



T.C.
Avrasya Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Anabilim Dalı

**İNŞAAT YAP-SAT SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN
FİRMALARIN KREDİLENDİRİLME SÜRECİ VE
KREDİ TAHSİS MODELLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA,
TRABZON ÖRNEĞİ**

ZAFER KILIÇARSLAN

Yüksek Lisans Tezi

TRABZON2017

**İNŞAAT YAP-SAT SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN
FİRMALARIN KREDİLENDİRİLME SÜRECİ VE
KREDİ TAHSİS MODELLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA,
TRABZON ÖRNEĞİ**

Zafer KILIÇARSLAN

Avrasya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

Tez Danışmanı

Prof.Dr. Kaptan KAPTANGİL

Trabzon 2017

KABUL VE ONAY

Zafer Kılıçarslan tarafından hazırlanan “**İnşaat Yap-sat Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmaların Kredilendirilme Süreci ve Kredi Tahsis Modelleri Üzerine Bir Araştırma, Trabzon Örneği**” başlıklı bu çalışma, **23/01/2017** tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak yüksek lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Jüri Üyesinin Unvanı Adı-Soyadıİmzası

(Başkan)

(Üye)

(Üye)

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

Prof.Dr. Asif YOLDAŞ

Enstitü Müdürü

T.C.

AVRASYA ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Bu belge ile bu çalışmadaki bütün bilgilerin akademik kurallara ve etik davranış ilkelerine uygun olarak toplanıp sunulduğunu beyan ederim. Bu kural ve ilkelerin gereği olarak, çalışmada bana ait olmayan tüm veri, düşünce ve sonuçları andığımı ve kaynağını gösterdiğimi ayrıca beyan ederim.(23/01/2017)

Zafer KILIÇARSLAN

ÖZET

KILIÇARSLAN, Zafer. İnşaat Yap-sat Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmaların Kredilendirilme Süreci ve Kredi Tahsis Modelleri Üzerinde Bir Araştırma, Trabzon Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Trabzon, 2016.

Gelişmekte olan ekonomilerde inşaat yap-sat sektörünün, gelişime ve büyümeye olan katkısının çok önemli olduğu bilinmektedir. İnşaat yap-sat sektörü, fonladığı yüzlerce meslek dalını ve çok sayıda alt sektörü harekete geçirme özelliğine sahiptir. İnşaat yap-sat sektörünün durağanlaştığı dönemlerde, işsizliğin arttığı, enerji ve akaryakıt, demir-çelik, çimento, cam, ağaç ürünleri ve mobilya, kimya, plastik, makina, motor, bankacılık, sigortacılık, teknik müşavirlik vb. bir çok sektörde krizin başlaması kaçınılmaz olmaktadır.

Ekonomik gelişim sürecinde lokomotif olma özelliğine sahip inşaat yap-sat sektörünün doğru şekilde kredilendirilmesine, fon yönetiminin etkin ve verimli bir şekilde yapılmasına katkı sağlamayı amaçlayan çalışmamızda; inşaat yap-sat sektörüne en az maliyetle fon temini sağlayan ve aynı zamanda konut satın alma potansiyeline sahip bireylere güven ve finansal kolaylıklar sağlayan proje finansmanı modeli araştırılmıştır.

Çalışmamızın birinci bölümünde, inşaat yap-sat firmalarının sıklıkla kullandıkları bir fon yöntemi olan banka kredisinin tanımı, işlevleri, unsurları, kredi süreci ve sınıflandırılmasına yer verilmektedir.

İkinci bölümde, inşaat yap-sat firmaları sınıflandırılmış, sektörün SWOT analizi yapılmış, yap-sat firmalarında kredi ihtiyacının oluşumu, bankaların inşaat yap-sat firmasına kredi tahsisinde dikkat ettikleri noktalar, yaşanan zorluklar belirtilmektedir. Ayrıca bu bölümde, yap-sat sektörünün sat-yap sektörüne dönüşümü aktarılmaktadır.

Üçüncü bölümde, inşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmaların, sektörü fonlayan bankaların ve konut satın alma potansiyeline sahip tüketicilerin karşılaştıkları

risklere yer verilmektedir. Bu bölümde inşaat yap-sat firmalarına bankalar tarafından sunulan kredi modelleri, yap-sat firmalarının ilişki içinde olduğu belediyeler ve yapı denetim firmaları ile ilişkileri ayrıca aktarılmaktadır. Bankaların, inşaat yap-sat firmalarına sunduğu finansman modelleri içinde, proje finansmanı modelinin özellikleri aktararak, yap-sat sektörüne sağladığı avantajlar ve tüketici üzerindeki olumlu yansımalarına da yer verilmektedir.

Çalışmamızın dördüncü bölümünde, Trabzon'da faaliyet gösteren inşaat yap-sat firmalarının sermaye yapıları, eğitim düzeyleri ve mesleki yeterlilikleri, müşteri memnuniyetine verdikleri önem, satış güçleri, sorumlulukları ve yaşadıkları sorunlar araştırılmıştır. Diğer taraftan Trabzon'da yaşayan ve konut satın alma potansiyeline sahip tüketicilerin beklentileri üzerine yapılan araştırma sonucunda; aile gelir düzeyi ile orantılı olarak konut satın alma düşüncesinin her zaman mevcut olduğu, kira giderinden kurtulmak ve yatırım yapmak için konut satın alma eğiliminin arttığı gözlenmiştir.

Nüfus artışı ile orantılı olarak artış gösteren konut ihtiyacı, çarpık kentleşme sorununun çözümüne yönelik oluşturulan kentsel dönüşüm projeleri dikkate alındığında, inşaat yap-sat sektöründe iş hacminin arttığı görülmektedir. Çalışmamız neticesinde inşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmaların proje finansmanı modeli ile fonlandırılmasının, firmaların finansman giderlerini minimize ettiği, tüketici üzerinde güven oluşturduğu ve firmaların satış gücünü artırdığı bulgularına ulaşılmıştır.

Anahtar Sözcükler: Banka, İnşaat Yap-sat, Kredi, Swot Analizi, Proje Finansmanı

ABSTRACT

KILIÇARSLAN, Zafer. A Research on the process of crediting and credit allocation models on the firms operating on build and sell sector, in Trabzon province, Master Thesis, Trabzon, 2016.

In developing economies, it is known that the build-and-sales sector's contribution to development and growth is very important. The built-and-sale sector has the ability to prompt hundreds of professions and many sub-sectors that it funds. When the construction-sales industry is stationary, it is inevitable that the crisis will begin in many sectors such as banking, insurance, technical consultancy, the suppliers of iron and steel, cement, glass, wood products and furniture, chemicals, plastics, machinery, engines and etc.

In our work which aims to provide credit for the construction and sales sector which has the locomotive feature in the economic development process and to contribute to the effective and efficient management of the fund management; The project financing model, which considers the trust and financial facilities of the individuals who have the funding source at the lowest cost to the construction-and-sales sector at the same time and which has the potential to purchase the housing at the same time, was searched.

In the first part of our work, it is included the definition, functions, elements, credit process and classification of bank credits, which are frequently used by construction companies.

In the second part, construction contractors are classified, SWOT analysis of the sector is made; the formation of credit needs in build-sell companies, points that banks pay attention to when allocating credit to construction companies , and the difficulties faced are mentioned.

The third section presents the risks faced by firms operating in the construction-and-building sector, banks funding the sector, and consumers having the residential buying potential. In this section, the credit models offered by the banks to the builders and contractors, the municipalities in which the builders are related and the relations with the construction supervisors are also reported. The characteristics of the project financing model are transferred within the financing models presented by the banks to the builders, and the advantages provided to the build-sell sector and the positive reflection on the consumer are also included.

In the fourth part of our study, the capital structures of construction companies operating in Trabzon, their educational levels and vocational sufficiency, the importance that they give to customer satisfaction, their sale power, their responsibilities and the problems they are experiencing were researched.

Considering the housing needs and the urban transformation projects aimed at solving the problem of skewed urbanization, which are increasing in proportion to the population increase, it is seen that the work volume in the build-and-sale sector is increased. As a result of our study, it has been found that the companies operating in the build-and-sales sector are funded with the project financing model, that firms minimize financial costs, build confidence in the consumers and increase the sales power of the companies.

Key Words: Bank, Buy Doing Construction, Credit, SWOT Analysis, Project Financing

TEŞEKKÜR

Çalıőmamın her aşamasında deneyimlerinden ve ilminden faydalandığım, bilgi birikimi ve önerdiği alternatif araştırma yöntemleri ile çalıőmama yönveren, pozitif enerjisi ile beni sürekli motive eden, insani değerleri ile örnek edindiğim danışman hocam Sayın Prof. Dr. Kaptan KAPTANGİL'e, çalıőmamın her aşamasında bana destek veren ve güvenen eşim Sayın Evren SEL KILIÇARSLAN'a, araőtırmalarım sırasında sektör ve piyasa tecrübelerinden faydalandığım Mesken İnşaat firması sahibi ve yüksek mimar Sayın Müslim HAMZAÇEBİ'ye, Kanuni Yapı Denetim firması sahibi ve inşaat mühendisi Sayın Abdullah KEFELİ'ye ve Akbank T.A.Ő. Doğu Karadeniz Bölge Kredi Müdürü Sayın Hakan BAYRAKTAR'a sonsuz teőekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT.....	iii
TEŞEKKÜR	v
İÇİNDEKİLER	vi
TABLO LİSTESİ	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ	xi
KISALTMALAR.....	xii
ÖNSÖZ.....	xiii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KREDİ KAVRAMI

1. KREDİ	3
1.1. KREDİNİN TANIMI.....	3
1.2. KREDİNİN İŞLEVLERİ	4
1.2.1. Kredinin Kaldıraç İşlevi	4
1.2.2. Kredinin Tüketim İşlevi	5
1.2.3. Kredinin Ekonomik İşlevi	5
1.3. KREDİNİN UNSURLARI	6
1.3.1. Kredinin Süre Unsuru	6
1.3.2. Kredinin Güven Unsuru	7
1.3.3. Kredinin Risk Unsuru	7
1.3.4. Kredinin Gelir Unsuru	8
1.4. KREDİ SÜRECİ.....	8
1.5. KREDİLERİN SINIFLANDIRILMASI.....	14
1.5.1. Nitelik Açısından Krediler.....	14
1.5.1.1. Nakit Krediler	14
1.5.1.2. Gayrinakit Krediler	16
1.5.2. Para Birimi Açısından Krediler	16
1.5.3. Vade Açısından Krediler	16
1.5.4. Teminat Açısından Krediler	17

İKİNCİ BÖLÜM

İNŞAAT YAP-SAT SEKTÖRÜ

2. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINDA KREDİ	18
2.1. İNŞAAT SEKTÖRÜNDE FİRMALARIN SINIFLANDIRILMASI	18
2.1.1. Özel (Yap-Sat) İnşaat Faaliyeti	18
2.1.2. Taahhüt Şeklinde İnşaat Faaliyeti	18
2.2. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARININ SEKTÖREL SWOT ANALİZİ	20
2.3. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINDA KREDİ İHTİYACI	25
2.4. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINA KREDİ TAHSİSİNDE DİKKAT EDİLEN NOKTALAR	26
2.4.1. Hedef Kitle Tanımı.....	27
2.4.2. Kredi İlişisine Girilecek Hedef Müşteriyi Tanımak	28
2.5. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINA KREDİ TAHSİSİNDE BANKALARIN YAŞADIĞI ZORLUKLAR	29
2.6. İNŞAAT YAP-SAT SEKTÖRÜNÜN SAT-YAP ŞEKLİNE DÖNÜŞÜMÜ	32

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SEKTÖREL RİSKLER / FİNANSMAN MODELLERİ

3. İNŞAAT YAP-SAT SEKTÖRÜNÜN TAŞIDIĞI RİSKLER.....	35
3.1. YAP-SAT FİRMALARI AÇISINDAN RİSK DEĞERLENDİRMESİ.....	35
3.2. BANKALAR AÇISINDAN YAP-SAT SEKTÖRÜNDE RİSKİN İZLENMESİ...36	
3.3. KREDİ TEMİNİNDE İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARININ KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLAR	38
3.4. BANKALAR TARAFINDAN İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINA SUNULAN FİNANSMAN MODELLERİ.....	40
3.5. YAP-SAT PAZARINDA TÜKETİCİ / TOPLUM AÇISINDAN RİSK DEĞERLENDİRMESİ.....	43
3.6. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARI İLE BAĞLI BULUNDUKLARI BELEDİYELER ARASINDAKİ İLİŞKİ, KARŞILAŞILAN SORUNLAR	44
3.7. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARI İLE YAPI DENETİM FİRMALARI ARASINDAKİ İLİŞKİ VE KARŞILAŞILAN SORUNLAR	46

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM
TÜKETİCİLERİN BEKLENTİLERİ / YAP-SAT FİRMALARININ YAPISI
TRABZON ÖRNEĞİ

4. TÜKETİCİLERİN İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINDAN BEKLENTİLERİ, YAP-SAT FİRMALARININ ÜRETİMLERİ (TRABZON ÖRNEĞİ),	49
4.1 ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ.....	49
4.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	49
4.2.1. Evren ve Örneklem	49
4.2.2. Araştırma	50
4.2.3. Yöntem	50
4.3. BULGULAR VE YORUMLAR	51
4.3.1. Trabzon'da Yaşayan Ve Konut Satın Alma Potansiyeline Sahip Olan Tüketicilerin Beklentileri	51
4.3.2. Trabzon'da Faaliyette Olan İnşaat Yap-Sat Firmalarının Yapısı	69
4.3.3. Proje Finansmanı Modelinin; İnşaat Yap-sat Firmalarına Ve Tüketicilere Sağladığı Faiz (Finansman Gideri) Avantajı;	76
4.4. DOĞRU KREDİLENDİRME İLE ELDE EDİLEN KAZANIMLAR.....	82
4.4.1. Ülke Ekonomisi Kazanımları	82
4.4.2. Bölge Ekonomisinin Kazanımları	83
SONUÇ	85
ÖNERİLER.....	88
KAYNAKÇA.....	91
EKLER	93
ANKET FORMU.....	93
MÜLAKAT FORMU	97

TABLO LİSTESİ

<u>Tablo No</u>	<u>Tablo Adı</u>	<u>Sayfa No</u>
Tablo 1:	Konut Satın Alma Potansiyeline Sahip Katılımcıların Trabzon'da Bulunmaktan Memnuniyet Derecesi	51
Tablo2:	Görüşme Yapılan ve Trabzon'da Bulunmaktan Memnun Olan Katılımcıların Memnuniyet Nedenleri	52
Tablo3:	Görüşme yapılan ve Trabzon'da Bulunmaktan Memnun Olmayan Katılımcıların Memnun Olmama Nedenleri	52
Tablo4:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Yaşamlarının Kalan Kısmını Trabzon'da Geçirme İsteği.....	53
Tablo 5:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Eğitim Düzeyi.....	53
Tablo 6:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Ailelerinde Gelire Sahip Kişi Sayısı.....	54
Tablo 7:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Ailelerinde Ek Gelir Varlığı	54
Tablo 8:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Ailelerinde Toplam Gelir Düzeyi	55
Tablo 9:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Yaşı	55
Tablo 10:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Cinsiyetleri	56
Tablo 11:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Yaşadığı Ev Mülkiyeti	56
Tablo 12:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Aynı Evde Yaşama Süreleri	57
Tablo 13:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Konut Satın Alma Nedenleri	57
Tablo 14:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Satın Almayı Tercih Ettiği Konut Tipleri ..	58
Tablo 15:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Oturdukları Evin Büyüklüğü	59
Tablo 16:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Satın Alacakları Konutun Büyüklüğü	59
Tablo17:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Yeni Bir Konut Satın Almak İçin Düşündükleri Fiyat Aralığı	60
Tablo 18:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Satın Alacağı Konutta Bulunması Gereken Oda Sayısı	60
Tablo 19:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Satın Almak İstedikleri Konut İçin Ödeme Kaynakları	61
Tablo 20:	Görüşme Yapılan Katılımcıların Kredi Kullanmaları Durumunda Tercih Ettikleri Vade	62

Tablo 21: Trabzon’da Yaşamayı Düşünme İle Konut Satın Alma Nedeni Arasındaki İlişki	63
Tablo 22: Yaşanılan Evin Kiralık Olması İle Konut Satın Alma Nedenleri Arasındaki İlişki	64
Tablo 23: Gelir Düzeyi İle Konut Satın Almak İçin Düşünülen Fiyat Aralığı Arasındaki İlişki	65
Tablo 24: Gelir Düzeyi İle Konut Satın Almak İçin Ödeme Kaynakları Arasındaki İlişki	65
Tablo 25: Gelir Düzeyi İle Konut Kredisinde Tercih Edilen Vade Seçeneği Arasındaki İlişki	66
Tablo 26: İkinci Aile Gelirine Sahip Olmak İle Konut Satın Almak İçin Düşünülen Fiyat Aralığı Arasındaki İlişki	67
Tablo 27: İkinci Aile Gelirine Sahip Olmak İle Konut Satın Almak İçin Ödeme Kaynakları Arasındaki İlişki	67
Tablo 28: İkinci Aile Gelirine Sahip Olmak İle Konut Kredisinde Tercih Edilen Vade Seçeneği Arasındaki İlişki	68
Tablo 29: Yıllar İtibariyle Bölgemizi Ziyaret Eden Turist Sayısı (Yerli ve Yabancı) ..	74
Tablo 30: Yıllar İtibariyle Bölgemizi Ziyaret Eden Arap Turist Sayısı	75
Tablo 31: Bölgemizde 2015 Yılı Turizm Sektörü Gelirleri (USD)	75
Tablo 32: Bölgemizi Ziyaret Eden Arap Turistlerin Harcama Dağılımları (USD)	76
Tablo33:Yap-sat Firmasının Bir Yıl Vadeli ve 1.000.000.-TL Tutarında Kredi Kullanması Durumunda Firmanın Katlanacağı Maliyet.....	78
Tablo 34: Standart Konut Kredisini ile Proje Finansmanı Modeli İçinde Kullanılacak 100.000.-TL Konut Kredisinin Maliyetlerindeki Fark	81

ŞEKİLLER LİSTESİ

<u>Şekil No</u>	<u>Şekil Adı</u>	<u>Sayfa No</u>
Şekil 1:	Kredi Tahsis Süreci	9
Şekil 2:	Ticari Kredilerin Geleneksel Sınıflandırılması	14



KISALTMALAR

AA	: Anadolu Ajansı
DOKAP	: Doğu Karadeniz Bölgesel Gelişme Planı
EKK	: Ekonomi Koordinasyon Kurulu
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GYODER	: Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği
İNDER	: İstanbul İnşaatçılar Derneği
TC	: Türkiye Cumhuriyeti
TL	: Türk Lirası
TMB	: Türkiye Müteahhitler Birliği
TOKİ	: Toplu Konut İdaresi
USD	: United States Dollar (Amerikan Doları)

ÖNSÖZ

İnşaat sektörü; oluşturduğu istihdam olanakları ile ekonomide önemli bir yere sahiptir ve çoğu zaman bir kaldıraç işlevi görür. Yüzlerce meslek dalını fonlaması ve çok sayıda alt sektörü harekete geçirme özelliğiyle lokomotif görevi gören inşaat sektörü, ülkelerin sosyal ve ekonomik hayatıyla yakından ilgilidir. Özellikle inşaat yap-sat sektörünün hareketlenmesi, ilişkili olduğu diğer sektörlerinde hareketlenmesi demektir ve yap-sat sektörünün büyümesi diğer sektörleride büyütmektedir. Yap-sat sektörünün durağanlaşması veya küçülmesi durumunda işsizliğin artması, cam, çimento, demir-çelik ve mobilya, ağaç ürünleri, taş-tuğla, enerji, kimya, plastik, makine, motor gibi sektörlerle, bankacılık, sigortacılık, teknik müşavirlik gibi hizmet sektörleri vb. bir çok sektörde krizin başlaması kaçınılmaz olmaktadır. Bu derece önemli olan inşaat yap-sat sektörünün gelişimi her ne kadar piyasadaki talebe bağlı ise de nüfusun artmasına bağlı olarak yeni inşaatlara ve konutlara ihtiyaç sürekli şekilde artış göstermektedir. Sektöre girişin çok kolay olduğu (herhangi bir mesleki yeterlilik şartı yok) ülkemizde, inşaat yap-sat işi girişimcilerin iştahını kabartan bir şekilde gözdeleşmiştir.

İnşaat yap-sat sektörün sağlıklı bir şekilde gelişebilmesi için firmaların fon yönetimini etkin ve verimli şekilde yapabilmesi önemlidir. Buna bağlı olarak sektörün fonlanması aşamasında yaşanan sorunları minimize etmek, genel fon sağlayıcı olan bankalar ile sektörün ilişkilerini iyileştirmek ve belirsizlikleri ortadan kaldırmak, ayrıca konut satın alma potansiyelinde olan tüketicilerin taleplerini dikkate alarak memnuniyeti artırmak ve hem sektörü hem de tüketiciyi doğru şekilde kredilendirmek ülke ekonomisini güçlendirmek demektir.

GİRİŞ

Günümüzde inşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmaların düşük sermaye ile ve güçlü bir aktif yapısına sahip olmadan işe başlayabildiklerini görebilmekteyiz ki bu nedenle sektörde faaliyet gösteren / yeni kurulan firma sayısı giderek artmaktadır.

Geçmiş yıllarda güçlü sermayesi ile borçlanma oranı düşük olarak faaliyette olan yap-sat firmaları, ürettikleri konutları tamamlamadan satamazken, günümüzde henüz fiziki olarak inşaatına başlanmamış konutlar, proje aşamasında satılabilmektedir. Dolayısıyla yüklü miktarda sermaye gereksinimi olmadan kurulan ve proje üzerinden sattıkları konutları kendine sermaye yapan, konut satış gelirleri ile faaliyetlerini sürdüren yap-sat firmaları esasında sat-yap şeklinde çalışmaktadır.

Üretecekleri konutları satacak ve kendilerine sermaye edinecek olan yap-sat firmaları, bu noktada güvenilirlik sorunları ile karşı karşıya kalmaktadır. Henüz inşaatına başlanmamış, yapılacağı taahhüt edilen ve sadece proje üzerinde görülen konutların tamamlanıp tamamlanamayacağı, zamanında ve kusursuz olarak teslim edilip edilemeyeceği sorunu konut satın alacak olan kitle için çok önemlidir. Yap-sat firması güvenilirliğini artırdığı ölçüde henüz yapımına başlamadığı konutları satabilmekte, sermaye edinebilmektedir.

Bankalar ise tam bu noktada yap-sat firması ile konut satın alabilecek kitle arasında köprü oluşturmaktadır. Ortaya çıkardığı proje finansman modelleri ile, konut satın alacak kitlenin yaşayabileceği sorunları azaltmakta ve güvenlerini artırmakta, yap-sat firmalarının ise satış performanslarını yükseltebilmektedir. Tabiki bankaların yap-sat firmaları tarafına kredi tahsisinde engel teşkil eden bir olumsuzluğun bulunmaması (yasal takip, vergi borçlarından kaynaklı haciz, düzensiz ödemeler, yüksek borçluluk vb.) esastır. Kısaca, yap-sat firmasının yapımını taahhüt ettiği konutların, konut kredilerine aracılık ederek satışına yardımcı olan bankalar, konut kredilerine yap-sat firmalarını kefil edebilmekte, konutun kusursuz teslimine kadar kefaleti sürdürebilmekte, konut satın alan kişiye satın alma işleminden vazgeçme hakkı verebilmekte ve bu vesile ile konut satın alacak olan kitleye güven verebilmektedir.

Yap-sat firmaları tarafında ise bankalar, konut kredisi kullanımı ile firma hesabına aktarılan paralara bloke koyabilmekte, firmanın geçmiş performansını dikkate alarak ve inşaatın ilerleme durumuna göre firmaya kısmi ödeme yapabilmektedir.

Bir tarafta konut satışı yaparak elde edeceği nakit girişi ile faaliyetine devam etmek isteyen inşaat yap-sat firmaları, diğer tarafta güvenli bir şekilde konut sahibi olmak isteyen tüketici kitle, ortada ise yeni müşteriler bulmak ve kar elde etmek isteyen bankaları düşündüğümüzde tanımlanamayan en önemli sorun güvenilirlik olarak ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmada, bahse konu üç tarafın da beklentilerinin vurgulanması, süreçlerin doğru ve eksiksiz işlemesi ile ekonominin kazanımlarının üzerinde durulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

KREDİ KAVRAMI

1. KREDİ

1.1. KREDİNİN TANIMI

Kredi, “İtimat etmek, inanmak, güven, emniyet, itibar, şeref, nüfuz etmek” manalarında gelmektedir (Şentürk, 2009:23).

Kredinin tanımını kolaylaştırmak ve anlamını zenginleştirmek için kredi veren birim (banka) adına aşağıdaki üç soruya cevap aranmaktadır.

- Satılır mı?
- Verilir mi?
- Kullanılır mı?

Kredinin “satılması” ve “verilmesi” durumları, paranın geri dönüşü ile ilgili kapıları kapatmaktadır. Bu konuda bankaların genellikle kurum içi yaptıkları sunumlarda “satılan ve verilen mallar geri alınmaz” sloganı ile ilk iki soruyu çürüttükleri ve üçüncü sorunun (Kullanılır mı?) altını çizdikleri görülmektedir. Kredi için en uygun tanım, “ihtiyaca göre kullanılır, faizi ile birlikte vadesinde geri alınır” olmaktadır.

Kredi kullananlar açısından konu incelendiğinde ise; geri ödenirken faiz vb. maliyetlere katlanılacak olması nedeni ile, kredi kullanma sebebinin ve katkısının bu maliyetleri karşılıyor olması esastır. Yani kullanılan kredinin, kullanana sağlayacağı katkı, kredi maliyeti toplamından yüksek olmalıdır. Örneğin herhangi bir işletme kredi kullanmak istediğinde, kredinin işletmede fon akışı yaratması, faaliyet hacmini artıracak düzeyde mal alımı / hizmet üretimini yükseltmesi beklenmektedir. Kullanılan kredinin işletmeye sağlayacak olduğu faydanın vadesi ile, kredinin geri ödeme vadesinin uyumlu olması ayrıca önemlidir.

1.2. KREDİNİN İŞLEVLERİ

Krediler üç temel işlevi yerine getirirler. Bunlar; kaldıraç, tüketim ve ekonomik işlevlerdir.

1.2.1. Kredinin Kaldıraç İşlevi

Firmaların büyük çoğunluğu devamlı büyüme ve kârlılığını artırma çabası içerisindedir. Yeterli sermaye birikimleri olmayan firmalar büyüme ve kârlılığını artırmayı sağlamak için finansal sistemde en çok fon ihtiyacı duyan kesim olmaktadır. Ticari faaliyetlerini genişletmek isteyen firmalar gerek işletme sermayesi finansmanı gerekse de sabit varlık yatırımları için banka kredisi kullanmakta ve finansal kaldıraçtan yararlanarak avantajlar sağlamaktadır. Finansal kaldıraç bir firmanın sağlamış olduğu fonların oranını belirtmek için kullanılan bir terimdir. Finansal yapı bir firmanın varlıklarını ne ile finanse ettiğini göstermektedir ve bilançonun pasif tarafını kapsamaktadır. Firma bilançosunun pasifinde kısa vadeli borçlar, uzun vadeli borçlar ve hissedarların sermayesi bulunmaktadır ve finansal kaldıraçtan söz edebilmemiz için firma bilançosunun pasif tarafında borç olmalıdır. Finansal kaldıraçın etkisi, borç oranı büyüdükçe büyür. Firma için işler yolunda gitmese bile alınan borçlara ait faiz ödenmek zorundadır. Firmaların borç kullanma sebepleri büyümek ve özsermaye kârlılığını artırmak çabası olduğunu düşünürsek, bu durumda borç alınan fonların maliyetinden daha verimli çalıştırılması gerekmektedir. Aksi durumda özsermaye kârlılığı artacağına azalacaktır. Sağladığı avantajlara karşın, borç / özsermaye oranının artması işletmenin finansal riskini yükseltmekte, borç maliyeti risk derecesindeki yükselmeye bağlı olarak artmaktadır. Kredi veren kuruluşlar yapmış oldukları mali tablo analizleriyle özsermaye kârlılığı ile finansal risk arasındaki oranı tespit etmekte; diğer kredilendirme kriterleri de dikkate alınarak firma için en uygun vade, limit ve fiyatlaması yapılmış krediyi vermektedir. Özsermaye kârlılığını arttırmak adına finansal riskin aşırı derecede artması, firmanın yönetemeyeceği borca girmesi doğru olmayıp, kredi veren kuruluş tarafından fazla borç riski yüklenmiş firmanın kredi limitleri sınırlandırılmaktadır.

Böylece piyasada finansal kaldıraç riskinin yönetilebilir düzeyde kalması sağlanmaktadır.

1.2.2. Kredinin Tüketim İşlevi

Ekonomik durgunluk dönemlerinde birçok işletme, bankalar tarafından tüketicilere aktarılan mal ve hizmet alımına katkı sağlayan krediler sonucunda mali durumunun bozulmasını önlemekte; bankalarda toplamış oldukları kaynakları kredilere plase ederek durgunluğun yaratabileceği olumsuz etkilerden korunabilmektedirler. Tüketici kredileri, gerçek kişilerin ticari amaç dışında mal ve hizmet alımlarının finansmanına yönelik olarak, genellikle bir defada kullanılan ve başlangıçta belirlenen faiz oranlarına göre ödenen kredilerdir. Tüketici kredilerinin kullanımı, gerçek kişilerin hali hazırdaki gelirleri ile elde edemeyecekleri mal ve hizmetleri satın alma olanağı sağlayarak refahın artırılmasını sağlamaktadır. Gerçek kişinin gelecekteki gelirini kullanması ile ilgili davranışları bir yandan kendi sosyal ve ekonomik refahını, diğer yandan ülke ekonomisini, mal üretimini, gelir dağılımını ve tüketim mallarını etkilemekte ve piyasalara hareketlilik getirmektedir. Bankalar tarafından kullanılan tüketici kredileri, işletmelere kullanılan ticari kredilere göre daha düşük limitlidir ve toplumun daha geniş kesimi tarafından kullanılabilir. Çoğunlukla aylık eşit taksitli olarak kullanılan tüketici kredilerinin bir ay sonra başlayan geri ödemeleri, bankalar için yeni kredi kullandırmaya kaynak yaratmaktadır. Böylece tüketici kredilerinin piyasalara yansıyan bu hareketliliği ve talep artışı, yatırımları artırmakta ve yatırımların artışına bağlı olarak istihdam yaratılmasına katkı sağlanmaktadır.

1.2.3. Kredinin Ekonomik İşlevi

Temel ekonomik işlevi mali aracılık olan bankaların sağlamış olduğu fonları kredi olarak ihtiyaç duyanlara aktarması ile ülkenin mali piyasası gelişmekte ve buna bağlı olarak milli gelir ve istihdam artmaktadır. Özellikle mali piyasaların yeterince genişleme ve derinleşme göstermediği Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelerde, bankalar finansal sistemin esasını oluşturmaktadır. Ekonomide etkili bir para politikasının uygulanması, ülkenin dış ekonomik ilişkilerinin gelişmesi ve dünya ile bütünleşme ancak gelişmiş bir bankacılık ve etkin çalışan bir kredi sistemi ile

mümkündür. Krediler sayesinde, sermaye ihtiyacı içinde olan firmalar uzun süre beklemeden yatırım yapma imkanına kavuşur. Buda ülkede yatırım ve üretimin hızlanarak artmasını sağlar. Kredi ayrıca, atıl veya az getiren tasarrufları değerlendirerek, ona bir gelir getirdiğinden tasarrufların artışını hızlandırır. Böylece sermaye birikimi de sağlanır. Bankalar ekonomik kalkınmaya en yüksek katkıyı sağlayacak alan ve sektörler kredi kullandırmada öncelik vermektedir. Bankalar, bilanço ve nazım hesaplarının pasifinde yer alan yükümlülükleri yerine getirebilmek ve maksimum kâr beklentisiyle, elindeki fonları en uygun müşterilere kredi olarak kullanmayı tercih etmektedirler. Bu amaçla bankalar, fon talebinde bulunan müşterilerine ait kredi analizi yaparak, tanımlama ve sınıflandırma yapmaktadır. Almış olduğu krediye ait yükümlülükleri vadesinde yerine getirebilecek, en iyi katma değer yaratan firmalar, bu sınıflandırmada en üst sırada bulunmaktadır. Bankalar en çok katma değer yaratan firmalara fiyatlama avantajı da sağlayarak, kredilendirmede öncelik vermektedir. Böylece en çok katma değer yaratan firmalar, ihtiyacı olan fonları temin etmekte öncelikli konumda ve maliyet açısından avantajlı olmaktadır.

1.3. KREDİNİN UNSURLARI

Banka kredi politikalarının temelini oluşturan kredi unsurları; süre, güven, risk ve gelirdir.

1.3.1. Kredinin Süre Unsuru

Kredi olayı belli bir süre için satın alma gücünün devridir ve her kredi işlemi bir vade içermektedir. Vade kredi türlerine ve kredi ilişkisine bağlı olarak belli bir tarih olabileceği gibi bir işin, bir hizmetin veya bir yüklenimin yapılma süresinde olabilmektedir. Kredinin istenilen sürede geri dönmesi hem güvenlik hem de bankanın kârlılığı açısından önemlidir. Kredinin geri dönüş zamanı uzadıkça, geleceğin belirsizliğinden dolayı risk artacaktır. Riskin artması bu krediyi kullanan açısından maliyetin, kullandıran açısından da getirinin yükselmesi anlamına gelmektedir. Kredi türlerine göre vade incelendiğinde; nakit kredilerde vade, banka ile müşterinin mutabık kaldığı belli bir tarihtir. Banka, vadeye kadar paranın zaman değerini, karşılaşılabileceği riskler ve beklenen verimi gözönünde bulundurarak kredi fiyatlamasını yapmaktadır.

Kredi türü gayrinakit kredi ise, kredi kullandırmada bankadan para çıkışı olmamaktadır ve fiyatlama yapılırken paranın zaman değeri fiyatlamaya dahil edilmemektedir. Banka, gayrinakit kredi fiyatlaması yaparken vadeye kadar olan süreçte karşılaşılabileceği riskleri ve beklediği verimi dikkate almaktadır.

1.3.2. Kredinin Güven Unsuru

Kredi ile satın alma gücünün, yani para, mal, itibar gibi değerlerin belli bir süre sonunda geri alınmak üzere devredilmesi için arada mutlaka güven unsurunun bulunması gerekmektedir. Bankalar tarafından güven unsurunun tesis edilebilmesi için krediyi talep eden hakkında çeşitli araştırmalar ve incelemeler yapılmaktadır. Bunlar; müşteri istihbaratı, finansal tabloların son birkaç yılını kapsayan analizi, diğer banka ve finansal kuruluşlarında oluşturulmuş olan kredi limiti, mevcut kredi riski, teminat yapısı ve geri ödeme performansı, müşterinin faaliyet gösterdiği sektöre ait analiz, talep edilen kredinin içeriği, nerde ve nasıl kullanılacağı gibi hususlarda yapılan araştırma ve incelemelerdir. Yapılan araştırma sonucunda vadesinde krediyi geri ödeyeceğine itimat edilen ihtiyaç sahipleri gerçek ve tüzel kişilere kredi kullandırılmaktadır. Bankalar bir kişiye / kuruluşa kredi vermekle ona hem mali bir imkan sağlanmakta hem de saygınlık kazandırmaktadır. Bankalar kullandırdıkları kredilerin tamamının vadesinde tahsil edilmesini ve tahsilatta sorun yaşanmamasını arzu ederler. Bu her zaman mümkün olmayıp müşteriye bağlı nedenler, sektör ve ülke ekonomisinde yaşanan olumsuzluklar yada bankalar tarafından yapılan hatalı işlemler gibi nedenlerle kredi sorunlu hale gelebilmektedir. Kredi ilişkisi başladıktan sonra müşteriye duyulan güven zedelenmiş ise banka tarafından kredinin ivedilikle tasfiyesi gerekir.

1.3.3. Kredinin Risk Unsuru

Borcun ödenmemesi, iş ve hizmet yükleniminin yerine getirilmemesi risk unsurunu oluşturur. Kredinin yapısında, borcun, işin yada hizmetin çeşitli nedenlerle yerine getirilememe tehlikesi olduğundan bütün krediler açıldığı andan itibaren risk içermektedir. Riskin azalması yada çoğalması, kredi kullananın yükümlülüklerini zamanında yerine getirmekten kaçınmasına yada getirememesine ve alınacak teminatın

cinsine göre artar yada azalır. Bankalar riskin gerçekleşmesi durumunda kayıplarını telafi etmek için müşterinin risk derecesine göre kredi anapara, faiz ve diğer giderleri kapsayacak şekilde teminat almaktadırlar. Alınan teminatlar ipotek, taşıt rehni, ticari işletme rehni, kambiyo senedi, kefalet gibi müşterinin sahip olduğu yada temin edebileceği kıymetlerdir.

1.3.4. Kredinin Gelir unsuru

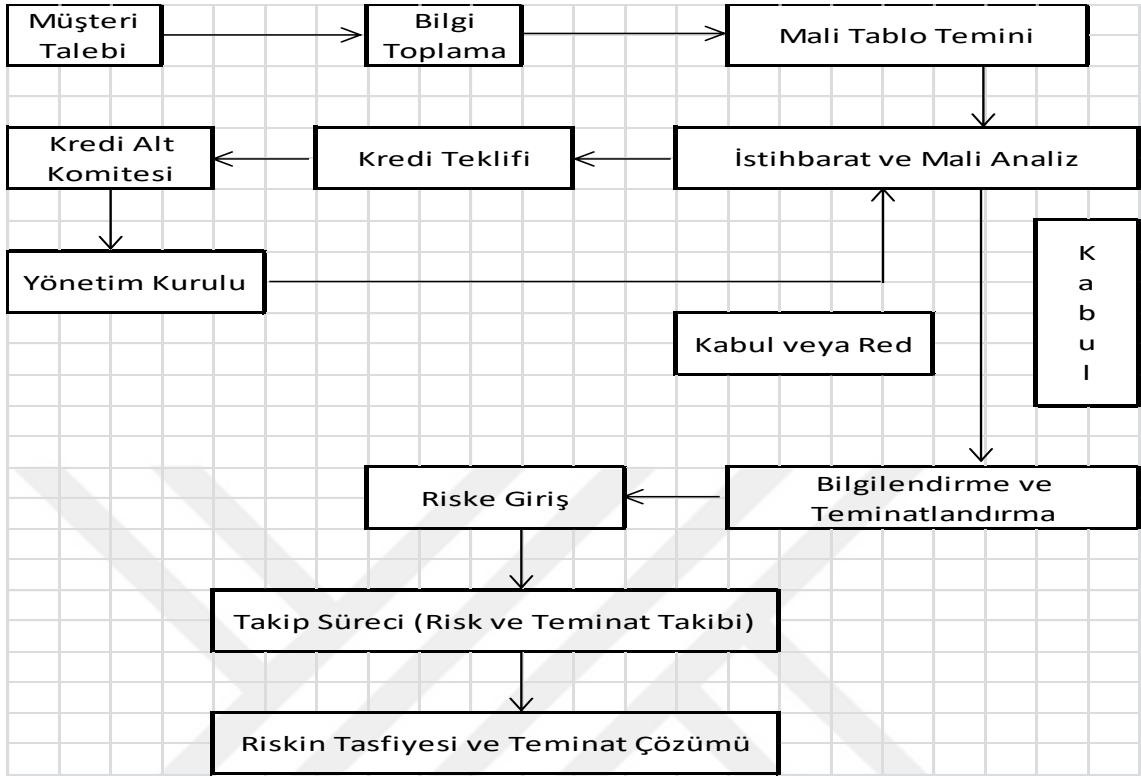
Bankalarda her ticari işletme gibi kâr etme arzusundadır. Sağlamış oldukları kaynakların bankaya bir maliyeti vardır. Bankacılık faaliyetlerini gerçekleştirirken oluşan giderler, çağa ayak uydurmak için yapılacak yatırımlar, düzenleyici otoritenin yüklediği sorumluluklar bankaların giderleridir. Banka tüm bu giderleri karşılamak ve hissedarlarına kâr sağlamak için kredileri verimli bir şekilde kullanılmaktadır. Kredinin geliri faiz ve komisyondur. Nakit kredilerde faiz ana geliri oluştururken bazı nakit kredilerde faizle birlikte komisyon geliri de elde edilmektedir. Gayrinakit kredilerin ise ana geliri komisyondur.(Yılmaz, 2011, 5)

1.4. KREDİ SÜRECİ

Bankalarda tipik kredilendirme sürecinin, potansiyel kredi müşterisi ile yapılan ilk görüşmeyle başlayıp, kredinin anapara, faiz ve tüm komisyon ödemelerinin yapılması ve teminatların serbest bırakılıp kredi ilişkisinin tasfiye edilmesiyle sona eren bir süreç olduğu bilinmektedir.

Söz konusu süreç bankalar arasında küçük farklılıklar gösterebilmekle birlikte genel olarak Şekil 1'deki gibi özetlenebilmektedir.

Şekil 1.Kredi Tahsis Süreci



Kaynak: İngeç, 2009: 39.

Kredinin işletmeye sağlayacağı faydaların doğru tespit edilmesi kredi sürecinin temelini oluşturmaktadır. Bu doğrultuda Bankalar, kredi sürecini doğru analiz etmek için, kredi talebinde bulunan firma ile ilgili bir çok soruya cevap aramaktadır. Mali yapısını gösteren finansal tabloların incelenmesi, kredi değerlendirmesinde esas olup, kredi talebi olan işletmelerde yine finansal analizin ayrılmaz parçası olarak soruların başlıcaları;

- Deneyim,
- Moralite,
- Yönetim kadrosu,
- Pazar payı, rekabet gücü,
- Sermaye yapısı,
- Ciro ve karlılıkta büyüme oranı,
- Müşteri profili,
- Sektörün yapısı,

- Firma ve ürünlerinin piyasadaki algısı,
- Üretilen ürün ve hizmete talep,
- Teminatlar,
- Hükümet politikalarına olan duyarlılık,şeklinde sıralanmaktadır.

Bahse konu soruları, kredi talebinde bulunan işletme üzerinden cevapladığımızda; firma ve ortakların sektör tecrübesinin olumlu olması, ortakların ve işin başında olan yöneticinin yeterli mesleki bilgi ve deneyime sahip olması, tercihen faaliyette olduğu işyerinin işletmeye ait olması ve ortaklar dahil olmak üzere gayrimenkul yönünden varlıklı olmaları, sektörde faaliyet sürelerine bakılarak ekonomik kriz dönemlerinde edindikleri tecrübelerin yüksek olması, hakim ortak dışında firmada işin devamını sağlayacak ikinci kişi varlığıhususları değerlendirilip, deneyim, moralite ve yönetim kadrosu hususlarında bilgiler edinilmektedir.

Pazar payı ve rekabet gücü ile ilgili olarak firmanın ürettiği mal ve hizmetin, rakip firma mal ve hizmetleri karşısında güçlü ve zayıf yönleri, bahsekonu mal ve hizmetin piyasa bilinirliği, piyasadaki talep seviyesi incelenmekte ve bilgi edinilmektedir.

Sermaye yapısı incelendiğinde borçluluğu karşılama oranları, sermayenin pasif içinde payı, mali verileri incelendiğinde yıllar itibariyle karlılığın sermayeye eklenmesi ve sermaye taahhütlerinin yerine getirilmesi durumları hususunda bilgi edinilmektedir.

Firma cirosunun yıllar itibariyle artış ve azalışları ile ilgili olarak, mevsimlerin ciro üzerindeki etkileri, ciro ile orantılı olarak esas faaliyetlerinden elde edilen karlılığın artış ve azalışları incelenerek bilgi edinilmektedir.

Firmanın müşteri profile ile ilgili olarak, mali verilerinde alıcılar kalemi incelenerek tabana yaygın alıcı profilinin olup olmadığı, firma alacaklarındaki tahsil kabiliyeti ve teminatlı satışları (genellikle çek, senet, teminat mekbubu vb karşılığında satış yapılabilmektedir), alacaklarında yoğunlaşma olmaması ve bir / bir kaç alıcıya yüksek tutarlı satış yapıp yapılmadığı konuları incelenerek bilgi edinilmektedir.

Sektör yapısı ile ilgili olarak, ekonomik krizlerde faaliyet hacmini olumsuz etkilemesi durumları (örnek olarak inşaat yap-sat firmaları ekonomik krizlerden çok çabuk etkilenmekte, konut satış fiyatlarını düşürerek kar marjlarını azaltırlar ve düşük fiyat ile satış yaparak giderlerini karşılamaya çalışırlar), sektör riski (örnek olarak tavuk satışı yapan firmalarda kuş gribi vakalarının artması ile satışların durma noktasına gelmesi) durumları incelenerek bilgi edinilmektedir.

Firma ve ürünlerinin piyasadaki algısı konusu, satış yaptığı ürün ve hizmetlerin toplum tarafından denenmiş ve kabul görmüş olması, bilinirliğinin yüksek olması hususları incelenir ve bilgi edinilmektedir.

Hükümet politikalarına duyarlılık, gelişen piyasa koşullarını takip etmek, değişikliklere uyum sağlayabilmek hususları, işletme faaliyetleri ve devamlılığı açısından ayrıca önem arz etmektedir.

Ve tabiki firmanın bankaya teminat önermesi, talep edilen kredinin teminatl olmaları, kredi tahsisinde önemli bir değere sahiptir.

Kredi sürecinde yukarıda ayrıntıları açıklanan değerlendirme kriterleri, inşaat yap-sat sektöründe faaliyette olan firmalar açısından ele alındığında, elde edilen bilgiler ile bir derecelendirme ve ölçümleme yapılabilmekte, davranış rating notu olarak adlandırabileceğimiz bir puanlama yapılabilmektedir. Bu doğrultuda inşaat yap-sat sektöründe faaliyette olan firmaların mali yapısını gösteren finansal tabloların değerlendirilmesi dışında, finansal analiz ile eş zamanlı olarak aşağıdaki konuları incelememiz, kredi sürecinin sağlıklı bir şekilde sonuçlanmasını sağlayabilmektedir.

Deneyim konusunda esas olan yap-sat firmasının geçmiş iş tecrübesidir. Geçmişinde kaç adet konut projesi tamamladığı, tamamlanan konutların satış adetleri ve satış kabiliyetleri, ilgili projelerden konut satın alan tüketicilerin memnuniyet dereceleri, geçmişte tamamlanan projelerden satış bekleyen ve gerek kira geliri elde edebilecekleri gerekse satışını sağlayıp işletme sermayesi olarak kullanabilecekleri konut / işyeri

adetigibi durumlar deneyim başlığında incelenmekte, geçmişinde tamamlanan projeleri ve bu projelerden elde etmiş olduğu kazançları firmanın iş tecrübesini yansıtmaktadır.

Moralite / yönetim kadrosu, pazarpayı ve rekabet gücü konularında yap-sat firmasının, yapımı devam eden projelerinde işlerin hızlı ve kaliteli bir şekilde ilerliyor olması, malzeme stoklarının, makine ve ekipmanlarının yeterli olması, kullanılan malzemelerin ve işçiliğin kaliteli olması, yapımı devam eden projelerin lokasyonlarının olumlu olması, sosyal alan ve özelliklerinin tatmin edici olması, hakim ortak / yönetici dışında firmada işlerin devamını sağlayabilecek nitelikte ikinci kişi varlığı, hakim ortak / yöneticinin sektör tecrübesinin olumlu olması incelenmektedir.

Sermaye yapısı hususunda,yap-sat firmasının özkaynak yapısı, yapılan projeleri nasıl finanse ettiği (banka kredisi, konut satışı, özkaynak), yapılan projelerde arsa mülkiyetlerinin kime ait olduğu, yapımı tamamlanan projelerden elde edilen kazançların yatırıma ve devam eden işlere katkısı, diğer yatırım harcamaları konuları değerlendirilmektedir.

Ciro ve karlılıkta büyüme oranı, müşteri profili konularında yap-sat firmasının tamamladığı konutların hitap ettiği tüketici kitlesi, satış sonrası tahsilat, maliyetlerin azaltılması, ilk madde malzeme (demir, çimento tuğla, beton, diğer malzemeler) temininde elde edilen kazançlar bu başlık altında incelenmektedir.

Sektörün yapısı ile ilgili olarak yüksek risk grubunda olan inşaat yap-sat firmalarında zaman zaman satışların durağanlaşması, faaliyetlerinden elde ettiği nakit akışının yavaşlaması ve hatta durma noktasına gelmesiile karşılaşılabilmekte olup, ekonomik olumsuzluklar karşısında firmanın alabileceği aksiyonlar bu başlıkta değerlendirilmektedir. Firmanın sektör tecrübesine istinaden geçirdiği ekonomik krizler ve bu tip deneyimler ayrıca incelenmektedir.

Firma ve ürünlerinin piyasadaki algısı, üretilen ürün ve hizmete talep hususunda; firmanın sattığı konut ve işyerleri ile ilgili tüketicilerin memnuniyeti, potansiyel konut /

işyerleri alıcılarında firmanın yaptığı konut ve işyerlerine karşı alma isteğinin uyanması değerlendirilmektedir.

Hükümet politikalarına olan duyarlılığı konusunda; gelecek dönemde ekonomik koşulların iyi okunabilmesini, olası bir kriz belirtisinde firmanın alabileceği aksiyonlar incelenmektedir.

Kredi süreci içinde yapılan bu değerlendirme ve incelemeler, firmanın mali verilerinin finansal analizi ile eş zamanlı yapılmaktadır. Kredi süreci değerlendirmesi olumlu olan inşaat yap-sat firmasının kredi talep nedeninin mantıklı, firmaya kazanç sağlayacak olması diğer bir önemli husustur.

Kredi talep nedeninin mantıklı olması ile ilgili örneklendirmeler ;

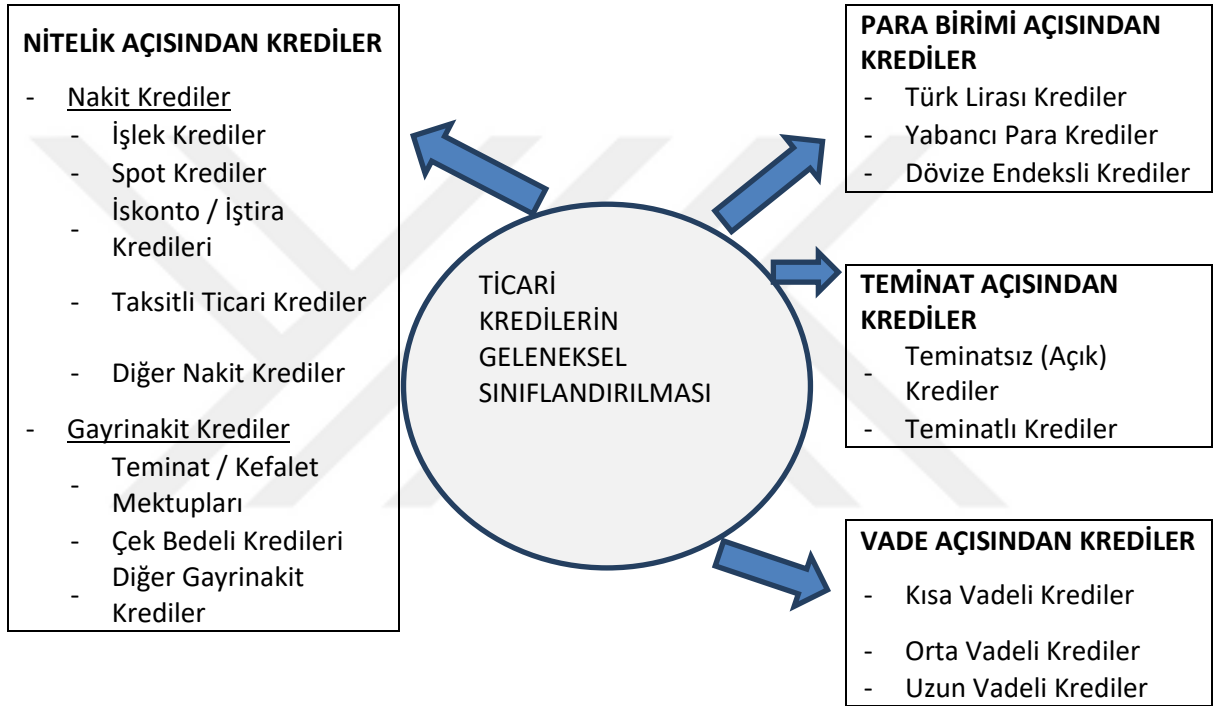
- Konut inşaatında kullanılmak üzere fiyat avantajlı demir alımı,
- İlerleyen dönemde üzerine konut inşaatı yapmak üzere fiyat avantajlı arsa alımı,
- İnşaat malzemelerinin nakliyesinde kullanılmak üzere (nakliye giderlerinin minimize edilmesi için avantajlı) nakliye aracı alınması,
- Yapımının devam eden konutların satış fırsatlarının kaçırılmaması için işletme sermayesi kredisi kullanımı ile tamamlanma oranının artırılması vb.

Kredi analizinde, firmanın kredi talebinin hangi nedenden kaynaklandığının saptanması ile işe başlanmalıdır. Kredi isteği, bankaca kabul edilebilir bir ekonomik nedenden doğmadığı sürece, inceleme daha ileri aşamalara götürülmeden kredi isteği geri çevrilmelidir. (Akgüç. 2010:3).

1.5. KREDİLERİN SINIFLANDIRILMASI

Krediler; para birimi, geri ödeme süresi, kullanım amaçları vb bir çok açıdan farklılık arzetymekte olup, genel olarak bankaların aşağıdaki sınıflandırmayı yaptıkları araştırılmıştır.

Şekil 2. Ticari Kredilerin Geleneksel Sınıflandırılması



1.5.1. Nitelik Açısından Krediler

Nakit ve Gayrinakit olmak üzere iki gruba ayrılmıştır.

1.5.1.1. Nakit Krediler

İşlek Krediler;belirlenen vade ve limit içinde kalınmak şartıyla müşteriye, istendiği zaman ve miktarda para çekme, istendiği zaman ise riski sıfırlama ya da krediyi tamamıyla kapatma imkanı veren, avans niteliğindeki ticari kredi ürünüdür. Söz konusu kredide vade 12 ayı geçemez. Faizler üç aylık devreler halinde (Mart, Haziran,

Eylül ve Aralık ay sonları itibarıyla) tahakkuk ettirilerek tahsil edilir. Genel faiz oranlarında değişiklik yapılması halinde, mevcut risk tutarına uygulanacak faiz oranı da değişmektedir. Vade sonunda kalan faiz ve anapara defaten kapatılmalıdır.

Spot Krediler;vade sonuna kadar faiz oranının değiştirilmemesi yönünde firma ile mutabık kalınan, vade içinde ilgili kredi hesabına tahsilat ve yeni kullandırım yapılamayan, dolayısıyla işlek kredi gibi kullandırılmayan, ana parası vade sonunda, faizi ise 3 aya kadar vadeli vadelilerde vade sonunda, 3 aydan uzun vadeli kullanımlarda ise mutlaka 3 ayda bir ve her halükarda vade sonunda tahsil edilen nakit kredi türüdür. Kredinin faizi ve vadesi kullandırım sırasında belirlenir kredi süresince herhangi bir değişikliğe uğramaz.

İskonto / İştirak Kredileri;bir ticari senedin bankaya verildiği tarihten, senet vadesi sonuna kadar geçecek süre için, senet bedeli üzerinden hesaplanacak faiz ve diğer masraflar düşüldükten sonra bakiyesinin, kredi kullanana ödenmesidir. Diğer bir anlatımla, faiz ve diğer giderlerin peşin tahsil edilip kalan tutarın müşteriye ödenmesidir. Vade sonunda senet bedeli tahsil edilerek kredi tasfiye edilir. Ticari hayatta bu işlem, “senet kırdırma” şeklinde de adlandırılmaktadır.Borçlusu aynı şehir dahilinde ikamet eden bir ticari senet karşılığında yapılan işleme “**iskonto**”, borçlusu farklı şehirde ikamet eden bir ticari senet karşılığında yapılan işleme ise “**iştirak**” denilir.

Taksitli Ticari Krediler;ticari kredi açma limitleri dahilinde ticaretle uğraşan (ticari kredi açılabilir nitelikte ve kredibilitesi olan) gerçek veya tüzel kişilere kullandırılabilir. Taksitli ticari krediler, eşit taksitli ve standart geri ödeme seçeneği dışında, belirli bir ödemesiz dönem seçeneğiyle de kullandırılabilir. Faaliyetleri sezon/mevsimsellik arz eden firmalarda sezon öncesi hazırlık amacıyla ödemesiz dönem uygulanır. (Örnek: kırtasiyeciler, tarımsal ürün ticareti yapanlar, odun/kömür satıcıları, sezonluk turizm işletmeleri vb.)

Diğer Nakit Krediler; nitelik açısından nakit krediler başlığında diğer krediler, dövize endeksli nakit krediler, vergi ve SSK kredileri, tarım kredileri,fatura ödeme kredileri vb. şekillerde farklılıklar arz edebilmektedirler.

1.5.1.2. Gayrinakit Krediler

Teminat ve Kefalet Mektupları; belirli bir işin veya yükümlülüğün belirlenen şartlar dahilinde ve belirli bir süre içerisinde yerine getirilememesi halinde, yurtiçinde veya yurtdışında bulunan gerçek ve tüzel kişiler lehine bankalar tarafından belli bir tutarın ödeneceği taahhüdünü içeren garanti belgeleri şeklinde tarif etmek mümkündür.

Çek Bedeli Kredileri; kredi kullanacak olan gerçek ve tüzel kişilerin ödeme gücüne istinaden, bankalarca tahsis edilen ödeme aracıdır.

Diğer Gayrinakit Krediler; nitelik açısından gayrinakit krediler başlığında diğer krediler, kefalet kredileri (ihracat finansmanları), doğrudan borçlandırma sistemler (mal alımlarına aracılık), referans mektupları vb. şekillerde farklılıklar arz edebilmektedirler.

1.5.2. Para Birimi Açısından Krediler

- **Türk lirası krediler**
- **Yabancı para krediler;** ihracat yapan firmalara (taahhüt unsuru mevcuttur) kullanılır. Döviz kredisinin, firmanın elde edeceği döviz geliri ile kredi kapaması yapılır.
- **Döviz endeksli krediler;** ihracatı olmadığı için döviz kredisi kullanamayan ama gerçek döviz geliri olan firmalara kullanılır.

1.5.3. Vade Açısından Krediler

- Kısa vadeli krediler; (0 / 12 ay)
- Orta vadeli krediler; (12 / 24 ay)
- Uzun vadeli krediler; (24 ay ve üzeri)

Kredi vadesi firmanın faaliyet konusu ve sektörü ile uyumlu olmalıdır. Örnek olarak; Bir turizm acentesine ya da otele kullanılan krediler sezon içerisinde kapanmıyorsa belli ki firmanın yatırımlarını fonlamıştır ve bu anlamda orta veya uzun

vadeli kullanılmalıdır.Fiyat avantajı sebebi ile daha kısa vadeli kullanılan fakat aslında yatırımları fonlayan krediler piyasa şartlarının kötüye gitmesi durumunda bir çok firmanın batma sebebi olmaktadır.

1.5.4. Teminat Açısından Krediler

- **Teminatsız (açık) krediler**
- **Teminatl krediler;** şahsi teminatl (açık / imza karşılığı veya kefalet teminatı) ve maddi teminatl (ipotek, nakit blokaj, taşıt rehni, gemi ipoteği vb.) olmak üzere iki gruba ayrılır.

Diğer kredi çeşitlerini bankaların kendi organizasyon yapılarına göre adlandırdıkları görülmekte olup, şube, bölge ve genel müdürlük tarafından tahsis edilen kredileri “**izin açısından krediler**”, banka kaynağı, fon kaynağı veya yurt dışı kaynaklarından kullanılan kredileri “**fon kaynaklı krediler**”, işletme sermayesi veya yatırım amaçlı kullandıkları kredileri “**kullanım amacı açısından krediler**” olarak sınıflandırdıkları gözlenmektedir.

İKİNCİ BÖLÜM

İNŞAAT YAP-SAT SEKTÖRÜ

2. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINDA KREDİ

2.1. İNŞAAT SEKTÖRÜNDE FİRMALARIN SINIFLANDIRILMASI

İnşaat faaliyetlerinde bulunan işletmeler, faaliyetlerini iki şekilde yerine getirmektedir.

2.1.1. Özel (Yap-Sat) İnşaat Faaliyeti

Daire, kat, iş yeri şeklinde yapı üretip, bunları satmak üzere faaliyette bulunmak özel (yap-sat) inşaat firmalarının ana konusudur. Bu işletmeler ürettikleri yapıları kendi adlarına ve satmak üzere inşa ederler. Diğer bir ifade ile esas faaliyet konuları bina, iş yeri inşa edip satmaktır.

2.1.2. Taahhüt Şeklinde İnşaat Faaliyeti

Taahhüt; kendi nam ve hesabına gerçek ve tüzel kişilere karşı sözleşmeli ve sözleşmesiz olarak bir işin yapılmasını veya teslimini üstlenmektir. Buna göre başkası adına yapılan inşaat işleri taahhüt kapsamında yer almakta ve uygulamada inşaat taahhüt ve onarım olarak ifade edilmektedir.

Ancak bu inşaat faaliyetin inşaat taahhüt ve onarım işi olarak kabul edilmesi için şu unsurları taşıması gerekmektedir.

- İşin yapılmasını isteyen bir tarafın bulunması (iş sahibi veya ihaleye verenler).
- İş yapmak isteyen bir tarafın bulunması (müteahhit veya taşeronlar).
- Sözleşmeye konu olan inşaat-taahhüt ve onarım işinin bulunması.(yol, köprü, bina vb.)

- İnşaat-taahhüt onarım işinin belli bir ücret karşılığı yapılıyor olması gerekmektedir.

Taahhüt şeklindeki inşaat faaliyetlerinin süresi ise vergilendirme açısından önemlidir. Çünkü yapım süresi bir yıldan daha uzun süren inşaatlar özel bir vergilendirme sistemine tabidir. Yapımı daha kısa sürede tamamlanan inşaatlar ise genel hükümlere göre vergilendirilir. Taahhüt şeklindeki inşaatlar süre dikkate alınarak ikiye ayrılmaktadır.

- Yıllara Yaygın (Sari) İnşaat ve Onarım İşleri; inşaat- taahhüt ve onarım işinin süresi 1 yıldan fazla ise yıllara yaygın inşaat taahhüt ve onarım işi olarak ifade edilir. Sürenin belirlenmesinde ise taahhüt işi için sözleşmedeki süre dikkate alınır.
- Yıllara Yaygın Olmayan İnşaat Taahhüt ve Onarım İşleri; aynı yıl içerisinde başlayıp biten inşaat taahhüt onarım işleri yıllara yaygın olmayan inşaat taahhüt işi olarak adlandırılır (kamufinans, 2015).

Taahhüt şeklindeki inşaat faaliyetlerinde, sözleşmeli yada sözleşmesiz olarak bir işin tamamlanması esasını ve iş ile ilgili muhatap bir tarafın olduğu durumu dikkate aldığımızda, işin tamamlanma durumuna göre tahsilat (hakediş) yapılabilme ve işletmeye nakit sağlanabilmektedir. Taahhüt firmalarının diğer bir güçlü yönü, üstlendikleri işlerde muhatap taraf mevcut olduğundan yasal süreç içinde hakkını arayabilmektedir.

İnşaat yap-sat faaliyetinde bulunan firmalara işletmeye nakit girişinin sağlanabilmesi için satış yapılmalıdır. Satış yapılmadan esas faaliyetinden nakit yaratma olasılığı yoktur. Bu nedenle yap-sat firmalarının kredi sürecinde üzerinde durulması gereken nokta sayısı daha fazladır. Satış ve pazarlama stratejilerinin detaylı incelenmesine ilaveten, yap-sat firmalarının mali verileri, taahhüt firmalarına oranla daha zayıf olabilmektedir.

2.2. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARININ SEKTÖREL SWOT ANALİZİ

Ülke ekonomimizde, dünyanın pek çok ekonomisinde olduğu gibi, inşaat yap-sat sektörü çok önemli bir yere sahiptir. Gerek yarattığı istihdam alanı, gerekse oluşturduğu nakit akışı dikkate alındığında bir çok sektörün taşıyıcısı konumundadır. İnşaat yap-sat firmasının faaliyet amacında konut ve iş yeri şeklinde yapı üretip, bunları satmak olduğunu düşündüğümüzde, faaliyet sürecinde birçok sektörü fonladığı görülmektedir. Örnek olarak inşaat yap sat firması, faaliyetinde kullanılmak üzere bir firmadan demir vb. inşaat malzemesi satın aldığı yapacağı ödemenin demir çelik sektörü dışında nakliye, akaryakıt vb. sektörleride fonlandığı gözlenebilmekte, ekonomide lokomotif olma özelliği ortaya çıkmaktadır.

Aynı şekilde yap-sat faaliyeti ile iştigal olan firmalarda / yap-sat sektöründe yaşanabilecek her bir olumsuzluk lokomotif etkisi ile, bir çok sektörü olumsuz olarak etkileyebilecek, bir çok sektörde daralmaya ve ekonomik durgunluğa neden olabilecektir.

Lokomotif olma özelliğinden dolayı ekonomide etkin olan / olabilecek firmaların belirli bir güce sahip olması, sektörel birçok riski minimize edecektir. Yap-sat firmalarının sahip olacağı bahsekonu güç, birçok sektör ve firma için önem arz etmektedir. Bu gücün doğru analiz edilmesi, yap-sat firmalarının güçleri doğrultusunda faaliyetlerde bulunması, hem lokomotif olduğu diğer sektör firmaları, hemde ülke ekonomisi açısından fırsatların, tehtidlerin, güçlü ve zayıf yönlerin net bir şekilde analiz edilmesi ile mümkün olabilecektir.

SWOT analizi, firmaların kurumsal işlerliği, rekabet gücü, sektördeki konumu, piyasadaki dış tehditlerin varlığı vs. gibi iç ve dış değerlendirmelerin yapılabildiği değerlendirme yöntemlerinden biridir.

SWOT kelimesinin açılımı ise ingilizce olarak;

S – Strength (olumlu ve güçlü olan özelliklerin belirlenmesi)

W – Weakness (olumsuz veya zayıf olan özelliklerin belirlenmesi)

O – Opportunity (içte ve dışta sahip olunan fırsatları belirtmektedir)

T – Threat (çevredeki olası tehlike, risk ve piyasa tehditlerini belirtmektedir)

Bu şekilde dört kapsamlı bir analiz alanı ifade edilmektedir. Kısaca, iç ve dış durum değerlendirmesi içeren ve şu anki konumla ileriye görebilmek için kolaylık sağlayan stratejik bir yönetim uygulamasıdır.

Kurumlar için SWOT analizinin iki önemli faydası vardır. Birinci fayda, kurumun şu anki mevcut konumunun ne olduğunu net bir şekilde ortaya dökmesidir. S ve W harfleri olarak ifade edilen analizin ilk kısmı, bu durumun yani kurumun güçlü ve zayıf yönlerinin, olumlu-olumsuz iş akışı ya da performansının belirlenmesi, o kuruma “kendini bilmesi” gibi çok önemli bir edinim ve bilgi sağlar. O ve T harfleri ile belirtilen analizin ikinci bölümü ise daha çok dışsal etkileri, piyasadaki oluşumu, kurumun burada olası fırsat ve tehditlere karşı “ne yapabileceğinin” bir analizidir. Yani ikinci kısım, şu an değil, gelecekteki olası gelişmelere yönelik bir durum değerlendirmesini içerir, bu açıdan biraz daha tahmine ve öznel verilere dayanır (Uğur,2006:65).

İnşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmalar ve yap-sat sektörü için SWOT analizi yaptığımızda;

Güçlü Yönler;

- Kullanılan inşaat malzemelerinin yerli üretime dayanması, kolay temin edilebilmesi
- Gereksinin duyulan makina ve ekipman tedariğinin kolay olması
- Sektörde teknolojik kolaylıkların bilinir ve güvenilir olması
- Her geçen gün artan konut ve işyeri gereksinimi, talep seviyesinin giderek artması
- Proje bazında maliyetlerin kontrol altında tutulabilmesi
- Yurt dışına açılabilme imkanı ve kolaylığı
- İdari ve teknik yönden yönetim kolaylığı

Zayıf Yönler;

- Sektörde faaliyet gösteren firma sayısının yüksek olmasına bağlı olarak zaman zaman iş hacminin daralması
- Kalifiye inşaat işçisinin yetersiz sayıda olması,
- Yurt dışı müteahhitlik işlerinde teşvik eksikliği
- Kamu ile yap-sat sektörünün arasındaki ilişkinin yetersiz olması, bürokratik engellerin fazla olması
- İnşaat kalitesinin giderek düşmesi ve yapıların önemli kısmında kısa süre sonra onarım gereksinimi
- Firmalar bazında mesleki yeterlilik sisteminin eksik kalması, yapı denetim sisteminin yeterli çalışmaması
- Sektör olarak çevre problemlerine kayıtsız kalınması

Fırsatlar;

- Konut / işyeri satın alımına ilişkin talep potansiyeli
- AB ye giriş ve bu ülkelere müteahhitlik hizmeti verebilme ihtimali
- Niteliksiz ve küçük firmaların piyasadan çekilmesi
- Ülkemizin coğrafi konumu ve yurt dışı yerleşik kişilerin ülkemizden konutsatın alma isteklerinin artması
- Ekonomik gelişmeler ve istikrarın artması
- Yapı malzemelerinin kalitesinin artması ve fiyatlarının avantajlı hale gelmesi
- Genç ve nitelikli iş gücünde artış olması

Tehditler;

- Deprem riskleri
- Kamusal engellerin artması (imar yasağı vb)
- Yurt içinde yabancı firmaların artması
- Ekonominin istikrarsız olması
- Çözülemeyen sektörel sorunların artması

İnşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmaların karşılaşılabilecekleri durumlar (güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar, tehditler) yukarıdaki şekilde çeşirlendirilmiştir. Faaliyetlerine ilişkin doğru kararların alınması, projelerinin mutlaka bu olasılıklar dikkate alınarak planlandırılması gerekmektedir. Aksi durumda gelecekte karşılaşılabilecekleri olumlu veya olumsuz durumları, fırsatları yada tehlikeleri görmeleri mümkün olmamaktadır.

Konu ile ilgili olarak 13.05.2014 yılında Dünya Gazetesinde yayınlanan bir araştırmada inşaat yap-sat sektörünün güçlü ve zayıf yönleri genel olarak tespit edilmiştir.

Güçlü yanları;

- Güçlü makine parkı,
- Deneyimli teknik eleman,
- Teknolojik bilgi birikimi,
- Farklı gelir gruplarına yönelik alternatif projeler üretebilmesi,
- Katma değerinin tamamının yerli üretim olması,
- Yurt dışı iş deneyiminin yüksek olması,
- Büyüyen ekonomi paralelinde yükselen gayrimenkul talebi,
- Kentsel dönüşüm ve yenilemenin talebe dönüştürülebilmesi,
- Yoğun girişimcilik.

Zayıf yanları;

- Uygun arsa bulmada yaşanan güçlükler,
- Yetersiz sayıda kalifiye inşaat işçisi,
- Yurtdışı müteahhitlik sektörüne verilen teşviklerin azlığı,
- Kayıt dışı olması,
- Sigorta mekanizmasındaki zafiyetler. (Dünya Gazetesi, 2014)

Günümüz şartlarını değerlendirdiğimizde; 22.09.2016 tarihinde yapılan Ekonomi Koordinasyon Kurulunda alınan kararlar konut satışlarında artış olması yönünde destekleyicidir.

Ekonomi Koordinasyon Kurulunda (EKK) alınan kararlara göre, konutta kredi kullanım oranının %75 seviyesinden %80 seviyesine çıkarılması, g.mekul sektöründe hareketlilik yaratması bekleniyor. Sektör temsilcileri, konutta kredi kullanım oranının artırılmasının, peşinatta sıkıntı yaşayan vatandaşın elinin rahatlayacağını ve faiz oranlarının %1 seviyesinin altına düşmesiyle sektöre son çeyrekte büyük bir ivme kazandıracağını belirtiyor.

G. menkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) başkanı Aziz Torun, AA muhabirine yaptığı açıklamada, konutta peşinatın %20 seviyesine düşürüldüğünü, bu kararın tek başına fazla anlamı olmadığını, diğer alınan ekonomik önlemlere bakıldığında daha fazla anlam kazandığını ifade etti.

İstanbul İnşaatçılar Derneği (İNDER) başkanı Nazmi Durbakayım'da söz konusu kararın hükümetin birlik ve beraberlik açılımına, vatandaşların tasarruf ve temel ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik teşvik edici ikinci önemli adım olduğunu vurguladı. Konut kredisi faizlerinin düşürülmesiyle konut alıcılarının üzerindeki faiz yükünü hafifleten hükümetin bu kez peşinat yükünü azaltmak için adım attığını dile getiren Durbakayım, bu karara konut üreticilerinin de destek vereceğini, %20 peşinat yükünü uzun vadeye yayarak ve daha maliyetsiz alternatif çözümler üreteceğine değindi. (Milliyet, 2016)

Haber örneğinde görüldüğü üzere yap-sat sektörü için oluşan bu fırsatın, mevsimselliğin (kış dönemi) olumsuz etkisini tüm ülke genelinde tolere edeceği beklenmektedir. Faiz oranlarının düşmesi ve peşinat yükünün hafiflemesi ile konut satış hızının bölgemizde de artması beklenmektedir.

2.3. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINDA KREDİ İHTİYACI

Ana faaliyet konusu konut ve işyerileri yapımı (kensel dönüşüm projeleri dahil) olan yap-sat firmaları, faaliyetlerinde maliyetlerin yüksek olması nedeni ile her zaman yüksek risk grubundadır. Aynı zamanda kaynak (fon) gereksiniminin yüksek olduğu yap-sat sektöründe banka kredisi ile fonlanma oranı da, banka kredilerinin firmaya olan maliyetleri de yüksektir. Bir tarafta fon gereksinimi yüksek olan yap-sat firmaları, diğer tarafta yeni müşteri bulma ve kar elde etme amacı ile çalışan bankalar düşünüldüğünde, her iki sektörün sık sık karşı karşıya geldiği gözlenebilmektedir. Fakat sektörün taşıdığı riskler hem yap-sat firmalarını hem de bankaları yüksek zararlara uğratabilmektedir. Yap-sat firmaları tarafından fon (kredi) ihtiyacının ve tutarının doğru tespit edilmesi, projeye ilişkin bilgilerin bankalara doğru şekilde aktarılması, kredi sürecinde doğru kararın alınması riski minimize etme açısından çok önemlidir.

Bazı durumlarda yap-sat firmalarının gerçek ihtiyaç seviyelerinden uzak (yüksek veya düşük) kredi taleplerinde bulunması, fon dengesini sağlayamamaları, borçluluklarının artması ve yüksek banka kredisi maliyetlerine (finansman giderleri) katlanmak zorunda olmaları durumları hasıl olabilmekteyken, yine bazı durumlarda bankaların firmanın ihtiyaç ve amaçlarını tam olarak anlayamamaları nedeni ile kredi taleplerini red etmesi durumları hasıl olabilmektedir. Bu iki durumda da zarar hasıl olmakta, piyasada ve ekonomide olumsuz algılar oluşabilmektedir. Bu konudaki eksikliklerin minimum seviyeye indirilmesi / giderilmesi hem ülke ekonomisi hemde sektör için çok önemli olmaktadır.

Yap-sat firmalarında kredi ihtiyacını doğuran en önemli neden, sermaye yetersizliğidir. Sermaye yetersizliğini işletme sermayesi yetersizliği ve özkaynak yetersizliği olarak iki gruba ayırmak mümkündür. İşletme sermayesinin yetersiz kalma nedenleri; firmanın faaliyeti için gerekli olan kaynağı üretememesi, satış yapamaması, alacaklarını tahsil edememesi, ödemelerinin yoğunlaştığı döneme girmesi ve bu dönemde yeterince kaynağa sahip olamaması, kısa vadede getirisi olmayan duran varlık yatırımlarını uzun vadeli fon kaynakları ile finanse etmemesi vb. şekilde yorumlanmaktadır. Özkaynak yetersizliğine neden olan durumlar ise; firmanın hızlı

büyüme durumlarında ortaya çıkabilmekte, hızlı büyüme (yeni projelere giriş, duran varlık yatırımı, vb.) durumlarında yeterince sermaye bulundurmaması, büyümeyi büyük oranda sermaye dışında kalan kaynaklar ile (banka kredisi, ticari borç vb.) fonlaması şeklinde yorumlanabilmektedir. Ayrıca geçmiş dönem zararları, aşırı ve yersiz kar dağıtımları, firmanın tahsili imkânsız (şüpheli) alacakları da özkaynağını eriten diğer önemli etkenlerden olabilmektedir.

Genel olarak inşaat yap-sat alanında faaliyet gösteren firmaların krediye ihtiyaç duyma sebeplerini maddeler halinde sıralarsak;

- Ödemelerinin (mevcut borçlarının) artması
- Nakit girişleri ile ödemeleri arasında vade uyumsuzluğu
- Ön satış gelirlerinin / alınan avansların beklenen seviyede olmaması
- Kapasitesinin üzerinde iş / projelere başlama
- Duran varlık yatırımı
- Geçmiş yap-sat işlerine ait borçların / zararın hasıl olması (zararın finansmanı)
- Devam eden projeden elde edilen kaynakların başka projelere aktarılması
- İnşaat malzemelerinde (demir, hazır beton, vb.) beklenen fiyat artışları

şeklinde maddelenen kredi gereksinim nedenleri ön plana çıkmaktadır.

2.4. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINA KREDİ TAHSİSİNDE DİKKAT EDİLEN NOKTALAR

İnşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmaların, hem inşaat sektörü açısından hem de kredi veren / fon sağlayan bankalar açısından yüksek risk grubunda yer aldıkları, her iki kısımda da yüksek zararlara neden olabildikleri bilinmektedir. Kredi veren banka açısından bahsekonu riski minimize etmek adına, inşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmalara kredi tahsisinde bir takım kriterler oluşturmak ve bu kriterler üzerinden tahsis adımlarını yürütmek esas alınmaktadır. Uygulamada esas alınan bu özellikler / kriterleri taşıyan firmalara “**hedef müşteri**” denmektedir.

2.4.1.Hedef Kitle Tanımı

Hedef müşteri olmanın ön koşulu istihbarat olumsuzluğu olmamasıdır. İstihbarat kelimesi ile anlatılmak istenen durum; firmanın bankalar nezdinde gerçekleştirdiği ödemelerindeki performansı, piyasa ödeme ve taahhütlerinde söz ve yükümlülüklerine bağlılığı olarak ifade edilir. Firmaların nakit sıkışıklığı yaşayarak ödemelerini aksatması, çek, senet vb. ödemelerini ve taahhütlerini yerine getirememesi durumları dışında ticaret hayatının içinde bazen istenmeyen ödeme aksaklıkları da yaşanabildiğinden aşağıdaki istihbarat olumsuzluklarından en fazla ikisine sahip müşteriler bankalar nezdinde kabul edilebilmekte, bankalar nezdinde bu kurallar değişiklik arzedeabilmektedir.

- Son 1 yılda en fazla 5 karşılıksız çek/protestolu senet
- Son 1 yıldaki karşılıksız çek/protestolu senet tutarının ciroya oranının en fazla binde 5 olması
- Geçmiş yakın izlemelerinin olması (geçmiş ödemelerinin olumsuz olması)

Aynı şekilde hedef müşteri olmanın diğer bir koşulu aşağıdaki genel kriterlerden en az üçüne sahip olunmasıdır ki bu kriterler de bankalar nezdinde farklılık arzedeabilmektedir.

- Faaliyet süresinin 7 yıldan uzun olması
- Hakim ortağın sektördeki çalışma süresinin 10 yıldan uzun olması
- Firmanın banka ile çalışma süresinin 3 yıldan fazla olması
- Firmanın banka ile kredili çalışma süresinin 2 yıldan uzun olması
- Firmanın son adresinde ikamet süresinin 5 yıldan fazla olması
- İş yeri mülkiyetinin firmaya ait olması

Banka tarafından yapılan diğer inceleme ve ziyaretlerde, çeşitli araştırma sorularına alınan cevapların olumlu olması da hedef müşteri kriterlerinin oluşmasında son derece yardımcı olmaktadır. İlk talebin kimden geldiği, talepte yoğun istek ve ısrar olup olmadığı, gelen bilgilerde içerikten çok şekile önem verilmesi, ağırlama ve

ikramda aşırılığa kaçılması, işe katma değeri olmayan gösterişe dönük unsurlara normalden fazla yatırım yapılıp yapılmaması (çok lüks yönetim ofisi, çok alımlı bir sekreter, lüks araba vb.) hususları incelendiğinde ortaya çıkan sonucun hedef müşteri kriterlerine uygun olması gerekmektedir.

2.4.2. Kredi İlişisine Girilecek Hedef Müşteriyi Tanımak

Hedef müşteri kriterlerini sağlayan firmalara kredi tahsisinde bankaların dikkat ettiği hususlar aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir.

- Firma faaliyetlerinin detayı
- Firma ve ortaklarına ait menkul/gayrimenkul bilgileri
- Eşit taksitli, orta ve uzun vadeli kredi geri ödeme tabloları
- İştirak ve grup firmaları hakkında bilgiler
- Piyasa, internet vb. bilgi kaynakları kullanımı
- Diğer finans kurumlarından bilgi temini
- Firma içi farklı çalışanlardan bilgi temini
- Yaş, sağlık durumu, öğrenim düzeyleri
- Sektörle uyumlu kişisel özellikler
- Faaliyetlerin sınırlı kişilere bağımlılığı
- Ortakların hobi, dernek, parti üyeliği vb. faaliyetleri
- Tecrübe
- Ortakların şirkete ayırdığı zaman ve gelirine olan ihtiyacı
- Yöneticilerin ticari ahlakı
- Firmanın ticari sicil geçmişi ve değişimler
- Bilgi paylaşımındaki seviye ve şeffaflık
- Yönetimdeki profesyonellik
- Organizasyon yapısı
- Yetkilendirme ve delegasyon
- Firma ortakları arasındaki uyum
- Yöneticiler arasındaki uyum
- Stratejik yaklaşım

Ayrıca bankaların kredi tahsisinde gözden kaçırmak istemedikleri önemli hususlar vardır. Kredi teklifi değerlendirilen firmaların iştiraklerinin olup olmadığı, firma ortaklarının başkaca faaliyetleri ve iştiraklerinin olup olmadığı, grup firması olarak adlandırılan benzer ortaklık yapısına sahip başkaca firmalarının olup olmadığı hususları ayrıca incelemeye tabidir. Bahse konu hususlar, firmaların beyan etmediği, gizli tutmaya çalıştığı durumlar olabilmektedir ki, yapılan incelemelerde firmaya ait detay mizan üzerinden, ticaret sicil kayıtlarından, piyasa ve diğer banka istihbaratlarından tespit edilmesi mümkün olabilmektedir.

Kredi tahsisinde, bankaların firma değerlendirmeleri sonucunda herşey olumlu olsada, sektörün genel gelişimi, firmanın sektör içindeki yeri, diğer sektörlerle ilişkileri, ekonomik, politik, teknolojik, hukuki gelişmelerin etkileri, piyasa analizleri, sektörün faaliyet döngüsü hususlarına da ayrıca dikkat ettikleri görülmektedir.

2.5. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINA KREDİ TAHSİSİNDE BANKALARIN YAŞADIĞI ZORLUKLAR

Kredi talebinde gerekçenin, kredinin ne amaçla kullanılacağı, firmada gerçek kredi ihtiyacının net olarak tespit edilmesinin, kullanılacak olan kredinin firmada faaliyet hacmine sağlayacağı katkının belirlenmesinin, kredi sürecinin doğru işleminin, hedef müşteri kriterlerinin gerçeği yansıtır şekilde oluşturulmasının vb. hususların, bankalarca kredilerin tahsisinde sıklıkla karşılaşılan zorluklar olduğu bilinmektedir. Ancak bütün bu zorluklara zemin hazırlayan ve firmanın güncel durumunu olduğu gibi yansıtmaması beklendiği halde çoğu zaman yanıltıcı olabilen ve de bu bölümde öne çıkan en önemli husus firmalara ait mali verilerin gerçeği yansıtmaması durumudur.

Firmaların mali verileri üzerinden yapılan hesaplamalarda / analizlerde; güncel işletme sermayesi, güncel stok tutarı, güncel alacak ve borç tutarları, faaliyet döngüleri oluşturulmakta iken, bir çok firmada mali verilerin güncel olmadığı görülmektedir. İşte bu noktada bankalar, firmaların gerçek ve güncel durumlarının tespitini yapmakta zorlanmaktadır. Bir çok firmanın bankalar ile yaptıkları kredi görüşmelerinde, beyan

ettikleri geri ödeme kaynakları ile mali verilerindeki kaynakların uyuşmaması, bankalar açısından sıkça karşılaşılan en önemli sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

Firmaların bahsekonu mali verileri; tekdüzen hesap planının içerdiği tablolar aşağıda sıralanmıştır.

- Bilanço
- Gelir Tablosu
- Satışların Maliyeti Tablosu
- Fon Akım Tablosu
- Nakit Akım Tablosu
- Kar Dağıtım Tablosu
- Özkaynaklar Değişim Tablosu

Bu tablolardan, bilanço ve gelir tablosu, dipnotları ve ekleri ile birlikte temel mali tabloları, diğerleri ise ek mali tabloları oluşturur. (Akgüç, 2011:3)

Birçok firmada bahsekonu mali tabloların düzenlenmesi görevi firma dışından (ücret ile muhasebe hizmeti veren) serbest muhasebecilerde olup, çok az firmanın bünyesinde muhasebeci / mali müşavir bulundurduğu gözlenmektedir.

Firmalara ait mali tabloların incelenmesinde, bankaların sıkça üzerinde durduğu ve gerçeği yansıtmadığı için analiz edilmesi zor olan durumlar aşağıdaki çeşitlendirilmiştir.

- Kayıt dışı getiriler;
- Kayıt dışı yükümlülükler;
- Faturasız satış, düşük değerli satış
- Bilanço dışı alacak takibi
- Ortaklar, hayali isimler, ya da kayıt dışı kasa üzerinde para tutulması
- Ortaklar üzerinden dönemsel sermaye girişi
- Stokların düşük gösterilmesi

- Alışların düşük gösterilmesi
- Yatırım harcamalarının düşük gösterilmesi
- Sabit varlıkların düşük gösterilmesi
- Yeniden değerlemeler üzerinde oynanması
- Kayıt dışı ödeme (yüksek kasa, ortaklardan alacak, ortakların kredi kartı ve tüketici kredisinde yüksek borç, çalışanlar veya aile üyeleri üzerinden kullanılan kredi kartı ve tüketici kredisi yüksek borç vb.)
- Kayıt dışı tahsilat (ortaklara borç, ortakların şahıs hesapları üzerinden tahsilat, ortaklar ve aile üzerine menkul, gayrimenkul, mevduat)
- Çek/senetle yapılan satışa rağmen düşük senetli alacak rakamı
- Problem yaratmayan nakit açığı
- Düşük kar marjı
- Aktif toplamının küçük olması
- Banka kredi borçlarının mali verilere işlenmemesi
- Farklı alanlarda ortak iş – yatırımlar (iştirakler)
- Tekne, araba vb. özel zevkler (diğer duran varlıklar)
- Yüksek eğitim harcamaları

Kredi taleplerinin değerlendirilmesi ve kredi kararlarının sağlıklı olarak alınabilmesinde yukarıda belirtilen bilgiler önemli olup, bu bilgilerin gerçeği yansıtmadığı veya gizlendiği düşünüldüğünde, kredi tahsis kararları verecek birim / banka tarafında süreç uzamakta ve karar zorlaşmaktadır. Bu açıdan Bankalar kredi kararının verilmesinde müşterinin geçmiş kredi performansında dikkate alarak, kredi koşulları ile firmanın uyumunu izlemeye çalışmaktadır.

Bu konuda yap-sat firmalarının geçmiş kredi performansı, geçmişte tamamladıkları inşaat projeleri, devam eden inşaat projelerinin büyüklüğü / maliyeti / beklenen hasılat tutarı, geçmişte tamamlanan projelerden firmaya kalan konut adedi ve karlılık, firmanın ürettiği konutların sosyal özellikleri ve piyasadaki ilgisi vb. durumlar izlenmekte, gerçeği yansıtmayan ve güncel olmayan mali verilerin oluşturduğu zaafiyet bu şekilde minimize edilmeye çalışılmaktadır.

2.6. İNŞAAT YAP-SAT SEKTÖRÜNÜN SAT-YAP ŞEKLİNE DÖNÜŞÜMÜ

İnşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmaların faaliyete başlayabilmeleri ve sektöre giriş yapabilmeleri için herhangi bir mesleki yeterlilik ve belirli bir sermayeye sahip olma şartı aranmaması nedeni dikkate alındığında büyük yada küçük herhangi bir firmanın yap-sat işine başlayabilmesi çok kolay olabilmektedir. Piyasada konut satın alma potansiyelinin her dönem mevcut olması, konut satın alma talebinin artış hızı bahsekonu firmalarda sektöre girme arzusunu ayrıca tetiklemektedir.

Farklı bir sektörde faaliyet gösteren herhangi bir firmayı da, mevcut faaliyetlerinde oluşan zararları tolere etmek arzusu veya daha fazla kar elde etmek düşüncesi, uygun bir arsa üzerinde konut yapıp satmaya teşvik etmekte, dolayısıyla yap-sat sektörüne yakınlaştırdığı gözlenmektedir.

Konut inşaatı yapımına müsait bir arsaya sahip olan firmaların da ilk düşündükleri şeyin gelir elde etmek amaçlı bu arsayı değerlendirmek, arsa maliyetine katlanmama avantajından güç elde ederek konut yapıp satmaya çok fazla eğilimli oldukları da ayrıca bilinmektedir.

İnşaat yap-sat alanında faaliyet gösteren veya göstermeyen herhangi bir firmanın başlayacağı olası bir yap-sat projesinde ilk olarak piyasadan talep topladıkları, piyasada topraktan satış olarak adlandırılan model ile ön satış yapmaya ağırlık verdikleri, önsatış ile konut değerinin bir kısmı olan peşinatları kendilerine işletme sermayesi yapmak istedikleri, dolayısıyla konutu henüz yapmadan satmaya çalıştıkları sat-yap şekline dönüşümde ilk adım olmaktadır. Bu ilk adımın kapsamına, konut inşaatın yapılacağı arsanın sahiplerine arsa değeri ile orantılı olarak konut verme (kat karşılığı arsa tahsisi sözleşmesi) anlaşması da dahil edilmektedir. Elbetteki işletme sermayesi zengin olan firmaların konut tamamlanma oranının %100 seviyesine ulaşmasını, önsatışın yarattığı fiyat zaafiyetini (düşük fiyat ile konut satmak) istemedikleri ve daha fazla kar elde ettikleri bilinmektedir.

Konut yapımına başlayan firmaların, inşaat işi devam ederken ihtiyaç duydukları inşaat malzemeleri (demir, hazır beton vb) için para harcamak istememeleri nedeni ile inşaat malzemeleri satan firmaya bahsekonu malzemeler karşılığında konut vermeyi teklif ettikleri, bu sayede inşaat malzemelerinin finansmanını sağladıkları görülmektedir. Ayrıca inşaatın belirli bir seviyeye gelmesi ile (karkas inşaatın tamamlanması) konutlarının içinin yapılması aşamasında elektrik tesisatı için, kapı ve pencerelerin imalatı ve montajı için, iç ve dış sıvalarının / bovalarının tamamlanması için, kalebodur / yer döşemeleri vb. eksiklerin tamamlanması için bu ürünlerin satışını yapan firmalardan da konut karşılığı borç sildirme / finansman sağlama anlaşması yaptıkları gözlenen yap-sat firmalarının sat-yap şekline dönüşümde ikinci adımı attıkları belirlenmiştir.

Konutları henüz tamamlamadan veya inşaatına başlanmadan yapılan bahsekonu ön satışlar yap-sat faaliyetini sat-yap şekline dönüştürmekte, zaten herhangi bir sermaye zorunluluğu olmayan sektöre girişte firmaların iştahını artırmaktadır. Konu ile ilgili olarak olumsuz yönler araştırıldığında, önsatış ile piyasadan peşinat toplayarak yada konut karşılığı malzeme / işçilik finansmanı sağlayan firmaların, inşaatın tamamlanması ile kazanacakları konut sayısının azaldığı ve bekledikleri karlılığa ulaşamadıkları dikkat çekmektedir.

Ayrıca piyasa / ekonomik şartların olumsuz olması, kriz dönemlerinde yap-sat firmalarının sermaye yetersizliği nedeni ile işe devam edememeleri, iflas etmeleri tüketiciler açısından güçlü bir tehdit oluşturmaktadır. Öteyandan yap-sat firmasının kötü niyetli olarak işi yarıda bırakması (kaçması) yada konut yapma taahhüdü ile peşinat toplayarak ortadan kaybolması, dolandırıcılık yapması ve buna örnek teşkil eden bir çok olayın geçmişte / günümüzde yaşanmış olması tüketicileri son derece tedirgin etmektedir.

Dolayısı ile inşaat yap-sat sektörünün sat-yap şekline dönüşümü, sektörde faaliyette bulunan firmalar için kolay ve avantajlı olmakta, tüketici için aynı derecede risk yaratmaktadır. Bu konuda da tüketiciyi koruma kanunlarının geliştirildiği

gözlenmekte olup, eski dönemlere nazaran tüketicinin daha bilinçli olduğu dikkati çekmektedir.

Öyleki; yap-sat firmalarının iflası ile birlikte peşin ödeme yapmış tüketicilerin ciddi şekilde mağdur oldukları dikkate alınarak, ön ödeme sözleşmelerine yap-sat çı olarak kabul edilen tarafın, tüketiciler tarafından ödenen meblağın iade edilebileceğine ilişkin teminat gösterme zorunluluğu getirilmesi yasa çalışmaları devam etmektedir.

Yasa taslağının aynen kabul edilmesi durumunda, sözkonusu teminatın iki şekilde verileceği, bu teminatlardan ilkinin Türkiye’de ruhsat almış bir sigortacı ile kurulan ve sigortalısı tüketici olan bir sigorta sözleşmesi imzalanması yoluyla sağlanacağı, ikinci teminatın ise Türkiye’de faaliyet göstermeye yetkili olan bir kredi kurumu ile yapılan, muhatabının tüketici olduğu ve ilk talep de ödeme garantisi veren teminat sözleşmesinin yapılmasını kapsayacağı belirtilmektedir.

Bu iki alternatif ile tüketici doğrudan üçüncü kişilere karşı bir talep hakkı kazanacak ve bu sayede yap-sat firmasının iflas etmesi halinde risk altında kalmayacaktır.

Söz konusu teminatlar, sadece özel kampanyalarla iştirakçi toplanan (önsatış yapılan) hallerde geçerli olacaktır. Yazılı sözleşme yapmayan yap-sat firmalarına para cezası uygulanacaktır. (Milliyetemlak, 2016)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SEKTÖREL RİSKLER / FİNANSMAN MODELLERİ

3. İNŞAAT YAP-SAT SEKTÖRÜNÜN TAŞIDIĞI RİSKLER

3.1. YAP-SAT FİRMALARI AÇISINDAN RİSK DEĞERLENDİRMESİ

İnşaat yap-sat faaliyetinde bulunan firmaların kredi taleplerinin değerlendirilmesi, kredi tahsisinin yapılması ve firmaların kredi kullanarak faaliyet hacimlerinin artırma niyetlerinde, firmaların kendi kontrolleri dışında kalan bazı riskler mevcuttur.

Yap-sat firmalarının faaliyetleri ve sektörü gereği, iklim koşullarının elverişsiz olabilmesi, sel ve deprem gibi doğal afetlerin ortaya çıkabilmesi, malzeme temininde tedarikçi firmalardan kaynaklanan olası gecikmelerin yaşanması vb. durumlar beklenmeyen risklerin başında yer alır. Deprem riski her ne kadar beklenmeyen risk olarak algılasa da, ülkemizde yaşanmış depremler ve bu depremlerde dayanıksız konutlar nedeni ile kaybedilen hayatlar göstermektedir ki, yap-sat firmalarının ürettikleri konutlarda depreme dayanıklılık hususunda noksanlık olmamalıdır.

Resmi olmayan rakamlara göre ülkemizde yap-satçılar da dahil olmak üzere 200 bin kadar müteahhit faaliyet göstermektedir. Saçımızı yapacak kuaför için mesleki eğitim zorunluysen, başımızı soktuğumuz evlerimizi yapan müteahhitlerde ne yazık ki hiç bir mesleki yetkinlik aranmamaktadır (TMB, 2011).

Yap-sat işinde faaliyete başlayacak olan bir firma için bir yetkinlik ve yüksek sermaye aranmasa da son yıllarda yapı denetimlerine ağırlık verildiği, yapılan konutlarda dayanıklılık testlerinin yapılarak bu yönde bir kontrol sağlandığı, riskin minimize edilmeye çalışıldığı gözlenmektedir.

Ayrıca, firmanın kapasitesinden daha yüksek iş yüküne girmesi, tecrübeli ve yetenekli işçi bulamaması, piyasada rekabetin ve konut üretiminin artması, muhasebe kayıtlarının firma dışındaki serbest muhasebecilere yaptırılması durumlarında muhasebe

denetimlerinin yapılamaması, firmanın elde edeceği karlılığın işin bitiminde belirleniyor olması, ülke ekonomisinde beklenmeyen ve sektörü olumsuz etkileyecek politikaların gelişmesi durumları da yap-sat firmalarının karşılaşılabilecekleri riskler arasındadır.

Bahsekonu riskleri, yap-sat firmalarına kredi tahsisi aşamasında bankalar da göz ardı etmemekte ve bu nedenleri içine alarak inşaat yap-sat firmalarını yüksek riskli grupta değerlendirmektedir.

Yap-sat firmalarının belediyeler ile yaşayabilecekleri sorunlarda mevcuttur ki, hem tüketici hem de yap-sat firması için büyük risk oluşturabilmektedir. Konu ile ilgili olarak; 2014 yılı şubat ayında yayınlanan bir gazete haberi örnek gösterilmiştir.

“Esenyurt Belediyesi 35-40 katlı imar planlarını onayladı ve bir inşaat furyası başladı. Bu furyaya 28 inşaat firması tam 31 proje ile katıldı. Bölgedeki emsal artışları kontrolsüz biçimde artmaya başlayıp, kontrolden çıktı. Hukuksuz ve ortalamanın çok üstünde emsal artışları İdare Mahkemesi’nden döndü. İptal edilen katları maketlerden satın alan, ev sahibi olma hayali kuran 100 bine yakın insan da mağdur oldu. Bu gelişmeler sonrasında 8’e yakın şirket piyasadan çekildi. 2013’te Büyükşehir Belediyesi yeni imar planlarını belirledi.” (Radikal, 2014).

Haber örneğinde de görüldüğü üzere belediyelerce yapılacak imar değişiklikleri hem inşaat yap-sat firmaları hem de konut satın alan tüketici kesim için kişiler ayrıca risk oluşturabilmektedir.

3.2. BANKALAR AÇISINDAN YAP-SAT SEKTÖRÜNDE RİSKİN İZLENMESİ

Bankaların inşaat yap-sat faaliyetinde bulunan firmaları kredilendirmeleri süreci ile ilgili olarak, kredi süreci, kredilerin sınıfları, inşaat firmalarının sınıflandırmaları, yap-sat firmalarının kredi ihtiyacı, bankalar tarafından yap-sat firmalarına sunulan kredi modelleri ve kredi tahsisinde karşılaşılan zorluklar hususlarında önceki bölümlerde ayrıntılı bilgiler verilmiş olup, sürecin tamamlanması ve kredi ilişkisinin başlaması ile

bankalar için izleme süreci başlamaktadır. İzleme süreci, kullanılan kredinin vadesinde ödenmesi, ödemelerinde gecikme, donuk seyir ve başkaca bir olumsuzluk olmasada piyasada istihbaratları, ticari ödemeleri, firma ve ortakların özel harcamaları vb. bir çok noktayı kapsamaktadır. Bu nedenle kredi tahsisinde bir çok noktayı ele alan bankaların, kredi kullanıldıktan sonra ve risk süresi boyunca iş yükü daha da artmaktadır.

Bankaların genel olarak ortak görüşü, kredinin sorunlu hale dönüşmesinin bir anda gerçekleşmediği ve bir süreç içinde olduğu yönündedir. Problemlili krediyi çözmenin en iyi yolu, problemi oluşma aşamasında tespit etmek ve oluşmasını, gelişmesini engellemektir. Bankalar için izleme sürecinin sağlıklı işlememesi en büyük riski oluşturmaktadır.

Yap-sat sektöründeki firmalar ile kredi ilişkisi başladıktan sonra bankaların izledikleri politikalar aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir.

- Firmanın sektöründeki rekabet düzeyinin, piyasa itibarının izlenmesi
- Firmada ve ortaklarında ödeme performansının izlenmesi
- Firmanın ve varsa kefillerin kredibilitelerinin ve banka ile ilişkilerinin izlenmesi
- Diğer bankalarla olan ilişkilerde veya ticari ilişki içinde bulunan firmalarla ilgili olası olumsuz gelişmelerin izlenmesi
- Firma yönetimindeki kişilerin değişiminin izlenmesi
- Firmayı temsile yetkili yöneticilerdeki davranış değişikliklerinin izlenmesi
- Firma yönetimindeki kişilerin özel hayatına gereğinden fazla harcama yapması, evlilik sorunlarının olması vb. durumların izlenmesi
- Firmanın esas faaliyet konusunu göz ardı etmesi (başka sektörlerde ve bölgelerde faaliyete başlaması) durumlarının izlenmesi
- Bankaca yapılan ziyaretlerde, yöneticilerin firma içi bilgileri ve raporları vermekten kaçınmaları
- Firmanın yükümlülüklerini ve verdiği sözleri zamanında yerine getirmemesi durumlarının izlenmesi

- Firmanın çalışanlarına ödeme yapmaması durumlarının izlenmesi
- Yavaşlayan ekonomilerde firmanın önlem almakta gecikmesi durumlarının izlenmesi
- Firmanın duran varlık alımına yönelik yanlış ve kötü planlamalarının izlenmesi
- Firmada borçluluğun artması, dengesiz borçlanmalarının izlenmesi
- Azalan yada hızla büyüyen satış performansının izlenmesi
- Firmanın mali verilerinde banka kredilerinin olmaması, düşük seviyede olması karşısında finansman giderlerinin yüksek seviyede olması durumlarının takip edilmesi
- Firmanın sık sık muhasebeci değiştirmesi ve alışılmadık muhasebe uygulamalarına geçmesi durumlarının izlenmesi
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası risk santralizasyonu sorgusunda risk gelişiminin izlenmesi
- Müşterinin bankadaki ticari işlemlerinin azalması durumlarının izlenmesi
- Firmanın aldığı kredinin amacından farklı yerlerde kullanılması durumlarının izlenmesi
- Firmanın kaynağı belli olmayan kredi kullanımlarının izlenmesi
- Firmanın çalıştığı banka sayısının azalması
- Firma faaliyetlerindeki gelişiminin ve iş akışının takibi
- Sık sık piyasa ve diğer bankalardaki istihbaratların izlenmesi

ve daha bir çok değişik şekilde yöntemler ile, bankalar kredi ilişkisine girdiği yap-sat firmalarını izlemekte ve riskli bir durumun algılanması durumunda yasal yaptırım gücünü devreye sokmaktadır. Risk izlemesi için bankalarda ayrıca birimler oluşturulmakta, takip ve sorumluluğuna ayrıca önem verilmektedir.

3.3. KREDİ TEMİNİNDE İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARININ KARŞILAŞTIĞI ZORLUKLAR

Bankaların, inşaat yap-sat sektöründe faaliyette olan firmalara kredi tahsisinde zorlandıkları noktaları incelediğimizde en önemli sorunun mali verilerin gerçeği yansıtmaması olarak ortaya çıktığı hususuna önceki başlıkta yer verilmişti. Bu nedenle

bankaların, yap-sat firmalarının geçmiş performanslarını ve büyüklüklerini tanımakta zorlandıkları izlenmekte ve bu konuda görev firmalara düşmektedir.

Yap-sat firmaların kendilerini tanıtmaya, mali verilerini ve bilgilerini güncel tutmaya, satış vb. işlemlerini kayıt altına alma, vergi ve diğer yükümlülüklerini gerçek şekli ile kayıt altına alma / üstlenme, bankalar ve piyasa nezdinde güvenilirliklerini artırma vb. konularında yetersiz olmaları, bir çok kez kredi taleplerinin olumsuz veya yetersiz kredi limitleri ile sonuçlanmasına sebep yarattığı gözlenmektedir.

Her hangi bir yap-sat firmasının olası bir kredi ihtiyacında, bankalar karşısında yapması gerekenler hususlar araştırıldığında ;

Devam eden ya da başlamak üzere olunan inşaat yap-sat projesi ile ilgili;

- Projenin yapıldığı arsanın sahip olduğu sosyal özelliklerin, olumlu ve olumsuz yönlerinin, önemli noktalara yakınlığı, şehirdeki konumu vb. özelliklerin net olarak belirtilmesi
- Projeden konut satın alabilecek hedef müşteri kitlesi, konutların hangi gelir grubuna hitap ettiği ve satış koşulları hakkında bilgiler verilmesi
- Ortalama konut satış fiyatı bilgisi
- İnşaat ve satışların başlangıç / bitiş tarihleri, devam eden işlerin tamamlanma oranlarına ait bilgiler verilmesi
- Beklenen hasılat tutarının bilgisi
- İnşaat maliyeti (İnşaat alanı x Ortalama birim inşaat maliyeti)
- Projenin karlılığı ve nakit akışının analizi
- Yasal izinler (ruhsat, imar durum belgesi vb.) hakkında detay bilgi ve belgelerin temini
- Arsanın mülkiyeti ve takyidat durumu
- Gelir paylaşım modeli (kat karşılığı, gelir paylaşımı vb.) sözleşmelerinin ibraz edilmesi
- Yapı kalitesi ve projenin diğer unsurlarının (ticari alanlar, sosyal alanlar) net şekilde ibraz edilmesi

- Yap-sat firması ve ortaklarının konutların tüketiciye teslimine kadar bireysel kredilere kefil olup olmayacakları (projeden kullanılacak konut kredileri için)

Şeklinde bir çok detay bilgiyi içeren proje dosyalarının hazırlanarak bankalara eksiksiz ve doğru bilgi aktarımının sağlanması, firmaların ve projelerin değerlendirilmesinde kolaylık sağlamaktadır. Bu bilgilerin eksik veya hatalı olması durumunda, bankalar tarafından yapılan ziyaretler ve araştırmalarda ibraz edilen bilgilerin tutarsız olması durumlarında, kredi ihtiyacının hasıl olduğu tespit edilmiş ve kredi sürecinde olumlu ilerleme olmuş olsa dahi, kredi tahsisi olumsuz sonuçlanabilmekte, yap-sat firmaları fon ihtiyacını karşılamakta bu sebeplerden ötürü zorlanabilmektedir. Genellikle şahıs firması olarak faaliyet gösteren küçük yap-sat firmalarında bu durumlarla daha sık karşılaşılabilir. Yap-sat firmalarının bu konudaki eksiklerini tamamlamaları, bilinçli ve konuya hakim olmaları / bilinçli ve konuya hakim personel istihdam etmeleri yada destek almaları konularında son dönemlerde daha hassas olmaya başladıkları gözlenmektedir.

3.4. BANKALAR TARAFINDAN İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINA SUNULAN FİNANSMAN MODELLERİ

Kredilerin sınıflandırılması kısmında detaylandırılan kredi türlerinin tamamı, kredi talebinde bulunan inşaat yap-sat firmasının talebi doğrultusunda bankalar tarafından yapılan tahsis çalışması neticesinde, firma için en uygun şekil ve şartlarda önerilebilmektedir.

Örnek olarak,

- İnşaat faaliyetinde kullanılacak araç alımı için uzun vadeli taksitli kredi modeli,
- Fiyat avantajlı inşaat malzemesi alımı için taksitli ve orta vadeli kredi modeli,
- Ödemelerinde kullanılmak üzere firmanın konut satış gelirlerinin vadesi hesaplanarak kısa vadeli işlek / spot veya taksitli kredi modeli,

- İlerleyen dönemlerde üzerinde yap-sat proje işi yapmak üzere firmanın arsa satın alımında kullanacağı kredi için (kısa zamanda firmaya getirisi olmayacağından) uzun vadeli taksitli (gerekirse esnek ödemeli) kredi modeli
- Geçmiş projelerinde firmanın uğradığı zararın fonlanması için taleplerinde uzun vadeli kredi
- Özellikle kentsel dönüşüm projelerinde kullanılmakla birlikte zaman zaman kat karşılığı modeli ile yapılan inşaatlarda kullanılan teminat mektubu (müteahhit firmanın işi zamanında ve istenilen kalitede bitireceğini taahhüt edilmesi) taleplerinde gayrinakit kredi modeli
- Yap-sat firmasının yurt dışı projelerinde faaliyette olması veya yurt dışı yerleşik kişilere konut satışı yaparak döviz geliri elde etmesi durumunda, firmayı kur riskinden arındırmak için dövize endeksli kredi modeli,

şeklinde ve benzer kredi modelleri bankalar tarafından yap-sat firmalarına sunulabilmektedir.

Bahsekonu standart kredi modellerinin dışında son zamanlarda yap-sat firmalarının inşaat projeleri finansmanında kullanılan en yaygın kredi modeli **Konut Proje Finansmanı** şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Konut Proje Finansmanı Modeli;

Yap-sat firmalarının konut yapımına ilişkin projelerinde bankalar öncelikle firmanın başladığı/başlamak üzere olduğu projeyi tamamlayabilme ihtimalini değerlendirmektedir. Firmanın belli bir güce veya tamamlama yeteneğine sahip olması, kalan kaynağın banka tarafından sağlanması durumunda işin tamamlanma ihtimalinin kesin olması analiz edilmektedir.

Ortada ya hiç başlanmamış sadece resmi hazırlıkları yapılmış bir proje yada başlanmış ancak tamamlanma oranları düşük seviyede olan bir proje bulunur ve konut yapım projelerinin tamamlandığı düşünüldüğünde firmanın ne kadar maliyete katlanacağı ve konutları sattığında ne kadar hasılat elde edeceği hesaplanmaktadır.

Konut yapımını üstlenen firmaya, henüz tamamlamadığı konutları proje üzerinden satmak ve fon yaratmak isteği üzerine, gayrinakit kredi sınıfı altında banka tarafından garanti taahhüdü (konut) limiti (kredi süreci değerlendirmelerinin olumlu olması şartı ile) tahsis edilmektedir.

Piyasada tamamlanmamış olan bir konut için satın alma isteği yaratmak adına uygulandığı düşünülen bu modelde, konut satın almak isteyen kitle için güven ortamı oluşturmak esastır. Projeden konut satın almak isteyen tüketicilerin, konutu satın almak için ödediği peşinat dışında kalan kısım yine banka tarafından konut kredisi ile fonlanmaktadır. Konut kredisi kullanan tüketici borçlanmakta, konut kredisi tutarını yap-sat firması hesaplarına aktarmaktadır ve konutu tamamlayacağını ve eksiksiz teslim edeceğini taahhüt eden yap-sat firması konut kredisine kefil alınmaktadır. Bu kefalet konutun tüketiciye teslim edildiği tarihten itibaren 1 yıl daha geçerli olmakta, düzenlenen sözleşmeler ile tüketicinin konutu almaktan vazgeçme hakkı saklı tutulmaktadır. Konut kredisi kullanarak henüz tamamlanmamış bir konut satın alan tüketiciyi korumak adına, konutun istenilen özelliklerde olmaması veya konutta oluşabilecek hasar durumlarında tüketici maduriyetinin minimize edilmesine yönelik, yap-sat firmasının ayıplı mallarından sorumlu olması için kefil alındığı ve kefaletinin sözleşme ile uzatıldığı gözlenmektedir.

Yap-sat firmasının ayıplı mallarda sorumlu olması konusunu yaşanmış bir örnek; Satın aldığı evin Fransız balkonlarının camlarında kusur bulunduğu, camlardan rüzgar girmesi nedeni ile evin ısınmasında sorunlar yaşandığı iddiasıyla İl Tüketici Hakem Heyeti'ne başvuran tüketici, bilir kişi incelemelerinin ardından haklı bulundu. Balkonun yenisinin yapılması için gerekli olan paranın kendisine ödenmesine karar verildi. (Milliyet, 2016)

Haber örneğinde görüldüğü üzere yap-sat firmasının konutu satmasından sonra da konut üzerinde sorumluluğu devam etmekte olup, Bankalar da bu bilinç ile hareket ederek yap-sat firmasının sorumluluğunu, konut proje finansman modeli ile çalışmaya başladığı yap-sat firmaları ile düzenlediği sözleşmede belirtmektedir. Konutu satın alan tüketicinin 1 yıl içinde konutu satın almaktan vazgeçmesi ihtimalinide göz önünde

bulunduran bankalar, yap-sat firmalarını konut kredilerine kefil (1 yıl süre ile) alarak tüketicide güven oluşturmaktadır.

Öte yandan banka, yap-sat firmasının hesabına aktarılan konut kredisi bedellerine bloke koyarak, konut kredisi bedellerinin inşaat harcamalarında kullanıldığını kontrol etmektedir. Beyan edilen harcama faturaları ile orantılı olarak blokeleri çözebilme ve konut kredisi tutarlarını firmanın serbest kullanımına zaman içinde bırakabilmektedir. Bu tamamen firmanın performansı ile doğru orantılı olmakta, yap-sat firmasının ürettiği konutların tamamlama oranı arttıkça, konut kredisi bedellerini kullanma oranı artmaktadır. Geçmişte tamamladığı konut sayısı, performansı, mali yapısı çok olumlu olan büyük yap-sat firmalarında, bankaların konut kredi bedellerine hiç bloke koymadan ve konut kredisine kefilliğini alınmadan da bu modeli uyguladığı da görülebilmektedir.

Bankalar, konut proje finansmanı modelinde hem tüketicinin, hemde yap-sat firmasının nakit akışından karşılıklı olarak yararlanmaktadır.

3.5. YAP-SAT PAZARINDA TÜKETİCİ / TOPLUM AÇISINDAN RİSK DEĞERLENDİRMESİ

Konut sahibi olabilmek için tasarruflarını müteahhitlere (yap-sat firmalarına) vererek kötü niyetli kişilerce dolandırılan / mağdur olan tüketiciler ile ilgili, aynı şekilde müteahhit sıfatı ile kendini tanıtır, konut yapıp satma taahhüdü ile piyasadan para toplayarak ortadan kaybolma ve tüketiciyi mağdur etme ile ilgili haberlere zaman zaman rastlamaktayız. Bu konuda dolandırıcılığın şekli değişse de geçmişten günümüze her zaman diliminde değişik örnekler görebilmekteyiz. Kötü niyetli yaklaşımları önlemek adına toplumu / tüketiciyi bilinçlendirme çalışmalarına ağırlık verilmekte olsada halen konunun, yap-sat firmaları için güvenilirlik sorunu yaratan ağır bir yük olduğu gözlenmektedir.

Kötü niyet dışında yap-sat firmalarının başladıkları işleri tamamlayamamaları, taahhüt edilen kalitede konut üretmedikleri, üretilen konutlar ile ilgili olumsuz durumların oluşması örnekleri de izlenmekte olup, yine tüketici mağduriyetleri ile karşılaşılabilir. Bu konuda yaşanan olumsuzluklara yap-sat firmalarının kendi

kapasitelerinin üzerinde işe girmesi ve kendi inisiyatiflerindeki strateji hataları neden olabilmekte, arıca da sektör olarak yap-sat firmaları her zaman diliminde beklenmeyen riskler ile karşı karşıya bulunmaktadır.

Bahsekonu risklerin minimize edilmesi hususunda bankaların soyut olarak büyük bir faydası sözkonusu olmaktadır. Bir çok yap-sat firmasının özkaynak dışında fon gereksinimi duyduğu ve banka kredisi talep ettiğini düşündüğümüzde, bankalar yaptıkları risk değerlendirmeleri ile toplumu / tüketicileride rahatlatmaktadır. Tüketici kitlenin tanıyamadığı yap-sat firması hangi banka / bankalar ile kredi ilişkisine girmiş ise, o banka tüketici karşısında yap-sat firmasına referans niteliğindedir. Bu algı ülkemiz piyasasında yaygınlaşmaktadır.

3.6. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARI İLE BAĞLI BULUNDUKLARI BELEDİYELER ARASINDAKİ İLİŞKİ, KARŞILAŞILAN SORUNLAR

İnşaat yap-sat sektöründe faaliyet gösteren firmalar, Ticaret Sicil Müdürlüklerine kayıtlı tüzel kişiliğe sahip (şahıs firması da olabilir) olan firmalardır. Belediyeler ile inşaat yap-sat firmalarının aralarında herhangi bir kuruluş bağı bulunmamaktadır. Ancak, inşaat projelerinin yapımı esnasında inşaat arsasının yapı adası veya yapı parsellerinin imar planlarının oluşturulması belediyeler tarafından yapılmaktadır. Yap-sat firmalarının konut projelerine başlamadan önce bağlı buldukları belediyelerden imar durum belgesi alma, aldıkları imar durum belgesine uygun proje oluşturma, oluşturdukları projelere yapı ruhsatı alma zorunlulukları vardır. Bu iş adımlarını tamamlayıp, bağlı oldukları belediyelerden projeleri için yapı ruhsatı alan yap-sat firmaları inşaatı başlatabilmektedirler.

İnşaatın başlaması ve devamında, yapılan inşaatın imar şartlarına uygun olup olmadığına kontrolleri, bağlı olunan belediyeler tarafından yapılmaktadır. Ayrıca yap-sat firmalarının konut inşaatını tamamlamaları durumunda, konutların her biri için yapı kullanım izin belgesi belediyeler tarafından oluşturulmaktadır.

Tamamlanan ve yapı kullanım izin belgeleri alınan konutların alt yapı hizmetleri (su, kanalizasyon, çevre düzeni vb) için yine bağlı oldukları belediyelerden onay ve destek aldıkları bilinmektedir. Ayrıca konut inşaatı yapılan adaya / parselde ulaşım sağlayacak yolun olmaması durumunda da bağlı olunan belediyelerden destek alınmakta, tamamlanan konut inşaatının bulunduğu adada / parseldeki ağaçlandırmaların, yeşil alanların bakımlarının da belediyeler tarafından yürütüldüğü / destek alındığı bilinmektedir.

İnşaat yap-sat firmalarının kuruluşları esnasında herhangi bir sermaye zorunluluğu bulunmadığı gibi, yap-sat firmalarının tamamına yakınının bünyelerinde makina parkı (kompresör, ekskavatör vb) bulunmamaktadır. İhtiyaç duydukları zaman (genellikle kazı esnasında) bağlı buldukları belediyelerin iş makinalarını belirli bir ücret karşılığında kiralayabilmektedirler.

İnşaat yap-sat firmalarının belediyelerden aldıkları destek, onay ve yardımları sıraladıktan sonra, aralarında yaşanan bazı aksaklıklar ve sorunlar araştırılmış; en önemli sorun olarak imar planına aykırı yapılaşma dikkat çekmiştir.

Yap-sat firmaları, bağlı oldukları belediyelerden aldıkları imar planına uygun olarak inşaat yapmak zorundadırlar. Fakat genellikle inşaat maliyetini azaltmak, daha fazla kar elde etmek amacıyla, zaman zaman imar planında izni verilen kat sayısının üzerine çıkmaktadırlar. Belediyeler tarafından yapılan denetimlerde, imar planına aykırı yapılaşma tespit edildiğinde yap-sat firmalarına cezai işlem uygulanmakta, inşaatın ilerlemesi durdurulmakta, aykırı yapılan yapıların yıkılması istenebilmektedir.

Diğer bir sorun ise, inşaat yapılan adanın / parselin yol, park, yeşil alan gibi kısımları bulunabilmekte ve bu kısımlar belediyeler tarafından alıkonmaktadır. İnşaat yap-sat firmalarının yol, park, yeşil alan gibi kısımları bedelsiz terk etmek istememeleri, belediyelerin bütçeleri oranında zaman zaman ödeme yapmamaları veya az miktarda ödeme yapmayı teklif etmeleri sorun oluşturmakta, bu durum bölge idare mahkemelerine taşınmakta, yaşanan zaman kaybında inşaat ilerleme süresinin uzaması yap-sat firmalarının zarar etmesine neden olmaktadır.

İnşaat yap-sat firmalarının, gerek imar durum belgesi oluşturup yapı ruhsatı almaları esnasında, gerekse inşaatı tamamlayıp yapı kullanım izin belgesini almaları esnasında, bağlı buldukları belediyelere ödemek durumunda oldukları harçların / ücretlerin yüksek olması hususunda şikayetçi olmaktadır. Belediyeler için ise bu harç ve ücretler önemli bir girdi kabul edilmektedirler. Bu durum yap-sat firması açısından karlılığı azaltan olumsuz faktörlerin başında gelmektedir.

Konut inşaatının tamamlanması ve yapı kullanım izin belgelerinin alınmasından sonra, konutların satışa sunulması sırasında, her bir konut için kat mülkiyeti tapusu oluşturulmakta ve kat mülkiyeti projelerinin onaylanması da yine belediyeler tarafından yapılmaktadır. Bu durumda yap-sat firmasının ruhsata aykırı imalatlar yapmış ise belediyeler onay için düzeltmelerin yapılmasını istemektedir. Ruhsata aykırı imalat yapmayan yap-sat firmaları için bu durum sorun teşkil etmez.

Genel olarak kuralları belli olan bahsekonu uygulamalarda sorun yaşanıp yaşanmaması inşaat yap-sat firmalarının davranışına bağlıdır.

3.7. İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARI İLE YAPI DENETİM FİRMALARI ARASINDAKİ İLİŞKİ, KARŞILAŞILAN SORUNLAR

Yapı denetimi sektörü ülkemizde bir dönem yapıların usule uygun yapılmamaları ve deprem gibi olaylar sonrası büyük can ve mal kayıplarının oluşmasından sonra ortaya çıkmış bir iş dalıdır. Üniversitelerin inşaat mühendisliği bölümlerinden mezun olan kişiler bir yapı denetim şirketi için çalışarak inşaa edilen binaları denetler ve bu binalardaki eksiklikleri gerekli birimlere rapor eder. Hiç bir eksik olmaması durumunda ise yapı denetim onayını alan binalarda insanlar güvenle oturabilir ve hayatlarını sürdürebilirler.

Yapı denetim işinin özünde; deprem, heyelan, toprak kayması, çığ düşmesi, sel gibi doğal afetlerden kaynaklanan yapı hasarlarının önlenmesi ve en aza indirilmesi ile birlikte, yapının varlığının insan sağlığı ve yaşamını güvence altına alacak şekilde

sürdürülmesi ve toplumun düzeninin sağlanması bulunmaktadır. İnsanların barınarak, üretmek, çalışarak yada sosyal ve kültürel faaliyetlerde bulunarak yaşamlarının önemli bir bölümünü içinde geçirdikleri yapılarda can ve mal güvenliklerine ilişkin endişe duymadan yaşayabilmeleri, yapıların doğru projelendirilmesi ve imal edilmesiyle, etkili bir yapı denetiminin sağlanmasıyla bağlı olduğu kabul edilmektedir. İnsanların maddi ve manevi yaşamları güvence altına alınmadan toplumun maddi ve manevi yaşamının güvence altına alınması olanaksızdır.

Anayasa mahkemesi, “inşaat sektörünün önünün açılması”, “dar gelirli vatandaşların konut ihtiyaçlarını karşılamalarına kolaylık getirilmesi” gibi gerekçelerle 200 metrekareyi geçmeyen yapılar için getirilen ayrıcalığın, yapı denetim zorunluluğundan ayrılmayı gerektirmeyeceğine dikkat çekmiştir. Anayasa mahkemesi, yapı maliyetinin düşürülmesinin, insanın maddi ve manevi yaşamının, toplum güvenliğinin ve sağlığının önüne geçemeyeceğinden de belirtmiştir. (Konut haberleri, 2016)

Haber örneğinde görüldüğü üzere 200 metrekareden küçük olan yapılara yapı denetim zorunluğu bulunmamakta olup, Anayasa mahkemesinin bu duruma itirazı mevcut olsada uygulama halen yürürlüktedir. 200 metrekarenin üzerinde olan yapıların denetime tabi tutulması 2011 yılından itibaren uygulamadadır. Bu uygulamadan önce inşaatların kontrolünü belediye mühendisleri yapmakta iken, 2011 yılından itibaren denetim işi bağımsız denetim firmalarına devredilmiştir. Yapı denetim şirketi olabilmek için Çevre ve Şehircilik Bakanlığında onay (lisans) alınmaktadır. Bu şirketler sadece yapıları denetlemek üzere kurulmuş şirketlerdir. Yapı denetim ünvanına sahip şirketlerin bina yapmak gibi bir eylemleri olamaz. 2011 yılından sonra inşaat ruhsatı almış binaların sağlamlığı denetimden geçmiş olup, yapı denetimleri gün geçtikçe daha önemli bir hale gelmiştir.

Örnek olarak 23.10.2011 tarihinde yaşanan Van depremi sonrası yapılan incelemelerde yapı denetimine sahip olan binalarda hasar seviyesi araştırma ve haber konusu olmuştur. Van depreminde 63 bina yapı denetimli olup, deprem olduğunda o

binalarda sıfır hasar oluşmuş, ama diğer yani yapı denetimi olmayan binalarda hasar seviyesi %85 seviyesinde olmuştur. (Pusula haber, 2016)

Yapı denetim firmalarının inşaat yap-sat firmaları ile olan ilişkileri araştırıldığında en önemli sorun olarak denetim hizmeti bedellerinin rekabete açık olması ve fazla sayıda denetim firması olması nedeni ile fiyat düşürülmesi olarak göze çarpmıştır.

2016 Ekim itibari ile Trabzon ilinde 23 adet yapı denetim firması aktif olarak faaliyettedir. (Trabzon Valiliği Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü, 2016)

Öte yandan denetim işinin inşaat mühendisi tarafından yapılacak olması gerektiğinden, sektörde karlılığın düşmesi, dolayısıyla mühendise ödenen maaşların düşmesi nedenleri ile kalifiye personelin (mühendis) bulunamaması denetim firmaların yaşadığı zorluklardan olduğu belirtilmektedir.

Nihayetinde inşaat yap-sat firmasının başlayacağı inşaat için ruhsat alabilmesi, yapı denetim firması ile sözleşme yapmasına bağlı olup, yapı denetimsiz inşaat ruhsatı verilmemesi olumludur.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜKETİCİLERİN BEKLENTİLERİ

YAP-SAT FİRMALARININ YAPISI

TRABZON ÖRNEĞİ

4. TÜKETİCİLERİN İNŞAAT YAP-SAT FİRMALARINDAN BEKLENTİLERİ, YAP-SAT FİRMALARININ ÜRETİMLERİ (TRABZON ÖRNEĞİ)

4.1. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ

Araştırmanın amacı Trabzon'da konut satın alma hususundaki talebin artışı, Trabzon'da yaşayan veya yaşamayan bireylerin konut satın almaya yönelik eğilimleri, beklentileri, konut edinme sebepleri ve bu durumun inşaat yap-sat firmaları ve bölge ekonomisi ile ilişkisinin araştırılmasıdır.

4.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

4.2.1. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evreni; Trabzon il ve ilçeleri toplam nüfusu olarak ele alınmıştır. 2015 yıl sonu itibariyle Trabzon nüfusu 768.417 olarak açıklanmıştır. 2016 yılı için nüfus bilgisi 2017 yılında açıklanacaktır. Bölgede turizm ve sanayi alanındaki gelişmeler ile nüfusun artışı, nüfus artışı ile konut satın alma talebindeki artış paraleldir. (Trabzon Valiliği, Nüfus ve Sosyal Durum, <http://www.trabzon.gov.tr>)

Bu bakımdan, konut satın alma ile nüfus homojen bir yapı ifade etmekte ve evreni oluşturduğu kabul edilmektedir.

4.2.2. Araştırma

Trabzon il ve ilçelerinde yaşayan, cinsiyet ayrımı olmaksızın konut satın alma ihtiyacı ve isteğine sahip tüm bireyler popülasyon olarak kabul edilmiş ve konut satın alma isteği olan bireylerin gelir sahibi olmaları popülasyondan seçilecek örnek (150 kişi) için yeterli görülmektedir.

Popülasyondan örnek seçiminde; bilimsel araştırmalarda en çok kullanılan ve bilimsel olarak doğruluğu konusunda en çok kabul gören ;

$$n = \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot t_{\alpha, sd}^2}{(N - 1)d^2}$$

formülü kullanılmıştır.

Burada; n: Örneklem büyüklüğü
N: Evren birim sayısı,
P: Evrendeki incelenen olgunun gözlenme oranı,
Q (1-P): İncelenen olgunun gözlemlenme oranı,
 t_{α} : $\alpha= 0.05$ için 1,96 (güven sınırı)
d= Örneklem hatasıdır.

(Özdamar, 2003)

4.2.3. Yöntem

Uygulamaya alınan araştırmada Kİ – KARE yöntemi kullanılmış, testler bu yöntem üzerinden hesaplanmıştır.

$$\chi^2 = \frac{\sum (f - f^1)^2}{f^1}$$

f : Frekans

f^1 : Teorik Frekans

4.3. BULGULAR VE YORUMLAR

4.3.1. Trabzon’da Yaşayan Ve Konut Satın Alma Potansiyeline Sahip Olan Tüketicilerin Beklentileri

Yapılan araştırmada konut satın alma isteğine sahip kişilerin Trabzon’da bulunmaktan memnun olma dereceleri incelenmiş, aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır.

1. Trabzon’da Bulunmaktan Memnuniyet Derecesi

Tablo 1 : Konut Satın Alma Potansiyeline Sahip Katılımcıların Trabzon’da Bulunmaktan Memnuniyet Derecesi

MEMNUNİYET DERECESİ	SAYI	%
1 – HİÇ	9	6
2 – AZ	12	8
3 – ORTA	25	16,7
4 – ÇOK	75	50
5 – ÇOK FAZLA	29	19,3
TOPLAM	150	100

Üzerinde çalışma yapılan bireylerin Trabzon’da bulunmaktan memnun olma dereceleri Tablo 1’de açık olarak gösterilmiştir. Memnuniyet, “çok“ ve “çok fazla“ kalemleri şeklinde ele alındığında, sayı 104 olarak belirmekte ve oranın %69,3 seviyesinde olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, memnuniyetsizlik sayı olarak 46, oran olarak %30,7 seviyesinde ortaya çıkmaktadır.

2. Trabzon'da Yaşamaktan Memnun Olma Nedenleri

Tablo 2 : Görüşme Yapılan ve Trabzon'da Bulunmaktan Memnun Olan Katılımcıların Memnuniyet Nedenleri

MEMNUNİYET NEDENLERİ	SAYI	%
1- Ailem / Akrabalarım / Sevdiklerimle Birlikte Yaşadığım İçin	61	58,7
2- Güvenli Bir Şehir Olduğundan (afet / terör riski düşük)	25	24
3- Ekonomik Bir Şehir Olduğu İçin	5	4,8
4- Eğitim Olanaklarının ve Doğal Güzelliklerin Fazla Olması	13	12,5
TOPLAM	104	100

Trabzon'da yaşamaktan memnun olan bireylerin (104 kişi şehirde yaşamaktan memnun olduğunu belirtmiştir), Trabzon'u sevme nedenlerinin başında aile bağları, akrabalık ilişkilerinin güçlü olması ve bireylerin aile ve akrabalarına yakın olmak istemeleri gelmektedir. Trabzon'un terör ve doğal afet (deprem) risklerinden uzak olmuş olması da şehirde yaşamaktan memnun olma nedenlerinde önemli paya sahiptir.

3. Trabzon'da Yaşamaktan Memnun Olmama Nedenleri

Tablo 3 : Görüşme yapılan ve Trabzon'da Bulunmaktan Memnun Olmayan Katılımcıların Memnun Olmama Nedenleri

MEMNUN OLMAMA NEDENLERİ	SAYI	%
1- Ailem / Akrabalarım / Sevdiklerimden Uzak Olduğu İçin	13	28,3
2- İşim Gereği Mecburen Yaşadığım Bir Şehir Olduğu İçin	13	28,3
3- Ekonomik Bir Şehir Olmadığı İçin	8	17,3
4- Sosyal İmkanları Az Olduğu İçin	12	26,1
TOPLAM	46	100

Trabzon'da yaşamaktan memnun olmayan (46 kişi şehirde yaşamaktan memnun olmadığını belirtmiştir) bireylerin Trabzonda yaşamaktan memnun olmama nedenleri incelendiğinde; aile ve akrabalarından uzaklık, şehirde iş gereği mecburen yaşamak zorunda olmaları ağırlık kazanmaktadır. %26 lık kısım ise; sosyal imkanların az olması nedeni ile memnun olmadıklarını belirtmektedir.

4. Yaşamınızın Kalan Kısmını Trabzon'da Geçirme İsteğiniz

Tablo 4 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Yaşamlarının Kalan Kısmını Trabzon'da Geçirme İsteği

İSTEK DERECESESİ	SAYI	%
1 – HİÇ	9	6
2 – AZ	16	10,7
3 – ORTA	56	37,3
4 – ÇOK	46	30,7
5 – ÇOK FAZLA	23	15,3
TOPLAM	150	100

Anketimizde görüşülen ve Trabzon'da yaşamaktan memnun olan kişilerin bir kısmı, yaşamlarının kalan kısmını Trabzon'da geçirmekten memnun olsalarda, ömürlerinin kalan kısmını Trabzon'da geçirmek hususunda tereddüt göstermişlerdir. Bu durumun nedeni sorulduğunda, ağırlıklı olarak farklı yer görme arzusu / fırsat beklentileri öne çıkmıştır.

5. Eğitim Düzeyi

Tablo 5 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Eğitim Düzeyi

EĞİTİM SEVİYESİ	SAYI	%
1- İLKÖĞRETİM	0	0
2- ORTAÖĞRETİM	2	1,3
3- LİSE	12	8
4- ÖNLİSANS	17	11,3
5- LİSANS	113	75,4
6- YÜKSEK LİSANS	5	3,3
7- DOKTORA	1	0,7
TOPLAM	150	100

Ülkemizde ve paralel olarak bölgemizde toplumun eğitim seviyesinin önceki yıllara oranla yükseldiği bilinmekte iken, anketimize katılan 130 kişinin (oran olarak

%86,7) lisans ve önlisans düzeyinde eğitim seviyesine sahip olduğu görülmektedir. Bu oran ile, Trabzon'da önceki dönemlere istinaden eğitim seviyesinin yüksek olduğu söylenebilir..

6. Ailede Gelire Sahip Kişi Sayısı

Tablo 6 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Ailelerinde Gelire Sahip Kişi Sayısı

AİLEDE GELİRE SAHİP KİŞİ SAYISI	SAYI	%
1	58	38,6
2	85	56,7
3	3	2
4	2	1,3
5	1	0,7
6	1	0,7
TOPLAM	150	100

Anketimizde görüşme yapılan kişilerin ailelerinde gelire sahip kişi sayısı incelendiğinde, kişi sayısı olarak 85 (oran olarak %56,7) katılımcının ailesinde 2 bireyin çalıştığı görülmüştür. 58 kişinin ailede tek çalışan olduğu, sayıları az olsada, ailede eş, anne, baba, çocuk vb. kişilerin gelir sahibi olabildikleri ortaya çıkmıştır.

7. Ailede Ek Gelir Varlığı

Tablo 7 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Ailelerinde Ek Gelir Varlığı

AİLEDE EK GELİR VARLIĞI	SAYI	%
1- KİRA GELİRİ	11	7,3
2- TARIM GELİRİ (FINDIK, ÇAY, VB.)	16	10,7
3- İKİNCİ İŞ GELİRİ	2	1,3
4- EK GELİRİ OLMAYAN	121	80,7
TOPLAM	150	100

Ek gelir varlığının satın alma gücünü artırdığı bilinmekte olup, görüşme yapılan katılımcılara sahip oldukları ek gelirler sorulmuş, sayı olarak 11 kişinin (oran olarak %7,3) kira geliri elde ettiği, 16 kişinin (oran olarak %10,7) fındık ve çay gibi yıllık tarım gelirine sahip olduğu, 2 kişinin (oran olarak %1,3) özel ders ve danışmanlık gibi ikinci iş geliri elde ettikleri görülmüştür.

8. Ailenin Gelir Düzeyi

Tablo 8 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Ailelerinde Toplam Gelir Düzeyi

AİLENİN TOPLAM GELİR DÜZEYİ	SAYI	%
1- 1500 TL / 3500 TL	31	20,7
2- 3501 TL / 5500 TL	90	60
3- 5501 TL / 7500 TL	29	19,3
4- 7500 ÜZERİ	0	0
TOPLAM	150	100

Görüşme yapılan katılımcıların toplam gelirleri incelendiğinde sayı olarak 90 kişinin (oran olarak %60) 3500.-TL ile 5500.-TL arasında aylık gelire sahip oldukları, 31 kişinin (oran olarak %20,7) nispeten daha düşük seviyede (1500.-TL ile 3500.-TL arasında) gelire sahip oldukları, 29 kişinin (oran olarak %19,3) 5500.-TL ile 7500.-TL arasında gelire sahip oldukları görülmüştür.

9. Yaş

Tablo 9 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Yaşı

YAŞ ARALIĞI	SAYI	%
1- 35 DEN KÜÇÜK	2	1,3
2- 35 / 55 YAŞ ARASI	147	98
3- 55 DEN BÜYÜK	1	0,7
TOPLAM	150	100

Yaş ortalamaları sorulduğunda görüşme yapılan katılımcıların sayı olarak 147 sinin (oran olarak %98) 35 yaş ile 55 yaş arasında olduğu görülmektedir. 35 yaşından

küçük 2 katılımcının olduğu, 1 katılımcının ise 55 yaşından büyük olduğu görülmüştür. Anketimizin ana konusunun konut satın alma isteği olması nedeniyle, görüşme yapılan katılımcıların yaşları ayrıca önem arz etmektedir.

10. Cinsiyet

Tablo 10 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Cinsiyetleri

CİNSİYET	SAYI	%
1- ERKEK	115	76,7
2- KADIN	35	23,3
TOPLAM	150	100

Görüşme yapılan grupta sayı olarak 115 katılımcının (oran olarak %76,7) erkek, 35 katılımcının (oran olarak %23,3) kadın olduğu görülmüştür. Görüşme esnasında evli olan katılımcılarda eşlerin sadece biri ile görüşme yapılmıştır.

11. Şuan Yaşadığınız Konut Kiralık mı, Kendinize mi Ait ?

Tablo 11 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Yaşadığı Ev Mülkiyeti

YAŞADIĞINIZ EV MÜLKİYETİ	SAYI	%
1- KİRA	103	68,7
2- KENDİME AİT	40	26,7
3- AİLE BİREYLERİNE AİT	7	4,6
TOPLAM	150	100

Görüşme yapılan katılımcıların mevcutta yaşadıkları konutların mülkiyeti sorulduğunda, sayı olarak 103 katılımcının (oran olarak %68,7) kiralık konutlarda ikamet ettikleri, 40 katılımcının (oran olarak %26,7) kendilerine ait konutlarda ikamet ettikleri ve 7 katılımcının (oran olarak %4,6) ikamet ettikleri konutların ailelerine ait olduğu ve kira giderlerinin olmadığı görülmüştür.

12. Ne Kadar Süredir Aynı Evde Oturuyorsunuz ?

Tablo 12 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Aynı Evde Yaşama Süreleri

AYNI EVDE YAŞAMA SÜRESİ	SAYI	%
1- 0 / 5 YIL	98	65,3
2- 5 / 10 YIL	34	22,7
3- 10 / 15 YIL	12	8
4- 15 YIL ÜZERİ	6	4
TOPLAM	150	100

Görüşme yapılan grubun aynı evde ikamet etme süresi ağırlıklı olarak (oran %65,3) 0 / 5 yıl arası çıkmıştır.98 katılımcının 0/5 yıl süre ile aynı evde ikamet ettiği, 34 katılımcının 5/10 yıl süre ile aynı evde ikamet ettiği, 12 katılımcının 10/15 yıl süre ile aynı evde ikamet ettikleri, 6 katılımcının 15 yıl süre üzerinde aynı evde ikamet ettikleri görülmüştür.Oturulan evde kiracı olmaları ile aynı evde oturma süresinin kısa olması doğrudan ilişkilidir.

Konut satın almak isteyen ve mevcutta kiralık olan konutta ikamet eden katılımcıların ortalama 5 yılda bir farklı lokasyona taşındığı ve taşınmanın kişilere yaşattığı maddi / manevi zorlukların, bu katılımcıları potansiyel bir konut müşterisi yaptığı ayrıca mülakat edilmiştir.

13. Konut Satın Almak İstemenizin Temel Nedenleri ?

Tablo 13 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Konut Satın Alma Nedenleri

KONUT SATIN ALMA NEDENİ	SAYI	%
1- KENDİ OTURUMUM İÇİN	117	78
2- AİLE BİREYLERİM İÇİN	3	2
3- KİRA GELİRİ ELDE ETMEK / YATIRIM	30	20
TOPLAM	150	100

Konut satın alma isteğinin nedenleri sorulduğunda, görüşme yapılan grupta sayı olarak 117 katılımcı (oran olarak %78) kendi oturumları için konut satın almak

istediklerini belirtmişlerdir. Bu cevap Tablo 11 de gösterilen cevaplarla ilişkilendirildiğinde, mevcutta kiralık olan konutta ikamet eden katılımcıların tamamının kendi oturumları için konut satın almayı istediklerini, aile biraylerine veya kendilerine ait konutlarda ikamet eden katılımcıların %29,7 lik kısmının da daha iyi bir konutta oturmak için konut satın almak istedikleri görülmüştür.

Kendilerinin ikamet etmesi için ilk kez konut satın alacak olan bireylerin beklentileri ile ikinci, üçüncü (veya daha fazla) sayıda konut satın alacak bireylerin beklentileri arasında fark olup olmayacağı da anketimizde ayrıca mülakat edilmiş, ilk kez konut satın alacak bireylerin çok daha fazla seçici oldukları gözlenmiştir.

İlk kez konut ediniminde kalite, kullanım rahatlığı, dayanıklılık, güvenlik vb. bir çok kriter ön plana çıkarken, ikinci veya daha fazla sayıda konut ediniminde yatırım dürtüsü, fiyat avantajı ve fırsatı vb. faktörler ağırlık kazanmıştır. Son yıllarda turizm gelişimine paralel olarak Trabzon ilinde artış gösteren nüfus ile kiralık konut gereksinimi önemli ölçüde artmış, kira geliri elde etmek, kira geliri ile satın alınan konutu finanse etmek düşüncesi ile her yaşta konut satın alma isteği önemli ölçüde artış göstermiştir.

14. Satın Almayı Tercih Ettiğiniz Konut Tipleri

Tablo 14 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Satın Almayı Tercih Ettiği Konut Tipleri

SATIN ALMADA TERCİH EDİLEN KONUT TİPLERİ	SAYI	%
1- TOPLU KONUT / TOKİ	7	4,7
2- APARTMAN DAİRESİ	140	93,3
3- MÜSTAKİL EV / VİLLA	3	2
TOPLAM	150	100

Görüşülen katılımcıların %93,3 lük kısmı (kişi sayısı 140) apartman dairesi satın almayı tercih etmiş iken, %4,7 lik kısmı (kişi sayısı 7) daha ekonomik olduğu için TOKİ'den konut satın almayı tercih etmiş ve %2 lik kısmı (kişi sayısı 3) villa tipi müstakil ev satın almayı tercih etmiştir. Ağırlıklı olarak satın almada tercih edilen konut tipi apartman dairesi olarak ortaya çıkmış olup, gerek fiyat açısından sahip olma

kolaylığı, gerek zaman içinde kazanacağı değer ve yatırımın açısından katmadeğer yaratması, gerekse olası bir olumsuzluk durumunda kolay satılabilir olması konularının tercih sebebi olduğu dikkati çekmiştir.

15. Şuanda Oturduğunuz Evin Büyüklüğü

Tablo 15 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Oturdukları Evin Büyüklüğü

ŞUANDA OTURULAN EVİN BÜYÜKLÜĞÜ	SAYI	%
1- 100 M2 DEN KÜÇÜK	7	4,7
2- 100 / 149 M2 ARASI	126	84
3- 150 / 199 M2 ARASI	14	9,3
4- 200 M2 DEN BÜYÜK	3	2
TOPLAM	150	100

Grupta 126 katılımcının (oran olarak %84) oturduğu ev büyüklüğü 100 / 149 m2 arasında iken, 7 katılımcının (oran olarak %4,7) 100 m2 den küçük evde oturduğu, 14 katılımcının (oran olarak %9,3) 150 / 199 m2 arası büyüklükte olan evlerde oturduğu ve 3 katılımcının (oran olarak %2) 200 m2 den büyük bir evde oturduğu görülmüştür.

16. Satın Alacağınız Konut En Az Kaç M2 Olmalı

Tablo 16 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Satın Alacakları Konutun Büyüklüğü

ŞUANDA OTURULAN EVİN BÜYÜKLÜĞÜ	SAYI	%
1- 100 M2 DEN KÜÇÜK	0	0
2- 100 / 149 M2 ARASI	6	4
3- 150 / 199 M2 ARASI	141	94
4-200 M2 DEN BÜYÜK	3	2
TOPLAM	150	100

Grupta 141 katılımcı (oran olarak %94) satın alacağı evin 150/199 m2 arası büyüklükte olmasını istemekte, 6 katılımcı (oran olarak %4) 100/149 m2 büyüklükte ev satın alabileceğini belirtmekte, 3 katılımcı ise (oran olarak %2) 200 m2 den büyük bir ev satın almak istediğini belirtmektedir.

Tablo 15 ve Tablo 16 karşılaştırıldığında 100 / 149 m2 arası büyüklükte bir konutta oturan katılımcıların tamamı 150 m2 den daha büyük ev satın almak istemektedir. Nedenleri mülakat edildiğinde, normal şartlarda ömür boyunca sadece bir adet ev satın alabilecek ekonomik güçte oldukları, mevcutta oturdukları 150 m2 den küçük olan evin olumsuzluklarını yaşadıkları ve 150 m2 büyük bir konut satın almak istedikleri belirtilmiştir.

17. Yeni Bir Konut İçin Düşünülen Fiyat Aralığınız

Tablo 17 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Yeni Bir Konut Satın Almak İçin Düşündükleri Fiyat Aralığı

YENİ BİR KONUT İÇİN FİYAT ARALIĞI	SAYI	%
1- 150 / 250 BİN TL ARASI	46	30,7
2- 251 / 400 BİN TL ARASI	104	69,3
3- 400 BİN TL ÜZERİ	0	0
TOPLAM	150	100

Konut satın almak için düşündükleri fiyat aralığı (ayırabilecekleri bütçe) sorulduğunda, görüşme yapılan katılımcıların %69,3 lük kısmı (kişi sayısı 104) fiyatı 251/400 bin TL aralığında olan konutlardan satın alabileceklerini belirtmişlerdir. 46 katılımcı (oran olarak %30,7) fiyatı 150/250 bin TL olan konutlardan satın alabileceklerini belirtmiş, 400 bin TL üzerinde fiyatı olan konutlardan satın alabileceklerini belirten katılımcı olmamıştır.

18. Satın Alacağınız Konutta Bulunması Gereken Oda Sayısı

Tablo 18 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Satın Alacağı Konutta Bulunması Gereken Oda Sayısı

SATIN ALINACAK KONUTTA ODA SAYISI	SAYI	%
1- 3+1 DEN AZ	4	2,7
2- 3+1	34	22,6
3- 3+1 DEN FAZLA	112	74,7
TOPLAM	150	100

Satın alınmak istenen konutlarda olmasını istedikleri oda sayısı görüşülen katılımcılara sorulduğunda sayı olarak 112 katılımcı (oran olarak %74,7) 3+1 den fazla sayıda odası olan konutlardan satın almak istediklerini belirtmiş iken, 34 katılımcı (oran olarak %22,6) 3+1 oda sayılı evin yeterli olacağını, 4 katılımcı (oran olarak %2,7) 3+1 den daha az sayıda odası olan konutlardan satın alabileceklerini belirtmiştir.

Tablo 17 de konut satın almak için düşünülen fiyat aralığı sorusuna verilen cevaplar ile Tablo 18 de satın alınacak konutlarda olması istenilen oda sayısı soruları ilişkilendirildiğinde; görüşme yapılan katılımcıların (%69,3 lük kısmı) ağırlıklı kısmı 251/400 bin TL fiyat aralığında konut satın almak isterken, yine görüşme yapılan katılımcıların (%74,7 lük kısmı) ağırlığı 3+1 den daha fazla oda sayısı olan konutlardan satın almak istedikleri görülmektedir. Bahse konu büyüklükte bir evin 150 m2 den büyük olacağı hususu ve Tablo 16 da görüşme yapılan katılımcıların çoğunluğunun (%94 lük kısmı) 150 m2 den büyük bir konut satın almak istedikleri hususları dikkate alındığında “uygun fiyat ile yüksek oda sayılı ve büyük bir konut satın almak“ düşüncesinin hakim olduğu görülmüştür.

19. Satın Alacağınız Konut Bedeli İçin Ödeme Kaynaklarınız

Tablo 19 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Satın Almak İstedikleri Konut İçin Ödeme Kaynakları

SATIN ALINACAK KONUT BEDELİ İÇİN ÖDEME TÜRÜ	SAYI	%
1- TAMAMI PEŞİN	2	1,3
2- ÇOĞU PEŞİN, KALAN KISMI KREDİ	21	14
3- ÇOĞU KREDİ, KALAN KISMI PEŞİN	127	84,7
TOPLAM	150	100

Satın alınmak istenen konut için ödeme kaynakları görüşme yapılan katılımcılara sorulduğunda, 127 katılımcı (oran olarak %84,7) konut bedelinin çoğunu kredi ile ve kalan kısmını kendi tasarrufları ile ödeyebileceklerini, 21 katılımcı (oran olarak %14) konut bedelinin çoğunu kendi tasarrufları ve kalan kısmını kredi ile ödeyebileceklerini, 2 katılımcı (oran olarak %1,3) konut bedelinin tamamını kendi tasarrufları ile ödeyebileceklerini belirtmiştir.

Grupta görüŖülen katılımcıların çoğunluğunun (%84,7) konut bedelinin ağırlıklı kısmını kredi le finanse edecek olması dikkati çekmekte olup, katlanılacak finansman maliyeti (faiz) konusu kişiler ile mülakat edildiğinde; mevcut durumda kira için ödenen tutarın finansman maliyetini (faizi) karşılayacağını düşündükleri görülmüŖtür. Ayrıca konut satın alacakları yap-sat firmasının herhangi bir banka ile anlaşmış olup olmadığına dikkat ettikleri ve anlaşmalı bankaların konut kredisi faiz oranlarında indirim yapabildiği hususunun bilincinde oldukları gözlenmektedir. Ayrıca kedilerine ait veya aile bireyelerine ait konutlarda ikamet eden ve kira gideri olmayan katılımcıların kredi kullanarak yeni bir konut satın almaları durumunda, mevcut konutlarını veya yeni satın alacakları konuttan kira geliri elde etmek ve kredi ödemesini kira geliri desteği ile yapmak düşüncesinde oldukları da gözlenmiştir.

20. Kredi Kullanılması Durumunda Tercih Edeceğiniz Vade Seçenekleri

Tablo 20 : Görüşme Yapılan Katılımcıların Kredi Kullanmaları Durumunda Tercih Ettikleri Vade

TERCİH EDİLEN KREDİ VADESİ	SAYI	%
1- KREDİ İHTİYACI OLMAYAN	2	1,3
2- 3 YIL ALTI	0	0
3- 3 / 6 YIL	28	18,7
4- 6 YIL ÜZERİ	120	80
TOPLAM	150	100

Görüşme yapılan katılımcıların konut satın almak için kredi kullanmaları durumunda tercih edecekleri geri ödeme vadesisorulduğunda, 120 katılımcı (oran olarak %81,1) 6 yılın üzerinde bir vadede ödeme yapabileceklerini ve 28 katılımcı (oran olarak %18,9) 3-6 yıl arasında bir vadede ödeme yapabileceklerini belirtmiştir. Borçluluğun sona erme süresinin kısa olmasını istemelerine karşın ödenecek taksit tutarına bağılı olarak vade tercihinin değıştiği görülmüŖtür.

Sonuç olarak konut satın almak isteyen her 10 kişi içinde 9 kişi banka kredisi kullanarak finansman sağlamayı düşünmekte, konut fiyat avantajını ve konut kredisinin düşük faizli olmasını arzu etmektedir.

Konut kredisi ile ilgili olarak, kredi kullanılacak bankanın, konutu satan yap-sat firması ile ilişkisinin önemi ayrıca görüşmelerde mülakat edilmiştir. Yap-sat firmasının projesini finanse eden banka aynı zamanda üretilen konutların satışında kullanılacak konut kredilerinin de kendisine yönlendirilmesini istemekte, proje özelinde ilgili konutların satışında kolaylaştıracak faiz oranları uygulayabilmekte, banka bu vesile ile hem müşteri sayısını / karlılığını artırmakta ve hemde finanse ettiği yap-sat firmasının faaliyetlerini / satışlarını daha rahat takip edebilmektedir.

Sorular arası ilişkiler analiz (Kİ-KARE) edildiğinde;

Yaşamlarının kalan kısmını Trabzon'da geçirme isteği ile konut satın alma nedenleri arasındaki ilişki ile ilgili olarak; Trabzon'da kalmayı hiç düşünmeyenler / az düşünenler ile orta / çok / çok fazla düşünenler iki ayrı grup yapılmış, konut satın alma nedenleri ile tablo 21 de ilişkilendirilmiştir.

Tablo 21 : Trabzon'da Yaşamayı Düşünme İle Konut Satın Alma Nedeni Arasındaki İlişki

TRABZON'DA YAŞAMA DÜŞÜNÜCESİ	KONUT SATIN ALMA NEDENLERİ			TOPLAM
	KENDİ İÇİN	AİLE BİREYLERİ İÇİN	KİRA GELİRİ İÇİN	
DÜŞÜNMEYENLER	68 %84	0 %0	13 %16	81 %100
DÜŞÜNENLER	49 %71	3 %4,3	17 %24,7	69 %100
TOPLAM	117 %78	3 %2	30 %20	150 %100

Ki-Kare Bağımsızlık Testi=5,695 ve anlamlılık düzeyi, yaşamlarının kalan kısmını Trabzon'da geçirmeyi düşünme ile konut satın alma nedeni arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. Trabzon'da hayatını geçirmeyi düşünenlerin Trabzon'da konut satın alma nedeninin kendisinin oturmasından aile bireylerinin oturmasına ve kiraya verme isteğine doğru değiştiği elde edilmiştir. Dolayısıyla, Trabzonda hayatını geçirmeyi düşünenlerin içinde azımsanmayacak orandakilerin satın alacağı konuta bir yatırım gözüyle baktığı söylenebilmektedir.

Yaşadıkları evin kiralık olması ile konut satın alma nedenleri arasındaki ilişki ile ilgili olarak; kiralık evde yaşayanlar ile kendine ait / aile bireylerine ait evlerde yaşayanlar iki ayrı gruba ayrılmış, kira gideri ile konut satın alma nedenleri tablo 22 de ilişkilendirilmiştir.

Tablo 22 : Yaşanılan Evin Kiralık Olması İle Konut Satın Alma Nedenleri Arasındaki İlişki

YAŞANAN EV MÜLKİYETİ	KONUT SATIN ALMA NEDENLERİ			TOPLAM
	KENDİ İÇİN	AİLE BİREYLERİ İÇİN	KİRA GELİRİ İÇİN	
KİRALIK	103 %100	0 %0	0 %0	103 %100
KENDİNE / AİLE BİREYLERİNE AİT	14 %29,8	3 %6,4	30 %63,8	69 %100
TOPLAM	117 %78	3 %2	30 %20	150 %100

Ki-Kare Bağımsızlık Testi =92,717 ve anlamlılık düzeyi, oturlan evin kira olması ve kira giderine katlanması ile konut satın alma nedenleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. Kira giderine katlanan bireylerin %100 lük kısmı kendi oturumları için konut satın almaktadır. Oturdukları ev kendilerine ait olanlar ve aile bireylerine ait evlerde oturarak kira ödemeyenlerin yatırım yapmak için konut satın aldıkları söylenebilmektedir.

Bireylerin gelir düzeyi ile konut satın almak için düşünülen fiyat arasındaki ilişki ile ilgili olarak; gelir seviyeleri ; 1500 / 3500 TL arasında olanlar “1”, 3501 / 5500 TL arasında olanlar “2”, 5501 / 7500 TL arasında olanlar “3” olarak numaralandırılmış, yeni konut için düşünülen fiyat aralığı 150 / 250 bin TL arasında olanlar “1” ve 250 bin TL üzerinde olanlar “2” olarak numaralandırılmış, tablo 23 de ilişkilendirilmiştir.

Tablo 23 : Gelir Düzeyi İle Konut Satın Almak İçin Düşünülen Fiyat Aralığı Arasındaki İlişki

GELİR DÜZEYİ	YENİ KONUT İÇİN DÜŞÜNÜLEN FİYAT ARALIĞI		TOPLAM
	150 / 250 BİN TL	250 BİN TL ÜZERİ	
1- 1500 / 3500 TL	15 %48,4	16 %51,6	31 %100
2- 3501 / 5500 TL	26 %28,9	64 %71,10	90 %100
3- 5501 / 7500 TL	5 %17,2	24 %82,8	29 %100
TOPLAM	46 %30,7	104 %69,3	150 %100

Ki-Kare Bağımsızlık Testi = 7,170 ve anlamlılık düzeyi, gelir düzeyi ile satın alınacak konut için düşünülen fiyat aralığı arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. Düşük gelir düzeyine sahip olan bireylerin neredeyse yarısı 150 / 250 bin TL arasındaki fiyatlarda ev satın almayı düşünürken geriye kalanların 250 bin TL üzerinde ev satın almayı düşündüğü görülmektedir. Buna karşın gelir seviyesinin yükselmesi ile konut satın almak için düşünülen fiyatın yükseldiği izlenmektedir.

Tablo 24 : Gelir Düzeyi İle Konut Satın Almak İçin Ödeme Kaynakları Arasındaki İlişki

GELİR DÜZEYİ	YENİ KONUT İÇİN DÜŞÜNÜLEN FİYAT ARALIĞI			TOPLAM
	TAMAMI PEŞİN	ÇOĞU PEŞİN, KALAN KISMI KREDİ	ÇOĞU KREDİ, KALAN KISMI PEŞİN	
1- 1500 / 3500 TL	0 %0	1 %3,2	30 %96,8	31 %100
2- 3501 / 5500 TL	0 %0	8 %8,9	82 %91,1	90 %100
3- 5501 / 7500 TL	2 %6,9	12 %41,4	15 %51,7	29 %100
TOPLAM	2 %1,3	21 %14,0	127 %84,7	150 %100

Ki-Kare Bağımsızlık Testi =32,818 ve anlamlılık düzeyi, gelir düzeyi ile satın alınacak konutun finansman biçimi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. Düşük gelirlilerin neredeyse tamamının, orta gelirlilerin ezici çoğunluğunun ve yüksek gelirlilerin yarısının konutun finansmanın çoğunu krediyle karşılamayı düşündükleri görülmektedir. Gelir arttıkça konutun finansmanında öz kaynağın payının arttığı, kredinin payının azaldığı izlenmektedir.

Tablo 25 : Gelir Düzeyi İle Konut Kredisinde Tercih Edilen Vade Seçeneği Arasındaki İlişki

GELİR DÜZEYİ	KONUT KREDİSİ KULLANILMASI DURUMUNDA TERCİH EDİLEN VADE		TOPLAM
	3/ 6 YIL ARASI	6 YIL ÜZERİ	
1- 1500 / 3500 TL	4 %12,9	27 %87,1	31 %100
2- 3501 / 5500 TL	12 %13,3	78 %86,7	90 %100
3- 5501 / 7500 TL	12 %44,4	15 %55,6	27 %100
TOPLAM	28 %18,9	120 %81,1	148 %100

Ki-Kare Bağımsızlık Testi =14,030 ve anlamlılık düzeyi, gelir düzeyi ile kullanılması durumunda kredi vadesi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. Düşük ve orta düzeyde gelire sahip bireylerin ezici çoğunluğunun ve yüksek gelir grubuna sahip bireylerin yarıdan biraz fazlasının kredide vade tercihi 6 yılın üzeridir. Gelir seviyesinin artması ile 3-6 yıllık kredilerin daha fazla tercih ettiği görülmektedir. Buradan, gelir düzeyinin kredinin vadesi üzerinde belirleyici bir rol oynadığı sonucuna varılabilmektedir.

Bu analizler neticesinde gelir düzeyinin konut fiyatını, konut için kullanılacak kredinin payını ve kredinin vadesini belirlediği sonucu izlenmektedir.

Ailede ikinci bir gelire sahip olanların, konut satın almak için düşünülen fiyat arasındaki ilişki ile tablo 26 da ilişkilendirilmiştir.

Tablo 26 : İkinci Aile Gelirine Sahip Olmak İle Konut Satın Almak İçin Düşünülen Fiyat Aralığı Arasındaki İlişki

İKİNCİ GELİR VARLIĞI	YENİ KONUT İÇİN DÜŞÜNÜLEN FİYAT ARALIĞI		TOPLAM
	150 / 250 BİN TL	250 BİN TL ÜZERİ	
1- İKİNCİ GELİR YOK	43 %35,5	78 %64,5	121 %100
2- İKİNCİ GELİR VAR	3 %10,3	26 %89,7	29 %100
TOPLAM	46 %30,7	104 %69,3	150 %100

Ki-Kare Bağımsızlık Testi =6,083 ve anlamlılık düzeyi, ikinci gelir varlığı ile satın alınacak konut için düşünülen fiyat arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. İkinci (ek) geliri olmayanların üçte birin üzerindeki 100 / 150 bin TL aralığında konut satın almayı, geriye kalanlarında 250 bin TL üzerinde konut satın almayı düşündüğü, buna karşın ikinci geliri olanların çok yüksek kısmının 250 bin TL üzerinde konut satın almayı düşündükleri görülmektedir. İkinci gelire sahip olmak konut satın almak için düşünülen fiyatı yükselttiği izlenmektedir..

Tablo 27 : İkinci Aile Gelirine Sahip Olmak İle Konut Satın Almak İçin Ödeme Kaynakları Arasındaki İlişki

İKİNCİ GELİR VARLIĞI	YENİ KONUT İÇİN DÜŞÜNÜLEN FİYAT ARALIĞI			TOPLAM
	TAMAMI PEŞİN	ÇOĞU PEŞİN, KALAN KISMI KREDİ	ÇOĞU KREDİ, KALAN KISMI PEŞİN	
1- İKİNCİ GELİR YOK	1 %0,8	7 %5,8	113 %93,4	121 %100
2- İKİNCİ GELİR VAR	1 %3,40	14 %48,3	14 %48,3	29 %100
TOPLAM	2 %1,3	21 %14,0	127 %84,7	150 %100

Ki-Kare Bağımsızlık Testi =36,998 ve anlamlılık düzeyi, ikinci gelir düzeyi ile satın alınacak konutun finansman biçimi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki

vardır. İkinci geliri olmayanların neredeyse tamamının konutun finansmanını çoğunu krediyle karşılamayı düşündüğü görülmektedir. İkinci geliri olanların ise konutun çoğunun peşin geri kalanının kredi ile finansmanı düşündüğü, ikinci geliri olanların konutun finansmanında daha fazla öz kaynağa sahip olduğu izlenmektedir.

Tablo 28 : İkinci Aile Gelirine Sahip Olmak İle Konut Kredisinde Tercih Edilen Vade Seçeneği Arasındaki İlişki

İKİNCİ GELİR VARLIĞI	KONUT KREDİSİ KULLANILMASI DURUMUNDA TERCİH EDİLEN VADE		TOPLAM
	3/6 YIL ARASI	6 YIL ÜZERİ	
1- İKİNCİ GELİR YOK	17 %14,2	103 %85,8	120 %100
2- İKİNCİ GELİR VAR	11 %39,3	17 %60,7	28 %100
TOPLAM	28 %18,9	120 %81,1	148 %100

Ki-Kare Bağımsızlık Testi =9,338 ve anlamlılık düzeyi, ikinci gelir ile kullanılması durumunda kredi vadesi arasında istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişki vardır. İkinci geliri olmayanların büyük çoğunluğunun kredide vade tercihi 6 yılın üzeridir. İkinci geliri olanları ise, 60,7 lik kısmının kredide vade tercihi 6 yılın üzerinde olduğu, geriye kalan kısmının ise daha kısa vade olan 3 / 6 yıllık vadede kredileri tercih ettiği görülmektedir. Burada, ikinci bir gelirin varlığının kredinin vadesi üzerinde belirleyici bir rol oynadığı izlenmektedir.

İkinci bir gelirin varlığının konut fiyatını, konut için kullanılacak kredinin payını ve kredi vadesini belirlediği sonucu çıkarılabilmektedir.

4.3.2. Trabzon'da Faaliyette Olan İnşaat Yap-Sat Firmalarının Yapısı

Trabzon'da faaliyet gösteren 9 adet yap-sat firması ile yapılan görüşmeye istinaden elde edilen çıkarımlar;

Trabzon'da faaliyet gösteren ve yap-sat işi ile iştigal olan 9 adet firmanın yetkilisi ile görüşme yapılmış, yapılan görüşme neticesinde önemli çıkarımlar tespit edilmiştir.

Sermaye yapıları;

Öncelikli olarak görüşme yapılan 9 adet firmanın sermayeleri incelenmiş, sermayesi düşük olan firmaların hukuki yapılarının şahıs firması olduğu ve farklı bir iştigal konularının olmadığı, tek faaliyetlerinin yap-sat işi olduğu gözlenmiştir. Yüksek sermayeli yap-sat firmalarının limited ve anonim şirket şeklinde hukuki yapıya sahip oldukları, farklı sektörlerde faaliyetlerinin olduğu, ana faaliyetlerinin inşaat malzemesi satışı, marketler zinciri, mobilya imalat ve satışı, beyaz eşya satışı vb. olduğu ve ana faaliyetlerinden elde ettikleri kazançları yap-sat faaliyetine aktararak daha fazla kar elde etmeye çalıştıkları dikkat çekmiştir. Ayrıca farklı sektörlerdeki faaliyetleri esnasında bazı firmaların yatırım amaçlı satın aldıkları arsaları yap-sat şeklinde değerlendirerek yap-sat sektörüne giriş yaptıkları dikkat çekmiştir.

Yap-sat sektöründe faaliyette olan bu firmaların kredi kullanım eğilimleri incelendiğinde, sermayesi düşük olan şahıs firmalarının projelerinin tamamına yakınına kredi ile finanse etmeye eğilimli oldukları görülmüştür. Farklı sektörlerde faaliyeti olan diğer firmaların, bahsekonu diğer faaliyetlerinden elde ettikleri işletme sermayesini yap-sat faaliyetine aktarmaları kredi kullanma eğilimini azaltmıştır.

Eğitim seviyeleri ve mesleki yeterlilikleri;

Mesleki yeterlilik konuları incelendiğinde, yap-sat sektörüne girişte herhangi bir eğitim gerekliliğinin olmadığı, büyük yada küçük tüm yap-sat firmaların mesleki yeterlilik şartı aranmaksızın sektöre rahatlıkla giriş yapabildikleri görülmüştür.

Geçmiş dönemlerde yap-sat firmalarının (müteahhitlerin) eğitim seviyelerinin günümüze oranla daha düşük olduğu, günümüzde her meslek dalında olduğu gibi inşaat yap-sat sektöründe de eğitim seviyesinin daha yüksek olduğu mülakat edilmektedir. Trabzon'da faaliyette olan yap-sat firmaları ile yaptığımız mülakatlarda (9 adet firma), her bir şirket ortağının önlisans veya lisans seviyesinde eğitilmiş oldukları ve ağırlıklı olarak inşaat ve alt dallarında eğitim aldıkları görülmektedir.

Dolayısıyla, İnşaat yap-sat sektöründe faaliyette olan firma ve yöneticilerinin geçmiş dönemlere istinaden eğitim seviyelerinin yükseldiği, iş sağlığı ve güvenliği kurallarına uymaya, imar kanununa uygun iş yapmaya, deprem ve diğer doğal afetleri dikkate alma hususlarında daha bilinçli ve tedbirli iş yapmaya ve bu konularda yasalara uygun hareket etmeye çalıştıkları gözlenmektedir.

Trabzon'un Büyükşehir Belediyesi olması ile ilgili yaşanan değişimler ;

Trabzon'un 2012 yılında büyükşehir olması ile, belediye imar uygulamalarında bir değişiklik olup olmadığı konusu; Trabzon'da faaliyette olan inşaat yap-sat firmaları ile mülakat edilmiştir. Konu ile ilgili; büyükşehir olmadan önce her bir ilçenin imar uygulamalarının farklılık arz edebildiği, bugün tüm ilçe belediyeleri imar uygulamalarının büyükşehir belediyesitarafından yönetildiği, denetim ve kontrollerin büyükşehir belediyesi tarafından yapıldığı bilgileri alınmaktadır.

Ayrıca kanunlar ile güncellenen ve olgunlaştırılan imar uygulamalarının günümüz şartları ile daha uyumlu olduğu, çarpık kentleşmenin ve kaçak yapılaşmanın büyük ölçüde önlendiği belirtilmektedir.

Geçmiş dönemlerde sık sık uygulanan imar afları ile çarpık kentleşme sorununun büyüdüğü, günümüzde kentsel dönüşüm adı altında bu sorunun çözülmeye çalışıldığı,

ayrıca inşaat yap-sat firmaları için kentsel dönüşümün yeni ve büyük bir pazar oluşturduğu belirtilmektedir.

Trabzon'da faaliyet gösteren inşaat yap-sat firmalarının Trabzon Büyükşehir Belediyesi imar uygulamalarından memnun oldukları, merkezin dışında ilçelerde de konut üretiminin ve satışlarının artması hususunu desteklediği belirtilmektedir. Özellikle Trabzon merkezine yakın olan Yomra ve Akçaabat ilçelerinde konut yap-sat faaliyetlerinin gelişim hızının arttığı, tercih edilen bölgelerin başında Yomra ilçesi ve çevresinin geldiği beyan edilmektedir. Bu bölgelerde arazi yapısı ve maliyetlerinin de ayrıca yap-sat firmaları açısından avantajlı olduğu belirtilmektedir.

Müşteri memnuniyetine verdikleri önem;

Müşteri memnuniyetine verdikleri önem konusunda, büyük firmaların standart konut üretiminin dışına çıkabildikleri, yaptıkları projelerin lokasyonlarının olumlu olduğu ve sosyal özelliklerinin daha zengin olduğu, inşaa ettikleri projelerin gelecekteki işlerine ışık tutacağı bilinci ile hareket ettikleri, yaptıkları projelerde müşterileri açısından tercih kriterlerini (havuz, otopark, oyun parkı, lokal, spor kompleksi vb.) artırdığı görülmüştür. Diğer tarafta sermaye yapısı zayıf olan ve şahıs firması olarak faaliyette olan yap-sat firmalarının kat karşılığı işlere daha çok yönelerek arsa maliyetinden kurtulmaya çalıştıkları, inşaatta kullandıkları malzeme, ekipman ve işçilik maliyetlerini konut satışı ile finanse etmeye çalıştıkları, konut satış fiyatları konusunda daha esnek oldukları ve şartlara göre hareket ederek ürettikleri konutların yaratacağı tüketici memnuniyetini kısmen gözardı ettikleri görülmüştür.

Satış güçleri;

Şahıs firması olarak faaliyet gösteren yap-sat firmalarının ürettikleri konutların satış gücü ile yüksek sermayeli firmaların ürettikleri konutların satış gücünün kesin olarak piyasadaki bilinirlikleri ile orantılı olduğu görülmüştür. Ayrıca yüksek sermayeli yap-sat firmalarının, olası ekonomik kriz veya sektörü olumsuz etkileyecek gelişmelerin olması durumunda dayanıklılığının yüksek olduğu, şahıs firmalarının kriz yönetim

planının ancak düşük fiyat ile konut satmak yada banka kredisi kullanarak ödemelerini yapmak şeklinde olduğu gözlenmiştir.

Belediye ile ilişkileri;

Büyük yada küçük tüm yap-sat firmalarının bağlı buldukları belediyeler ile ilişkileri konusunda, firmaların belediye işmakinalarını ücreti karşılığında kiralayabildikleri, kazı ve harfiyat çalışmalarında belediyelerden destek alabildikleri, inşaat başlamadan önce imar planlarının incelenerek ruhsatlanması nedeni ile inşaat çalışmalarının ilerlemesi sırasında imar planı değişikliği gibi sorunların yaşanmadığı, ruhsata aykırı imalatlar yapılmadığı sürece belediyelerin inşaat müdahalede bulunmadığı bilgileri edinilmiştir.

Satış sonrası sorumlulukları;

Satış sonrası konutlarda oluşan ve oluşabilecek sorunlar karşısında yap-sat firmalarının tutumunu incelendiğinde, günümüzde tüketici derneklerinin yaptırım gücünün yüksek olması nedeni ile herhangi bir tüketici şikayeti karşısında yap-sat firmasının kesin çözüm bulmak ve sorunu gidermek zorunda olduğunu bilinmektedir. Tüm yap-sat firmalarının bu bilinç ile hareket ettiği, sorun yaratmayacak şekilde üretim yapmaya çalıştıkları ve olası bir sorun ile karşılaşıldığında çözüme açık oldukları gözlenmiştir.

En önemli sorunları;

Trabzon ilinde faaliyette olan firmaların en önemli sorunu, şehrin coğrafi özelliğinden dolayı inşaat yapılabilecek alanın az olması, arsa değerlerinin yüksek olması şeklinde ortaya çıkmıştır.

Genel anlamda; müşterilerin beklentileri gelir durumlarına göre farklılık gösterdiği için, satın almak istedikleri evlerde farklılık göstermektedir.

- Ev almak isteyen kişilerin ilk tercihi nezih çevre ve kolay ulaşım imkanı,
- Konut güvenilir ve dayanıklı olması,
- Apartmanın güvenlik önleminin yeterli olup olmadığı,
- Otopark sorununun olmaması,
- Konutun çevresindeki güvenlikle ilgili kaygı ve sıkıntı yaşatacak durumların olmaması,
- Apartman sakinlerinin profili ve yaklaşımları,
- Satış değerinin, gerçek değeri olup olmadığı,
- Kredi işlemlerinde sıkıntı yaşanıp yaşanmayacağı,
- Evin kullanışlı olup olmadığı,
- Evin içinde kullanılan malzemelerin kalitesi,

Müşterilerin öncelikleri değişmekle birlikte temel olarak dikkat ettikleri ve konutları değerlendirdikleri kriterleri bu şekilde sıralayabiliriz (Bigpara, 2015).

Aynı zamanda konut satın alacak kişilerin, konut için ödeyecekleri paranın tutarını belirlerken gayrimenkulün çevresine kazandırdığı ya da kazandıracığı artı değeri, kiracıları ya da olası kiracılarının niteliği, mevcut ya da olası kira değeri, kira süreleri ve sözleşme koşulları, yönetim şirketinin etkinliği, çevredeki gayrimenkullerin satış ya da kira değerleri, bölgenin gelişim yapısı, alışveriş merkezlerine, sağlık kuruluşlarına, okullara yakınlığı, ana ulaşım hatlarına yakınlığı ve ulaşım kolaylığı hususlarına dikkat ettikleri gözlenmektedir (Memurlar, 2010).

Konut değerini belirleyen bu faktörlerde, konut satın alacak tüketicilerin dikkat ettikleri hususlar içinde sayılmaktadır. Bu noktada yap-sat işletmelerinin beklentilere cevap verebildikleri ölçüde faaliyetlerine devam edebildikleri gözlenmektedir.

Ülkemizde son yıllarda yap-sat dektöründeki gelişme ve gayrimenkullere yapılan yatırımlar sadece büyük şehirlerde değil, gelişmekte olan bir çok şehirde de artmaktadır. Bu artış trendi, zengin tarihi, coğrafi güzellikleri ve kültürel yapısı ile ön plana çıkan Doğu Karadeniz Bölgesinin metropol şehri Trabzon'da da somut olarak görülmektedir.

Trabzon'da büyümenin getirdiği değişimin etkileri; gerek yaşam tercihlerinde gerekse sosyal hayatta göze çarpmaktadır.

Doğu Karadeniz Bölgesinde merkezi konumu ile ön plana çıkmış Trabzon'un, özellikle ticaret ve turizm merkezi olması ile birlikte çevre şehirler ile yoğun etkileşimi, kentin bir g.menkul yatırım merkezi haline dönüşmesinde çok etkilidir.

T.C. Kalkınma Bakanlığı Doğu Karadeniz Projesi, Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı'ndan (DOKAP) alınan verilere göre Trabzon'da gayrimenkul yatırımı yaptıkları açıkça bilinmekte olan arap turistlerin sayısında yıllar itibariyle yoğun bir artış olduğu, araplar dışında bölgemizi ziyaret eden yerli ve yabancı turist sayısında da artış hızının yüksek olduğu, kişi sayısına oranla bölgemizdeki turizm gelirinin yükseldiği gözlenmektedir.

**Tablo 29. Yıllar İtibariyle Bölgemizi Ziyaret Eden Turist Sayısı
(Yerli ve Yabancı)**

YIL	BÖLGEMİZİ ZİYARET EDEN YERLİ VE YABANCI TURİST SAYISI
2010	2.630.156
2011	2.950.307
2012	4.535.396
2013	4.800.000
2014	5.000.000
2015	5.500.000
2016

Kaynak: Doka, 2016

Doka İl Koordinatörlüğü'nden alınan bilgilerde, 2015 yılı rakamlarının henüz netleşmediği, 5.500.000.- TL kişi sayısından az olmamak üzere 2015 yılında bölgemizi ziyaret eden turist sayısında 2014 rakamlarının esas alındığı beyan edilmiştir

Aynı bilgiler ışığında bölgemizi ziyaret eden arap turist sayısı incelenmiş, yıllar itibariyle bölgemize gelen arap turist sayılarına aşağıdaki tabloda yer verilmiştir. Bölgemizi ziyaret eden yerli ve yabancı turistlerin her birinin kesin uğrak yerinin hava limanı ve merkezi konumu sayesinde Trabzon olduğu ayrıca beyan edilmiş, bu nedenle bölgemiz için belirlenen rakamların aynı zamanda Trabzon için geçerli sayılabileceği belirtilmiştir.

Tablo 30. Yıllar İtibariyle Bölgemizi Ziyaret Eden Arap Turist Sayısı

YIL	BÖLGEMİZİ ZİYARET EDEN ARAP TURİST SAYISI
2010	30.000
2011	65.000
2012	130.000
2013	190.000
2014	260.000
2015	450.000
2016

Kaynak: Doka, 2016

2016 yılı için beklentileri İl Koordinatörüne sorulduğunda 2016 yılı sonuna kadar bölgemize 600.000 kişi seviyesinde arap turist gelmiş olacağını beklentisinde oldukları ve yılın bu zamanına kadar gelen arap turist sayısının bu sayıyı desteklediği bilgileri edinilmiştir.

Tablo 31. Bölgemizde 2015 Yılı Turizm Sektörü Gelirleri (USD)

TURİST TİPİ	TURİST SAYISI	KİŞİ BAŞI HARCAMA	TOPLAM HARCAMA
Yerli	4.250.000	1.150	4.887.500.000
Yabancı (Araplar hariç)	800.000	750	600.000.000
Arap Turist	450.000	3.000	1.350.000.000
Toplam	5.500.000		6.837.500.000

Kaynak: Doka, 2016

Bölgemizi ziyaret eden turistlerin kişi başı harcamaları incelendiğinde en çok harcama tutarının arap turislerde olduğu, arap turist sayısının artmasının toplam turizm gelirini daha hızlı artıracakı görülmektedir.

Tablo 32. Bölgemizi Ziyaret Eden Arap Turistlerin Harcama Dağılımları (USD)

Arap Turistlerin 2015 Yılı Harcama Toplamı	1.350.000.000
Gayrimenkul (Konut, arsa, ticari nitelikli)	950.000.000
Alış Veriş ve Diğer	400.000.000

Kaynak: Doka, 2016

Arap turistlerin harcamalarının ayrıntıları ile ilgili edinilen bilgilere göre ağırlığın gayrimenkul (konut, arsa) alımından kaynaklandığı görülmektedir. Bu durum yap-sat firmalarının iştahını fazlasıyla kabartmaktadır. Trabzon’da konut talebinin artmasını, konut fiyatlarının yükselmesini sağlayan bu durum yap-sat firmalarının lehine bir durum olarak gelişse de Arap turistlerin bir konut satın aldığı binadan yada apartmandan yerli halkın konut satın almak istememesi durumu gözlenmektedir. Dolayısıyla arap turistlerin bir bloğu / bir binanın tamamını satın aldıkları yerel medyada haber konusu dahi olmuştur. Yap-sat firmalarının satışlarında bu ayrıntıyı dikkate aldıkları ayrıca bilinmektedir.

4.3.3. Proje Finansmanı Modelinin; İnşaat Yap-sat Firmalarına Ve Tüketicilere Sağladığı Faiz (Finansman Gideri) Avantajı;

İnşaat yap-sat firmaları açısından ;

Herhangi bir inşaat yap-sat firmasının, konut inşaatında kullanılmak üzere finansman desteğine ihtiyaç duyması son derece doğal bir durumdur. Finansman desteği ihtiyacını doğuran çeşitli nedenler vardır ve öncelikle bu nedenleri doğru tespit etmek gerekmektedir. Örnek olarak Trabzon piyasasında faaliyette olan firmaların;

- Konutları tamamladıktan sonra yüksek fiyat üzerinden satış yapmak isteyebilmekte oldukları, ön satışlardan elde edeceği kar oranı düşük gelir yerine kredi kullanmayı tercih edebilmekte oldukları,
- Satışlar neticesinde beklediği tahsilatları zamanında gerçekleştiremeyip, kredi kullanmaya yönelebildikleri,
- Kullanacağı inşaat malzemelerinin fiyatlarında yükseliş olacağının istihbaratını alarak, kredi kullanıp uygun fiyat ile inşaat malzemesi satın alabileceği fırsatlar yakalayabildikleri,
- Döviz kurlarında olumsuz dalgalanmalardan (özellikle demir alımlarında) etkilenmemek için kredi kullanmayı tercih edebildikleri,
- Yapımı devam eden konutlardan proje üzerinden hedeflenen satış sayısını yakalayamadıkları durumlarda kredi kullanarak işletme sermayesi olarak kullanabildikleri,
- Firma ödemelerinin belirli dönemlerde yoğunlaşması durumunda kredi kullanarak ödeme yapmayı tercih edebildikleri,

Ve buna benzer çeşitli durumları yaşadıkları mülakat edilmektedir.

Bahsekonu durumlarda fon yönetiminde başarısız olan bir çok firma faaliyetlerinden zarar edebilmekte, zincirleme olarak firmayı takiben alt sektör firmaları, bu firmaların çalışanları ve konut satın almış olan tüketiciler mağdur olabilmektedir. Firmanın kredi karşılığında katlanacağı finansman giderinden (faiz) daha fazla fayda sağlayacak işler için kredi kullanması esastır.

Örnek olarak; 1.000.0000.-TL kısa vadeli kredi kullanmak durumunda olan bir yap-sat firmasının sıradan kredi türlerini kullanması durumunda katlanmak zorunda olacağı maliyetler Tablo 33 de gösterilmektedir.

Tablo 33. Yap-sat Firmasının Bir Yıl Vadeli ve 1.000.000.-TL Tutarında Kredi Kullanması Durumunda Firmanın Katlanacağı Maliyet

		KULLANIM TUTARI	VADE	YILLIK FAİZ ORANI (%)	ÖDEME PLANI	ÜCRET, KOMİSYON, SİGORTA VB. TOPLAMI	KREDİ GERİ ÖDEME TOPLAMI	KREDİ MALİYETİ
TEMİNATSIZ	İŞLEK KREDİ	1.000.000 TL	1 YIL (3 AYDA BİR FAİZ VE VADE SONUNDA ANAPARA + FAİZ ÖDEMELİ)	15	3 AYDA BİR 39.375.-TL + VADE SONUNDA 1.039.375.-TL	6.000 TL	1.157.500 TL	163.500 TL
	TAKSİTLİ KREDİ	1.000.000 TL	12 AY EŞİT TAKSİT ÖDEMELİ	14,40	90.315.-TL 12 EŞİT TAKSİT	13.000 TL	1.083.780 TL	96.780 TL
TEMİNATLI	İŞLEK KREDİ	1.000.000 TL	1 YIL (3 AYDA BİR FAİZ VE VADE SONUNDA ANAPARA + FAİZ ÖDEMELİ)	13	3 AYDA BİR 34.125.-TL + VADE SONUNDA 1.034.125.-TL	5.000 TL	1.136.500 TL	141.500 TL
	TAKSİTLİ KREDİ	1.000.000 TL	12 AY EŞİT TAKSİT ÖDEMELİ	13,44	89.840.-TL 12 EŞİT TAKSİT	10.000 TL	1.078.080 TL	88.080 TL

NOT: Faiz oranı ve diğer ücretler, Trabzon'da faaliyette olan 4 adet banka ile mülakat edilmiş, zaman içinde değişkenlik arzettiği için banka ismi anılmamıştır.

Tablo 33 de görüldüğü üzere 1 yıl vadeli 1.000.000.-TL işlek kredi kullanan firma bankaya teminat öneriyor ise 141.500.-TL ve teminat öneremiyor ise 163.500.-TL maliyete katlanmak zorunda olmaktadır. Aynı şekilde krediyi 12 ay eşit taksitli kullanması durumunda; bankaya teminat öneriyor ise 88.080.-TL ve teminat öneremiyor ise 96.780.-TL maliyete katlanmak zorunda olmaktadır. Günümüz şartlarında bu maliyetler firma için faaliyet karlılığını olumsuz etkileyen önemli bir gider kalemi oluşturabilmektedir.

Fon ihtiyacını konusunda bankalar tarafından sunulan proje finansmanı modeli, yap-sat firmalarına ilave maliyet yaratmadan fon sağlayan bir model olduğu için firma karlılığına önemli ölçüde katkı sağlamaktadır. Konut inşaatının devamı esnasında fon ihtiyacı olan yap-sat firması henüz tamamlamadığı konutları proje finansmanı modeli üzerinden müşterilerine konut kredisi kullandırarak satabilmekte ve konut kredisi bedellerini bankanın kontrolünde işletme sermayesi yapabilmekte ve fon ihtiyacını

karşılayabilmektedir. 10 adet müşterisinin her birine 100'er bin TL lik konut kredisi kullanarak satış yapacak olan bir yap-sat firması 1.000.000.-TL lik işletme sermayesi elde etmiş olmakla birlikte eş zamanlı olarak 10 adet konut satışı yapmış olmanın avantajında elde edebilmektedir.

Tüketici açısından,

Henüz tamamlanmamış veya yapımına henüz başlanmış olan bir konut satın alma durumu ile karşı karşıya kalındığında, peşinat kısmını yap-sat firmasına ödeyerek, oluşturacakları ödeme planı çerçevesinde konutun tamamlanmasının beklenmesi, inşaatın ilerleme durumunun takip edilmesitüketici açısından nispeten zordur ve tüketicide tedirginlik yaratabilmektedir. Proje finansmanı modelinde banka ile inşaat yap-sat firması arasında düzenlenen sözleşmedeki maddelerin koruyuculuğundan önemli ölçüde tüketicide payını almaktadır. Herhangi bir banka ile bu sözleşmeye taraf olan inşaat yap-sat firmasının, üretmeye devam ettiği konutların satış hızı bu nedenlerle daha yüksek olmaktadır. Tüketici, yapımı tamamlanmamış konutu (projesi üzerinden) satın almaya karar verdiğinde, yap-sat firmasının fonlandığı bankadan konut kredisi kullanarak satın alma işlemini gerçekleştirebilmekte, kullandığı kredi banka kontrolünde yap-sat firmasına aktarılarak hem yap-sat firması fonlanmakta, hem tüketici fiyat avantajlı konut edinebilmekte, hem de banka garantisi ile tüketici hakları korunabilmektedir. Bahsekonu sözleşmedeki maddeler ;

- Yap-sat firmasının ve kefillerin, bireysel konut kredilerine garantör sıfatıyla kefaleti alınacak olup; konutların tüketiciye teslim edilmesi, müşterinin konutu istediği şartlarda teslim aldığına dair ibra yazısını vermesi ve g.menkuller üzerinde Bankamız lehine 1. derece ipotek tesisi edilene kadar kefaletler devam edecektir. Konutların teslimi akabinde, sözkonusu kefaletler kaldırılacaktır. İbra yazısında Firmanın sorumluluğu yalnızca ayıplı mallara yönelik olacak, alıcının konuttaki kusur nedeni ile konutu almaktan cayması durumunda sattığı konutu geri almayı taahhüt ettiğine dair bir madde, düzenlenecek olan protokol metnine eklenmelidir..

- İnşaatın yapıldığı arsa üzerinde herhangi bir banka / finans kuruluşunca konulmuş bir takyidat olmamalıdır.
- Bireysel kredi kullandırımı öncesinde projede kat irtifaklarının tesis edilmiş olması şartı aranmalıdır.
- Bireysel kredinin kullandırıldığı aynı gün içerisinde kat irtifak tapuları üzerinde ipotek tesis edilmelidir.
- İlgili bankanın genel müdürlük proje kredileri mühendisleri tarafından ihtiyaç duyulması halinde saha ziyareti düzenlenmeli ve inşaatın ilerlemesi yerinde tespit edilerek kullandırılan bloke tutarların inşaatı aktarıldığı tespit edilmelidir.
- Banka tarafından kullandırılacak konut kredi bedelleri yap-sat firmasının ilgili bankadaki hesaplarına yatırılacak ve % 100'ü bloke altına alınacaktır. İnşaatın tamamlanma oranı ile orantılı olarak bloke altına alınan konut kredisi tutarları yap-sat firmasının serbest kullanımına bırakılmalıdır.

Şeklinde olup, maddelerin tamamı hem banka için hem de tüketici için teminat niteliğinde olmaktadır. Herhangi bir tüketicinin proje finansmanı modeli içerisinde konut kredisi kullanarak henüz tamamlanmamış bir konutu satın alması durumunda, banka ile yap-sat firması arasındaki sözleşmeye istinaden; yap-sat firmasının belirttiği süre içinde konutları tamamlayıp eksiksiz olarak teslim edeceği, konutlarda kullanım açısından bir sorun oluşması durumunda şartsız iade edilebileceği ve konutun teslim alındığı tarihten itibaren 1 yıl boyunca yap-sat firmasının tüketiciye karşı sorumluluğunun devam edeceği, konut inşaatının banka tarafından periyodik aralıklarla ziyaret edilerek ilerleme hızının kontrol edileceği vb. güven verici unsurlar en önemli tercih nedenleri arasında yer alabilmektedir.

Tüketici açısından bir diğer avantaj, proje finansmanı modeli içinde konut kredisi kullanılması durumunda faiz oranları tüketici lehine değişmektedir. Örnek olarak; 100.000.-TL konut kredisi kullanmak durumunda olan bir tüketicinin sıradan konut kredisi kullanması durumunda katlanmak zorunda olacağı maliyetler ile proje finansmanı modeline dahil olarak konut kredisi kullanması durumunda katlanacağı maliyetler arasındaki farklar Tablo 34 de gösterilmektedir.

Tablo 34. Standart Konut Kredisi ile Proje Finansmanı Modeli İçinde Kullanılacak 100.000.-TL Konut Kredisinin Maliyetlerindeki Fark

STANDART OLARAK KULLANILAN 100.000TL KONUT KREDİSİ						PROJE FİNANSMANI MODELİ İÇİNDE KULLANILAN 100.000TL KONUT KREDİSİ						FARK
VADE (AY)	FAİZ ORANI (%)	MASRAF VE KOMİSYON	AYLIK TAKSİT TUTARI	TOPLAM GERİ ÖDEME	MALİYET	VADE (AY)	FAİZ ORANI (%)	MASRAF VE KOMİSYON	AYLIK TAKSİT TUTARI	TOPLAM GERİ ÖDEME	MALİYET	
36	0,93	2.000 TL	3.281 TL	120.116 TL	20.116 TL	36	0,83	0	3.224 TL	116.064 TL	16.064 TL	4.052 TL
48	0,93	2.000 TL	2.592 TL	126.416 TL	26.416 TL	48	0,83	0	2.534 TL	121.632 TL	21.632 TL	4.784 TL
60	0,93	2.000 TL	2.182 TL	132.920 TL	32.920 TL	60	0,83	0	2.122 TL	127.320 TL	27.320 TL	5.600 TL
72	0,95	2.000 TL	1.923 TL	140.456 TL	40.456 TL	72	0,85	0	1.862 TL	134.064 TL	34.064 TL	6.392 TL
84	0,95	2.000 TL	1.733 TL	147.572 TL	47.572 TL	84	0,85	0	1.670 TL	140.280 TL	40.280 TL	7.292 TL
96	0,97	2.000 TL	1.605 TL	156.080 TL	56.080 TL	96	0,87	0	1.540 TL	147.840 TL	47.840 TL	8.240 TL
108	0,97	2.000 TL	1.498 TL	163.784 TL	63.784 TL	108	0,87	0	1.431 TL	154.548 TL	54.548 TL	9.236 TL
120	0,97	2.000 TL	1.413 TL	171.560 TL	71.560 TL	120	0,87	0	1.346 TL	161.520 TL	61.520 TL	10.040 TL

NOT: Faiz oranı ve diğer ücretler, Trabzon'da faaliyette olan 4 adet banka ile mülakat edilmiş, zaman içinde değişiklik arzettiği için banka ismi anılmamıştır.

Tablo 34 de görüldüğü üzere proje finansmanı modeli içinde konut kredisi kullanan tüketici, standart konut kredisi kullanması durumu ile karşılaştırıldığında daha avantajlı olabilmektedir. 120 ay vade ile 100.000.-TL konut kredisi kullanacak bir tüketicinin toplamlamda geri ödemesi, standart konut kredilerinde 171.560.-TL olmakta iken, proje finansmanı modeli içerisinde 161.520.-TL tutarında olmaktadır. Aynı şekilde proje finansmanı modeli içinde kullanacağı konut kredilerinin diğer vade seçeneklerinde de tüketiciler, standart konut kredisi kullanımlarına oranla avantajlarını devam ettirebilmektedirler

4.4. DOĞRU KREDİLENDİRME İLE ELDE EDİLEN KAZANIMLAR

4.4.1. Ülke Ekonomisi Kazanımları

Türkiye’de ve dünyada ekonomik faaliyetin itici güçlerinden olan inşaat sektörünün 2014 yılı itibarıyla küresel ekonomiden aldığı pay %10-12 seviyelerindedir. İnşaat sektörünün Türkiye’de GSYH içindeki payı ise %6 ile dünya ortalamasının altındadır. Gelişmekte olan ülkelerde sektörün büyüme oranları, görece canlı ekonomik aktivite ve yüksek yatırım potansiyeli paralelinde gelişmiş ülke ortalamalarının üzerinde seyretmektedir. Bu çerçevede, 2025 itibarıyla sektörün ekonomideki payının gelişmekte olan ülkelerde %16,7, gelişmiş ülkelerde ise %10 düzeyinde olacağı tahmin edilmektedir. (Türkiye İş Bankası A.Ş., 2016)

Ülkemizde inşaat yap-sat sektörü çalışan sayısı, inşaat sektörünün bağlı olduğu ve finanse ettiği inşaat alt sektörleri (demir, beton, nakliye, her çeşit inşaat malzemesi vb) dikkate alındığında sektörün ekonomide yarattığı dinamо etkisi çok yüksektir. Konut satın alma taleplerinde gözlenen artış, büyüyen ekonomi, insanların alım gücündeki artış, genç nüfusun yüksek olması paralelinde inşaat yap-sat sektörünün bahsekonu dinamо etkisinin daha da yükselmesi beklenmektedir.

İnşaat yap-sat sektörünün iç dinamiklerine bakıldığında, doğru finansman kaynağına sahip olunduğı sürece sektörün hızlı büyüdüğü, konutların tamamlanma hızının arttığı, inşaat alt sektörlerinde nakit akışının hızlandığı, tamamlanan işlerin tüketicileri memnun ettiği ve konut satış hızının arttığı gözlenmektedir. Doğru finansman kaynağı konusunda ilk tercih edilen firmanın özkaynağı olsada, ülkemizde inşaat yap-sektöründe faaliyet gösteren bir çok firmanın sahip olduğu özkaynağın düşük düzeyde olduğu bilinmektedir. Özkaynak dışında konut satışları ile kendini finanse eden yap-sat firmalarının çok sık olarak banka kredisine başvurdukları, banka kredisi için katlanılacak finansman gideri ile konutu tamamladıktan sonra satabilecekleri tavan fiyatı hesapladıklarında düşük fiyatlı ön satış yerine banka kredisini tercih ettikleri görülmektedir.

Bankaların müşteri kazanmak, kar elde etmek arzusu ile inşaat yap-sat firmalarına uygun olarak hazırladıkları finansman modelleri, firmalar açısından son derece avantajlı olabilmekte olup, sağlıklı bir tahsis sürecinden sonra inşaat yap-sat sektöründe ilerleyebileceği öngörülen firmaların kredilendirilmesi esas alınmaktadır.

Kullanılan krediler / finansal kiralama ile inşaat yap-sat firmalarının faaliyetlerini yürütmeleri ve büyümeleri, inşaat alt sektörlerinde nakit akışının hızlanması, sektörde istihdamın artması, konut satın alacak potansiyel kişilerin memnuniyetinin artması, tüketici – banka – yap-sat firması üçgeninde güven sorununun ortadan kalkması, bankaların kredi rakamlarını yükseltmesi ve kar elde etmesi vb. unsurları esas aldığımızda her birinin doğru kredilendirme ile oluştuğu görülmektedir. Bütün bu olumlu dinamikler sayesinde esas kazananın ülkemiz ekonomisi olacağı öngörülmektedir.

4.4.2. Bölge Ekonomisi Kazanımları

İnşaat yap-sat firmalarının finansman kaynağı bulamama ve yetersiz sermaye nedeni ile faaliyetlerinin yavaşlamasında / durma noktasına geldiğinde, kredi tahsis sürecinin olumlu sonuçlanması şartı ile uygun zamanda uygun olan kredi türü ile fonlanması ve firmalara destek olunmasının bölgemiz ekonomisine katkısı ile ülke ekonomisine katkısı doğru orantılıdır. Bölgedeki yap-sat sektörünün büyümesi ile, iş hacminin artmasını, nakit akışının hızlanmasını, istihdamın artmasını, göç miktarının azalması, yaşamak için tercih edilen bölge olma özelliğinin artması, bölgedeki yaşam kalitesinin yükselmesi vb. olumlu faktörleri sıralamak mümkündür.

Trabzon Ticaret Borsasından alınan bilgiler doğrultusunda Trabzon ilinde inşaat yap-sat işi yapan ve inşaat alt sektörlerinde faaliyet gösteren firma (ağır ve hafif inşaat malzemesi satan firmalar, nakliye firmaları, akaryakıt firmaları vb.) sayısı araştırılmış, 1213 adet firmanın faaliyetinde aktif olduğu bilgisi alınmıştır. (TTB, 2016)

Firma adetinden de anlaşılacağı üzere yap-sat sektördeki olumlu gelişmelerin lokomotif etkisi ile tüm firmaları etkileyeceği, bölgede gelişim hızının artacağı net olarak ifade edilebilmektedir.

Bölgemizde aktif olan banka şubelerinin, inşaat yap-sat firmaları ile olan ilişkilerine bakıldığında, firmaları yakından tanıyıp mali analiz ve piyasa istihbaratları yapmak hususunda herhangi bir sorun yaşamadıkları gözlenmektedir. Yakın tanımının verdiği avantaj ile bankalar, inşaat yap-sat firmalarını yönlendirebilmekte, yapılan projelerin olumlu ve olumsuz yönlerini rahatlıkla tartışabilmektedirler.

Ülke ekonomisinde ve siyasi istikrarda her hangi bir olumsuzluğun yaşanmadığı her zaman diliminde, hem inşaat yap-sat firmaları hem de onları finanse etmeye hazır olan bankalar, faaliyetleri ile ülke ve bölge ekonomisine katkı sağlamaktadırlar.

SONUÇ

Çalışmamızda, Trabzon'da yaşayan ve konut satın alma potansiyeline sahip 150 katılımcı üzerinde yapılan araştırma neticesinde; ağırlıklı kısmının kiralık olan evlerde ikamet ettiği ve öncelikli olarak kendi oturumları için konut satın almaya istekli oldukları gözlenmiştir. Ayrıca katılımcıların %68 lik kısmının 0-5 yıl süre aralığında aynı evde ikamet ettikleri ve ortalama 5 yılda bir başka bir eve taşınmak durumunda oldukları bilgileri edinilmiş, başka bir eve taşınmanın yarattığı maddi ve manevi zorlukların da insanları kalıcı olarak bir konut satın alma düşüncesine ittiği gözlenmiştir.

Kendilerine ya da aile bireylerine ait evlerde ikamet eden katılımcıların konut satın alma istekleri araştırılmış, kira giderlerinin olmamasına karşın yatırım amaçlı yeni konut satın alma düşüncelerinin güçlü olduğu, toplumun tüm kesimlerinde konut satın almanın iyi bir yatırım yöntemi olarak yaygın olduğu gözlenmiştir.

Görüşme yapılan katılımcıların %93,3 lük kısmının satın almak istediği konut tipinin apartman dairesi şeklinde olduğu sonucu elde edilmiş, bu düşüncenin temelinde kolay alınıp satılması ve zaman içinde değer kazanması düşüncesinin olduğu gözlenmiştir.

Katılımcıların %84 lük kısmı 100-149 m² büyüklüğünde bir evde ikamet ederken, yine katılımcıların %94 lük kısmının 150-199 m² büyüklüğünde bir konut satın almak düşüncesinde oldukları gözlenmiştir. Bu duruma istinaden katılımcıların ağırlıklı kısmının mevcutta ikamet ettikleri evlerden ve özelliklerinden memnun olmadıkları, daha büyük ve daha kullanışlı bir ev satın almak düşüncesine hakim oldukları sonucu elde edilmiştir.

Konut satın almak için kaynakları araştırıldığında, katılımcıların %84,7 lik kısmı konut bedelinin ağırlıklı kısmını kredi ile karşılamak düşüncesinde olup, yine katılımcıların %80 lik kısmının 6 yıl ve üzerinde bir vade ile kredi kullanabilecekleri,

aksi durumda (vadenin kısılması) geri ödemelerde sorun yaşayabilecekleri fikrine sahip oldukları bilgileri edinilmiştir.

Tüketici tarafında, kendi oturumları için veya yatırım amaçlı konut satın alma düşüncesinin ağırlıkta olduğu, yeterli kaynak olmasa da uzun vadeli konut kredisi ile finansman sağlama fikrinin hakim olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Trabzon'da faaliyet gösteren inşaat yap-sat firmaları tarafında ise nüfus artışına bağlı olarak piyasada artan konut talebinin, son yıllarda artış gösteren yabancıların (özellikle Araplar) bölgemizdeki konut edinimlerinin bir fırsat olarak görüldüğü ve iş hacminde artışın devam edeceği fikrinin hakim olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ayrıca yap-sat firmalarının Trabzon'un büyükşehir olması ile oluşan yapıdan ve uygulamalardan memnun oldukları, imkanlardan daha fazla yararlanabildikleri, çarpık kentleşmenin çözümü olan kentsel dönüşüm projelerinin de iş hacmini artıracığı düşüncesinde oldukları bilgileri edinilmiştir.

Bankalar tarafında ise, yap-sat firmaları için sunulan finansman modelleri içinde öne çıkan proje finansmanı modeli; tüketiciye uygun maliyet ile konut kredisi imkanı sağlayıp, tüketicinin yap-sat firmasına olan güven sorununu ortadan kaldırmakta, yap-sat firmalarına henüz tamamlamadıkları konutlar için satış gücü kazandırmakta, yap-sat firmasının ihtiyacı olan işletme sermayesini en uygun maliyet ile fonlamakta olduğu görüşü elde edilmiştir. Yap-sat firmalarının bu şekilde en doğru finansman modelini kullanarak, finansman gideri yükünü minimize edeceği öngörülmektedir.

İnşaat yap-sat sektörünün ekonomi içerisinde lokomotif olma özelliğinden yola çıkarsak, yap-sat sektörü firmalarının işlerinin yolunda gitmesi, bağlantılı olarak birçok sektörde güç yaratmaktadır. .

Yap-sat sektörünün fonladığı sektörleri genel olarak ele aldığımızda;

- İnşaat malzemesi satışları yapan ticari işletmeler
- Ağır inşaat malzemesi üretimi yapan (demir çelik, seramik, çimento, hazır beton vb.) firmalar

- Hafif inşaat malzemesi üretimi yapan (kapı, pencere, mobilya vb.) firmalar
- Nakliye (malzeme nakli) firmaları
- Akaryakıt (enerji) sektörü

Benzeri birçok alanda nakit akışı yarattığını görmekteyiz. İnşaat yap-sat sektöründe olumlu olan her şey bahsekonu sektör ve firmalarda aynı şekilde olumlu etki yaratmaktadır. Yani doğru kredilendirme ile sadece yap-sat sektörü değil bağlantılı bir çok sektör fonlanmakta, bir çok sektör büyümektedir.

Yap-sat sektörünün ve bağlantılı olarak saydığımız bütün sektörlerin istihdam ettiği kişi sayısı düşünüldüğünde (vasıflı ve vasıfsız, okuma yazma dahi bilmeyen bir çok kişi bu sektörlerde çalışabilmekte, ekonomiye fayda saylayabilmektedir) toplum ve ekonominin kazanımını ortaya çıkılmaktadır.

Trabzon bölgesinin gelişmesi ile inşaat yap-sat sektörünün ilişkisi konusunda ilgili olarak; 1213 adet inşaat ve inşaat alt sektöründe faaliyette olan firmanın Trabzon'da aktif olduğu bilgisinden hareketle; bu firmaların oluşturdukları nakit akışları, yarattıkları istihdam çok önemlidir. Dolayısıyla inşaat yap-sat sektörünün doğru kredilendirilmesi, bu firmalara tahsis edilecek kredi modellerinin firmaların faaliyet hacimleri ile uyumlu olması, firmaların kullanacakları kredi türleri ve vadeleri ile nakit akışlarının orantılı olması inşaat yap-sat ve alt sektöründeki firmaların geleceği, karlılıkları ve bölge / ülke ekonomisinin gelişimi için olumlu olacaktır.

ÖNERİLER

Sermaye büyüklüğü ve geçmişte tamamladığı proje (konut sayısı) sayısı ne olursa olsun, herhangi bir inşaat yap-sat firmasının, Trabzon bölgesinde ürettiği konutu satabilme potansiyeli yüksektir. Esas olan; inşaat yap-sat firmasının konut projesini tamamlayabilmesidir. Konut projesinin tamamlanabilmesi için doğru fon kaynak ve yönetimine sahip olması, ihtiyaç duyması durumunda faaliyet hacmi ile uyumlu ve nakit akışı ile orantılı şekilde kredilendirilmesi herhangi bir inşaat yap-sat firması için hayati önem taşımaktadır.

Bankaların inşaat yap-sat sektöründe faaliyette bulunan firmaları kredilendirmesi sürecinde yaşadığı en önemli sorun kayıt dışılık olup, yap-sat firmalarının muhasebe sistemleri ile ilgili olarak;

- Profesyonel muhasebe kayıt sistemi için özen gösterilmesi,
- Ödenen borçlarının ve tahsil edilen alacaklarının mizan kayıtlarına sürekli işlenmesi, güncelliğinin sağlanması,
- Kasa ve bankalar gibi likit olan kalemlerdeki bakiyelerin güncellenmesi, bu kalemlerdeki yüksek bakiyelerin firmayı likit gösterdiğinin ve fon ihtiyacından uzaklaştırdığının bilinmesi
- Alacaklar kalemlerindeki hareketsizliklerin / donuk seyirlerin firmada alacak zaafiyeti yarattığı ve alacaklarını tahsil edemediği için krediye yöneldiği imajının oluştuğunun bilinmesi
- Stok kayıtlarının güncellenmemesinden dolayı firmanın satış yapamadığı düşüncesinin oluştuğu bilincinde olunması
- Ortaklardan alacaklar kaleminin bankalar tarafından sevilmediği ve ortakların özel harcamalarının firma üzerinden fonlandığı düşünülünün bilinmesi
- Duran varlıklar kalemlerine, firmaya ait var olan tüm taşıt, makine ekipman, bina, arsa, diğer yatırım vb. varlıklarının işlenmesinin firmayı güçlü gösterdiğinin, var olduğu halde kayıtlara işlenmemiş olmasının banka kredi süreci içinde firmaya bir katkı sağlamadığının bilinmesi

- Kısa vadeli yabancı kaynakların içinde firmanın daha önce kullandığı banka kredilerinin güncellenmesinin firmanın güvenilirliğini artırdığının bilinmesi
- Ticari borçlar kaleminde firmanın borç senetleri kaleminin senetsiz borçlar kalemine oranla yüksek olmasının firma açısından imajı olumsuz etkilediğinin farkına varılması
- Ödediği borçlarını güncelleyerek borç seviyesinin gerçeği yasıtmasının kredi kararına yardımcı olduğunun bilinmesi
- Uzun vadeli borçların sıklıkla yatırım harcamalarında (kısa vadede firmaya getirisi olmayacak / uzun vadede firmaya katkı sağlayacak harcamalarda) tercih edilmesi gerektiği, yakın dönem içinde kısa vadeli borçların uzun vadeli borçlara aktarılması görüntüsünün firmada ödeme sıkıntısı yaşamış ve yapılandırılmış imajını yarattığının bilinmesi
- Ortaklara borçlar kalemindeki bakiyelerin, firma ortaklarının firmaya fon sağladığı ve firmayı finansman giderleri yükünden kurtardığı düşüncesini oluşturduğunun bilinmesi
- Vergi / SSK / personel ödemeleri ile ilgili kalemleri sürekli güncel tutmasının olumlu olduğu ve bu kalemlerdeki hareketsizliğin / donukluğun firmada maaş / vergi / SSK ödemesi yapılmadığı düşüncesini güçlendirdiğinin farkında olunması
- Sermaye / özkaynak kaleminin firmadaki ödeme gücünü artırdığının bilinmesi

Önerilmektedir. Ancak, ağırlıklı olarak bahsekonu firmalarda muhasebe sistemi bulunmamakta olup, firma dışından aidat ödedikleri özel muhasebe firmalarına kayıt yaptırmaktadırlar. Dolayısıyla firmaların muhasebe firmalarına beyan ettikleri belgeler (ödeme dekontları, tahsilat bilgileri vb.) doğrultusunda güncel oldukları görülmektedir ki bu konuda daha titiz davranmaları gerekmektedir.

Bankalar tarafında ise sektörteki kayıt dışılıkların genel olarak bilindiği, kredi taleplerinin değerlendirilmesi esnasında bahsekonu kayıt dışılıkların / kayıt dışı geri ödeme kaynaklarının ayrıca dikkate alındığı bilinmektedir. Ancak yine de fon sağlayıcı olarak bankaların, kredi tahsisinde somut veriler üzerinden hareket etmek istemeleri son derece doğaldır. İnşaat yap-sat sektörü esas alındığında; tahsis edilen kredinin vadesinde

ödenmemesi / yasal takip olumsuzluğunun oluşması olasılığında bankanın elinde tamamlanmamış bir inşaattan başka birşey kalmamakta olup, kredi tahsis edilen firmanın takip olumsuzluğu yaşaması durumunda bu inşaatı tamamlaması ihtimalide kalmamaktadır. Dolayısıyla bankalar genellikle kredi tahsis ederken teminat istemekte, kendileri için bir karşılık aramaktadır. Tezimizin içinde bahsedilen proje finansmanı modeli ile hem bankalar kendine teminat sağlayabilmekte, hem inşaat yap-sat firmasının ihtiyacı olan fonu daha rahat tahsis edebilmekte ve yap-sat firması sağlanan fon ile inşaatı rahatça ilerletebilmekte, hem de henüz tamamlanmamış bir konutu satın alacak olan tüketici için bir garanti taahhüdü oluşturabilmektedir. Tamamlanmış / kullanıma hazır olan konutların satışında durum farklıdır ve yap-sat firmasının fon ihtiyacı düşüktür. İnşaat yapımına devam eden ya da inşaat yapımına henüz başlayan yap-sat firmalarının fon ihtiyaçlarının olması durumunda bahsekonu proje finansman modeli devreye girmektedir.

Tüketici açısından değerlendirildiğinde, proje üzerinde beğendiği ve henüz tamamlanmamış veya yapımına henüz başlanmış olan bir konut satın alma durumlarında, peşinat kısmını yap-sat firmasına ödeyerek, oluşturacakları ödeme planı çerçevesinde konutun tamamlanmasının beklenmesi, inşaatın ilerleme durumunun takip edilmesi nispeten zordur ve tüketicide tedirginlik yaratabilmektedir. Önerilen proje finansmanı modelinde banka ile inşaat yap-sat firması arasında düzenlenen sözleşmedeki maddelerin koruyuculuğundan aynı zamanda tüketicide payını almaktadır. Ayrıca proje finansmanı modeline dahil olan bir konut projesinden konut kredisi kullanarak konut satın alması durumunda faiz oranlarının tüketici açısından daha avantajlı olduğu gözlenmekte olup, bu yönü ile de yap-sat firmalarına önerilmektedir.

Bankaların, inşaat yap-sat sektörü için oluşturduğu proje finansmanı modelinde, firmaların konut satış ve tamamlama hızlarının arttığı, henüz tamamlamadıkları konutları satarak düşük maliyetli fon elde etmeleri ile nakit akışlarının arttığı, sektörün güçlendiği, istihdamın arttığı, inşaat alt sektörlerinin orantılı olarak güçlendiği, yap-sat sektörünün lokomotif misali piyasayı hareketlendirdiği görülmekte, önerilen bahsekonu finansman modeli ile lokomotifin eksik parçalarının tamamlanabildiği, hem bölge hemde ülke ekonomisinin güçlendiği düşünülmelidir.

KAYNAKÇA

Akgüç, Öztin. 2010, **Kredi Taleplerinin Değerlendirilmesi**, İstanbul, Arayış Basın Yayın, S. 3.

Akgüç, Öztin. 2011, **Mali Tablolar Analizi**, İstanbul, Arayış Basın Yayın S. 3.

bigpara. 2015, İşte Konut Almak İsteyenlerin Beklentileri, Kaynak: <http://www.bigpara.com>. (Erişim Tarihi: Ocak 2016).

Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü, 2016, Trabzon İlinde Faaliyette Olan Yapı Denetim Firmaları, Kaynak: <http://www.csb.gov.tr>. (Erişim Tarihi: Ekim 2016).

doka, 2016, Welcome to Doka Region Tourism Forum / B2B Meetings, Kaynak: <http://www.doka.org.tr>(Erişim Tarihi: Mayıs 2016).

dünyagazetesi, 2014, İnşaat Sektörüne Bakış, Kaynak: <http://www.dünyagazetesi.com.tr> (Erişim Tarihi: Eylül 2016).

İnceç, Emre. 2009, **İnşaat Firmalarının Kredi Talepleri Ve Bankalar Tarafından Kredilendirilmesi Sistemlerinin Değerlendirilmesi Ve Kredi Tahsis Model Önerisi**, İstanbul Teknik Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, S. 39.

kamufinans. 2015, İnşaat Faaliyetlerinin Ayrımı Ve İnşaat İşlerinde İşin Bitimi, Kaynak: <http://www.kamufinans.com>, (Erişim Tarihi: Ocak 2016).

konuthaberleri, 2016, Müstakil Yapılara da Yapı Denetimi Zorunluluğu, Kaynak: <http://www.konuthaberleri.com.tr>. (Erişim Tarihi: Ekim 2016).

memurlar. 2010, Konut Alırken ve Taşınırken Nelere Dikkat Edilmeli, Kaynak: <http://www.memurlar.net> (Erişim Tarihi: Ocak 2016).

milliyet, 2016, Konut Sektörü Rekor Kıracak, Kaynak: <http://www.milliyet.com.tr>. (Erişim Tarihi: Eylül 2016).

milliyet, 2016, Ev Alanlar Dikkat ! Sizde Başınıza Gelebilir, Kaynak: <http://www.milliyet.com.tr>. (Erişim Tarihi: Mayıs 2016).

milliyetemlak, 2016, Konutta Yap-sat Dönemi Bitiyor, Kaynak: <http://www.milliyetemlak.com.tr>. (Erişim Tarihi: Ekim 2016).

Özdamar, Kazım. 2003, **Modern Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, Eskişehir, Kaan Kitapevi.

pusulahaber, 2016, Yapı Denetim Hayati Önem Taşıyor, Kaynak: <http://www.pusulahaber.com.tr>. (Erişim Tarihi: Ekim 2016).

radikal. 2014, Mağdur Olduk, Mağdur Ettik, Kaynak: <http://www.radikal.com.tr>. (Erişim Tarihi: Ocak 2016).

Şentürk, Hakan. 2009, **Bankalar İçin Kredi Sertifikasyonu**, Nar Eğitim & Danışmanlık, S. 23.

tmb. 2011, İnşaat Sektörü 2023 Vizyonu Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Kaynak: <http://www.tmb.org.tr>. (Erişim Tarihi: Ocak 2016).

Trabzon Ticaret Borsası, 2016, Trabzon İlinde Faaliyette Olan İnşaat Yap-sat ve Alt Sektör Firma Sayısı, Kaynak: <http://www.trabzontb@tobb.org.tr>. (Erişim Tarihi: Ekim 2016).

Türkiye İş Bankası A.Ş., 2016, İnşaat Sektörü, Kaynak: <http://www.ekonomi.isbankasi.com.tr>. (Erişim Tarihi: Ekim 2016).

Uğur, Latif Onur. 2006, , **İnşaat Sektöründe Riskler ve Risk Yönetimi**, Türkiye Müteahhitler Birliği, S. 65.

Yılmaz, Songül. 2011, **Ticari Bankalarda Kredi Portföyü ve Kredi Riski Yönetimi, Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama**, Kadir Has Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi, S. 5.

EKLER

EK-1: ANKET FORMU

Potansiyel Konut Alıcılarının Beklentileri ve Konut Satın Alırken Dikkat ettikleri Hususlar Anketi

T.C.
AVRASYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZİ İÇİN KULLANILMAK ÜZERE ANKET / ARAŞTIRMA

Trabzon, 2016

Danışman : Prof. Dr. KAPTAN KAPTANGİL
Hazırlayan : ZAFER KILIÇARSLAN (05353006532)

Tarih:/...../2016
Denek No:
Başlangıç Saati: :

İyi günler/akşamlar. Adım Zafer KILIÇARSLAN. T.C. Avrasya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümünde yüksek lisans öğrencisiyim. Danışman hocam **Prof. Dr. Kaptan KAPTANGİL** önderliğinde, “İnşaat Yap-Sat Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmaların Kredilendirilme Süreci ve Kredi Tahsis Modelleri Üzerine Bir Araştırma (Trabzon Örneği)” konulu yüksek lisans tez çalışmam için araştırma yapmaktayım. Konut satın almak isteyen kişilerin tercihleri ve inşaat yap-sat firmalarından (müteahhitlerden) beklentileri üzerine sizinle görüşmek istiyorum. Bu çalışmamız ortalama olarak 10 dakika sürecek ve verdiğiniz cevaplar, sizin gibi diğer katılımcıların vereceği cevaplarla birleştirilerek genel bir sonuç elde edilecek, görüşme sonunda belirttiğiniz hiç bir düşünce ve ifade üçüncü bir tarafla paylaşılmayacaktır. Şimdiden değerli vaktinizi ayırdığınız için teşekkür eder, hayalini kurduğunuz / almayı düşündüğünüz konunuza bir an önce kavuşmanızı dileriz.

YAŞADIĞINIZ ŞEHİRDEN (TRABZON) MEMNUNİYET

1. Trabzon’da yaşamaktan memnuniyet dereceniz ?
Çok Fazla - Çok - Orta - Az - Hiç
2. Trabzon’da yaşamaktan memnun olma nedeniniz ? (memnun değilseniz boş bırakabilirsiniz)
Ailem / akrabalarım / sevdiğim ile birlikte yaşadığım için memnunum
Güvenli bir şehir olduğu için (afet / terör riski düşük) memnunum
Ekonomik bir şehir olduğu için memnunum
Eğitim olanakları / doğal güzellikleri fazla olduğu için memnunum

3. Trabzon'da yaşamaktan memnun olmama nedeniniz ? (memnun iseniz boş bırakabilirsiniz)

Ailem / akrabalarım / sevdiğim den uzak olduğu için memnun değilim

İşim gereği mecburen yaşadığım için memnun değilim

Ekonomik bir şehir olmadığı için memnun değilim

Sosyal imkanları / doğal güzellikleri az olduğu için memnun değilim

4. Yaşamınızın kalan kısmını Trabzon'da geçirme isteğiniz ?

Çok Fazla - Çok - Orta - Az - Hiç

EĞİTİM DÜZEYİNİZ ? MESLEĞİNİZ ? GELİR SEVİYENİZ ?

5. Eğitim Durumunuz

EĞİTİM DURUMUNUZ	İLKÖĞRETİM	
	ORTA ÖĞRETİM	
	LİSE	
	ÖNLİSANS	
	LİSANS	
	YÜKSEK LİSANS	
	DOKTORA	

6. Ailede gelire sahip üyeler

AİLEDE GELİRE SAHİP ÜYELER	BEN	
	EŞİM	
	ANNEM	
	BABAM	
	OĞLUM	
	KIZIM	
	ÇOCUKLAR	

7. Ailede ek gelir varlığı

AİLEDE EK GELİR	KİRA GELİRİ	
	FINDIK GELİRİ	
	ÇAY GELİRİ	
	DİĞER TARIM GELİRİ	
	ŞİRKET PAY GELİRİ	
	MİRAS	
	İKİNCİ İŞ GELİRİ	

ÇALIŞMA DURUMUNUZ	EMEKLİ	
	KAMU PERSONELİ	
	ÖZEL SEKTÖR ÇALIŞANI	
	SERBEST MESLEK	
	TÜCCAR / ESNAF	
	EV HANIMI	
	ÖĞRENCİ	

GÖREV ADI

8. Gelir Düzeyi

GELİR DÜZEYİNİZ	1500 TL / 3500 TL	
	3501 TL / 5500 TL	
	5501 TL / 7500 TL	
	7.500. TL ÜZERİ	

AİLE YAŞANTINIZ ? YAŞINIZ ? CİNSİYETİNİZ ?

AİLE YAŞANTINIZ	YALNIZ	
	EŞİM VE BEN	
	EŞİM, BEN VE ÇOCUK / ÇOCUKLAR İLE	
	ANNE / BABA İLE	
	EŞİM VE ANNE / BABA İLE	
	EŞİM, BEN VE ÇOCUK, ANNE / BABA İLE	
	EV ARKADAŞI İLE	



ÇOCUK
SAYISI

9. Yaşınız

YAŞINIZ	35 den küçük	
	35 / 55 yaş arası	
	55 den büyük	

10. Cinsiyetiniz

CİNSİYETİNİZ	
ERKEK	
KADIN	

SATIN ALINMAK İSTENEN KONUTTAN BEKLENTİLERİNİZ

11. Şuan yaşadığınız ev kiralık mı kendinize mi ait ?

Kiralık

Kendimize ait

Aile bireylerine ait

12. Ne kadar süredir bu evde oturuyorsunuz ?

0/5 yıl

5/10 yıl

10/15 yıl

15 yıl ve üzeri

13. Konut satın almak istemenizin temel nedenleri ?

Kendi oturma için

Aile bireylerim için

Kiraya vermek için

14. Satın almayı tercih ettiğiniz konut tipleri

Toplu konut / TOKİ

Apartman dairesi

Müstakil ev / villa

15. Şu anda oturduğunuz evin büyüklüğü

100 M2 den küçük

100 / 149 M2

150 / 199 M2

200 M2 den büyük

16. Satın alacağınız konut en az kaç M2 olmalı ?

100 M2 den küçük

100 / 149 M2

150 / 199 M2

200 M2 den büyük

17. Yeni bir konut için düşünülen fiyat aralığınız ?

150 / 250 bin TL

251 / 400 bin TL

400 bin TL üzeri

18. Satın alacağınız konutta bulunması gereken oda sayısı?

3+1 den az

3+1

3+1 den fazla

19. Satın alacağınız konut bedeli için ödeme kaynaklarınız ?

Tamamı peşin

Çoğu peşin kalan kısmı kredi

Çoğu kredi kalan kısmı peşin

20. Kredi kullanılması durumunda tercih edeceğiniz vade seçenekleri ?

3 yıl altı

3 / 6 yıl

6 yıl üzeri



EKLER

EK-2: MÜLAKAT FORMU

Trabzon'da Faaliyette Olan İnşaat Yap-Sat Firmalarının Yapısı

Trabzon, 2016

T.C.
AVRASYA
ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER
ENSTİTÜSÜ
YÜKSEK LİSANS TEZİ İÇİN KULLANILMAK
ÜZERE ANKET / ARAŞTIRMA

Danışman : Prof. Dr. KAPTAN KAPTANGİL

Hazırlayan : ZAFER KILIÇARSLAN
(05353006532)

Tarih:/...../2016
Başlangıç Saati: :
.....

Firma adı :
Firma yetkilisinin adı :

ÜNVAN / İSİM

İyi günler/akşamlar. Adım Zafer KILIÇARSLAN. T.C. Avrasya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümünde yüksek lisans öğrencisiyim. Danışman hocam Prof. Dr. Kaptan KAPTANGİL önderliğinde, "İnşaat Yap-Sat Sektöründe Faaliyet Gösteren Firmaların Kredilendirilme Süreci ve Kredi Tahsis Modelleri Üzerine Bir Araştırma (Trabzon Örneği)" konulu yüksek lisans tez çalışmam için araştırma yapmaktayım. Müteahhit / Yap-Sat firması olarak sizlerin karşılaştığınız sorunlar üzerine sizinle görüşmek istiyorum. Bu çalışmamız ortalama olarak 10 dakika sürecek ve verdiğiniz cevaplar, sizin gibi diğer katılımcıların vereceği cevaplarla birleştirilerek genel bir sonuç elde edilecek, görüşme sonunda belirttiğiniz hiç bir düşünce ve ifade üçüncü bir tarafla paylaşılmayacaktır. Şimdiden projelerinizden bol karlı satışlar ve işlerinizde kolaylıklar dileriz.

HUKUKİ YAPI	Şahıs Firması	Limite d ŞTİ.	Anoni m ŞTİ.	Adi Ortaklık	Diğer
--------------------	------------------	------------------	-----------------	-----------------	-------

ORTAKLIK YAPISI	Aile içi	Aile dışı	Tek Hakim Ortak
------------------------	----------	-----------	-----------------

KURULUŞ YILI	
---------------------	--

FAALİYETE BAŞLANAN YIL	
-------------------------------	--

FİRMANIZDA İŞİN DEVAMINI SAĞLAYABİLECEK İKİNCİ BİR KİŞİ VARLIĞI	YOK	VAR	Var ise yakınlık derecesi
--	-----	-----	------------------------------------

İŞE BAŞLADIĞINIZ SERMAYE TUTARI	1 / 100 bin TL	101 / 200 bin TL	201 / 500 bin TL	500 bin TL üzeri
--	-------------------	---------------------	---------------------	---------------------

GÜNCEL SERMAYE TUTARI	1 / 100 bin TL	101 / 200 bin TL	201 / 500 bin TL	500 bin TL üzeri
------------------------------	-------------------	---------------------	---------------------	---------------------

GEÇMİŞTE TAMAMLANAN KONUT ADETİ	1 / 10 KONUT	11 / 50 KONUT	51 / 100 KONUT	100 ÜZERİ
--	-----------------	------------------	-------------------	--------------

DEVAM EDEN PROJELERDE KONUT ADETİ	1 / 10 KONUT	11 / 50 KONUT	51 / 100 KONUT	100 ÜZERİ
--	-----------------	------------------	-------------------	--------------

GEÇMİŞTE TAMAMLANAN KONUTLARDAN KALAN / SATIŞ BEKLEYEN KONUT ADETİ		KONUT		İŞYERİ
---	--	-------	--	--------

DEVAM EDEN PROJELERİN FİNANSMAN MODELİ	%100 ÖZKAYNAK
---	------------------

%100 KREDİ	
------------	--

%100 KONUT SATIŞI	
-------------------------	--

KREDİ	%
ÖZKAYNAK	%
KONUT SATIŞI	%

EĞİTİM DURUMUNUZ	İLKÖĞRETİM	
	ORTA ÖĞRETİM	
	LİSE	
	ÖNLİSANS	
	LİSANS	
	YÜKSEK LİSANS	
	DOKTORA	

YAŞINIZ	25 / 30	
	31 / 35	
	36 / 40	
	41 / 45	
	46 / 50	
	51 / 55	
	55 ÜZERİ	

CİNSİYETİNİZ	
ERKEK	
KADIN	

SEKTÖRE BAKIŞ AÇINIZ, BÖLGENİZDE SEKTÖRÜN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ İLE İLGİLİ OLARAK ;

		EVET	HAYIR
1	İşinizi seviyor musunuz ?		
2	Sektör tecrübenizin ve deneyiminizin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz ?		
3	Mesleki eğitiminizin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz ?		
4	Yap-Sat işine başlayabilmek için mesleki yeterlilik / eğitim şartının getirilmesini ister misiniz ?		
5	Sizce her isteyen müteahhitlik yapabilir mi?		
6	Mesleki eğitiminizin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz ?		
7	Yap-Sat işine başlayabilmek için mesleki yeterlilik / eğitim şartının getirilmesini ister misiniz ?		
8	Sizce her isteyen müteahhitlik yapabilir mi?		
9	Trabzon'da Yap-Sat işi yapmaktan memnun musunuz ?		
10	Yap-Sat işini farklı bir bölgede de yapmak ister miydiniz ?		
11	Trabzon ilinde Yap-Sat işi ile ilgili olarak pazardan memnun musunuz ?		
12	Sizce Trabzon pazarındaki Yap-Sat faaliyetinde bulunan firma sayısı fazla mı ?		
13	Sizce Trabzon pazarında konut satış fiyatları yüksek mi ?		
14	Tamamlanan konutlarınızı kısa sürede satabiliyor musunuz ?		
15	Arsa satın alarak size ait arsa üzerinde konut yapımına devam etmek, kat karşılığı modeline göre avantajlı mıdır ?		

İNŞAAT MALZEMESİ VE İŞÇİ TEDARİĞİ İLE İLGİLİ OLARAK ;

		EVET	HAYIR
1	Konutlarınızda kalite ve dayanıklılık konularında yeterince hassas mısınız ?		
2	Yap-Sat sektöründe işçi, usta, formen kalitesinden memnun musunuz ?		
3	İnşaat malzemesi tedarikinde zorluk yaşıyor musunuz ?		
4	Malzeme satın aldığınız firmalara nakit ödeme yerine konut satmak avantajlı mıdır ?		
5	Malzeme tedariki sağladığınız satıcı firmanıza ön ödeme (sipariş avansı) yapıyor musunuz ?		
6	Malzeme tedariki sağladığınız satıcı firmanıza ödemelerinizde istediğiniz vade imkanını alabiliyor musunuz ?		
7	Malzeme tedariki sağladığınız satıcı firmanızda olası bir olumsuzluk durumunda ikinci firmanız var mıdır ?		
8	Sürekli çalıştığınız işçi / usta ekibiniz var mıdır ?		
9	İşçilik giderlerinizin, toplam giderleriniz içindeki payının yüksek olduğunu düşünüyor musunuz ?		
10	İşçi, usta ve formen tedarikinde zorluk yaşıyor musunuz ?		

TEŞVİK, DESTEK VE SERMAYE / KAYNAK TEDARİĞİ İLE İLGİLİ OLARAK ;

		EVET	HAYIR
1	Fiyat zaafiyeti yaşamadan satışlarınızı zamana yaymak istediğinizde giderleriniz için Banka kredisi tercih ediyor musunuz ?		
2	İstedığınız zaman banka kredisi kullanabiliyor musunuz ?		
3	Bankaların kredilendirme sistemlerinden memnun musunuz ?		
4	Banka kredisi ile finanse edilen projelerde avantaj kazanıldığını düşünüyor musunuz ?		
5	Bankaların inşaat yap-sat sektöründe risk algısının yüksek olmasını doğru buluyor musunuz ?		
6	Yap-Sat işinde vergilendirme uygulamalarından memnun musunuz ?		
7	Yap-Sat işinde teşvik uygulamalarından memnun musunuz ?		
8	Yapı denetim firmalarının hizmetinden memnun musunuz ?		
9	Belediyelerin imar uygulamalarından memnun musunuz ?		
10	İşinizi yaparken bağlı olduğunuz belediyelerin imkanlarından yeterince yararlanabiliyor musunuz ?		

BELEDİYELER VE İMAR UYGULAMARINDA YAŞADIĞINIZ SORUNLAR ? ÇÖZÜM YOLLARINIZ ?

--

BANKALAR İLE YAŞADIĞINIZ SORUNLAR ? ÇÖZÜM YOLLARINIZ ?

--

YAPI DENETİM FİRMALARI VE RAPORLARINDA ÖNE ÇIKAN SORUNLAR ? ÇÖZÜM YOLLARINIZ ?

--

İŞÇİ TEDARİĞİNDE YAŞADIĞINIZ SORUNLAR ? ÇÖZÜM YOLLARINIZ ?

--

İNŞAAT MALZEMESİ TEDARİĞİNDE YAŞADIĞINIZ SORUNLAR ? ÇÖZÜM YOLLARINIZ ?

--

KONUT SATIN ALAN MÜŞTERİLERİNİZ İLE YAŞADIĞINIZ SORUNLAR ? ÇÖZÜM YOLLARINIZ ?

--

SATIŞ SONRASI HİZMETLERİNİZ ? OLASI SORUNLAR KARŞISINDA ÇÖZÜM YOLLARINIZ ?

--

TEŞEKKÜRLER ...