



SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Ana Bilim Dalı

**MEVDUAT BANKALARI, KATILIM BANKALARI VE ELBİRLİĞİ
SİSTEMİ AÇISINDAN BİREYLERİN KONUT FİNANSMAN
TERCİHLERİNİ BELİRLEMeye YÖNELİK BİR KARMA YÖNTEM
ARAŞTIRMASI**

Doktora Tezi

Yılmaz GÜNEL

Sivas
Aralık 2021

SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü
İşletme Ana Bilim Dalı

**MEVDUAT BANKALARI, KATILIM BANKALARI VE ELBİRLİĞİ
SİSTEMİ AÇISINDAN BİREYLERİN KONUT FİNANSMAN
TERCİHLERİNİ BELİRLEMEYE YÖNELİK BİR KARMA YÖNTEM
ARAŞTIRMASI**

Doktora Tezi

Yılmaz GÜNEL

Danışman
Prof. Dr. Hüdaverdi BİRCAN

Sivas
Aralık 2021

ETİK İLKELERE UYGUNLUK BEYANI

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü bünyesinde hazırladığım bu doktora tezinin bizzat tarafımdan ve kendi sözcüklerimle yazılmış orijinal bir çalışma olduğunu ve bu tezde;

1. Çeşitli yazarların çalışmalarından faydalandığımda bu çalışmaların ilgili bölümlerini doğru ve net biçimde göstererek yazarlara açık biçimde atıfta bulunduğumu;
2. Yazdığım metinlerin tamamı ya da sadece bir kısmı, daha önce herhangi bir yerde yayımlanmışsa bunu da açıkça ifade ederek gösterdiğimi;
3. Başkalarına ait alıntılanan tüm verileri (tablo, grafik, şekil vb. de dahil olmak üzere) atıflarla belirttiğimi;
4. Başka yazarların kendi kelimeleriyle alıntıladığım metinlerini, tırnak içerisinde veya farklı dizerek verdiğim yine başka yazarlara ait olup fakat kendi sözcüklerimle ifade ettiğim hususları da istisnasız olarak kaynak göstererek belirttiğimi,

beyan ve bu etik ilkeleri ihlal etmiş olmam halinde bütün sonuçlarına katlanacağımı kabul ederim.

..../...../.....

Yılmaz GÜNEL

TEŞEKKÜR

Uzun, yorucu ve meşakkatli bir süreç olan doktora eğitimi boyunca tezimin ilk gününden son gününe kadar benden desteğini hiçbir zaman esirgemeyen değerli hocam ve danışmanım Prof. Dr. Hüdaverdi BİRCAN'a teşekkür ve saygılarımı sunarım.

Akademik kariyerimde kapısını her zaman çaldığım ve engin bilgisinden faydalandığım, tez süresince bana cesaret veren, hiçbir konuda desteğini esirgemeyen, her zaman arkamda olduğunu hissettiren değerli hocam Prof. Dr. Mehmet DEMİR'e sonsuz teşekkürlerimi ve şükranlarımı sunarım.

Tezimin başlangıç aşamasından itibaren değerli bilgi ve tecrübeleriyle araştırmamın tamamlanması için büyük katkıları bulunan tez izleme komitesindeki değerli hocalarım Doç. Dr. Sait BARDAKÇI ve Doç. Dr. Zekai ŞENOL'a şükranlarımı sunarım. Ayrıca tezimin savunma sürecinde ve şekillenmesinde emeği geçen değerli jüri üyeleri sayın Prof. Dr. Selahattin YAVUZ ve Doç. Dr. Şule Yüksel YİĞİTER hocalarıma şükranlarımı sunarım.

Beni sabırla yetiştiren, emeklerini hiçbir zaman unutmayacağım değerli hocalarım Prof. Dr. Mahmut KARTAL ve Prof. Dr. Yalçın KARAGÖZ'e sonsuz teşekkür ederim.

Çalışmanın veri toplama araçlarının hazırlanmasında büyük katkıları bulunan değerli hocalarım Doç. Dr. Yakup Ülker, Dr. Öğr. Üyesi Rahim ARSLAN ve Dr. Öğr. Üyesi Necmettin İŞÇİ'ye de gönülden teşekkür ederim.

Başta, yarı yapılandırılmış görüşmeler için vakit ayırıp sarfettikleri her kelime ile tezime büyük katkı sağlayan tüm katılımcılar olmak üzere, pilot ve ana uygulamada yer alan tüm katılımcılara çok teşekkür ederim.

Sevgili eşim Sezen ve çocuklarım Emre ile Gülru'ya, onlarla geçireceğim zamandan çalarak yürüttüğüm tüm süreç boyunca gösterdikleri sabır, anlayış ve destek için sonsuz teşekkür ederim. Ayrıca hayat boyu desteğini esirgemeyen ve bu günlere gelmemde emeği olan canım annem ve babama sonsuz teşekkürler.

Bazılarının rüyalar gördüğü saatlerde rüyalarını gerçekleştirmenin peşinde koşanların anısına...

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	i
KISALTMALAR	ix
TABLO LİSTESİ	xiii
ŞEKİL LİSTESİ.....	xvii
GRAFİK LİSTESİ	xix
ÖZET.....	xxi
GİRİŞ	1
Araştırmanın Konusu	1
Araştırmanın Önemi	2
Araştırmanın Amacı	2
Araştırmanın Kapsamı.....	3
Araştırmanın Sınırlılıkları	3
Araştırmanın Varsayımları	4
Literatür Taraması	4
BİRİNCİ BÖLÜM.....	11
1. KONUT VE KONUT FİNANSMAN SİSTEMİNİN GENEL ÇERÇEVESİ. 11	
1.1 Konut Kavramı	11
1.1.1 Konuta Olan Gereksinim	11
1.1.2 Konut Talebi	13
1.1.2.1 Konut Fiyatları	13
1.1.2.2 Reel Gelir	15
1.1.2.3 Servet ve Gelir.....	17
1.1.2.4 Cari Gelir.....	18
1.1.2.5 Demografik ve Sosyal Faktörler	18
1.1.3 Konut Arzı	24
1.1.3.1 Fiyat	25
1.1.3.2 Kentleşme Hızı.....	25
1.1.3.3 Arsa ve İnşaat Maliyetleri	25
1.1.3.4 Kredi Olanakları ve Faiz Oranları.....	26

1.1.3.5 Hükümet Politikaları	27
1.1.3.6 Konut Fiyatlarındaki Beklenti ve Değişkenlik.....	28
1.1.4 Türkiye’de Konut Arz-Talep Dengesi	28
1.2 Konut Finansman Sistemi.....	31
1.2.1 Konut Finansman Sisteminin Tanımı	31
1.2.2 Konut Finansman Sisteminin Gelişimi	31
1.2.3 Konut Finansman Sisteminin İşleyişi	33
1.2.4 Konut Finansman Sisteminin Önemi	33
1.2.5 Konut Finansman Sisteminin Faydası	35
1.3 Konut Finansmanının Fonksiyonları	36
1.4 Konut Finansman Sistemleri	37
1.4.1 Doğrudan Finansman Sistemi.....	37
1.4.2 Sözleşme Karşılığında Birikim / Kredi Sistemi.....	38
1.4.3 Mevduat Finansmanı Sistemi.....	39
1.4.4 İpotek Bankası Sistemi	41
1.4.5 İpotek Karşılığı Menkulleştirilmiş Krediler Sistemi.....	42
1.5 Konut Finansmanı Türleri	42
1.5.1 Klasik Konut Kredileri.....	43
1.5.2 Artan Geri Ödemeli Konut Kredileri	44
1.5.3 Değişken Oranlı Konut Kredileri.....	45
1.5.4 Fiyat Düzeyine Endeksli Konut Kredileri.....	46
1.5.5 Çift Oranlı Konut Kredileri.....	46
1.5.6 Karma Konut Kredileri	47
1.5.7 Sıra Ödemeli Konut Kredileri.....	48
1.5.8 Yüksek Ödemeli Konut Kredileri	48
1.5.9 İki Aşamalı Konut Kredileri	49
1.5.10 Büyüyen Hisseli Konut Kredileri.....	49
1.5.11 Değer Artışı Paylaşımli Konut Kredileri	50
1.5.12 Ters Anüiteli Konut Kredileri.....	50
1.6 İpotekli Konut Finansman Sistemi	51
1.6.1 İpotekli Konut Finansman Sisteminin Temel Kurumları.....	52
1.6.1.1 Konut Finansmanı Kuruluşları	52

1.6.1.2 İpotekli Finansman Kuruluşları	52
1.6.1.3 Konut Finansman Fonu	53
1.6.1.4 İpotek Bankaları	53
1.6.1.5 Gayrimenkul Değerleme Kurumları	54
1.6.1.6 Sigorta Şirketleri	54
1.6.1.7 Derecelendirme Kurumları	55
1.6.1.8 Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları.....	55
1.6.2 İpotekli Konut Finansman Sisteminde Piyasalar	56
1.6.2.1 Birincil Piyasalar	57
1.6.2.2 İkincil Piyasalar.....	57
1.6.3 İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler	58
1.6.3.1 İpoteğe Dayalı Ödeme Aktarmalı Menkul Kıymetler.....	59
1.6.3.2 Teminatlı İpotek Yükümlülükleri	60
1.6.3.3 Getirisi Ayrılan İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler	61
1.6.3.4 İpoteğe Dayalı Tahviller	62
1.6.4 İpotekli Konut Finansman Sisteminde Karşılaşılan Riskler	63
1.6.4.1 Faiz Oranı Riski (Interest Rate Risk)	63
1.6.4.2 Erken Ödeme Riski (Prepayment Risk)	64
1.6.4.3 Kredi Geri Ödenmeme Riski (Default Risk).....	64
1.6.4.4 Likidite Riski (Marketability Risk).....	65
1.7 Konut Finansman Kaynakları.....	65
1.7.1 Kurumsal Olmayan Konut Finansman Kaynakları.....	66
1.7.2 Kurumsal Olan Konut Finansman Kaynakları	66
1.7.2.1 Uzman Konut Finansman Kurumları	67
1.7.2.2 Genel Finansman Kurumları	68
1.7.2.3 Kamu Kurumları	69
1.7.2.4 Uluslararası Kaynaklar.....	70
1.8 Türkiye ve Dünya'da Konut Finansmanı Uygulamaları.....	71
1.8.1 Türkiye'de Konut Finansmanı.....	71
1.8.1.1 Türkiye'de Konut Finansman Sisteminin Gelişimi.....	72
1.8.1.1.1 Konut Finansmanı Açısından 1923-1950 Arası Dönem	72
1.8.1.1.2 Konut Finansmanı Açısından 1950-1960 Arası Dönem	73

1.8.1.1.3 Konut Finansmanı Açısından 1960-1980 Arası Dönem	74
1.8.1.1.4 Konut Finansmanı Açısından 1980-2000 Arası Dönem	75
1.8.1.1.5 Konut Finansmanı Açısından 2000-2007 Arası Dönem	76
1.8.1.1.6 Konut Finansmanı Açısından 2007 ve Sonrası Dönem	77
1.8.1.2 Türkiye’de Konut Finansman Sisteminde Taraflar	77
1.8.1.2.1 Konut Finansmanı Kuruluşları	78
1.8.1.2.2 İpotek Finansmanı Kuruluşu	78
1.8.1.2.3 Konut Kredisi Kullanan Tüketiciler	79
1.8.1.3 Türkiye’de Uygulanan İpotekli Sermaye Piyasası Araçları.....	80
1.8.1.3.1 İpotek Teminatlı Menkul Kıymetler	80
1.8.1.3.2 İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler.....	81
1.8.1.3.3 Varlık Teminatlı Menkul Kıymetler	81
1.8.1.3.4 Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler.....	82
1.8.2 Dünya’da İpotekli Konut Finansmanı	83
1.8.2.1 Bazı Gelişmiş Ülkelerde İpotekli Konut Finansmanı	83
1.8.2.1.1 Amerika’da İpotekli Konut Finansman Sistemi	83
1.8.2.1.2 Avrupa’da İpotekli Konut Finansman Sistemi	85
1.8.2.2 Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerde İpotekli Konut Finansmanı.....	86
İKİNCİ BÖLÜM	89
2. TÜRKİYE’DE MEVDUAT BANKALARI, KATILIM BANKALARI VE	
ELBİRLİĞİ SİSTEMİNİN SAĞLADIĞI KONUT FİNANSMAN SİSTEMİ.	89
2.1 Mevduat Bankaları Tarafından Sağlanan Konut Finansmanı.....	89
2.1.1 Mevduat Bankacılığı.....	89
2.1.2 Mevduat Bankacılığının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi.....	90
2.1.3 Türkiye’de Mevduat Bankacılığının Gelişimi.....	91
2.1.4 Türkiye’de Mevduat Bankalarının Konut Finansmanındaki Rolü	96
2.2 Katılım Bankaları Tarafından Sağlanan Konut Finansmanı.....	99
2.2.1 Katılım Bankacılığı.....	99
2.2.2 Katılım Bankacılığının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi.....	100
2.2.3 Türkiye’de Katılım Bankacılığının Gelişimi.....	101
2.2.4 Katılım Bankalarınca Sağlanan Konut Finansman Yöntemleri.....	105
2.2.4.1 Murabaha Yöntemi ile Konut Finansmanı	105

2.2.4.2 Muşareka Yöntemi ile Konut Finansmanı	107
2.2.4.3 Sukuk Yöntemi ile Konut Finansmanı	109
2.2.4.4 İcra Yöntemi ile Konut Finansmanı	110
2.2.4.5 İstisna Yöntemi ile Konut Finansmanı.....	111
2.2.5 Türkiye'de Katılım Bankalarının Konut Finansmanındaki Rolü	112
2.3 Elbirliği Sistemi Tarafından Sağlanan Konut Finansmanı.....	113
2.3.1 Elbirliği Sistemi ve İşleyişi.....	114
2.3.2 Elbirliği Sisteminin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi.....	116
2.3.3 Türkiye'de Elbirliği Sisteminin Gelişimi	117
2.3.4 Elbirliği Sisteminde Konut Finansman Yöntemleri.....	120
2.3.4.1 Çekilişli Yöntem	120
2.3.4.1.1 Değer Artışlı Yöntem.....	121
2.3.4.1.2 Kısaltılmış Vadeli Yöntem.....	122
2.3.4.1.3 Kira Destekli Yöntem	123
2.3.4.2 Vade Ortası Yöntem.....	123
2.3.4.2.1 Klasik Vade Ortası Teslim Yöntemi.....	124
2.3.4.2.2 Peşinatlı Erken Teslim Yöntemi	124
2.3.5 Elbirliği Sisteminin Avantajları ve Dezavantajları	124
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	127
3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ, UYGULANMASI VE BULGULAR	127
3.1 Araştırmanın Yöntemi.....	127
3.1.1 Karma Yöntem Araştırması.....	127
3.1.1.1 Karma Yöntem Araştırmasının Kullanım Amaçları	128
3.1.1.2 Karma Yöntem Araştırmasının Güçlü ve Zayıf Yönleri.....	128
3.1.1.3 Karma Yöntem Araştırma Desenleri.....	129
3.1.1.3.1 Yakınsayan Paralel Desen.....	130
3.1.1.3.2 Açıklayıcı Sıralı Desen	130
3.1.1.3.3 İç İç Desen.....	131
3.1.1.3.4 Sıralı Dönüşümsel Desen	131
3.1.1.3.5 Çok Aşamalı Desen.....	131
3.1.1.3.6 Keşfedici Sıralı Desen.....	132
3.1.2 Ölçek Geliştirme Süreci.....	132

3.1.2.1 Geçerlik	137
3.1.2.1.1 Görünüş Geçerliği	138
3.1.2.1.2 Kapsam Geçerliği	138
3.1.2.1.3 Ölçüt Geçerliği	140
3.1.2.1.4 Yapı Geçerliği	141
3.1.2.1.4.1 İç Tutarlılık Analizi	141
3.1.2.1.4.2 Alternatif Ölçeklerle Yapı Geçerliğinin Belirlenmesi	143
3.1.2.1.4.3 Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)	143
3.1.2.1.4.4 Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)	147
3.1.2.1.4.5 Uyum (Benzeşme) Geçerliği	157
3.1.2.1.4.6 Ayırım Geçerliği	159
3.1.2.1.4.7 Nomolojik Geçerlik	159
3.1.2.2 Güvenirlik	159
3.1.2.2.1 Duyarlılık	160
3.1.2.2.2 Tutarlılık	161
3.1.2.2.3 Kararlılık	163
3.1.2.2.4 Objektiflik	163
3.2 Araştırmanın Uygulanması	164
3.2.1 Araştırmanın Deseni	164
3.2.2 Araştırmanın Çalışma Grupları	164
3.2.2.1 Nitel Boyut İçin Çalışma Grubu	164
3.2.2.2 Nicel Boyut İçin Evren ve Örneklem	165
3.2.3 Araştırmanın Veri Toplama Araçları	166
3.2.3.1 Nitel Veriler İçin Veri Toplama Araçları	166
3.2.3.2 Nicel Veriler İçin Veri Toplama Araçları	167
3.2.4 Verilerin Analizi	168
3.2.4.1 Nitel Verilerin Analiz Süreci	168
3.2.4.2 Nicel Verilerin Analiz Süreci	169
3.3 Araştırmaya Ait Bulgular	170
3.3.1 Nitel Analiz Bulguları	170
3.3.2 Nicel Analiz Bulguları	174
3.3.2.1 Araştırmanın Geçerliğine İlişkin Bulgular	175

3.3.2.1.1 Görünüş Geçerliği	175
3.3.2.1.2 Kapsam Geçerliğine İlişkin Bulgular	175
3.3.2.1.3 Ölçüt Geçerliği	179
3.3.2.1.4 Yapı Geçerliğine İlişkin Bulgular	180
3.3.2.1.4.1 İç Tutarlılık Analizi.....	180
3.3.2.1.4.2 Alternatif Ölçeklerle Yapı Geçerliğinin Belirlenmesi	180
3.3.2.1.4.3 Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)	180
3.3.2.1.4.4 Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA).....	193
3.3.2.1.4.5 Uyum (Benzeşme) Geçerliği.....	204
3.3.2.1.4.6 Ayırım Geçerliği	209
3.3.2.1.4.7 Nomolojik Geçerlik.....	212
3.3.2.2 Ölçeğin Güvenirliğine İlişkin Bulgular.....	212
3.3.2.2.1 Duyarlılık	212
3.3.2.2.2 Tutarlılık.....	213
3.3.2.2.3 Ölçeğin Kararlılığı	216
3.3.2.2.4 Objektiflik	218
3.3.2.3 Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Betimsel Analiz Bulguları.....	218
3.3.2.4 Katılımcıların Konut Finansman Kurumu Seçimini Etkileyen Faktörlere İlişkin Bulgular	221
SONUÇ.....	245
KAYNAKLAR	253
EKLER.....	277
EK-1 Yarı Yapılandırılmış Görüşmeler İçin Etik Kurul Kararı.....	277
EK-2 Konut Finansmanı Uzmanlarına Sunulan Görüşme Formu.....	279
EK-3 Tüketicilere Sunulan Görüşme Formu.....	281
EK-4 Konut Finansmanı Ölçeği	283
EK-5 Ölçek Uygulaması İçin Etik Kurul Kararı	285
EK-6 Yarı Yapılandırılmış Görüşmelere Ait Dökümler	287
ÖZ GEÇMİŞ.....	357



KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AB	: Avrupa Birliği
AFA	: Açıklayıcı Faktör Analizi
AGFI	: (Adjustment Goodness of Fit Index) Düzeltilmiş İyilik Uyum İndeksi
AIC	: (Akaike Information Criterion) Akaike Bilgi Kriteri
akt.	: Aktaran
AMOS	: (Analysis of Moment Structures) Moment Yapılarının Analizi
AVE	: (Average Variance Extracted) Çıkarılan Ortalama Varyans
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
Bağ-Kur	: Esnaf ve Sanatkarlar ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kurumu
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BM	: Birleşmiş Milletler
c	: Cilt
CAIC	: Tutarlı Akaike Bilgi Kriteri
CFI	: (Comperative Fit Index) Karşılaştırmalı Uyum İndeksi
CR	: (Construct Reliability) Yapı Güvenirliği
çev.	: Çeviren
DASK	: Doğal Afet Sigortaları Kurumu
DESİYAB	: Devlet Sanayi İşçi Yatırım Bankası
DFA	: Doğrulayıcı Faktör Analizi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı

ECVI	: Beklenen Çapraz Doğrulama İndeksi
Ed.	: Editör
FHA	: (Federal Housing Administration) Federal Konut İdaresi
GFI	: (Goodness of Fit Index) İyilik Uyum İndeksi
GSYİH	: Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
GYO	: Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları
IFC	: Uluslararası Finans Kurumu
IFI	: (Incremental Fit Index) Artırmalı Uyum İndeksi
İDMK	: İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler
İFK	: İpotekli Konut Finansmanı
İKB	: İslam Kalkınma Bankası
İSEFAM	: İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırma Merkezi
KGİ	: Kapsam Geçerlik İndeksi
KGO	: Kapsam Geçerlik Oranı
KGÖ	: Kapsam Geçerlik Ölçütü
KMO	: Kaiser-Meyer-Olkin
M.Ö.	: Milattan Önce
N	: Katılımcı Sayısı
NFI	: (Normed Fit Index) Normlaştırılmış Uyum İndeksi
Ort.	: Ortalama
OYAK	: Ordu Yardımlaşma Kurumu
ÖFK	: Özel Finans Kurumu
p	: Anlamlılık Düzeyi
PGFI	: Sıkı İyilik Uyum İndeksi
PNFI	: Sıkı Normlaştırılmış Uyum İndeksi

RMR	: (Root Mean Square Residual) Ortalama Hataların Karekökü
RMSEA	: (Root Mean Square Error of Approximation) Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü
S	: Sayı
s.	: Sayfa
sd (df)	: Serbestlik Derecesi
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
SPSS	: (Statistical Package for the Social Sciences) Sosyal Bilimler İstatistik Paket Programı
SRMR	: (Standardized Root Mean Square Residual) Standardize Edilmiş Ortalama Hataların Karekökü
ss.	: Standart Sapma
SSK	: Sosyal Sigortalar Kurumu
t	: T-Testi İçin t Değeri
TBMM	: Türkiye Büyük Millet Meclisi
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TKBB	: Türkiye Katılım Bankaları Birliği
TL	: Türk Lirası
TLI	: (Tucker-Lewis Index) Tucker-Lewis İndeksi
TMSF	: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu
TOKİ	: Toplu Konut İdaresi Başkanlığı
TR 72	: Sivas, Kayseri ve Yozgat İllerini Kapsayan Bölge
TÜFE	: Tüketici Fiyat Endeksi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
U	: U Testi İçin U Değeri

USD	: Amerikan Doları (United States Dollar)
vb.	: ve benzer (ler)i
vd.	: ve diğerleri
VDMK	: Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler
VTMK	: Varlık Teminatlı Menkul Kıymetler
χ^2	: Ki-Kare
YEM	: Yapısal Eşitlik Modeli
YTS	: Yapı Tasarruf Sandıkları
yy.	: Yüzyıl
Z	: Normallik Testi İçin Z Değeri

TABLO LİSTESİ

Tablo 1. Harcamalar Yöntemiyle Cari Fiyatlarla Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla.....	16
Tablo 2. Türkiye’de Hanehalkı Geliri ile Konut Harcamaları Arasındaki İlişki.....	17
Tablo 3. Türkiye’de Kentsel ve Kırsal Nüfus ile Nüfus Artış Hızı	19
Tablo 4. İnşaat Maliyet Endeksi ve Değişim Oranları	26
Tablo 5. Konut Satış Sayıları	29
Tablo 6. Mevduat Bankaları Şube ve Personel Sayısı Gelişimi.....	94
Tablo 7. Mevduat Bankalarının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı	95
Tablo 8. Bankacılık Sektörünün Konut Kredisi Gelişimi ve Mevduat Bankalarının Payı (Milyon TL, 2010-2020)	98
Tablo 9. Katılım Bankaları Şube ve Personel Sayısı Gelişimi.....	103
Tablo 10. Katılım Bankalarının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı	104
Tablo 11. Bankacılık Sektörünün Konut Kredisi Gelişimi ve Katılım Bankalarının Payı (Milyon TL, 2010-2020)	112
Tablo 12. Yarı Yapılandırılmış Görüşmelerin Çözümlemesi.....	171
Tablo 13. Uzman Görüşleri Doğrultusunda Ölçeğe Ait Kapsam Geçerlik Oranları ve İndeksi	176
Tablo 14. KGO’ların Minimum/Kritik Değerleri.....	178
Tablo 15. Modelin İlk Haline İlişkin Toplam Açıklanan Varyans.....	183
Tablo 16. Modelin İlk Haline İlişkin Döndürülmüş Bileşenler Matrisi	184
Tablo 17. İlk Analize Göre Maddelerin Eşkökenlilik (Communality) Değerleri ...	186
Tablo 18. KMO İstatistiği ve Bartlett Testlerinin Sonuçları	187
Tablo 19. Modelin Son Haline İlişkin Toplam Açıklanan Varyans.....	188
Tablo 20. Modelin Son Haline İlişkin Döndürülmüş Bileşenler Matrisi	190
Tablo 21. Uyum İndeksleri Kritik Değerleri	197
Tablo 22. Modele Ait İlk Modifikasyon İndeksleri	198

Tablo 23. Modele Ait İkinci Modifikasyon İndeksleri.....	199
Tablo 24. Modele Ait Üçüncü Modifikasyon İndeksleri.....	200
Tablo 25. Ölçeğe Ait DFA Uyum İyiliği İndeks Değerleri.....	201
Tablo 26. Standart Regresyon Katsayıları.....	202
Tablo 27. Regresyon Ağırlıkları.....	203
Tablo 28. Varyans Değerleri	206
Tablo 29. Standart Faktör Yükleri, AVE ve CR Değerleri	208
Tablo 30. Faktörler Arası Korelasyon Değerleri	210
Tablo 31. AVE Değerleri ve Korelasyon Değerlerinin Kareleri	210
Tablo 32. Madde Toplam Korelasyon Değerleri.....	214
Tablo 33. Alt-Üst Gruplara Dayalı Madde Analizi Sonuçları.....	215
Tablo 34. Ölçek ve Alt boyutlarına Ait Cronbach α Katsayıları	216
Tablo 35. Test-Tekrar-Test Uygulaması Sonuçları	217
Tablo 36. Katılımcıların Demografik Özelliklerine Ait Bulgular	219
Tablo 37. Katılımcıların Konut Sahipliği, Finansman Kurumu ve Bazı Finansman Koşullarına Yönelik Düşüncelerine Dair Bulgular.....	220
Tablo 38. Faktör Puanlarına Ait Betimleyici İstatistikler ve Kolmogorov-Smirnov Normallik Testi Sonuçları.....	222
Tablo 39. Cinsiyet Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları	223
Tablo 40. Medeni Duruma Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları	224
Tablo 41. Konut Sahipliği Durumuna Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları	225
Tablo 42. Yaşa Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları	226
Tablo 43. Yaşa Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları	227
Tablo 44. Eğitim Durumuna Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları	228
Tablo 45. Eğitim Durumuna Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları	229
Tablo 46. Meslek Durumuna Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları	230

Tablo 47. Hanehalkı Gelirine Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları.....	231
Tablo 48. Hanehalkı Gelirine Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları.....	232
Tablo 49. Şehire Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları.....	234
Tablo 50. Şehire Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları..	235
Tablo 51. Finansman Alınan Kuruma Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları.....	236
Tablo 52. Finansman Alınan Kuruma Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları.....	238
Tablo 53. Çalışma Usulüne Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları.....	240
Tablo 54. Çalışma Usulüne Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları	242



ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1. Modelin İlk Haline İlişkin Yamaç Çizgi Grafiği.....	183
Şekil 2. Modelin Son Haline İlişkin Yamaç Çizgi Grafiği	189
Şekil 3. Beş Faktörlü 1. Dereceden DFA Modeli	195
Şekil 4. Birinci Düzey DFA Diyagramı.....	201





GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1. Türkiye’de Konut Fiyat Endeksleri (2010-2020)	14
Grafik 2. Türkiye’de Evlenme ve Boşanma Sayıları	21
Grafik 3. Konut Kredisı Faız Oranları (TL Üzerinden Açılan, Akım Veri, %).....	22
Grafik 4. TÜFE Aylık ve Yıllık % Değişim (2003=100)	23
Grafik 5. Yapı Ruhsatı ve Kullanma İzin Belgesine Göre Konut Arzı.....	30





ÖZET

Bu çalışmada, bireylerin konut finansmanı tercihlerinin belirlenerek, geçerlik ve güvenirlik kriterlerini sağlayan bir ölçme aracı geliştirilmesi amaçlanmıştır. Tüketicilerin konut finansmanı tercihlerinde etkisi olan faktörler karma yöntem araştırmasıyla belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmada karma yöntem desenlerinden biri olan Keşfedici Sıralı Desen tercih edilmiştir. İlk olarak nitel veriler toplanıp analiz edilmiş daha sonra nicel veriler elde edilerek ölçme aracı geliştirilmiş ve son aşamada da toplanan verilere nicel analizler uygulanmıştır.

Araştırmanın evrenini, TR 72 Bölgesi'nde (Sivas, Kayseri, Yozgat) yaşayan ve konut finansmanı alınabilmesi için genel kabul gören 18 ile 65 yaş aralığında bulunan kişiler oluşturmaktadır. Araştırmanın nitel aşamasında kartopu örnekleme yöntemi ile ulaşılan 34 kişiyle yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmelerden elde edilen veriler Nvivo 11 paket programı ile analiz edilerek, taslak ölçeğin madde havuzunu oluşturacak olan 75 kod ve bu kodları içeren 9 tema elde edilmiştir. Uzman değerlendirmeleri sonrası taslak ölçekte 54 madde kalmış ve kapsam geçerliliği için 11 uzmanın değerlendirmesi sonucu madde sayısı 43'e düşürülmüştür. Taslak ölçek Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde yaşayan kişilere kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak uygulanmıştır. Pilot uygulama kapsamında 102 kişiye, ölçeğin yapı geçerliliğinin incelenmesine yönelik açıklayıcı faktör analizi aşamasında da 440 kişiye taslak ölçek uygulanmıştır. Uygulama sonrası elde edilen verilerin analizi SPSS 25.0 ve AMOS 25.0 istatistik paket programları kullanılarak yapılmıştır.

Açıklayıcı faktör analizi sonucunda 5 faktör (sağlanan avantaj, hizmet, güvenirlik, maliyet, kurum imajı) ve 23 maddeden oluşan bir ölçme yapısı elde edilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi aşamasında 230 kişiden elde edilen veriler ile bu yapının geçerliği teyit edilmiştir. Ayrıca ölçeğin güvenirlik analizleri için test tekrar test uygulamasında 40 kişiye, madde analizi ve Cronbach α katsayısının hesaplanması aşamalarında ise 204 kişiye ulaşılmıştır.

Yapılan analizler neticesinde verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle nonparametrik istatistiksel yöntemler kullanılmıştır. Mann Whitney U

Testi, Kruskal-Wallis H Testi ve Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi gibi istatistiksel yöntemlerden yararlanılmıştır.

Çalışma sonucunda, ölçeğin tüm faktörlerine ait AVE değerlerinin %50'nin üzerinde olduğu, CR katsayısı değerlerinin 0,847 ile 0,962 arasında değerler aldığı, tüm faktör çiftlerinin AVE değerlerinin bu faktörler arasında oluşan korelasyon katsayısının karesinden büyük olduğu, maddelere ait madde toplam korelasyon değerlerinin 0,307 ile 0,69 arasında olduğu, bütün maddelerin alt ve üst gruplara ait ortalamaları arasında anlamlı fark olduğu ($p<0,05$), ölçeğin Cronbach α iç tutarlılık katsayısının 0,915 olduğu ve ölçeğin kararlılık katsayısının da 0,863 olduğu hesaplanmıştır.

Elde edilen bulgular doğrultusunda, karma yöntem araştırması ile geliştirilmiş olan “Konut Finansmanı Tercih Ölçeğinin” güvenilir ve geçerli bir ölçme aracı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ölçme aracı beş alt boyuttan ve 23 maddeden oluşmaktadır. Bu alt boyutlar: Sağlanan Avantaj, Hizmet, Güvenirlilik, Maliyet ve Kurum İmajıdır.

Anahtar Kelimeler: Konut Finansmanı Tercihi, Karma Yöntem Araştırması, Ölçek Geliştirme, Geçerlik, Güvenirlilik.

ABSTRACT

The study aims to determine individuals' housing financing preferences and develop a measurement tool that meets the validity and reliability criteria. A mixed-method study was used to determine the factors that affect consumers' housing financing preferences. In the research, one of the mixed method patterns, the Discovery Sequential Pattern was preferred. The first step was to collect and analyze qualitative data, followed by quantitative data, to develop a measuring tool and to apply quantitative analyzes to the data collected in the last stage.

The research population is comprised of people between the ages of 18 and 65, who live in the TR 72 Region (Sivas, Kayseri, Yozgat) and are generally accepted as residents in order to receive housing finance. During the qualitative phase of the research, semi-structured interviews were conducted with 34 people who were reached by snowball sampling method. Data obtained from these interviews were analyzed with Nvivo 11 package program, resulting in 75 codes that would form the item pool of the draft scale and nine themes that would contain these codes. Following the expert assessments, there were 54 items remaining at the draft scale, and the number of items was reduced to 43 following the assessment by 11 experts for scope validity. The draft scale was applied using the easy sampling method to people living in Kayseri, Sivas and Yozgat. Draft scale was applied to 102 people as part of the pilot project and 440 people during the explanatory factor analysis to examine the validity of the scale. Analysis of the obtained data following the application was performed using the SPSS 25.0 and AMOS 25.0 statistical package programs.

The explanatory factor analysis has yielded a measurement structure that consists of five factors (advantage provided, service, reliability, cost, corporate image) and 23 articles. Data obtained from 230 people in the confirmatory factor analysis stage confirm the validity of this structure. Moreover, in the test retest application for the reliability analyses of the scale, 40 people were reached, and in the substance analysis and calculation of the Cronbach α coefficient, 204 people were reached.

Non-parametric statistical methods were used due to the lack of normal distribution of data in the analyzes conducted. Statistical methods such as the Mann Whitney U Test, the Kruskal-Wallis H Test, and the Bonferroni Correcting Mann Whitney U Test were used.

As a result of the study, it has been observed that the AVE values of all factors of the scale are above 50%, that the CR coefficient values are taken between 0.847 and 0.962, that the AVE values of all factor pairs are greater than the profit of the correlation coefficient between these factors, that the total correlation value of substances is between 0.307 and 0.69, that all substances have a significant difference between averages of lower and upper groups ($p < 0.05$), and that the scale has Cronbach α internal consistency coefficient of 0.915, same genotype.

In line with the findings obtained, the "Housing Finance Selection Scale" developed as a mixed method study was found to be a reliable and valid measurement tool. The measuring tool consists of five sub-dimensions and 23 articles. These child sizes are: The Advantage, Service, Reliability, Cost, and Corporate Image Provided.

Keywords: Housing Finance Choice, Mixed Method Research, Scale Development, Validity, Reliability.

GİRİŞ

Kişilerin en temel ihtiyaçlarından biri olan konut, insanların barınma ve korunma isteğini karşılamak adına edinilmiş fiziksel bir mekândır. Bu mekânlar tarih boyunca milletlerin yaşadıkları coğrafi bölgenin özelliklerine, sosyolojik yapılarının farklılıklarına, inanç algılarına ve ekonomik durumlarına göre çeşitlilik göstermiştir. Geçmişten bu güne konut yapımında kullanılan teknolojinin ilerlemesi ve konut edinimine yönelik sağlanan finansman yöntemlerinin çeşitlenmesi konut sektöründe artışa ek olarak, modern ve kaliteli yapıların inşasına olanak sağladığı gibi bireylerin de daha kısa sürede ve kolayca konut sahibi olmalarına imkân vermiştir.

Günümüzde konut edinimi neredeyse finansman desteği olmaksızın sağlanamamaktadır. Tüketicilerin almak istedikleri konut ile birikimleri arasında oluşan fark bireyleri konut edinirken finans arayışlarına sevk etmektedir. Rekabet ortamında sürekli değişim yaşayarak gelişen finans sektörü, sermaye piyasalarına sağladığı fonlarla ülkelerin konut inşasına önemli katkılar sağlamaktadır. Bu noktadan hareketle finans sektörü ile finansmana ihtiyacı olanların bir araya getirilmesi önemli bir problemdir. Konut finansmanı edinirken hangi kaynaklardan ne şekilde ve nasıl faydalanabileceği ile bunun mali boyutu, kişileri finansal piyasa içerisinde arayışa sevk etmektedir. Bu arayış içerisinde bireyler konut finansmanı tercihinde bazı faktörlerin etkisi altında kalmaktadırlar.

Araştırmanın Konusu

Finans sektöründe konut finansmanının önemli bir paya sahip olması sektör içerisinde ciddi rekabetlere yol açmaktadır. Son yıllarda faizsiz bankacılık olarak nitelendirilen katılım bankaları ve faizsiz finans sistemi olarak adlandırılan elbirliği sistemi içerisinde yer alan işletmeler, konut finansmanı sağlamada mevduat bankalarının sektör içerisindeki üstünlüğünü azaltmak ve kendi paylarını arttırmak istemektedirler. Bu durumda konut finansmanı sağlayan işletmelerin, müşterilerin tercih sebeplerini belirleyerek talep ve isteklerini karşılamaları, sorunları iyi analiz ederek yeni politikalar geliştirmeleri gerekmektedir.

Bu çalışmanın konusu, TR72 Bölgesi'nde (Sivas, Kayseri, Yozgat) faaliyet gösteren mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminde yer alan işletmelerden konut finansmanı edinmek isteyen bireylerin, bu tercihlerine etkisi olan faktörlerin karma yöntem araştırması ile belirlenerek ölçek geliştirilmesidir.

Araştırmanın Önemi

Konut finansmanına yönelik yapılan çalışmalar incelendiğinde, kişilerin ticari bir bankayı tercihinde etkisi olan faktörler, katılım bankasını tercih etme sebepleri, elbirliği sistemini tercih etme nedenlerinin araştırıldığı belirlenmiştir. Fakat mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminin birlikte ele alındığı ve karşılaştırıldığı çalışma sayısı çok az olup, yapılan çalışmaların pek çoğunun finansal maliyet odaklı olduğu görülmektedir. Bu çalışmanın uygulama safhasının mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sistemine yönelik olması, sektör açısından faizsiz ve faizli finansın birlikte ele alınıp değerlendirilmesi ve finansman tercihinde etkisi olan faktörlerin belirlenerek bir ölçme aracı geliştirmesi açısından son derece önemlidir.

Günümüzde pek çok çalışmada geçerliği ve güvenilirliği kabul görmüş ölçekler kullanılmakta veya yeni ölçekler geliştirilmektedir. Özellikle son yıllarda sosyal bilimler alanında yapılan araştırmalarda ölçek geliştirme çalışmalarına da yer verildiği gözlenmiştir. Fakat yapılan literatür taraması sonucu, bu çalışmalarda nitel ve nicel analizlerin birlikte ele alınıp sonuçlarının karşılaştırılarak, geçerli ve güvenilir bir ölçek geliştirildiği çalışma sayısı çok azdır. Bu noktadan hareketle sosyal bilimler alanında karma yöntem araştırması ile geliştirilecek geçerli ve güvenilir bir ölçeğin literatüre katkı sağlaması açısından önemli olduğu düşünülmektedir. Özellikle uygulama alanı konut finansmanı olan ve karma yöntem araştırması ile geliştirilen bir ölçeğin, konut finansmanı alanında yapılacak olan çalışmalara ışık tutması beklenmektedir.

Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın temel amacı: konut finansmanı alma düşüncesi olan kişilerin tercihinde etkisi olan faktörlerin, karma yöntem araştırması (nitel ve nicel analizler) ile belirlenerek geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı geliştirilmesidir. Ayrıca TR72 Bölgesi'nde yer alan mevduat bankası, katılım bankası ve elbirliği sistemi müşterileri

arasında, konut finansmanında bu işletmeleri tercih etmeleri açısından demografik özelliklerin etkisinin olup olmadığı, bu özellikler ile işletmeleri tercih etme eğilimi arasında anlamlı bir ilişki var ise bunun hangi demografik özellik veya özelliklerden kaynaklandığı gibi soruların cevapları açıklanmaya çalışılmıştır. Bu cevaplar ışığında mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminde yer alan işletmelerin, kendilerini tercih eden müşterileri daha iyi tanımaları, talep ve ihtiyaçlarını karşılamaları bu doğrultuda alacakları kararlarda rasyonel davranmaları hedeflenmiştir.

Araştırmanın Kapsamı

Çalışmada konut finansmanı sorunu irdelenmektedir. Bu kapsamda tüketicilerin konut ediniminde ihtiyaç duydukları finansmanı temin etmek için hangi faktörlerin etkisi altında kaldıkları ortaya konmaktadır. TR 72 Bölgesi'nde (Sivas, Kayseri, Yozgat) faaliyet gösteren mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sistemi işletmelerinden konut finansmanı almış veya almayı düşünen kişilerin, konut finansmanına dair farkındalıklarını ölçmeye yönelik geçerliği ve güvenilirliği olan bir ölçek geliştirilmesi düşünülmüştür. Mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sistemi işletmeleri dışında yer alan işletmeler bu tez çalışmasının kapsamı dışında bırakılmıştır.

Araştırmanın Sınırlılıkları

- Bu araştırma TR 72 Bölgesi'nde (Kayseri, Sivas ve Yozgat) yer alan mevduat bankası, katılım bankası ve elbirliği sistemi çalışanları ve müşterileri ile sınırlıdır.
- Araştırmanın nitel kısmı, 2020 yılında kartopu örnekleme yöntemiyle ve gönüllülük esasına göre ulaşılan mevduat bankası, katılım bankası ve elbirliği sisteminde çalışan toplam 20 konut finansmanı uzmanı ve bu kurumlardan konut finansmanı alan 14 tüketici sınırlıdır.
- Araştırmanın nicel kısmı, 2021 yılında kolayda örnekleme yöntemiyle ve gönüllülük esasına göre ulaşılan toplam 1016 katılımcı ile sınırlıdır.
- Araştırma kapsamındaki katılımcı görüşleri, konut finansmanı ölçme araçlarında yer alan sorular ile sınırlıdır.

Araştırmanın Varsayımları

Katılımcıların yarı yapılandırılmış görüşmede ve ölçek maddelerinde yer alan sorulara içtenlikle cevap verdikleri ve ölçme araçlarının katılımcıların görüşlerini tam olarak yansıttığı varsayılmıştır. Ayrıca ölçme aracının geliştirilmesi aşamasında kapsam geçerliliği için başvuru uzman görüşlerinin yeterli olduğu varsayılmıştır.

Literatür Taraması

Türkiye'de konut sorunu önemli bir problem olmakla birlikte, konut finansman sistemi üzerine pek çok çalışma yapılmıştır. Özellikle Mortgage Sisteminin ülkemizde yasalaşmasıyla birlikte bu alanda yapılan çalışma sayısında bir artış yaşanmıştır. Mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sistemi tarafından sağlanan konut finansmanını, bankaların sağladığı konut finansmanı ile elbirliği sisteminin mali açıdan farklarını, tüketicilerin bu sistemleri konut finansmanı için tercih etme nedenlerini ve bu sistemlerin tüketicilerde oluşturduğu algıyı belirlemeye yönelik yapılan çalışmalardan bazıları şunlardır:

Yiğit (2009) " İpotekli Konut Kredisi Kullanma Eğilimi ve Banka Seçimini Etkileyen Faktörlerin Karşılaştırmalı Analizi: Ankara Bölgesinde Bir Uygulama" adlı çalışmada, bankaların ipotekli konut kredilerinde tercih edilmesini sağlayan nedenleri banka-tüketici karşılaştırmalı analizi ile belirlemeye çalışmıştır. Araştırmada banka veya müşteri açısından şubenin sahip olduğu konum, vade ve komisyon oranlarının düşük olması gibi faktörlerde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır. Ayrıca banka personeli, bürokratik kolaylıklar, teminatlar ve bankanın imajı gibi faktörlerde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık görülmüştür.

Işık (2010) "Konut Finansmanı Sistemi (Mortgage) ve Türkiye'deki Bankacılık Uygulamaları" adlı araştırmasında, konut finansman sisteminin ülkemizde faaliyette bulunan ticari bankalarca uygulanmasını ele almıştır. Bu bankaların sunduğu konut kredilerinin kişilerin gelir düzeylerinden, faiz oranlarından, ulusal ve uluslararası ekonomik gelişmelerden etkilendiği sonucuna ulaşmıştır.

Akyıldız (2011) "Türkiye Konut Finansman Sisteminin Gelişimi ve Bankacılığın Rolü" adlı çalışmasında, Türkiye açısından mortgage sistemini ele alıp, ülkemizde bu sistemin işleyişinden önce ve sonrasında kullanılan konut kredi miktarlarını değerlendirmiştir. Araştırmacı Türkiye'de konut finansman sisteminin gelişimini ele alarak bankacılık sektörünün bu sistem içerisindeki rolünü irdelemiştir. Ayrıca çalışmanın sonucunda konut finansmanının faiz oranlarından, yüksek enflasyondan ve siyasi kararlardan etkilendiğini belirlemiştir.

Çapraz (2013) "Mortgage Kredileri ve Türkiye'de Mortgage Kredilerinin Büyüme Analizi" adlı çalışmada, mortgage sistemini, sistemin ülkemizdeki uygulamalarını, makro ekonomik değişkenlerin mortgage kredileri üzerindeki etkisini ele almış ve ülkemizde mortgage kredilerinin büyümeye olan etkisi üzerine ekonometrik bir araştırma yapmıştır. Çalışmanın sonucunda, Türkiye'de mortgage kredilerinin Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), döviz kurları ve faiz oranları ile ters orantılı, Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla (GSYİH) ve geçinme endeksi ile doğru orantılı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca mortgage kredilerinin bir önceki dönemde gerçekleşen verilerden etkilendiği belirlenmiştir.

Yıldırım (2013) "İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi ve Türkiye Uygulaması" adlı çalışmasında, mortgage sistemini ve Türkiye'deki işleyişini ele almıştır. Araştırmacı her açıdan mükemmel düzeyde konut finansman sisteminin olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca Türkiye şartlarına uygun olabilecek konut finansman sistemlerinin işlevlik kazanmasının ve piyasa şartlarına göre bu sistemin gereklerinin yerine getirilmesinin çok önemli olacağını belirtmiştir.

Tekerek (2013) "Konut Finansmanında Banka Kredilerine Alternatif Modellerden "Elbirliği Sistemi" Üzerinde Bir Çalışma" adlı araştırmasında, banka kredilerinin dışında farklı bir model olan "Elbirliği Sistemi" tercih ederek konut sahibi olan bireylerin bu sistemi tercih etme nedenlerini ve memnuniyet düzeylerini ele almıştır. Araştırma sonucunda ülkemizde banka dışında farklı modellerle konut sahibi olmak isteyen ve bunu gerçekleştiren kişilerin olduğu belirlenmiştir. Araştırmaya katılanların %71'i faize dayalı olmadığı düşüncesiyle bu sistemi tercih ettiklerini ve %49'u da sistemin devlet güvencesi ve kontrolü altında olması durumunda daha fazla kişi tarafından kabul göreceğini ifade etmiştir. Ayrıca

araştırmacı bu sistemin uzmanlarca incelenerek yorumlanması gerektiği sonucuna ulaşmıştır.

Ergüven (2014) "Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi: Müşterilerin Elbirliği Sistemi Tercihleri Üzerine Bir Araştırma" adlı çalışmada, Elbirliği sistemini ele almış ve müşterilerin bu sistemi tercih etmelerinde rol alan faktörlerin neler olduğunu belirlemeye çalışmıştır. Araştırmacı, kişilerin bu sistemi tercih etmesinde etkisi olan faktörlerin: güven, finansman, pazarlama, müşteri iletişimi yönetimi ve elbirliği sistemi ile firmanın özellikleri olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca çalışmada, müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etmede demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerinin belirleyici olmadığı belirlenmiştir.

Önem (2014) "Ortaklığa Dayalı Konut Finansmanında Atlamalı Ödemelerle Borcun Geri Ödenme Süreci İçin Model Geliştirilmesi" adlı çalışmada, Ortaklığa Dayalı Konut Finansmanında borcun geri ödenmesi sürecinde atlamalı ödeme yaklaşımını temel almıştır. Bu yaklaşım ile kira ve geri ödeme miktarlarının dönemler itibarıyla farklı hesaplamalarla değiştiği dönemlerde, kira gelirinden alınan pay ve ödemelerle müşterinin ortaklıktaki hissesinin nasıl farklılaştığını gösteren bir model oluşturulmuştur. Araştırmada bu finansman modelinin klasik bankacılıktaki benzer ürünlerle karşılaştırıldığında daha ekonomik olduğu görülmüştür. Klasik bankalardaki faiz oranı kira oranından daha yüksek ise ortaklığa dayalı ürünün klasik sistemdeki muadilinden daha ekonomik olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Kutlukaya (2015) "Türkiye İpotekli Konut Finansmanı Piyasası: Potansiyele ve Riskliliğe İlişkin Bir Değerlendirme" adlı çalışmada, ülkemizde yer alan ipotekli konut finansmanı piyasasının, Avrupa bölgesi çerçevesinde potansiyeli ortaya konulmuştur. Konut finansmanına dair temerrüt ve erken ödeme gibi sona erme riskleri ile bu piyasaya yönelik ulusal otoritelerce belirlenmiş olan güncel politika tercihleri incelenmiştir. Araştırmada, ülkemizde yer alan ipotekli konut finansmanı piyasasının kentleşme, ekonomik büyüme ve artan nüfus gibi faktörlerin etkisiyle büyüme potansiyelinin olduğu, temerrüt olasılığının düşük olduğu, erken ödeme riskinin ise oldukça yüksek olduğu belirlenmiştir.

Ekmekçi (2016) "Türkiye'de İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi" adlı çalışmada, ülkemizde uygulanan ipotekli konut finansman sisteminin gelişim

süreci, mevcut yapısı, nitelikleri ve gelişmiş ülkelerde uygulanan etkin konut finansman sistemleri açısından geliştirilmesi ele alınmıştır. Araştırmada kurumsal niteliğe sahip olmayan konut finansman sistemlerinin gelişmesinin yavaşlatılması, uzun vadeli ve düşük faizli konut kredisi imkânı verilmesi, konut alım satımında işlem masraflarının ve konut maliyetlerinin azaltılması, makro ekonomik istikrarın sağlanması, kredi kuruluşlarının etkin olması, sözleşme sistemi, mikro kredi vb. alternatif konut finansman yöntemlerinin desteklenmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Özmen (2016) "Erişim İmkânı Sınırlı Hane Halklarının Barınma Amaçlı Konut Edinmesine Yönelik Finansal Model Önerisi" adlı çalışmada, Türkiye'de 2009 ile 2014 yılları arası dönemi esas alarak, konut talebi ile birtakım faktörler arasında ilişki olup olmadığını incelemiştir. Araştırmada konut talebi ile konut kredisi faiz oranı, konut fiyat seviyesi, konut kredisi vadesi ve nihayet kredi skor puan değeri arasında fonksiyonel bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca çalışmada, ülkemizde milli gelirden pay alan her bir yüzde 20'lik grubun finansal yeterlilik açısından konut erişim imkânı değerlendirilmiştir. Bu olanağa sınırlı sahip hane halklarına imkân sağlamaya ilişkin yeni bir finansal model önerisi sunulmuştur.

Khan (2017) "Türkiye'de Konut Finansmanına İlişkin Müşteri Tercihleri: Konjoint Analiz ile Bir Araştırma" adlı çalışmada, ülkemizde yer alan ipotek sistemine dair tüketici tercihlerini derinlemesine ele alarak analizler yapmıştır. Konut finansmanına yönelik olarak tüketicilerin ipotek türünde sabit oranlı ipotek türünü, geri ödeme yapısında artan ödeme seçeneğini, ipotek süresi bakımından 10 yıldan fazla olması seçeneğini, kredinin onay süresi açısından ortalama bir sürede olması gerektiğini, bankanın sahip olduğu itibarın çok iyi olması gerektiğini ve işlemlerin çok kolay olması gerektiğini önemsedikleri sonucuna ulaşmıştır.

Sezgin (2017) "İstanbul Markalı Konut Piyasası ve Konut Kredileri Açısından Analizi" adlı çalışmada, İstanbul ilinin markalı konutlar açısından analizi yapılarak, konut kredileri ve faiz oranlarında oluşacak değişimin piyasaya etkisi belirlenmiştir. Araştırmada markalı konutların tip dağılımlarının, satış fiyatları ile sosyo-ekonomik yapının bölgesel olarak büyük değişiklik gösterdiği belirlenmiştir. Ayrıca konut kredisine yönelik teminat olarak gösterilen konutun

ekspertizi için yapılan emsal araştırmalarının çok iyi bir şekilde analiz edilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Soytürk (2017) "Türkiye'de Katılım Bankacılığında Toplu Konut Finansman Modelleri" adlı çalışmasında, Katılım Bankacılığını ve ölkemizdeki uygulama yöntemlerini, Katılım Bankacılığının konut açığına kapanmasına sağladığı katkı ve bu konuya dair çalışma modellerini ele almıştır. Çalışmada ele alınan modeller ile her kesime hitap edebilecek güvenli bir konut edinilebileceği ve Blokeli Modellerin bütün tarafları güvence altına alan bir yapı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Okur (2018) ve arkadaşları tarafından yapılan "Bir Gölge Bankacılık Uygulaması Olarak Gayrimenkul Finansmanında Alternatif Bir Faizsiz Finansman Modeli: İpoteğe Dayalı Paylaşımlı Faizsiz Finansman Modeli" adlı çalışmada, ölkemizde uygulanmakta olan tasarrufa dayalı faizsiz finansman modeli ele alınmıştır. Bu modelin bankacılık sektöründe uygulanan denetim ve düzenlemelerin dışında kalması nedeniyle bir gölge bankacılık uygulaması olduğu ifade edilmiştir. Türkiye ekonomisi açısından bu uygulamanın potansiyel bir risk oluşturduğu ve soruna ilişkin lisanslama ile denetim gibi gerekli düzenlemelerin, yetkili kurumlar tarafından acilen yapılması gerektiği ifade edilmiştir.

Akpolat (2018) "Konut Satın Alma Maliyet Analizleri: Bankalar-Katılım Bankaları-Elbirliği Sistemi Karşılaştırması" adlı çalışmasında, elbirliği sistemi ile bankalar tarafından sunulan konut kredilerinin toplam maliyetlerini karşılaştırmıştır. Çalışmada 300.000 Türk Lirası (TL) değerinde bir konut için 225.000 TL finansman ve 120 ay vade göz önünde bulundurularak karşılaştırmalar yapılmıştır. Bu vade ile kira artışları, kira kaybı ve konut enflasyonu göz önünde bulundurularak hesaplamalar yapılmıştır. Enflasyon oranının %10 olarak gerçekteşmesi halinde, elbirliği sisteminden 45. aydan sonra finansman tutarını alan kişilerin bankalar tarafından sunulan konut finansmanına göre dezavantajlı olduğu görölmüştür. Enflasyon oranının %20 olması halinde ise elbirliği sisteminden 31. aydan sonra finansmanını alan kişilerin dezavantajlı olacağı belirlenmiştir. Ayrıca Elbirliği sisteminde konut finansmanı kullanan tüm bireylerin, bankalardan konut finansmanı kullanan bireylere göre daha avantajlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Öztürk (2019) "Türkiye'de Uygulanan Konut Finansman Modellerinin Karşılaştırılması" adlı çalışmasında, Elbirliği sistemi ile bankalarca uygulanan mevcut konut finansman sistemini, belirli bir anapara ve vadeye dayalı olarak karşılaştırmıştır. Çalışmada konut finansmanı için gereken miktar enflasyon ve konut fiyat artışlarına göre en gerçekçi değerleri belirlemek adına, son 10 yıla ait enflasyon oranları ve konut fiyat endekslerinden yararlanılarak karşılaştırılmıştır. Araştırmanın sonucunda Elbirliği sistemini çekiliş ile tercih edenlerden teslimatını 33. aydan sonra alan kişilerin, maliyet açısından dezavantajlı duruma düştüğü belirlenmiştir.

Kurt (2019) "Gayrimenkul Finansmanında Katılım Bankacılığının Rolü: Elbirliği Modeli" adlı çalışmasında, katılım bankalarının Elbirliği yöntemi ile gayrimenkul finansmanı sağlamalarının klasik yöntemlere göre daha avantajlı olduğu varsayımından yola çıkmıştır. Katılım bankasının klasik yöntemlerle 10 yıl vadeli 100.000 TL gayrimenkul finansmanı sağlamasının vade sonundaki getirisi ile Elbirliği yöntemlerinden peşinatsız çekilişli, peşinatlı çekilişli, vade ortası teslim ve peşinat verilmeden vade ortası teslimde vade sonundaki getirisini karşılaştırmıştır. Katılım bankalarının Elbirliği modeline dayalı olarak gayrimenkul finansmanı sağlamalarının, klasik yöntemlere göre daha avantajlı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Yılmaz (2019) "Konut Piyasası Dinamikleri ve Mortgagelerde İleri Teknikler: Opsiyona Dayalı Modelleme ve Hedging" adlı çalışmasında, konut piyasaları konusunda kapsamlı modeller sunarak, mortgage sisteminde yer alan erken ödeme ve ödemeyi durdurma opsiyonlarına yönelik hedge stratejileri oluşturmuştur. Çalışmada portföy yönetimi, yatırım kararları, hedge yoluyla risk yönetimi ve fiyatlandırma ile ilgili uygulamalara yer verilmiştir. Bu uygulamalar ile konut piyasalarını etkileyen faktörler ve büyük yatırımcıların etkileri belirlenerek konut fiyat tahminleri yapılmış ve GYO'ların getiri performansları çeşitli yönlerden analiz edilmiştir.

Elhüseyni (2019) "Türkiye'deki Gayrimenkul Finansmanını Sağlayan Kuruluşlar ve Piyasa Etkileri" adlı çalışmasında, gayrimenkul finansmanını hem Türkiye'de hem de Dünya'da gayrimenkul finansman modelleri ve kuruluşları ile ele almıştır. Gayrimenkul finansmanı sağlayan kuruluşların piyasaya olan etkilerini inşaat, sigortacılık, bankacılık ve sermaye piyasaları çerçevesinde incelemiştir. Türkiye'de mortgage sisteminin daha etkin olmasıyla inşaat, sigortacılık ve özellikle

bankacılık sektöründe büyümenin oluşabileceği öngörülmüştür. Ayrıca kurulması beklenen konut finansmanı kuruluşları ve ipotek finansmanı kuruluşları tarafından ihraç edilecek sermaye piyasası araçlarıyla, yatırımcılara yönelik alternatif yatırım olanakları sunularak, sermaye piyasamızın derinleşip daha fazla genişleyeceği sonucuna ulaşılmıştır.

Kağu (2019) "Türkiye’de İpotekli Konut Kredilerini Etkileyen Faktörlerin Zaman Serisi Analizi" adlı çalışmasında, 2007 ile 2018 yılları arasında ülkemizde ipotekli konut kredilerinin gelişiminde etkili olan makro ekonomik değişkenlerin konut kredilerine etkileri, ekonometrik modeller kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada faiz oranları, konut kredileri ve sanayi üretim endeksi değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu ve kredi faiz oranlarında oluşacak bir değişimin konut kredileri üzerinde bir farklılığa neden olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Korkmaz (2019) "Hîle-i Şer’iyye Bağlamında Türkiye’deki Faizsiz Konut Finansman Sistemi Üzerine Bir Araştırma" adlı çalışmasında, ülkemizde faaliyette bulunan konut finansman sistemlerinin fikhî ve tarihî arka planlarını ele alarak, mevcut sistemlerin meşruiyetini belirlemeye çalışmıştır. Ülkemizde yer alan konut organizasyonlarının işleyişi hakkında bilgi verilerek, klasik ve modern akit teorilerinden hareketle bu organizasyonlar analiz edilip, malî hîle-i şer’iyye uygulamalarıyla ilişkileri incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda, ülkemizde yer alan konut finansman organizasyonlarının mevcut faaliyetlerinin, geçmişteki malî/ticarî hîle-i şer’iyye uygulamalarıyla çok yakın olduğu belirlenmiştir.

Konut finansmanına yönelik literatür incelendiğinde, "*Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları ve Elbirliği Sistemi Açısından Bireylerin Konut Finansman Tercihlerinin Karma Yöntem Araştırması ile Belirlenmesi*" özgün bir araştırma problemi olarak ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan çalışmanın konut finansmanı konusu ile ilgilenen araştırmacılara, konut finansmanı uygulayıcılarına ve konut edinmek için finansman arayışında olan karar vericilere yardımcı olacağı düşünülmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. KONUT VE KONUT FİNANSMAN SİSTEMİNİN GENEL ÇERÇEVESİ

1.1 Konut Kavramı

Bireylerin yaşamlarını sürdürebilmeleri adına gerek beslenme gerekse olumsuz hava şartlarından korunmak için giyinme gibi en temel ihtiyaçlarından biri de dış etkenlerin yol açabileceği olumsuzluklara karşı barınma ihtiyacıdır. Barınma insanlığın varoluşundan beri yüzyıllardır süregelen ve önemini yitirmeyen bir ihtiyaç olup, insanoğlunun bu ihtiyacının karşılandığı fiziksel alan konut kavramı ile ifade edilmektedir. Konut bireylerin sağlıklı, güvenilir ve rahat bir ortamda beslenme, giyinme ve barınma gibi temel ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri elektrik, su ve kanalizasyon vb. altyapıya sahip, fiziksel olarak bir alanı kaplayan mekândır (Oy 2007: 4). Konut kavramına ilişkin benzer bir tanım Hoffmann ve Kremer tarafından; kişilerin hayatlarını sürdürebilmelerine imkân veren ve mutfak, atık sistemi, su tesisatlarının içinde yer aldığı mekân olarak tanımlanmıştır (Hoffmann, Kremer 1986: 163). Konut tarih boyunca toplumun özünü oluşturan gelenek ve görenekler, siyasal yapı, nüfus özellikleri, doğa şartları, kentleşme modelleri gibi birçok faktöre bağlı olarak meydana gelmiştir.

1.1.1 Konuta Olan Gereksinim

Konutun temel insan hakkı olduğu ilk defa Birleşmiş Milletler (BM) Genel Kurulu'nun 10 Aralık 1948 tarih ve 217 A (3) sayılı kararına istinaden "İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi" ile birçok devlet tarafından kabul edilmiştir. Ülkemizde "İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi" Bakanlar Kurulu Kararı'nın 27 Mayıs 1949 tarihinde ve 7217 sayılı Resmî Gazete'de ilan edilmesiyle yürürlüğe girmiştir (www.tbmm.gov.tr, 23.03.2020). Bu beyanname ile tüm insanların barınma hakkının bulunduğu uluslararası düzeyde kabul edilerek barınma probleminin farkına varılmıştır. Fakat bildirgenin yaptırım gücünün olmaması yeterli düzeyde etki oluşturamamıştır. Asıl güvence BM Genel Kurulu'nun 16 Aralık 1966 tarih ve 2200

A (XXI) sayılı "Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklara İlişkin Uluslararası Sözleşme"nin 11. maddesi ile sağlanmıştır. 11. maddeye göre;

"Bu sözleşmeye taraf devletler, herkesin, yeterli beslenme, giyim ve konutta dâhil olmak üzere, kendisi ve ailesi için yeterli bir yaşam düzeyine sahip olma ve yaşam koşullarını sürekli geliştirme hakkına sahip olduğunu kabul ederler. Taraf devletler bu hususta hür rızaya dayalı uluslararası iş birliğinin temel önemini kabul ederek bu hakkın gerçekleşmesini güvence altına almak için uygun tedbirler alacaklardır" (www.tbmm.gov.tr, 24.03.2020).

Bu kanun ile sözleşmeye taraf olan tüm devletlerin konut hakkını insanların bir temel hakkı olarak kabul edeceği sağlanmıştır. Konutun bir insan hakkı olduğunun kabul edilmesiyle beraber herkes için konut ihtiyacı doğmuş ve bu ihtiyaç devletleri çözüm odaklı politikalar üretmeye sevk etmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Anayasa'sında devletin vatandaşların konut ihtiyaçlarını karşılayacak önlemleri alması gerektiği vurgulanarak, sosyal devlet anlayışından hareketle günümüze kadar farklı modeller ile bu görev yerine getirilmeye çalışılmıştır (Söyler 2006: 308). Zamanla denenen uygulamaların bazılarının başarısızlıkla sonuçlandığı, bir kısmının da bu ihtiyacı karşılar nitelikte olduğu fakat yapılan istatistiklerle yeterli düzeyde olmadığı görülmüştür (Işık 2010: 2).

Konut insanların sadece barınma ihtiyacını karşılamaz aynı zamanda ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan toplum hayatında önemli bir yere sahiptir. İnsanlar için yatırım aracı, geleceğe dair bir güvence, barınak ve ekonomiye katkı sağlama gibi işlevlere sahip olan konut, bu özellikleri ile kişilerin barınma ihtiyacını karşılamakta, aileyi bir arada tutmayı sağlamakta, toplumların sosyal ve ekonomik olarak gelişmişliğinin bir göstergesi olmaktadır (Berberoğlu ve Teker 2005: 59).

Geçmişten günümüze geçirdiği mimari değişimler ile medeniyetlere ilişkin toplumsal ve kültürel kodlar taşıyan konut, son yüzyılda köyden kente göçün yol açtığı hızlı kentleşme ile şehirlerin büyümesinde ve şekillenmesinde önemli bir yere sahiptir. Özellikle büyükşehirlerde az katlı ve geniş bahçeli evler yerini yüksek katlı, benzer mimari özellikler taşıyan, ortak yaşam alanları olan sitelere dönüştürmekte ve kentleşme sürecinde yerini almak isteyen bireyler için konut ihtiyacı doğmaktadır. Konut ihtiyacı toplumsal sistemde önemli derecede sorunlara yol açmaktadır. Bu

sorunlar gelir dağılımındaki adaletsizlik, plansız ve hızlı kentleşme, kontrolsüz göç, gelişmemiş veya az gelişmiş ülkelerin kalkınma politikalarında konutu sosyal bir problem olarak görmemesiyle artmaktadır. Konut problemi sadece hanehalkını ilgilendirmeyip toplumun tüm aktörlerini ilgilendirmektedir. Sorunun çözümüne katkı sağlamak için tüm kamu kurumları, özel sektör, sosyal kuruluşlar ve vatandaşlar birlikte hareket etmelidir.

Konuta olan ihtiyaç çeşitli parametrelerin etkisi altında olup bölgesel olarak değişim gösterebilmektedir. Gelir dağılımı, kalkınma düzeyi, kentleşme ve göç hareketleri, doğa şartları, nüfus artışı ve yoğunluğu, kaynak kullanımı, hanehalkı özellikleri gibi faktörlere bağlı olarak konuta olan ihtiyaç zaman içerisinde değişmektedir (Durkaya ve Yamak 2004: 76). Ayrıca Türkiye'de perakende piyasasındaki gelişmeler, bireylerin sahip olduğu konutları yenileme ihtiyacı, ülke nüfusundaki değişimler, doğal afetler, çok uluslu şirketlerin ülkemizdeki faaliyetleri, düzenli ve düzensiz göçler ile ülkenin sahip olduğu coğrafi konum gibi etkenler emlak sektörüne yön vermektedir (Turan 2019: 22).

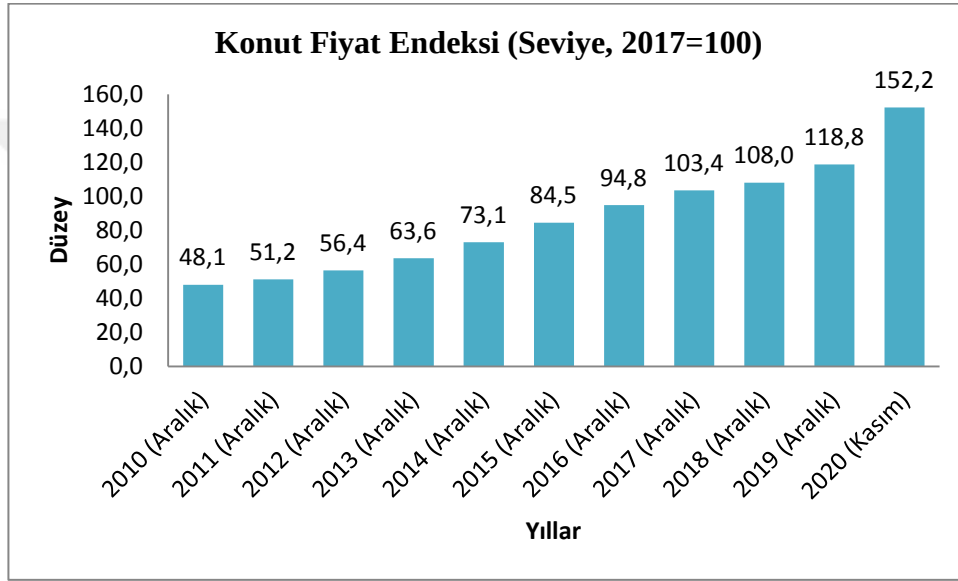
1.1.2 Konut Talebi

Kişiler tarafından satın alınmak istenen konut sayısı ile konut fiyatları arasındaki ilişki konut talebi olarak ifade edilir. Yani diğer faktörler sabitken ev sakinlerinin çeşitli fiyatlardan satın almak istedikleri konut veya barınma hizmeti miktarı konut talebini oluşturur. Bu talebi etkileyen faktörleri: konut fiyatları, reel gelir, servet ve gelir, cari gelir, demografik ve sosyal faktörler şeklinde sıralayabiliriz (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 108-115).

1.1.2.1 Konut Fiyatları

Konut talebini etkileyen en önemli faktör konut fiyatları olup, aralarında negatif yönlü bir ilişki vardır. Yani diğer faktörlerin sabit olduğu kabul edilirse, ev sakinleri konut fiyatları yüksek olduğu durumlarda daha az konut talep edeceklerdir. Talebi etkileyen diğer faktörler sabit değilse veya konut dışı tüketim mallarındaki fiyat değişimi konut fiyatlarıyla beraber yaşıyorsa bu durumda negatif yönlü bir ilişki görülemeyebilir (Berberoğlu ve Erdoğan 2019: 109). Konutun büyüklüğü, alt yapı özellikleri, bulunduğu yer, işçilik, konutta kullanılan malzemenin kalitesi ve miktarı, arsa fiyatı ile bina yapım maliyeti konut fiyatını etkileyen faktörlerdir

(Öztürk, Fitöz 2009: 26). Ayrıca Chan konut fiyatlarının temel belirleyicisinin konut maliyetleri olduğuna dair güçlü kanaatlerin olduğunu ifade etmektedir (Chan 1999: 130-135). Ülkemizde konut fiyatlarında yaşanan değişimleri belirlemek amacıyla Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) tarafından, 2010 yılından günümüze kadar her ay düzenli olarak konut fiyat endeksleri yayınlanmaktadır. Türkiye'de 2010 ile 2020 yılları arasında konut fiyatları yıllık olarak ele alındığında fiyatların devamlı arttığı görülmektedir. Ülkemizde konut fiyatlarının 2010-2020 yılları arasındaki gelişimi Grafik 1'de sunulmuştur.



Grafik 1. Türkiye’de Konut Fiyat Endeksleri (2010-2020)

Kaynak: TCMB,

<https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/portlet/jHQqZSuUsg%3D/tr> (Erişim Tarihi 24.01.2021).

Grafik 1’de görüldüğü üzere, 2010 yılı aralık ayında 48,1 olan konut fiyat endeksi her yıl artış kaydederek 2020 yılı kasım ayında 152,2 düzeyine ulaşmıştır. Konut fiyat endeksi 2011 yılında bir önceki yılın aralık ayına göre nominal olarak yüzde 6,4 oranında yükselmiştir. Bu oran 2012’de (Aralık) %10,2, 2013’te (Aralık) %12,8, 2014’te (Aralık) %14,9, 2015’te (Aralık) %15,6, 2016’da (Aralık) %12,2, 2017’de (Aralık) %9,1, 2018’de (Aralık) %4,4, 2019’da (Aralık) %10 ve 2020’de bir önceki yılın kasım ayına göre %30 oranında artmıştır. Türkiye’de konut fiyatlarında her yıl yaşanan bu artış konut talebini de etkilemektedir.

1.1.2.2 Reel Gelir

Konut talebi üzerinde gelirin etkisi nominal değerinden ziyade reel değerine bağlıdır. Enflasyon ile emtia ve hizmetlerin fiyatlarındaki yükselişler gelirin satın alma gücünü azaltır. Gelirin artmasıyla ev sakinlerinin talep edeceği konut hizmetleri miktarı da artacaktır. Ayrıca toplam reel gelirden oluşan artış miktarının konut hizmetleri talebinde hangi miktarda artışa sebep olacağı konut talebinin gelir esnekliğine bağlıdır. Gelir esnekliği, gelirdeki değişimlere karşı talebin duyarlılığının bir ölçüsüdür (Berberoğlu ve Erdoğan 2019: 110). Hausman ve Wise yaptıkları çalışmada konutun gelir esnekliğinin %60 olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Hausman, Wise 1980: 93). Attanasio vd. yaptıkları çalışmada, kişilerin gelir seviyelerinin düşük ve belirsiz olduğu zamanlarda konut satın alma düşüncelerini erteledikleri sonucuna ulaşmışlardır (Attanasio vd. 2012: 1). Blumenfeld (1944) yaptığı çalışma ile gelirdeki değişimlerin konut talebini doğrudan değil dolaylı olarak etkilediğini, gelirden yaşanan artışın öncelikle evlilik oranlarını arttırdığını dolaylı olarak bununla konut talebinde artışa sebep olduğu sonucuna ulaşmıştır (Öztürk, Fitöz 2009: 26). Ayrıca Schwabe yasası, hanehalkının gelirinin artması sonucunda konuta yönelik harcamalarında mutlak olarak artacağını; fakat bu dönemde önceliklere göre konuta yönelik harcamaların gelir içindeki oranının azalacağını ifade eder (Özlük 2014: 43).

Türkiye'de konut talebine etkisi olan faktörlerden biri milli gelir artışı ve kişilerin bu gelirden aldıkları paydır. Ülkemizde Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından her yıl yapılan "Ulusal Hesaplar Araştırması" raporlarına göre, 2011-2019 yılları arasında TL ve dolar cinsinden toplam GSYİH miktarı ile yıl ortası nüfusa bağlı olarak hesaplanan kişi başı gelir (TL ve dolar cinsinden) Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Harcamalar Yöntemiyle Cari Fiyatlarla Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla

Yıl	Yıl Ortası Nüfus (Bin)	GSYH (Milyon TL)	Kişi Başı Gelir (TL)	GSYH (Milyon Dolar)	Kişi Başı Gelir (Dolar)	Büyüme** (%)
2011	74 224	1404927	18 928	837924	11 289	11,11
2012	75 176	1581479	21 037	877675	11 675	4,79
2013	76 148	1823427	23 946	958125	12 582	8,49
2014	77 182	2054897	26 624	939922	12 178	5,17
2015	78 218	2350941	30 056	867071	11 085	6,06
2016	79 278	2626559	33 131	869240	10 964	3,2
2017	80 313	3133704	39 019	859055	10 696	7,4
2018	81 407	3758315	46 167	797123	9 792	3,0
2019	82 579	4320191	52 316	760778	9 213	0,9

**Zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100)

Kaynak: TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yillik-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-2019-33671> (Erişim Tarihi 10.02.2021).

Tablo 1'de görüldüğü üzere 2011'den 2019'a kadar her yıl Türkiye nüfusu artmıştır. Bu artışla beraber TL cinsinden toplam GSYİH miktarı ve kişi başına bu gelirden düşen pay da her yıl artmıştır. 2011 yılında kişi başına düşen gelir 18.928 TL iken bu miktar 2019 yılında 52.316 TL'ye ulaşmıştır. Fakat dolar cinsinden toplam GSYİH miktarı ve kişi başına bu gelirden düşen pay, 2011-2019 yılları arasında döviz kuru artışından kaynaklı olarak genellikle düşmüştür. 2011 yılında kişi başına düşen gelir 11.289 dolar iken bu tutar 2019 yılında 9.213 dolara kadar gerilemiştir. Ayrıca 2011 yılında %11,11 olarak gerçekleşen büyüme oranı, bir yıl azalıp diğer yıl artarak 2018 yılında %3 ve 2019 yılında da %0,9 şeklinde gerçekleşmiştir. Türkiye ekonomisinde yaşanan bu büyüme konut sektörüne de katkı sağlamaktadır. Ayrıca ülkemizde TÜİK tarafından yapılan bir diğer çalışma olan "Hanehalkı Bütçe Araştırması" raporlarına göre, 2010-2019 yılları arasında hanehalkının yıllık ortalama geliri, yıllık konut ve kira harcaması ile bu harcamanın gelir içindeki payına ait veriler Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Türkiye’de Hanehalkı Geliri ile Konut Harcamaları Arasındaki İlişki

Yıllar	Yıllık Ortalama Hanehalkı Geliri (TL)	Yıllık Konut ve Kira Harcaması (TL)	Gelir İçindeki Payı (%)
2010	22.063	6000	27,1
2011	24.343	6564	25,8
2012	26.577	7332	25,8
2013	29.479	7704	25,0
2014	32.000	8460	24,8
2015	36.039	9504	26,0
2016	41.399	10296	25,2
2017	46.131	11292	24,7
2018	51.374	12624	23,7
2019	59.873	14352	24,1

Kaynak: TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Gelir-ve-Yasam-Kosullari-Arastirmasi-2019-33820> (Erişim Tarihi 24.01.2021).

Tablo 2’de görüldüğü üzere Türkiye’de 2010 yılında hanehalkının yıllık ortalama geliri 22.063 TL iken bu miktar her yıl artarak 2019 yılında 59.873 TL’ye ulaşmıştır. Benzer şekilde 2010 yılında hanehalkının yıllık konut ve kira harcaması 6000 TL iken bu miktar her yıl artarak 2019 yılında 14352 TL’ye ulaşmıştır. Bu verilere göre hanehalkının geliri arttıkça konuta yönelik harcamalarının da mutlak olarak arttığı söylenebilir. Fakat bu dönemde 2010 yılında konut ve kira harcamalarının hane geliri içindeki oranı %27,1 iken bu oran, yıllar itibariyle genellikle azalış göstererek 2019 yılında %24,1’e kadar düşmüştür. AB ülkelerinde bu oran %20 ile %30 arasında olup Almanya’da %25’in altında kalmaktadır (Özlük 2014: 44). Türkiye’de konut harcamalarının gelir düzeyine oranının %25’lerin altına düşmesi ile makul seviyelere erişildiği söylenebilir.

1.1.2.3 Servet ve Gelir

Servet kişilerin sahip olduğu ve bunlardan kâr, faiz ile kira geliri elde ettiği reel ve finansal varlıklardır. Toplam servet hanehalkının yaşam boyu harcama kapasitesini yani sürekli gelirini ifade eder. Günümüzde konut talebi açısından toplam servet gelirden daha önemli bir etkiye sahiptir. Çünkü bireyler konut sahibi olmak gibi önemli kararlarında, mevcut servetin o andaki (geçici) getirisi olan gelirden ziyade uzun dönemde sürekli (kalıcı) getirisi olan toplam serveti dikkate alırlar (Berberoğlu ve Erdoğan 2019: 111). Kartman (1972) yaptığı çalışma ile

gelirde yaşanacak %1 oranındaki artışın konut talebini %1'den daha fazla arttırdığı sonucunu elde etmiştir (Kartman 1972: 525-530).

1.1.2.4 Cari Gelir

İyi eğitilmiş bir bireyin kariyerinin ilk yıllarında elde ettiği cari gelir, gelecekte elde edeceği gelirden daha az bir potansiyele sahip olduğu için kişilerin beşerî servetleri gelecekteki gelirlerini etkiler. Fakat kredi piyasasında kişilerin gelecekteki potansiyel gelirinden ziyade daha ölçülebilir olan cari gelirine ve mevcut finansal varlığına göre işlem yapıldığı için bu durum kişilerin konut satın alma yeteneğini sınırlandırmaktadır (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 111). Bunun sonucu olarak cari geliri yetersiz olan bireylerin konut kredisi almaları zorlaşmakta ve bu durum kişilerin konut talebini olumsuz yönde etkilemektedir. Yani gerek yatırım gerek tüketim amacıyla konut talebi, hanehalkının cari gelir düzeyine bağlı olarak değil de ömür boyu elde etmeyi umdukları gelir düzeyine göre şekillenmektedir (Durkaya 2002: 12).

1.1.2.5 Demografik ve Sosyal Faktörler

Nüfusun yaş dağılımı, bireylerin eğitim durumu, cinsiyet, nüfus artışı, kişilerin medeni durumu gibi faktörler konuta olan talebi etkiler. Nüfusun artmasıyla tüm mal ve hizmetlere olan talep artarken aynı zamanda konuta olan talebinde artması beklenir (Ermish 1990; Mankiw, Weil 1989; Lee 1963; akt.: Öztürk ve Fitöz, 2009: 28). Ev sakinlerinin demografik ve sosyal özellikleri konut talebini etkileyen faktörlerdir. Nüfus ve nüfusa ait yaş dağılımı en önemli demografik faktörler iken evlenme ve boşanma oranları sosyal faktörler içerisinde yer alır (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 112).

❖ **Nüfus ve Nüfusa Ait Yaş Dağılımı:** Bir ülkedeki doğum ve ölüm oranları nüfusa ait yaş dağılımını belirler. Toplam nüfus içerisinde çocuk ve gençlerin oranının yüksekliği, o toplum için gelecekte daha fazla aile oluşması ile konut talebinin artması demektir. Nüfus artışı konut ihtiyacının artmasında en önemli etkidir. Nüfus artış hızı dönemden döneme çeşitli faktörlerin etkisinde kalarak değişmektedir. Nüfusta yaşanan artışla beraber hanehalkının küçülmesi ve kentleşme oranının artması konut ihtiyacının daha fazla yükselmesine neden olmaktadır. Nüfus artış hızı ülkelerin gelişmişlik düzeyi ile ters orantılıdır. Yani ekonomisi iyi olan

ülkelerin nüfus artış hızı daha düşüktür (Turan 2019: 48). Aileye ait gelir ve servet arttıkça nüfus artış hızı yavaşlamaktadır. Nüfus artış hızının yavaşlaması, yaşlı nüfus popülasyonunun oluşmasına ve konut talebinin düşmesine sebep olacaktır. Türkiye'de nüfus artış hızını etkileyen faktörler: gelir düzeyi, eğitim düzeyi, kentleşme ve sanayileşme, işgücüne katılım oranı, göç ve işsizliktir (Akça, Ela 2012; akt.: Başkaya, Özkılıç 2017: 406). Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) yaptığı çalışmalara göre Türkiye'deki nüfus artışı 1927 ile 1985 yılları arasında ortalama %2,2 iken bu oran 1985 ile 2007 yılları arasında ortalama %1,4'e gerilemiştir. Nüfus artış hızında yaşanacak ortalama %0,6'lık bir düşüş çok önemli görülmektedir. Ülkemizde bu düşüşün gelecekte de devam edeceği ve konut talebindeki artışı sınırlandıracağı tahmin edilmektedir (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 112). Tablo 3'te 2008-2019 yılları arasında Türkiye'de kent, belde ve köylerde yaşayan kişi sayıları, toplam nüfus içindeki oranları ile yıllık nüfus artış hızı sunulmuştur.

Tablo 3. Türkiye'de Kentsel ve Kırsal Nüfus ile Nüfus Artış Hızı

Yıllar	Toplam Nüfus	Kentlerde Yaşayan Sayısı	Kentlerde Yaşayan Oranı (%)	Belde ve Köylerde Yaşayan Sayısı	Belde ve Köylerde Yaşayan Oranı (%)	Nüfus Artış Hızı (%)
2008	71.517.100	53.611.723	75,0	17.905.377	25,0	1,31
2009	72.561.312	54.807.219	75,5	17.754.093	24,5	1,45
2010	73.722.988	56.222.356	76,3	17.500.632	23,7	1,59
2011	74.724.269	57.385.706	76,8	17.338.563	23,2	1,35
2012	75.627.384	58.448.431	77,3	17.178.953	22,7	1,20
2013	76.667.864	70.034.413	91,3	6.633.451	8,7	1,37
2014	77.695.904	71.286.182	91,8	6.409.722	8,2	1,33
2015	78.741.053	72.523.134	92,1	6.217.919	7,9	1,34
2016	79.814.871	73.671.748	92,3	6.143.123	7,7	1,35
2017	80.810.525	74.761.132	92,5	6.049.393	7,5	1,24
2018	82.003.882	75.666.497	92,3	6.337.385	7,7	1,47
2019	83.154.997	77.151.280	92,8	6.003.717	7,2	1,39

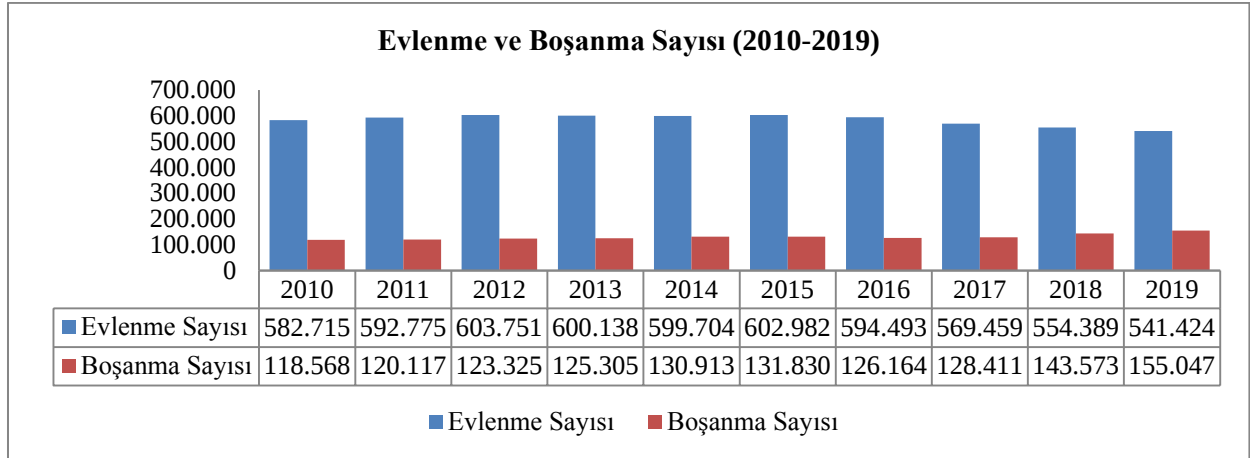
Kaynak: TÜİK, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1059 (Erişim Tarihi 26.03.2020).

Tablo 3'te görüldüğü üzere, 2008 yılında kentlerde yaşayanların toplam nüfus içerisindeki oranı %75 iken bu oran 2012'de %77,3'e, 2013'te %91,3'e ve 2019'da %92,8'e yükselmiştir. Yine 2008 yılında belde ve köylerde yaşayanların toplam nüfus içerisindeki oranı %25 iken bu oran 2012'de %22,7'ye, 2013'te %8,7'ye ve

2019'da %7,2'ye düşmüştür. Ayrıca 2008 yılında nüfus artış hızı %1,31 iken bu oran 2012'de %1,2'ye düşmüş, 2013'te %1,37 ve 2019 yılında ise %1,39'a yükselmiştir. Yani Türkiye'de yıllar itibariyle genel olarak kırsal nüfus oranı ve nüfus artış hızı düşerken, toplam nüfus miktarı ile kentleşme oranının arttığı görülmektedir. Bu istatistiklerden hareketle önümüzdeki yıllarda nüfus odaklı konut talebinin devam edeceği düşünülmektedir.

Bir ülkede nüfus değişiminde etkili olan faktörlerden biri de yaşanan göçlerdir. Gerek ülke içinde yaşanan iç göçler gerekse ülke dışından alınan dış göçler ile hanehalkı sayısında artış yaşanacağından, göçlerin konut talebini arttırıcı bir etkisi vardır. Benzer şekilde göç, yoğun çatışma ortamının yaşandığı ülkelerde görülen dış göçler ile konut talebinin azalmasına neden olmaktadır. Genellikle kırsal bölgelerden kentlere göçen ailelerin zaman içerisinde geniş aile yapısından çekirdek aile yapısına geçtiği bilinmektedir. Bu durum hanehalkı büyüklüğünün azalması ile konut talebinin artışına yol açmaktadır (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 113). Bazı şehirlerin ekonomik anlamda çekiciliği bireylerin bu bölgelere göç etmesine ve kentleşmenin artmasına neden olmaktadır. Özellikle sanayisi gelişmiş şehirlerde iş bulma gerekçesiyle yaşanan göçler, hızlı kentleşmeye ve sonuç olarak konut talebinde artışa sebep olmaktadır.

❖ **Evlenme ve Boşanma Oranları:** Kişilerin medeni durumu hanehalkı sayısını etkileyen diğer bir faktör olup, evlenme oranlarının artması hanehalkı sayısını pozitif yönde etkilerken, boşanma oranlarının artışı hanehalkı sayısına negatif yönde etki etmektedir. Evli olan bireyler çocuklarının geleceği adına konut sahibi olmak için daha fazla gayret sarf ederek tasarrufta bulunmaktadır. Fontenla ve Gonzalez yaptıkları çalışma ile Meksika'da evli aile reislerinin konut talebinin evli olmayan aile reislerine göre %2,2 oranında daha fazla olduğunu belirlemişlerdir (Fontenla, Gonzalez 2009: 9). Boşanan bireylerin aileleri ile yaşamak istemeyip tek başlarına yaşama eylemi, hanehalkı sayısının artmasına ve doğal olarak konut talebinin doğmasına neden olmaktadır. Özellikle bu durum boşanma sonrasında baba evine dönmek istemeyen, eğitim seviyesi yüksek ve ekonomik anlamda bağımsızlığa sahip olan kadınlar arasında daha yaygındır. Türkiye'de 2010-2019 yılları arasında, evlenme ve boşanma sayılarına ilişkin istatistik Grafik 2'de sunulmuştur.



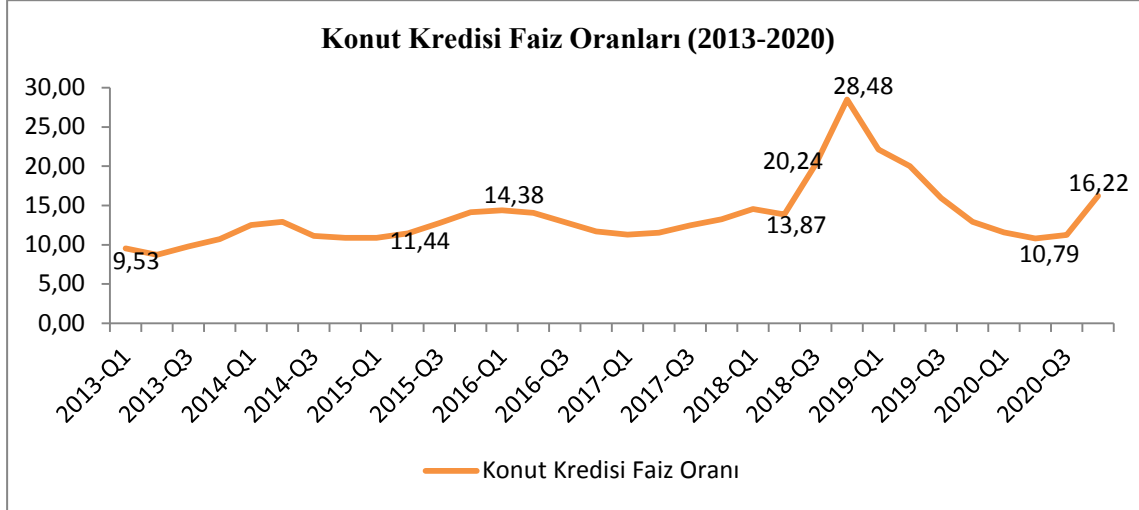
Grafik 2. Türkiye’de Evlenme ve Boşanma Sayıları

Kaynak: TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Evlenme-ve-Bosanma-Istatistikleri-2019-33708> (Erişim Tarihi 27.01.2021).

Grafik 2’de görüldüğü üzere, 2010 yılında gerçekleşen evlenme sayısı 582.715 iken bu sayı bazı yıllar artıp bazı yıllar azalarak 2019 yılında 541.424’e düşmüştür. Söz konusu dönem içerisinde evlenme sayılarında genelde bir düşüş yaşanmıştır. Ayrıca 2010 yılında 118.568 olan boşanma sayısı 2016 yılı hariç 2019 yılına kadar her yıl artış göstermiş ve bu sayı 155.047 sayısına yükselmiştir. Bu dönemde boşanma sayılarında genelde bir artış yaşanmıştır. Evlenme ve boşanma sayılarındaki bu değişikliğin gelecekte konut talebine etki edeceği söylenebilir.

❖ **Konut Kredisi Koşulları ve Faiz Oranları:** Konut kredisi faiz oranları ve kredi koşulları konuta olan talebi etkilemektedir. Özellikle orta gelir grubunda bulunan bireylere esnek ödeme kolaylığı sağlayan krediler konut talebini önemli ölçüde etkilemektedir (Gelfand 1966: 464-467). Faiz oranları konut kredilerinin maliyetinde önemli bir paya sahip olup bu oranlar konut talebini etkilemektedir. Faiz oranı konut piyasasına üretim, yatırım, tasarruf ve milli gelir gibi makroekonomik parametreler ile etki eder. Faiz oranının yüksek olması ailelerin tasarruflarının artmasına yatırım amaçlı konut talebinin de daralmasına sebep olur (Durkaya 2002: 29). Ayrıca gelişmekte olan ülkelerde artan oranda sermaye akımları da konut talebini dolaylı olarak etkileyebilir. Gelişmiş ülkelerde faiz oranının düşmesi yatırımcıların yönünü yatırım araçları getirisi daha fazla olan gelişmekte olan ülkelere çevirmesine sebep olmaktadır. Bu durum gelişmiş ülkelere yabancı sermaye girişine, likidite artışına, faiz oranlarının düşmesine ve konut talebinin

yükselmesine neden olmaktadır (Öztürk 2007: 251-287; akt: Uysal ve Yiğit 2016: 189). Ülkemizde faiz oranlarında yaşanan dalgalanmalar konut talebini de etkilemektedir. Özellikle konut kredilerindeki artış konut talebini de olumsuz yönde etkilemektedir. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın (TCMB) verilerine göre, ülkemizde 2013-2020 yılları arasında bankalarca açılan kredilere uygulanan ağırlıklı ortalama faiz oranları üçer aylık dönemler halinde Grafik 3'te sunulmuştur.

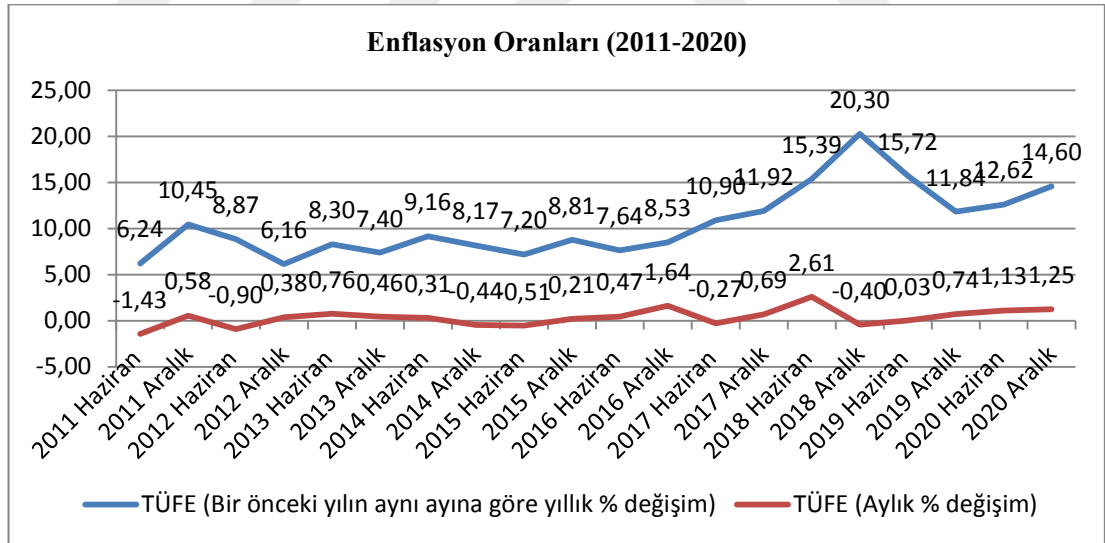


Grafik 3. Konut Kredisı Faiz Oranları (TL Üzerinden Açılan, Akım Veri, %)

Kaynak: TCMB, https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket/#collapse_3 (Erişim Tarihi 27.01.2021).

Grafik 3'te görüldüğü üzere, 2013 yılı birinci çeyrekte konut kredisı faiz oranı %9,53 iken bu oran 2018 yılı ikinci çeyrekte %13,87'ye, üçüncü çeyrekte %20,24'e ve dördüncü çeyrekte de %28,48'e kadar yükselmiştir. 2018 yılında ABD ile yaşanan rahip krizi sonrası artan faiz oranları konut kredisı faiz oranlarını da etkilemiştir. Krizin çözülmesiyle faiz oranlarında düşüş başlamıştır. Ayrıca Covid-19 salgınının konut sektörü üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak için kamu desteğiyle bu oran 2020 yılı ikinci çeyrekte %10,79'a kadar gerilemiştir. Enflasyon oranlarında yaşanan artışlarla faizlerin tekrar yükselmesi sonucunda 2020 yılı dördüncü çeyrekte konut kredisı faiz oranları artarak %16,22'ye ulaşmıştır. Faiz oranlarındaki bu artış konut kredilerinin maliyetlerini arttırmakta ve konut talebinde azalmalara neden olmaktadır.

❖ **Konut Fiyatı Beklentileri:** Konut fiyatı ile ilgili gelecek beklentileri kişilerin konut taleplerini etkilemektedir. Konut fiyatlarının yükseleceği düşüncesine sahip bireyler, oluşacak fiyat artışından etkilenmemek için gelecekte gerçekleştirmeyi düşündükleri konut planını bugün devreye geçirmek isteyeceklerdir. Benzer şekilde konut fiyatlarının düşeceği düşüncesine sahip olan bireyler de oluşacak fiyat farkından etkilenmemek adına, bugünkü konut taleplerini gelecek bir zamana ertelemek isteyeceklerdir. Dolayısıyla konut talebinin, konut fiyatlarının düşeceği beklentisinin hâkim olduğu bir ortamda azalacağını ve konut fiyatlarının yükseleceği beklentisinin hâkim olduğu bir ortamda artacağını söyleyebiliriz. Enflasyonun artmasıyla birlikte faiz oranlarının yükselmesi konut alımında gerekli uzun vadeli finansman imkânlarını olumsuz yönde etkiler. Fiyatların artmasıyla reel geliri düşen hane halklarının alım gücünün azalması ile kiralık konut talebi de düşmektedir (Durkaya 2002: 15). TÜİK Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) verilerine göre, 2011'den 2020'ye kadar haziran ve aralık aylarında ülkemizde gerçekleşen aylık yüzde değişim ve bir önceki yılın aynı ayına göre yıllık yüzde değişim istatistikleri Grafik 4'te sunulmuştur.



Grafik 4. TÜFE Aylık ve Yıllık % Değişim (2003=100)

Kaynak: TCMB,

<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/tr/tcmb+tr/main+menu/istatistikler/enflasyon+verileri> (Erişim Tarihi 27.01.2021).

Grafik 4'te görüldüğü üzere, 2011 yılı haziran ayında TÜFE bir önceki yılın aynı ayına göre yıllık %6,24 oranında artış göstermiştir. Bu oran bazen yükselip bazen düşse de 2020 Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yıllık %14,6 oranında artış gerçekleşmiştir. Ayrıca 2011 yılı haziran ayında TÜFE bir önceki aya göre % (-1,43) oranında azalış göstermiştir. Söz konusu bu dönemde bir önceki aya göre TÜFE oranlarında bazen yükseliş bazen düşüş görülse de 2020 Aralık ayında bir önceki aya göre %1,25 oranında artış gerçekleşmiştir. Enflasyon oranlarında gerçekleşen artış genellikle mevduat faizlerinin de artmasına neden olmakta ve bu durum konut kredilerini de olumsuz yönde etkilemektedir.

❖ **Kiralık Konutların Maliyeti ve Satın Alma Tercihleri:** Barınma problemi ailelerin konut satın alması veya bir konutu kiralaması şeklinde gerçekleşmektedir. Her iki durumda da maliyet faktörü kişilerin bu eylemi gerçekleştirirken göz önünde bulundurduğu en önemli faktördür. TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması 2018 yılı raporuna göre Türkiye'de hanehalkı konut sahipliği durumu: %59 ev sahibi, %25,2 kiracı, %1,3 lojman ve %14,5 diğer şeklinde ortaya çıkmıştır (www.tuik.gov.tr, 28.03.2020). Kişilerin konut satın alma veya kiralama maliyetleri çeşitli faktörlere bağlıdır. Konut sahipliğinde etkili olan maliyet faktörleri: alım-satım işlem maliyetleri, kredi ve faiz ödemeleri, elektrik, gaz, su sayaç bedelleri ile abonelik giderleri, tamir ve bakım maliyetleri, konut vergi ve sigorta giderleri, ev araç ve giderleri, diğer konut hizmetleridir. Genellikle konut kiralama maliyetleri: emlak işletmesine ödenecek komisyon miktarı, elektrik, gaz, su abonelik ücretleri ile bir veya iki aylık kiranın depozito olarak peşin ödenmesidir (Berberoğlu ve Erdoğan 2019: 115). Konut satın almanın yüksek maliyetine katlanmak istemeyen bireyler barınma ihtiyacını kiralama yöntemi ile karşılamaktadırlar. Kişiler konut fiyatları sabitken kira maliyetleri artıyorsa satın almayı, konut fiyatları yüksekse kiralamayı, sık sık yer değiştirme zorunluluğuna sahiplerse kiralama yöntemini tercih etmektedirler.

1.1.3 Konut Arzı

Konut stoku ile konut fiyatları arasındaki ilişki konut arzı olarak tanımlanır. Yani çeşitli konut fiyatlarındaki konut stoku konut arzı ile ifade edilir. Yeni konut üretimi belirli bir süreden önce gerçekleştirilemediğinden, kısa dönemde konut stoku

fiyat faktöründen bağımsız olarak sabit kalır. Uzun dönemde yeni konut inşa edilebileceğinden diğer faktörler sabitken konut arzı ile konut fiyatları arasında doğru yönlü bir ilişki vardır. Konut fiyatlarının artması uzun dönemde yeni konutlar üretilmesine ve konut stokunun artmasına sebep olmaktadır (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 116-117). Ekonomide konut arzı kaynakları, yeni konut üretimi ile mevcut konut stokunda yenileme şeklinde iki yaklaşımla açıklanmaktadır (Dipasquale 1999: 9). Konut arzı çeşitli parametrelere bağlıdır. Konut arzında: fiyat, kentleşme hızı, arsa ve inşaat maliyetleri, kredi olanakları ve faiz oranları, hükümet politikaları, konut fiyatlarındaki beklenti ve değişkenlik gibi faktörlerin etkisinin olduğu söylenebilir.

1.1.3.1 Fiyat

Konut yapım maliyetleri konut fiyatlarında önemli bir paya sahip olup konut arzına etki etmektedir. Bu maliyetlerin artması konut fiyatlarının yükselmesine, kâr oranlarının düşmesine ve konut üretiminin azalmasına neden olmaktadır. Fakat maliyetler sabitken konut fiyatlarında yükselme olursa artan kâr oranları üreticilerin daha fazla konut üretmesine neden olacaktır. Konut arzı sabitken maliyetler yükselirse bu durum reel konut fiyatlarının artmasına sebep olur. Fakat konut arzı artınca fiyattaki yükseliş azalmakta ve rekabetçi piyasalarda daha düşük bir fiyatta yeni bir denge oluşturmaktadır (Dipasquale 1999: 12).

1.1.3.2 Kentleşme Hızı

İnsanların çeşitli sebeplerle kırsal alanlardan şehirlere göç etmeleri kent nüfusunun değişimine sebep olurken, kentleşme hızı arttıkça barınma ihtiyacıyla konut arzının da artması beklenir. Fakat konut arzı yeni denge noktalarına hızlı bir şekilde gelebilecek yapıya sahip değildir. Bu nedenle planlı kentleşme ile konut arzı artarken, çarpık kentleşme ve gereksiz konut talebi önlenabilir (Öztürk, Fitöz 2009: 30).

1.1.3.3 Arsa ve İnşaat Maliyetleri

Günümüzde konut maliyetleri içerisinde en büyük payı genellikle arsa maliyeti oluşturmaktadır. Özellikle sanayisi gelişmiş, ulaşım imkânları yeterli, eğitim ve kariyer olanakları yüksek, çeşitli iş fırsatları barındıran, sağlık ve alt yapı sorunlarını gidermiş, sosyal ve kültürel etkinliklerin yoğun olduğu şehirlere göçlerin

yaşanmasıyla kent merkezlerinde konut talepleri doğmakta ve bu da arsa fiyatlarını yükseltmektedir. Kent merkezlerinden uzaklaştıkça bu imkânların azalması ve şehir merkezlerine ulaşım maliyetlerinin artması tercih edilebilirliği azalttığı için bu bölgelerde arsa maliyetleri daha düşük olmaktadır. Ayrıca bir bölgede izin verilen kat sayısı ve aşılamayan bürokratik engellerde arsa fiyatlarını etkilemektedir. Arsa maliyetleri inşaat maliyetlerine yansıdığı için bu durumda konut arzı da etkilenir. Arsa maliyetlerinin azalması inşaat maliyetlerinin düşmesine ve konut arzının yükselmesine neden olurken, arsa maliyetlerinin artması inşaat maliyetlerinin yükselmesine ve konut arzının düşmesine sebep olmaktadır. TÜİK tarafından derlenen "İnşaat Maliyet Endeksi" raporlarına göre 2015-2020 yılları arasında (aralık ayı) inşaat maliyet endeksi ve değişim oranlarına ait veriler Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4. İnşaat Maliyet Endeksi ve Değişim Oranları

Yıl	2015 (Aralık)	2016 (Aralık)	2017 (Aralık)	2018 (Aralık)	2019 (Aralık)	2020 (Aralık)
İnşaat Maliyet Endeksi	100,60	118,90	138,14	173,57	192,25	240,35
Bir Önceki Yılın Aynı Aynaya Göre Değişim (%)	–	18,19	16,18	25,65	10,76	25,02

Kaynak: TÜİK, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Insaat-Maliyet-Endeksi-Aralik-2020-37282&dil=1> (Erişim Tarihi 10.02.2021).

Tablo 4'te görüldüğü üzere 2015 yılı aralık ayında 100,6 olan inşaat maliyet endeksi her yıl artarak 2020 Aralık ayında 240,35 seviyesine ulaşmıştır. Bu endeks 2016'da bir önceki yılın aralık ayına göre %18,19, 2017'de bir önceki yılın aralık ayına göre %16,18, 2018'de bir önceki yılın aralık ayına göre %25,65, 2019'da bir önceki yılın aralık ayına göre %10,76 ve 2020'de bir önceki yılın aralık ayına göre %25,02 oranında artmıştır.

İnşaat malzemeleri ve işgücü maliyetlerindeki artışlar konut inşaat maliyetini yükselttiği için konut arzı olumsuz etkilenir. Bu durum konut fiyatlarının sabit olduğu zamanlarda üreticilerin kâr miktarını azaltacağı için konut üretiminin azalmasına neden olmaktadır (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 119).

1.1.3.4 Kredi Olanakları ve Faiz Oranları

Öz sermaye miktarı yeterli olmayan konut üreticilerine çeşitli finans kuruluşlarınca sağlanan likiditeler inşaatın bitirilmesi açısından önemlidir. Likidite

sıkıntısı yaşıyan firmalar süreçten olumsuz etkilenecek toplam konut arzını azaltmaktadırlar. Gelişmiş ekonomilerde güçlü piyasaların varlığı ile kredi olanakları gelişmemiş ekonomilere göre daha fazladır. Bu durum faiz oranları içinde geçerli olup ekonomisi iyi olan ülkelerde kötü olan ülkelere göre daha düşük faiz oranlarının varlığına sebep olmaktadır. Konut üreticileri açısından kredi olanaklarının iyi ve faiz oranlarının düşüklüğü konut arzına olumlu katkıları sağlamaktadır.

1.1.3.5 Hükümet Politikaları

Tüketicilere doğrudan sağlanan teşvikler talep yönlü politikalar ile gerçekleştirilir. Kiralık konut piyasasındaki konut alım gücünü artırıcı konut senetleri, konut vergilerinin diğer vergi gelirlerinden, sertifikalar ve mortgage faizinin elde edilen gelirden düşülmesi bu teşviklerden bazılarıdır. Sağlanan teşvikler ile konut talebinin arttırılması amaçlanır. Talebin artması konut fiyatlarını yükselterek konut arzına ivme kazandırır. Konut arzı üzerinde talep doğrultusunda yaşanan bu fiyat dalgalanmaları konut arzının fiyat esnekliğine bağlıdır (Öztürk, Fitöz 2009: 31). Yine arza dayalı teşvikler: arsa sahiplerine verilen proje odaklı kira teşvikleri, konut üreticilerine sağlanan vergi avantajı, toplu konut projeleri ve özel konut üreticilerine verilen teşvikler ile sağlanır (Dipasquale 1999: 20).

Konut sahibi olmayan ailelere sağlanacak talep yönlü teşvik politikaları ile bu aileler arasında konut alımı için rekabetler yaşanacaktır. Bu rekabet konut fiyatlarının yükselmesine ve konut arzının artmasına neden olacaktır (Nordvik 2006: 282). Özellikle hiç konut sahibi olamamış ve yakın gelecekte konut sahibi olma imkânı olmayan ailelere yönelik yapılacak teşvik politikalarının, konut talebinde artışlara etkisi olacaktır. Ülkemizde konut üretiminde etkin rol alan Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi'nin (TOKİ), dar gelirli ailelere yönelik konut üretimi projeleri ile talebin bir kısmı karşılanırken, aynı zamanda bazı illerde konut fiyatlarının aşırı yükselişi de engellenmektedir. "Planlı Kentleşme ve Konut Üretim Seferberliği" ile 2003-2009 yılları arasında TOKİ yaklaşık 390 bin konut üretmiştir. Ayrıca Türkiye'deki yıllık konut talebinin yalnızca %10'luk kısmının TOKİ tarafından karşılandığı tahmin edilmektedir (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 124).

1.1.3.6 Konut Fiyatlarındaki Beklenti ve Değişkenlik

Konut fiyatlarındaki değişim beklentisi kişilerin konut talebini ve üreticilerin konut arzını etkiler. Konut fiyatlarında artış yaşanacağı düşüncesi bireylerin kısa zaman içerisinde konut talebini arttırırken, üreticilerin konut arzını arttırmaya yönelik projeler geliştirmesine sebep olur. Benzer şekilde fiyatlarda düşüş beklentisi kişilerin konut taleplerini ertelemesine neden olurken konut yatırımlarının da azalmasına sebep olur.

Konut fiyatlarında dalgalanmaların yaşanması konut üreticileri için belirsizlik ve risk ortamı oluşturmaktadır. Bu belirsizlik karşısında riskten kaçınan üreticiler, konut yatırımları yapmayarak piyasada konut arzının yavaşlamasına neden olacaktırlar (Berberoğlu, Erdoğan 2019: 119).

1.1.4 Türkiye’de Konut Arz-Talep Dengesi

Konut sorunu, konut arzının konut talebini karşılayamaması durumunda gerçekleşmektedir. Gelişmiş ülkelerde bu sorun istikrarlı ekonomi, etkili konut finansman piyasası, kişi başı yüksek gelir, düşük faiz, uzun vade avantajı gibi etkenlerle gelişmekte olan ülkelere göre daha fazla çözüme ulaşmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde hızlı nüfus artışı, yüksek enflasyon, hızlı kentleşme, işsizlik oranlarının fazla olması, yüksek faiz, ülke ekonomisindeki mali sıkıntılar ve dış borç yükü, kişi başı gayri safi milli hâsılanın düşük olması gibi problemler hem ülke ekonomilerinin gelişimini olumsuz yönde etkilemekte hem de konut sorununun çözülemeyerek artmasına sebep olmaktadır. Bu sorunların altında yatan nedenler çok çeşitli olmakla birlikte ülkemizde hala konut sorunu çözüme kavuşamamıştır.

Konut sorununun çözümünde arzın talebi karşılayacak düzeyde olması çok önemlidir. İhtiyaç fazlası gerçekleşen konut arzı, ülke ekonomilerinde gereksiz kaynak israfına yol açmasıyla birlikte konut inşası için tahsis edilen kredilerin geri ödenmesinde de ciddi sıkıntılara yol açmaktadır. Böylece hem finans sektörü zarar görmekte hem de kaynakların etkin ve verimli kullanılamaması sonucu ekonomik krizler meydana gelmektedir.

Güney Asya’da 1997 yılında talep edilenden çok daha fazla konut yapımından dolayı büyük bir kriz yaşanmıştır. Krizin temel nedenlerinden biri de çok sayıda konut ve ofis arzıdır. Talep edilen miktarın çok üzerinde konut ve ofis inşa edildiği

için yatırımlar boşa kalmış ve ülke kaynakları üretken olmayan alanlarda atıl duruma düşmüştür (Özlük 2014: 119).

Ülkemizde konut talebi sahip olduğu genç nüfus yapısıyla gün geçtikçe artmaktadır. Konut talebi sadece nüfus yapısıyla değil birçok etmene bağlı olarak gerçekleşmektedir. Kentleşme oranlarındaki artış, evlenme ve boşanmaya bağlı oluşan konut ihtiyacı, geniş aile yapısından çekirdek aile yapısına geçiş ile doğan konut ihtiyacı, göç hareketleri, kişi başı milli gelirin artmasıyla konut değişimi ihtiyacı, niteliksiz ve eski binaların kentsel dönüşümü gibi faktörlere bağlı olarak konut talebi artmaktadır. TÜİK tarafından derlenen "Konut Satış İstatistikleri" raporlarına göre, Türkiye'de 2013-2020 yılları arasında konut satış sayılarına ait veriler Tablo 5'te sunulmuştur.

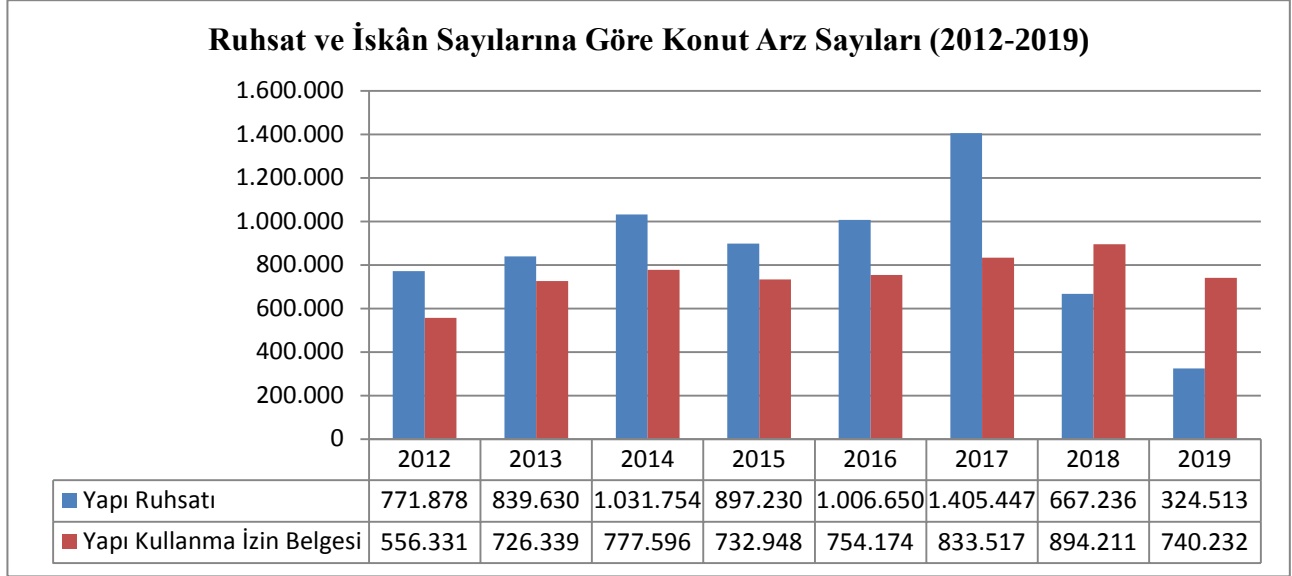
Tablo 5. Konut Satış Sayıları

Yıl	İlk Satış	İkinci El Satış	Toplam Satış	İpotekli Satış	Toplam Konut Satışları İçinde İpotekli Konut Satışlarının Payı (%)
2013	529.129	628.061	1.157.190	460.112	39,8
2014	541.554	623.827	1.165.381	389.689	33,4
2015	598.667	690.653	1.289.320	434.388	33,7
2016	631.686	709.767	1.341.453	449.508	33,5
2017	659.698	749.616	1.409.314	473.099	33,6
2018	651.572	723.826	1.375.398	276.820	20,1
2019	511.682	837.047	1.348.729	332.508	24,7
2020	469.740	1.029.576	1.499.316	573.337	38,2

Kaynak: TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=73&locale=tr> (Erişim Tarihi 10.02.2021).

Türkiye'de 2013-2020 yılları arasında konut talebi incelendiğinde (Tablo 5), 2013 yılında toplam konut satış sayısı 1.157.190 iken bu sayı 2018 ve 2019 yılları hariç sürekli artarak 2020 yılında 1.499.316 adete ulaşmıştır. 2013-2020 yılları arasında konut satışlarında ilk satış, ikinci el satış ve ipotekli satış rakamlarında bazen artış bazen de azalış gerçekleşmiştir. Ayrıca 2013 yılında toplam konut satışları içinde ipotekli konut satışlarının payı %39,8 iken bu oran 2014'te %33,4, 2015'te %33,7, 2016'da %33,5, 2017'de %33,6, 2018'de %20,1, 2019'da %24,7 ve 2020'de %38,2 olarak gerçekleşmiştir.

Ülkemizde konut talebine ait verilerin yanı sıra önemli olan bir diğer husus da konut arzına dair verilerdir. Konut arzı sadece konut talebinde etkili olan faktörlere bağlı olarak değil konut finansman piyasasında yaşanan gelişmelere bağlı olarak da şekillenmektedir. TÜİK tarafından derlenen "Yapı İzin İstatistikleri" raporlarına göre Türkiye'de 2012-2019 yılları arasında ruhsat ve iskân sayılarına göre konut arz rakamlarına ait veriler Grafik 5'te sunulmuştur.



Grafik 5. Yapı Ruhsatı ve Kullanma İzin Belgesine Göre Konut Arzı

Kaynak: TÜİK, <https://biruni.tuik.gov.tr/yapiizin/giris.zul> (Erişim Tarihi 11.02.2021).

Grafik 5'te görüldüğü üzere belediyeler tarafından 2012 yılında yapı ruhsatı verilen daire sayısı 771.878 iken bu rakam 2017 yılında 1.405.447 sayısına ulaştıktan sonra düşüşe geçerek 2019 yılında 324.513 sayısına kadar gerilemiştir. Ayrıca belediyeler tarafından 2012 yılında yapı kullanma izin belgesi verilen daire sayısı 556.331 iken bu rakam 2018 yılında 894.211 sayısına ulaştıktan sonra 2019 yılında 740.232 sayısına kadar gerilemiştir. Burada önemli olan bir husus da "yapı kullanma izni (iskân)" ile "yapı ruhsatı" arasında sürece ve yapısal faktörlere bağlı olarak bir farkın olmasıdır. Aynı yıl yapı ruhsatı alınan daire sayısı ile yapı kullanma izni alınan daire sayısı arasında fark olabilmektedir. Bu fark yapı ruhsatı alınan inşaatın yaklaşık iki yılda tamamlanmasından sonra yapı kullanma iznini alabilmesinden kaynaklanmaktadır.

Türkiye'de demografik faktörlere bağlı yaklaşık olarak 750 bin adet konut talebi bulunmaktadır. Fakat talep, beklentiler doğrultusunda bazı durumlarda alımı erteleyebildiği gibi konjonktürel gelişmelere göre ertelenen taleple bazen daha güçlü bir alım isteği de görülebilmektedir. 2008 krizi ile inşaat ve gayrimenkul sektörü yaşadığı kısa duraksamadan sonra 2009'dan 2014'e kadar daha yüksek bir talep ile karşılaşmıştır. 2018 Ağustos ayında kur ve faiz oranlarında gerçekleşen artış doğal talebi olumsuz etkilemiş ve sektörde yeniden duraksamaya neden olmuştur. Fakat ekonomik şartların iyileşmesi ve faizlerde tekrar düşüş trendinin başlamasıyla 2019 yılı sonunda talepte normalleşme görülmüştür. Günümüzde Türkiye'de konut arzı ve talebi yavaş yavaş oturmaya başlamıştır (GYODER 2020: 5).

1.2 Konut Finansman Sistemi

1.2.1 Konut Finansman Sisteminin Tanımı

Konut finansmanı sosyal ve ekonomik olarak önemli bir kavram olup çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır. Konut finansmanı, konut sahibi olmak isteyen bireylere veya kurumlara ihtiyaçları olan kredinin sağlanması, finansal kiralama yöntemiyle konutların tüketicilere kiralanması, tüketicilerin sahip olduğu konutların teminat ile tüketicilere kredi kullandırılması işlemidir (Yiğit 2009: 5).

1.2.2 Konut Finansman Sisteminin Gelişimi

Dünya tarihinde gayrimenkule dayalı ilk ipotek örneği M.Ö. 2000 yılında Mezopotamya uygarlıklarından Babillerde görülmüştür (Işık 2010: 4-5). Antik çağlardan beri mülk sahipleri gayrimenkulleri borçlanma için teminat olarak kullanmışlardır. İngiltere ortak hukuktaki ilk kullanımdan çok önce toprak sahipleri mallarını eski Mısır, Roma, Yunanistan, Hindistan, Fransız Napolyon Yasası ve eski İsrail'in ilk yasaları uyarınca teminat olarak gösterip borç alabilmişlerdir. İngiltere'deki mülk sahipleri erken dönemde teminat olarak toprak kullanmışlardır. Ayrıntılı bir kanıt olmamasına rağmen tarihçiler İngiliz hukukunda arazisini teminat olarak gösterip kredi kullanan toprak sahibi örneğine ilk olarak 12. yüzyılın sonlarında ulaşmışlardır. Bu uygulama mortgage olarak bilinmektedir (Berman 2005: 7-9). Mortgage kelimesi Latince ve eski Fransızcada ölüm anlamına gelen “mort” ile eski Germen dillerinde rehin veya bir şeyi teminat olarak gösterme anlamında kullanılan “gage” kelimelerinin birleşiminden oluşmaktadır (Yalçın 2006: 5).

Mortgage kelimesi literatürde daha çok “ipoteğe dayalı konut kredisi” ifadesiyle kullanılmaktadır. Mortgage borç talep eden kişilerin borç veren kişi ya da kurumlara kredi karşılığında gayrimenkulü teminat olarak sunduğu özel bir borçlanma biçimidir (Corgel vd. 1998: 441).

İngiltere’de 12. yy. (yüzyıl) sonlarına doğru gayrimenkul finansmanı için kredi verenler gayrimenkulün mülkiyetini borç bitene kadar üzerlerinde tutarlardı. Eğer borç ödenmezse, konut kredi verenlerce satışa sunularak alacak tahsil edilirdi. Mortgage sisteminin ilk uygulandığı dönemlerde gayrimenkulün satan kişi tarafından vadeli ve ödemelerin taksitler şeklinde yapılması bunun bir satış yani temlik olduğunu gösterir (Weschler 1985).

Gayrimenkule ait değerın tedavülüyle finansman sağlanması ise ilk olarak Prusya’da Büyük Fredrich’in 29.08.1769 tarihli Emirnamesi ile uygulamaya konmuştur. Bazı kredi kuruluşlarına gayrimenkulü teminat altına alarak senet ihraç etme hakkı İsviçre’nin Cenevre Kantonu’nda 31.01.1857 tarihli yasa ile sağlanmıştır. Almanya 13.07.1899 tarihli İpotek Bankaları Kanunu ve 21.12.1927 tarihli İpotekli Senetler Kanunu ile ipotek senetlerinin finansman araçlarına çevrilmesine izin vermiştir. Mortgage sisteminin ABD’de yaygınlaşması 1900’lü yıllarda Avrupa’dan yapılan göçlerle ve düzenli olarak uygulanması ise 1930’larda sigorta şirketlerinin önderliğinde olmuştur. Bu dönemde mortgage kredisi konut değerinin %50’si oranında ve 3-5 yıl vade ile verilirdi. Kredilerin çoğunun ödenmemesi ve 2 milyon civarında inşaat işçisinin işsiz kalması üzerine ABD Kongresi 1934 yılında Federal Konut İdaresi’ni (FHA) kurmuştur. FHA ile mortgage kredilerinin ödenmemesi durumunda sigorta ile teminat altına alınması amaçlanmıştır. Ayrıca FHA’nın etkin rol oynaması ile 1940’lardan sonra inşaat sektörü gelişerek mortgage hacmi de artmıştır (Işık 2010: 4-5). Mortgage sisteminin bugünkü işleyişine kavuşması yani ipoteklerin menkul kıymetleştirilmesi ise Amerika’da 1970’lerden sonra başlamıştır. 1970’lerde ve özellikle 1980’lerde ABD’de ikincil piyasaların faaliyetlere başlaması, The Federal Home Loan Mortgage Corporation, The Federal National Mortgage Association ve The Government National Mortgage Association kuruluşlarınca ipotek havuzlarının büyük çoğunluğunun standartlaştırılması sonucu gerçekleşmiştir. Bu kuruluşlar devlet güvencesine sahip ipoteklerin satın alınıp menkul kıymet ihracıyla fonlanmasını sağlayarak menkul kıymetleştirmenin doğuşuna aracılık

etmişlerdir. ABD'de hükümetin ev sahibi olmayı özendirmesi menkul kıymetleştirmeyi ileri noktalara taşımış ve bunun sağlanabilmesi adına ipotek piyasaları için ikincil piyasalar oluşturulmuştur (Erdönmez 2006: 79). Günümüzde ABD'nin, deneyimlediği mortgage krizlerine rağmen hala en gelişmiş mortgage piyasasına sahip olduğu ve yatırımcıların ilgisini çektiği bilinmektedir.

Ülkemizde mortgage sistemine yönelik 2000'li yıllarda sistemin uygulanabilirliği tartışmaya açılmış ve yaşanan olumlu ekonomik gelişmelerin ışığında Sermaye Piyasası Kurulu'nun görüşleri doğrultusunda 2007 yılında ilk düzenlemenin yapılmasına karar verilmiştir. Hazırlanan yasa tasarısı 21.02.2007 tarih ve 5582 sayılı "Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun" ile TBMM'de kabul edilerek 06.03.2007 tarihinde bu kanunun Resmî Gazete'de yayınlanmasıyla yürürlüğe girmiştir (www.resmigazete.gov.tr, 01.04.2020).

1.2.3 Konut Finansman Sisteminin İşleyişi

Konut finansmanı için uygulamada değişik yöntemler kullanılmaktadır. Bunlar: mevduat finansmanı, doğrudan finansman, sözleşme ve ipotek bankacılığı (mortgage) yöntemleridir. Bu yöntemlerden konut finansmanı en geniş olanı mortgage yöntemidir (Altınırnak 2018: 3).

Mortgage kredileri işlem tarafları ve potansiyel hacmi ile finansal piyasalara derinlik kazandırır. Bu krediler için daha çok emeklilik fonları, sigorta primleri ve mevduatlardan kaynak sağlanır. Konut satın almak isteyen kişilere kredi sağlayan finans kurumlarınca konutun ipotek altına alınması suretiyle mortgage kredileri kullanırılır. Daha sonra bu ipotekli kredi portföyü aracı kuruluşun güvencesi altında menkul kıymetleştirilerek yatırım bankalarına satılır. Bu finansal araçlara dayalı yatırım bankalarınca tahvil ihraç edilerek piyasanın daha fazla derinleşmesine olanak sağlanır (Ayan 2011: 141).

1.2.4 Konut Finansman Sisteminin Önemi

Bireyler barınma sorununu çözmek, yatırım amaçlı konut edinmek veya konut projelerini gerçekleştirmek için ihtiyaç duydukları fonları genellikle konut finansmanı ile sağlar. Günümüzde konut fiyatlarının özellikle dar gelirli aileler üzerinde oluşturduğu alım gücü baskısı kişileri daha düşük maliyetli ve daha uygun

ödeme koşulları sunan finansman arayışlarına sevk etmektedir. Bu yüzden gelir seviyesi düşük bireylerin de konut sahibi olabilmeleri için sağlam hukuki alt yapıya sahip güçlü ve istikrarlı bir konut finansman sisteminin olması gerekmektedir. Bu sistemin talebi karşılayacak finansmana gerek iç ve gerekse dış yatırımcıyla sahip olması, ödeme koşullarının bireylerin gelir durumlarına uygun olması ve ödemenin uzun vadelere kadar tercih edilebilmesi varlığını sürdürebilmesi açısından önemlidir. Böylece hem tüketiciler daha uygun şartlarda konut sahibi olabilmekte hem de üreticiler konut talebini karşılamak için gerekli olan finansman desteğini alabilmektedir.

Ayrıca konut üreticilerinin fon ihtiyaçlarını düşük maliyet ve uygun koşullarda karşılayabilmeleri, konut fiyatlarında rekabet edebilmeleri ve sektörel varlıklarını sürdürebilmeleri adına önemlidir. Finansman kuruluşlarınca karşılanan hanehalkı konut ihtiyaçları en fazla inşaat sektörünün gelişimine olanak sağlamaktadır. Konut talebinin çokluğu inşaat sektörünün ve bu sektörle bağlantılı diğer sektörlerin ülke ekonomisinde önemli bir yer edinmesine neden olmaktadır. Ayrıca konut finansman sistemlerinin varlığına duyulan ihtiyaç sadece yerli firmaları değil küresel aktörleri de pazardan pay alma yarışına sevk etmektedir.

Konut finansman sistemiyle uzun vadede konut kredilerinin kullanılabilirliği ülkelerin gelişmişlik seviyelerine bağlıdır. Ancak güçlü ekonomilere sahip ülkeler uzun vadenin oluşturacağı nakit problemini çözebilirler.

Konut finansman sisteminin uzun vadeli oluşunun avantajlarını şu şekilde sıralayabiliriz (Doğru 2007: 23):

- Konutun diğer konut kredilerinden daha uygun şartlarda el değiştirebilmesi
- Konutun belirli bir yapı güvenliğine sahip olması ile kullanılabilir olması
- Konutun alım ve satımının güvenli bir şekilde gerçekleşebiliyor olması
- Konut kredisi kullanan kişinin krediyi erken ödeme ile kapatabilmesi
- Konut kredisi kullanan kişinin krediyi ödeme gücüyle çektiği zaman yatırdığı paranın bir kısmını geri alabilmesi

- Konutun gerçek değerinin konunun uzmanı tarafından belirlenebilmesi

Gelişmekte olan ülkelerin en önemli sorunlarından birini konut finansmanı oluşturmaktadır. Bu ülkelerde finansman sorunu bazen yeterli miktarda kaynak olmasına rağmen etkin ve verimli kullanılamaması, kaynakların kullanımının yatırımcılara sunulamaması temelinde gerçekleşmektedir (Berberoğlu ve Teker 2005: 59). Bu sorunu çözemeyen ülkeler dışarıdan fon talebiyle ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmaktadırlar. Uluslararası ipotek piyasalarında gerçekleşebilecek bazı sorunlar dışarıdan fon talebinde bulunan ülkeleri ihtiyaçlarını karşılamak için gerekli önlemleri almaya zorlamaktadır. Bu sorunlardan bazıları: yüksek enflasyon oranlarının varlığı, yasal düzenlemeler nedeniyle ödenmeyen kredilerin nakde çevrilme sürelerinin uzunluğu, kültürel engeller ve gelişmemiş finansal kurumların varlığıdır (Önal, Topaloğlu 2007: 27). İpotek piyasalarında görülen sorunlar zamanında çözüme ulaştırılamazsa yatırımcıların başka ülkelere yönelmesine ve konut finansmanında iç talebin karşılanamamasına yol açabileceği söylenebilir.

1.2.5 Konut Finansman Sisteminin Faydası

Günümüzde global finans sistemiyle kaynak ihtiyacının karşılandığı yöntemlerin başında Mortgage Sistemi ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GYO) gelmektedir. GYO'ların nicelik olarak artması, değerlendirme sisteminin kurumsal kimlik kazanması, piyasanın derinleşmesi ve sektörün öncüleri arasında yer almaları uzun zaman alabilmektedir. Fakat mortgage sistemi ile nihai tüketiciye doğrudan fon transferi sağlanmakta, finansörler açısından riskin dağıtımı yapılmakta ve kredi döngüsü daha hızlı işlemektedir (Bahadır ve Haznedaroğlu 2011: 129-130). Bu durum ipoteğe dayalı konut finansmanı olarak bilinen mortgage sisteminin tercih edilebilirliğini arttırmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkemizde mortgage uygulamasının 2007 yılında hayata geçirilmesiyle birlikte yıllarca biriken konut ihtiyacı ve arzına yönelik sorunların çözüme kavuşturulmasına çalışılmıştır.

İpotekli konut finansman sisteminin diğer konut kredisi sistemlerinden farkı: oluşacak ikincil piyasalar ile yatırımcılara ipotekli sermaye piyasası araçlarıyla, bankalar ve ipotekli finansman kuruluşlarından kredileri daha düşük maliyetlerle fonlayıp, yeni ve daha uygun faiz oranlarıyla konut kredisi sunabilmeleridir. Ayrıca konut finansmanı sağlayan kuruluşlar, ikincil piyasalar aracılığıyla konut kredisi

alacaklarını menkul kıymet şeklinde satarak kredilerin fonlanmasını sağlayıp, bilançolardaki vade uyumsuzluğu sorununu azaltabileceklerdir. İpoteğe dayalı konut kredileri sağladığı uzun vade ve düşük faiz oranıyla, çok az miktarda birikime sahip genç hane halklarının ve orta gelirliilerin kiracı konumundan ev sahibi konumuna geçmelerini kolaylaştırmaktadır. Dolayısıyla bu kredilerin konut alım gücünü yani talebini arttırdığı, konut sektörünün büyümesini ve konut kredi hacimlerinin genişlemesini sağlayarak ekonomik büyümeyi sağladığı ifade edilebilir (Ergüven 2014: 32).

1.3 Konut Finansmanının Fonksiyonları

Hane halklarının birikim yapması ve bu birikimde ev satın alma düşüncesiyle yer alan miktarın payının artması, birikimlerin inşaat sektörünü harekete geçirmesi adına önemli bir yeri vardır. Birikimlerin hayata geçirilmesi için konut finansmanında uzman olan yeterli sayıda ve etkin çalışan işletmelere ihtiyaç vardır. Çünkü birikimlerin ancak bu işletmelerde toplanmasıyla dar gelirli aileler daha kısa sürede konut sahibi olabilir ve konut üreticileri de konut arzına yönelik ihtiyaç duydukları finansmanı temin edebilir.

Konut finansmanı birtakım fonksiyonlara sahip olup bu fonksiyonları şu şekilde sıralayabiliriz (DPT 1989: 15; akt.: Yiğit 2009: 8-9):

- Bireylerin birikimlerini kredi ve ipotek piyasalarına yönlendirmek
- Finansal tasarrufların hacmini arttırmaya yönelik teşvikler sunmak
- Aileler arasında ödünç verilebilir fonların arzını teşvik etmek
- Konut ve sosyal tesislere yönelik ihtiyacın hiç kullanılmayan veya etkin kullanılmayan kaynaklardan sağlamak
- Büyük ölçekli konut yatırımlarında iskân alanlarının planlaması ve inşaatın yapımı için etkin yöntemleri teşvik etmek
- Konut sektöründe ve ekonominin diğer sektörlerinde kaynakların kullanımı için gerekli kontrolleri sağlamak
- Konut projelerinin finansal ve ticari açıdan değerlendirme sistemini geliştirmek

- Fon fazlası bulunanlardan fon ihtiyacı olanlara doğru fon aktarımını gerçekleştirmek
- Gerek yurt içi gerekse yurtdışı kaynakların öncelikli alanlarda kullanımını sağlamak

1.4 Konut Finansman Sistemleri

Konut satın alma ihtiyacını uzun dönemli fonlarla sağlamak isteyen kişilerle fon fazlası bulunanların etkin bir piyasada bir araya getirilmesi konut finansman sistemleri ile sağlanmaktadır. Bu sistemlerin varlığı ve çalışma şekli ülkelerin gelişmişlik durumlarına, hukuki alt yapılarına, finansal göstergelerine, kültürel özelliklerine, piyasa aktörlerine ve hükümet politikalarına göre farklılık göstermektedir. Genel olarak literatüre bakıldığında: "Doğrudan Finansman Sistemi", "Mevduat Finansman Sistemi", "İpotek Bankası Sistemi", "Sözleşme Karşılığında Birikim / Kredi Sistemi" ve "İpotek Karşılığı Menkul Kıymetleştirilmiş Krediler Sistemi" olmak üzere beş farklı konut finansman sisteminin kullanıldığı görülmüştür.

Konut finansmanında genelde sermaye piyasalarına dayalı ve kredilerin ipotek karşılığında menkulleştirildiği Amerikan modeli ile Almanya ve Danimarka'da kullanılan tasarruf ve ipotek bankacılığına uygun olarak çalışan iki model tercih edilmektedir (Turan 1999: 25).

1.4.1 Doğrudan Finansman Sistemi

Birikimleri konut satın alımı için yetersiz ve ek kaynak ihtiyacı olan kişilerin gerekli olan kaynağı, birikim sahibi kişi veya kurumlardan tamamen kişisel ilişkileri ile sağlamalarına doğrudan finansman sistemi denir (Yalçiner 2006: 11). Bu sistem ile bireyler kurumsal bir yapıdan bağımsız tamamen kendi sosyal çevreleri ile konut satın alımı için ihtiyaç duydukları kaynağı temin ederler. Tasarruf fazlası bulunan bireylerin yakın ilişki içerisinde olduğu kişilere borç verme şeklinde gerçekleşen bu sistem ile bireyler konuta herhangi bir finans kurumuna başvurmadan sahip olurlar. Ancak kişilerin yakın ilişki içerisinde olduğu insanlardan gerekli finansal desteği alamaması, sistemin fon kapasitesinin sınırlı olduğu sonucunu ortaya çıkarmaktadır. Bu durum ihtiyaç sahibi bireyleri farklı finans sistemleri arayışına sevk etmektedir.

Bu yöntem aracıya başvurmadan işlediğinden “kurumsal olmayan yöntem” olarak bilinmektedir. Sistem örf ve adetler üzerine kurulu olup borçlu ve alacaklının güven ilişkisine dayanmaktadır. Bu sistemde yararlanılan kaynaklar şunlardır (Altınırnak 2018: 5):

- Kişilerin birikimleri
- Akraba ile yakın, eş ve dostun faizsiz verdiği borçlar
- İşyerinde arkadaşlardan veya patrondan alınan faizli veya faizsiz borçlar
- Kişilerin araçlarını, altın vb. kıymetli eşyalarını satarak elde ettikleri fonlar
- Konut üreticilerinin konutun değerinin bir kısmını vadeye yayarak tahsil etmesi
- Konut kooperatiflerine üye olup bu kooperatifler vasıtasıyla konut sahibi olunması
- İşverence finanse edilen ve çalışanlara yönelik yaptırılan işçi evleri sistemi ile konut sahibi olunması

Doğrudan finansman yöntemi kaynakların verimli kullanımı açısından iyi bir yöntem değildir. Bu yöntem daha çok kurumsal finans yapısının zayıf, fon karşılama kapasitesinin düşük veya mevcut finansal kuruluşların etkin ve verimli çalışmadığı ortamlarda tercih edilmekte, gelişmiş ülkelerde finansal kurumların etkinliklerinin bozulması sonucu da kullanılabilmektedir (Şahin 2007: 12).

1.4.2 Sözleşme Karşılığında Birikim / Kredi Sistemi

Bu yöntem ile konut satın almak isteyen fakat birikimi yetersiz olan kişilerin ihtiyaç duyduğu miktarı, piyasa koşullarının altında bir faiz oranıyla temin edilmektedir. Sistemin hayatta kalması, ev sahibi olmak isteyenlerin sisteme aktardığı tasarruflara ve birikimlere bağlıdır. Sözleşme yönteminin tasarruf sandıklarının, ev sahibi olmak isteyenlerin örgütlenmesi sonucunda veya devlet önderliğinde meydana geldiği gözlenmektedir (Kılıç 2007: 233).

Sözleşme karşılığında birikim yöntemi, konut satın almak isteyen bireylerin karşılıklı yardımlaşma temelinde, bir finans kurumunda birikimlerini piyasa faiz oranlarının altında getiriyle değerlendirip, yine aynı kurum aracılığıyla piyasa faiz oranları altında ihtiyaç duyulan finansmanın sağlanması esasına dayanır. Bu

yöntemle kredi almak isteyen kişi sistemden faydalanabilmek için mevduat biriktirmek zorundadır. Sistemin gerekli finans desteğini sağlayabilmesi ve varlığını devam ettirebilmesi yeni katılımcıların sisteme dâhil olmasına bağlıdır. Sistemin diğer bir dezavantajı da bu birikimi yapan herkese her an yeterli miktarda fon sağlayamaması yani esnek olamamasıdır.

Sözleşme sisteminin devlet sübvansiyonlarıyla desteklenebiliyor olması en önemli avantajıdır. Bu sistemle temin edilen kredi miktarı gayrimenkul bedelinin hepsini karşılayamadığı için sözleşme yöntemi başka yöntemlerle birlikte kullanılmaktadır (Hepşen 2005: 63-64; akt.: Yiğit 2009: 13).

Gelişmekte olan ülkelerde sözleşme yönteminin farklı uygulamaları bulunmaktadır. Konut finansmanı için daha çok sosyal güvenlik fonları kullanılmaktadır. Yöntemi en iyi kullanan ülkelerin başında Brezilya yer almakta ve Meksika, Filipinler ile Türkiye'de bu sistemi kullanmaktadır. Almanya'da yer alan Bausparkassen'ler ile Fransa'daki tasarruf kurumları bu yöntemi daha gelişmiş ve kurumsallaşmış bir yapı ile sürdürmektedir (Altınırnak 2018: 6).

Türkiye'de sistem sınırlı olarak uygulanmıştır. Türkiye Emlak Bankası ev sahibi olmak isteyen kişilere 1988 yılına kadar tasarruf hesabı açtırıp, parayı hesapta bir süre bekleterek, 15 yıla kadar uzun vadeli ve düşük faiz oranlı kredi sağlamıştır. Ayrıca Toplu Konut İdaresi (TOKİ) birikimlerin bir yıl boyunca açılan hesapta kalması şartıyla metrekare büyüklüğüne göre ferdi konut kredisi kullandırmıştır (Akçay 1993: 12; akt.: Karakaş 2010: 35).

1.4.3 Mevduat Finansmanı Sistemi

Mevduat alma yetkisine sahip kuruluşlarca toplanan mevduatların bir kısmı veya tamamının ihtiyaç sahiplerine konut kredisi şeklinde sunulduğu sisteme mevduat finansman sistemi denir. Bu sistem daha çok finans sektörünün etkin olduğu, konut finansmanı için gerekli alt yapıya sahip ülkelerde finans kurumları tarafından birikimlerin yatırıma dönüştürülmesi ve bu işlemin alacaklı ile borçlu tarafından yapılması yerine finans kurumları aracılığıyla yapılması esasına dayanır (Alp 2000: 89). Finans kurumlarınca toplanan kısa vadeli mevduatların ihtiyaç sahiplerine orta ve uzun vadede konut kredisi şeklinde kullandırılması, sistemin tercih edilebilirliği açısından çok önemlidir.

Sistemin uygulandığı ülkelerde toplanan mevduatlar tasarruf bankalarının yanı sıra tasarruf ve kredi birlikleri, ticarî bankalar, yapı toplulukları ve emeklilik fonları gibi çeşitli kuruluşlar tarafından konut kredisi olarak kullanılır (Struyk, Turner 1987: 7).

Mevduat finansmanı yönteminde konut finansmanı için gerekli olan kaynak mevduat toplayan fon kuruluşları tarafından sağlanmaktadır. Alanında uzman finans kurumları, piyasadan faiz karşılığında topladıkları mevduatları piyasa koşullarının altında faiz oranıyla konut kredisi olarak arz ederler. Bu sistem, konut kredisine en fazla finansman sağlaması ve sistem içerisinde pek çok farklı kurumu barındırması sebebiyle dünya genelinde çok fazla tercih edilmektedir. Sistemde yer alan finansal kurumlar ev sahibi olmak için konut kredisi kullanmak isteyen kişilere farklı faiz oranları ile finansman sağlarlar. Çünkü bu kuruluşların topladıkları mevduatlar genelde kısa vade ve değişken faiz oranına sahiptir. Bu durum finansal kuruluşların orta ve uzun vadeli, sabit faiz oranlı konut kredisi sunma imkânını zorlaştırmaktadır. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde mevduatların kısa vadeli oluşuyla birlikte yaşanan ekonomik istikrarsızlıklar, sistemde vade uyumsuzluğuna sebep olmaktadır. Yine bu ülkelerde enflasyon oranlarının negatif etkileri sonucu mevduat toplanmasında yaşanan zorluklar da sistemin diğer bir sorunudur.

Ayrıca bazı zamanlarda hükümetlerin kamu açığını kapatmak amacıyla kişilerin birikimlerine yüksek faiz oranları sunması piyasaları olumsuz yönde etkilemektedir. Özellikle reel getiri açısından devlet tahvillerinin piyasa faiz hadlerinin üzerinde bir getiri sunduğu durumlarda, finans kurumları ellerindeki mevduatları konut kredisi verme yerine kamuya borç olarak vermeyi tercih etmektedirler (Akçay 1993: 12; akt.: Karakaş 2010: 34). Hükümetler ihtiyaçları olan fonu karşılayabilmek adına fon temini sağlayan tasarrufçulara yüksek faizle birlikte vergi avantajları sunmaktadır. Avantajları değerlendirmek isteyen finansal kurumlar piyasada yaşanacak konut kredisi talebine yetişemeyeceklerdir. Bu durumda gerekli fon kapasitesine sahip olmayan finansman kurumları, piyasa riskleri ve belirsizlikleri altında riski minimum düzeye indirmek için kredi faiz oranlarını yükseltmektedirler (Şahin 2007: 13).

Türkiye'de mevduat finansman sistemiyle konut finansmanı sunan bankacılık sisteminin haricinde bir kurumsal yapı ve organize bir gayrimenkul piyasası yokken, 2002 yılında ekonomide görülen olumlu gelişmeler ışığında 2007 yılında çıkarılan 5582 sayılı Kanun ile kurum, kural ve finansal araçlarıyla organize olmuş gayrimenkul piyasası faaliyete geçmiştir (Ergüven 2014: 7).

1.4.4 İpotek Bankası Sistemi

İpotek bankaları, mevduat toplamadan konut satın alan bireyler ile ipotekli kredi ve bu kredilere dayalı menkul kıymetlere yatırım yapanlar arasında finansal aracılık rolü üstlenen kurumlardır. Bu bankalar alanında yetkin kurumlar olup ihtiyaç duyulan kredileri kendi imkânlarıyla sağlamaktadır (Uludağ 1997: 233). İpotek bankaları ile bu görevi üstlenen kurumlar gayrimenkul finansmanında yer alan en önemli kurumların başında gelmektedir. Bu yöntemle kredi tahsisi yapılan gayrimenkuller ipotek altına alınıp, bankalarca bu ipoteklere dayalı tahviller ihraç edilerek gayrimenkul yatırımları için uzun vadeli fonlar sağlanır (Yalçiner 2006: 17).

İpotek bankacılığı, kullandığı konut kredilerinden kaynaklanan alacaklarını sermaye piyasalarında menkul kıymet olarak ihraç etmesiyle klasik bankacılıktan ayrılır. İpotek bankaları bu alacaklarını ikincil konut piyasasında ipotek finansman kuruluşlarına belirli bir kâr oranıyla satar. İpotek finansman kuruluşları da satın aldıkları bu tahvilleri kâr edecek şekilde yatırımcılara arz eder. Böylece yatırımcıdan ipotek finans kuruluşuna, ipotek finans kuruluşundan ipotek bankalarına ve ipotek bankaları aracılığıyla da nihai tüketiciye döngüsel bir kaynak aktarımı gerçekleşir. Yatırımcıya kredilerden kaynaklı anapara ve faiz alacaklarına karşı zamanında ödeneceğine dair verilen güvence tahvillerin pazarlanmasındaki en önemli faktördür. Tüm bu işlemlerin yapılabilmesi için gelişmiş ve etkin bir sermaye piyasası ile güçlü bir ikincil piyasanın var olmasının yanında, ülkenin ekonomik alt yapısının yatırımcılara güven verecek düzeyde olması gerekir.

Bu sistemin işleyebilmesi, özel kesim finans kurumlarının etkili faaliyet gösterdiği ve işlem hacimlerinin yüksek düzeylere ulaştığı ikinci el menkul kıymet piyasasının varlığına dayanır (Boleat 1985: 10). İpotek bankalarınca ihraç edilen tahviller sigorta şirketleri, bankalar ve emeklilik fonlarınca satın alınmaktadır. Bazı ülkeler finansal kurumlara bu tahvillerden belli miktarlarda satın alınması şartını

koyarken bireysel yatırımcıları da tahvil alımı için teşvik etmektedirler. İpotek bankası sisteminde yer alan kurumlar finansman, hizmet, yatırım, dönüştürme ve sigorta gibi beş ayrı fonksiyona sahiptirler (Altınırnak 2018: 6). İpotek bankalarının bu fonksiyonları yerine getirmesi birinci el finans piyasalarında etkin olmasına ve ikinci el sermaye piyasalarının büyüüp derinleşmesine olanak tanır (Hepşen 2010: 23).

1.4.5 İpotek Karşılığı Menkulleştirilmiş Krediler Sistemi

İpotek karşılığı menkulleştirilmiş krediler sistemi, menkulleştirmeye dayalı bir kredi yöntemi olup mortgage sistemi olarak bilinmektedir. Sistem gelecek dönemlerde nakit akışı sağlayacak alacaklar, bireysel krediler ve benzeri borçlanma araçlarının bir havuzda toplanmasıyla, bunlara dayalı olarak menkul kıymet türetilmesi ve kredibilitenin zenginleştirilip derecelendirilmesiyle yatırımcılara satılması olarak bilinen menkulleştirme işleminin, ipotek kredileri ile sağlandığı konut finansman yöntemidir (Ceylan 2002: 53).

İkincil konut piyasalarının önemli bir parçası olarak görülen ipotek finansman kuruluşları mortgage sisteminin en önemli unsurudur. Çünkü ipotek finansman kuruluşları kredi sağlayan kurumlara kaynak temin ederek sistemin devam etmesini sağlarlar. Bu kuruluşlar finansman temini için Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK) ve borçlanma senetleri ihraç ederek seküritizasyon imkânı sunar. Ayrıca mortgage sistemini ipotek bankacılığından ayıran en önemli özelliği krediye ait nakit akımlarının servis ve garanti ücretleriyle ilgili kesintilerin yapılmasından sonra olduğu gibi yatırımcıya aktarılmasıdır (Berbercuma 2006: 13-14).

1.5 Konut Finansmanı Türleri

Gayrimenkul satın almak isteyen veya gayrimenkul üretmek isteyen bireyler her zaman yeterli miktarda mali güce sahip olamayabilir. Genellikle ihtiyaç duyulan fon gayrimenkul finansman piyasasında yer alan işletmelerden sağlanır. Bu işletmelerin varlığı gelişmiş bir piyasaya ve güçlü ekonomik alt yapıya bağlıdır. Gayrimenkul finansman piyasası gelişmiş olan ülkelerde gayrimenkul finansmanı için gerekli olan fon, birçok işletme tarafından çeşitli ipotek kredileri ile sağlanmaktadır. İpotek kredilerinin çeşitli olması, fona ihtiyacı olanların kendilerine uygun ödeme koşullarına sahip bir kredi bulma imkânını arttırmaktadır. İpotek

kredilerinin çeşitli olması ülkenin gelişmişlik düzeyine, ekonomik durumuna, enflasyon oranlarına ve kişilerin tasarruflarına göre şekillenmektedir.

Bireylerin kendilerine en uygun ipotek kredisini seçebilmeleri kredi vadesine, ön ödeme miktarına, mevcut gelir düzeylerine ve kredi için istenen diğer şartları sağlayabilmelerine bağlıdır. Kredi talep edilecek finans kurumu seçilirken kurumların sunduğu ipotek kredisinin türleri, ödeme şekli, faiz oranları, hizmet kalitesi ve kredi değerlendirme süreci gibi faktörler göz önünde bulundurulur. Finansman kurumları sağladıkları fonlarla mali yapılarına zarar vermemek için zamanla pek çok ipotekli kredi türünün çıkmasına neden olmuşlardır (Altınırnak 2018: 7).

1.5.1 Klasik Konut Kredileri

Klasik konut kredileri geleneksel konut kredisinin olarak bilinmekte ve yaygın olarak kullanılmaktadır. Klasik konut kredilerinin en önemli özelliği kredi sözleşmesinde geri ödemelerin eşit ve sabit olmasıdır. Yani başlangıçta belirlenen faiz oranı değiştirilmeden kredi vadesi boyunca aylık ödemelerin aynı miktarda yapılmasıdır (Eriş 2008: 65). Bu sistemde aylık ödenecek taksit miktarı eşit olmasına rağmen taksit miktarında yer alan anapara ve faiz miktarları eşit değildir. Ödemelerin yapılacağı aylarda ödeme miktarı içerisinde yer alan faiz ve anapara tutarları değişmektedir. Kredinin vadesi ve faiz oranları değişmemektedir (Yalçiner 2006: 109). Klasik konut kredilerinde vade 20 yıldan 30 yıla kadar değişebilmekte ve ayrıca son yıllarda kredi vadesi 15 yıl olan ipoteklerin hacminde de artış yaşandığı gözlenmektedir (Alp 1996: 78).

Klasik konut kredileri bir ipotek kredisinin türü olup, ipotek kredilerinde krediyi kullanan kişi vadesi içerisinde kalan kredi borcunu ödeyip krediyi kapatabilmektedir. Genellikle bu durum piyasa faiz oranlarının sözleşmede belirtilen faiz oranının altına indiği zaman, krediyi kullanan kişinin bu fırsatı değerlendirip kalan kredi borcunu ödemesi ile sonuçlanmaktadır. Ayrıca piyasa faiz oranlarında yükseliş yaşanması durumunda, sözleşmede yer alan faiz oranının sabit oluşu ve bu durumun kredi geri ödemesinde değişikliğe yol açmaması tüketici açısından bir diğer avantajdır. Dolayısıyla klasik konut kredileri faiz oranlarının ilerleyen zamanlarda düşeceği düşüncesine sahip bireyler tarafından tercih edilmektedir.

Piyasa faiz oranlarının yükselmesi durumunda, finansman kuruluşunun krediyi sonlandırma veya kredinin faiz oranını arttırma gibi bir hakka sahip olmaması ile tüketicilerin krediyi vadesinden önce kapatarak finans kurumunun kârını düşürmesi, klasik konut kredilerinin finansörleri açısından önemli dezavantajlardır. Özellikle yüksek enflasyonun hâkim ve faiz oranlarının değişken olduğu piyasalarda, kredi verenler finansal anlamda krize gireceği için klasik konut kredileri pek fazla tercih edilmez. Fakat istikrarlı ekonomilerde böyle bir problemin gerçekleşme ihtimali zayıf olduğundan klasik konut kredisinin uygulanabilirliği daha fazladır.

1.5.2 Artan Geri Ödemeli Konut Kredileri

Bu konut kredisinde kredi veren işletme ve kredi alanın karşılıklı anlaşması sonucunda kredinin geri ödeme miktarı vade boyunca belirli zamanlarda arttırılmaktadır. Sözleşmede geri ödeme miktarının ne zaman ve hangi oranda arttırılacağı açıkça belirtilir. Artan geri ödemeli konut kredilerinde, kredinin vadesinde ve başlangıçta belirlenen faiz oranlarında bir değişiklik olmamakla birlikte sadece geri ödeme miktarında değişiklik olmaktadır (Alp, Yılmaz 2004: 61).

Artan geri ödemeli konut kredilerinde faiz oranının sabit olması nedeniyle bu krediler klasik konut kredilerine benzemektedir. Aralarındaki temel fark klasik konut kredilerinde ödemelerin eşit olmasına karşın artan geri ödemeli konut kredilerinde başlangıçta planlanan düşük ödemelerin ilerleyen yıllarda yerini artan ödeme planına bırakmasıdır. Başlangıçta kredi taksitlerinin düşük olması ve ilerleyen yıllarda artmaya başlaması, mevcut kazancının zamanla artacağı düşüncesine sahip bireyler açısından bu krediyi tercih etme nedenidir. Özellikle iş hayatına yeni girmiş, yeni evlenmiş ve borçlarından dolayı zamana ihtiyacı olan bireylerin tercih ettiği kredi türüdür.

Artan geri ödemeli konut kredisinde sözleşmelerinde geri ödeme miktarına uygulanan artış oranı ülkelerin ekonomik gelişmişliğine göre değişmektedir. Geri ödeme miktarı borcun ödenmeye başlandığı ilk yıllarda düşük tutularak belli bir zamana kadar (genellikle 6 yıl) artacak şekilde planlanmaktadır. Bu artış belli bir yılda durarak yerini klasik konut kredilerinde olduğu gibi her ay sabit miktarda ödemeye bırakmaktadır. Ayrıca kredi geri ödemelerinin ilk yıllarında ödeme

miktarının düşük oluşu faiz ödemelerini karşılayamadığı için mevcut kredi bakiyesini arttırmaktadır (Yiğit 2009: 46).

Artan geri ödemeli konut kredilerinde geri ödeme miktarının vade boyunca değişkenlik göstermesine karşın kredi faiz oranının değişmemesi, krediyi veren işletmeler açısından faiz oranı riski oluşturmaktadır. Yani bu işletmeler vade uyumsuzluğu problemiyle karşı karşıya kalmaktadır. Özellikle piyasada faiz oranlarında düşüş yaşanması durumunda kredi kullanan kişiler konut kredisini erken kapama yoluna gidebileceklerdir. Dolayısıyla enflasyon sorunu yaşayan ve enflasyon oranlarının değişkenlik gösterdiği ekonomilerde, kredi veren işletmeler açısından artan geri ödemeli konut kredisi türü risk taşımaktadır (Alp, Yılmaz 2004: 63).

1.5.3 Değişken Oranlı Konut Kredileri

Değişken oranlı konut kredilerinin en önemli özelliği faiz oranının sabit olmayışı ve kredi ödeme sürecinde faiz oranının hazine bonosu, devlet tahvil faiz oranları gibi bir endekse bağlı olmasıdır. Endekste yaşanan değişimlere göre kredi faiz oranları tekrar belirlenmektedir. Değişken oranlı konut kredilerinde kredi veren işletmeler faiz oranı riskine karşı güvence altına alınmakla birlikte risk ipotek borçlusuna aktarılmaktadır (Hepşen 2005: 76). Bu krediler faiz oranlarında ve ödemelerde esneklik sağladığından ayarlanabilir ipotek kredisi olarak da bilinmektedir. Ayrıca bu kredilerde alınan borçların vadesi genellikle 30 yılı kapsamaktadır (Fabozzi 2001: 4-5).

Değişken oranlı konut kredilerinde ülkelerin ekonomik gelişmişliğine göre faiz oranlarının revize edilme dönemleri değişkenlik gösterir. Sanayisi gelişmiş Avrupalı bazı devletler, ABD ve Japonya gibi enflasyon oranlarının düşük ve çok az değiştiği istikrarlı ekonomilerde faiz oranları 2 veya 3 yılda bir yeniden belirlenirken, enflasyon oranlarının yüksek düzeyde seyrettiği Güney Amerika gibi ülkelerde bu süre 6 aya hatta 3 aya kadar inebilmektedir (Alp 1996: 90).

Değişken oranlı konut kredi uygulamasında, belirli dönemlerde faiz oranı revize edildiği ve oluşacak faiz riski de kredi kullanıcısına yüklendiğinden, zaman zaman bu durum kredi veren işletmeler açısından avantaja dönüşürken, kredi çekenler açısından büyük dezavantaja dönüşmektedir. Özellikle yüksek enflasyon

ortamına sahip gelişmemiş ülkelerde bu krediler tüketici açısından önemli riskler taşımaktadır.

1.5.4 Fiyat Düzeyine Endeksli Konut Kredileri

Fiyat düzeyine endeksli konut kredileri, değişken oranlı konut kredileri ile klasik konut kredilerinin bazı özelliklerine sahip olup bu iki kredinin karışımı şeklinde düşünülebilir. Bu kredi türünde bazı dönemlerde kredi borcunun kalan tutarı ve faiz oranı enflasyon oranına göre dizayn edilerek kredi geri ödemeleri nominal olarak değişmekte, satın alma gücü ise sabit kalmaktadır (Demir, Palabıyık 2005: 8).

Fiyat düzeyine endeksli konut kredileri, belirli dönemlerde kredi faiz oranının revize edilerek finans kurumunu faiz oranı riskine karşı korumasıyla değişken oranlı konut kredilerine, konut kredisi aylık geri ödemelerinin reel olarak değişip nominal olarak değişmemesi bakımından da klasik konut kredilerine benzemektedir. Bu kredi türü geri ödemelerde reel faiz oranlarını baz alması nedeniyle enflasyon riskini ortadan kaldırmaktadır. Fiyat düzeyine endeksli konut kredilerinin uygulanabilmesi için ikincil piyasaların güçlü olması ve kredi geri ödemelerinde sorunlar yaşanmaması gerekir. Kredi geri ödemelerinde sorun yaşanmaması, borcun revize edildiği dönemlerde kişilerin gelirlerinde bu yeni ödeme durumuna uyum sağlayacak şekilde artış olmasıyla sağlanabilir. Yani bireyin geliri en az enflasyon oranında artış gösterirse ödeme dengesi bozulmadan kredi kullanıcısı yükümlülüklerini yerine getirebilir.

1.5.5 Çift Oranlı Konut Kredileri

Çift oranlı konut kredilerinde borç miktarı enflasyon oranına bağlı olarak revize edilirken kredi faiz oranı ise kişilerin gelir artışına göre düzenlenir (Demir, Palabıyık 2005: 8). Çift oranlı konut kredilerinde iki endeks oranının varlığı bu kredilerin en belirgin özelliğidir. Endekslerden ilki kalan kredi borç tutarının sözleşmede yer alan dönemlerde yeniden ayarlanmasında kullanılan enflasyon oranıdır. Diğer endeks ise kredi geri ödeme hesaplanmasında faydalanan borçlunun sözleşmede yer alan dönemde gelir düzeyindeki artış oranıdır. Uygulanan iki endeks ile hem kredi veren kuruluşun enflasyon ve faiz oranlarındaki değişmelere karşı korunması hem de tüketicinin ödeme güçlüğü yaşayabilmesi göz önünde bulundurulmaktadır (Nural 2006: 28). Ülkede oluşabilecek yüksek enflasyon sonucu

bazı konut kredilerinde vade uyumsuzluğu ve geri ödemelerin reel değerinde problemler çıkabilmektedir. Bu sorunlar çift oranlı konut kredileri ile çözülebilmektedir.

Bu kredi türünde, ülkede gerçekleşen enflasyon oranı kişilerin gelir artış oranından fazla ise kalan kredi borcu enflasyon oranı kadar ve kişilerin aylık taksit ödemeleri de gelirlerindeki artış miktarı kadar yükseltilir. Enflasyon oranının bireyin gelir düzeyindeki artış oranından fazla olması ve kredinin geri ödemelerinin gelir düzeyindeki artışa göre düzenlenmesiyle kredi bakiyesinde fark oluşacaktır. Oluşan fark için toplu ödeme veya kredi vadesinin uzatılması gibi seçenekler uygulanır.

1.5.6 Karma Konut Kredileri

Karma konut kredileri, farklı konut kredilerinin özelliklerinden oluşan bir ipotekli konut kredisi türüdür. Bu uygulama içerisinde genellikle değişken oranlı ve klasik konut kredilerinin karması olan bir ödeme yöntemi yer alır. Kredi geri ödemeleri kullanılan dönemden itibaren belli bir süre sabit olarak devam eder. Ayrıca sabit geri ödemelerin olduğu dönemde faiz oranları da kredi sözleşmesinde belirlenmiş oranda kalır. Sabit geri ödeme dönemleri olarak bilinen başlangıç dönemi genellikle 5, 7 ve 10 yıl gibi vadelerden oluşmaktadır. Başlangıç dönemi sonlanınca faiz oranı ve kredi geri ödeme miktarı kredi sözleşmesinde yer alan endekse göre 6 aylık dönemler halinde yeniden belirlenir (Altınırnak 2018: 10).

Karma konut kredileri finansman kuruluşlarını oluşabilecek faiz oranı riskine karşı güvence altına almaktadır. Bu kredilerde faiz oranlarının başlangıç dönemlerinde sabit olması ile faiz oranı risklerinin bertaraf edilmesi ancak gelecekte faiz oranlarındaki değişimlerin tahmin edilebilirliğine bağlıdır. Başlangıç döneminde faiz oranlarının değişmeyeceği veya düşeceği öngörüsünde haklı olan işletmeler süreci sorunsuz geçirmektedir. Ayrıca başlangıç dönemi sonrası faiz oranlarındaki değişiklik de işletmeleri faiz oranı riskinden korumaktadır.

Karma konut kredilerinde ödeme tutarının başlangıçta düşük miktarda olması krediyi talep edenlere cazip gelmektedir. Ayrıca karma konut kredilerinde finansman kurumlarının talep ettiği ön ödeme miktarı oldukça düşük tutularak bireylerin krediye daha kolay erişebilmeleri sağlanmaktadır (Yiğit 2009: 52).

1.5.7 Sıra Ödemeli Konut Kredileri

Sıra ödemeli konut kredileri, ilk birkaç ayda geri ödeme yapamayacak olan bireyler için geliştirilmiştir. Kişilere kredi kullanımında yaptıkları peşin ödeme miktarının bir kısmı veya tamamına yönelik faiz geliri elde edebilecekleri bir hesap açılır. Böylece kredi ödemelerinde bu hesaptan faydalanılır. Kredilerin vadesi genellikle 15 yıl olup 30 yıla kadar uzanabilmektedir. Genellikle kredinin erken dönemlerinde sıra ödemeli konut kredilerinin faiz oranları piyasa faiz oranlarına göre daha uygun olur. Kredinin aylık geri ödemeleri de ayarlama dönemlerinde yükseltilerek sabit faizli konut kredilerine dönüştürülür. Kredi faiz oranları ayarlama dönemlerinde sözleşmede belirlenen endeks değerleri baz alınarak değiştirilir. Bu kredi türü, kredi verenler açısından sabit faizli konut kredileriyle, kredi borçluları açısından da artan geri ödemeli konut kredileriyle benzerlik göstermektedir (Altınırnak 2018: 11).

1.5.8 Yüksek Ödemeli Konut Kredileri

Yüksek ödemeli konut kredileri Balon krediler olarak da ifade edilmektedir. Kredi sicili iyi olmayan, düşük geri ödeme düzeyi ve yüksek kredi riski bulunan, gelecekte daha iyi gelir elde edeceği düşüncesine sahip bireylerin yüksek faizle konut sahibi olabildiği bir sistemdir.

Yüksek ödemeli konut kredileri, gelecekte toplu para sahibi olunacağı düşüncesinden hareketle faiz ödeyerek, kira ödememeyi tercih eden kişi ya da kurumlar tarafından talep edilmektedir. Bu kredi türünde geri ödemeler belirli dönemlerde yapılacak yüklü ödemelerle olabileceği gibi taksitlerin düzenli ödenmesi sonucu kalan miktarın tek seferde ödenmesi şeklinde de yapılabilmektedir (Yalçınar 2018: 211). Yüksek ödemeli konut kredileri, kredi kuruluşlarınca belirli zaman aralıklarında kredi faizinin kredi borçlusuyla yeniden görüşüldüğü ve uzun vadeli finansman sağlandığı bir konut kredisi türüdür (Fabozzi 2001: 558). Kredi vadesi genellikle 20 ile 30 yıl arasında düzenlenmekte, kredi faiz oranları değişken veya sabit olmakta, ara ödemeleri genellikle 5. veya 7. yıllarda yapılmaktadır. Ara ödemelerle kredi kalan tutarı aynı miktarda azaldığından vade içerisinde kredi geri ödemesi yapılmaktadır. Bazı türlerinde ise ara ödeme istenmemekte ve kredinin kalan miktarı vade sonunda talep edilmektedir (Altınırnak 2018: 11).

Bu kredi türünde kişiler belirli zaman aralıklarında gelir elde edeceklerini veya bu aylarda gelirlerinde artış yaşanacağını düşünerek ödeme planlarını bu tarihlere göre yapmaktadır. Diğer aylarda ödeme yapmayarak her ay ödeme baskısından kurtulmaktadır. Konut alımı ile kira ödeme yükümlülüğünden kurtulan bireyler aynı şekilde konutun ilerleyen zamanlarda kazanacağı değer artışı avantajına da sahip olmaktadır. Ancak kredi geri ödemesinin büyük bir kısmı tek seferde ödenmek üzere ileri bir tarihe bırakılmış ve belirtilen tarihte ödeme sıkıntısı yaşanır ya konut satışa çıkarılmakta ya da kalan borç kuruluştan alınacak yeni bir krediyle kapatılmaktadır. Bu durum krediyi özellikle piyasa koşullarının kötü olduğu ve kişilerin ödeme dengesinin bozulduğu dönemlerde bireyler için dezavantaja çevirirken, faiz oranlarının yüksek oluşu ve tekrar kredi tahsis etmesi nedeniyle kredi kuruluşlarına avantajlar sağlamaktadır.

1.5.9 İki Aşamalı Konut Kredileri

Bu konut kredisi türü klasik konut kredilerine benzemektedir. Kredi faiz oranı geri ödeme süresi boyunca sadece bir kere değiştirilebilmekte ve bu tarihten sonra yapılacak ödemelerde yeni belirlenen faiz oranı uygulanmaktadır. Örneğin 30 yıl vade ve yıllık %10 faiz oranı ile 7 yıl ödenen kredi, 7. yılın sonunda sözleşmede yer alan endeks değeri göz önünde bulundurularak yeni faiz oranı belirlenmekte ve bu oran kalan ödemelere uygulanmaktadır. İki aşamalı konut kredileri ile kredi geri ödeme vadesi sürecinde faiz oranları mevcut şartlara göre tekrar revize edildiğinden, kredi finansmanını sağlayan kuruluşların faiz oranı riski azalmaktadır (Alp 2000: 101).

1.5.10 Büyüyen Hisseli Konut Kredileri

Büyüyen hisseli konut kredileri artan ödemeli konut kredileriyle benzerlik göstermekte ve aylık geri ödeme artışları anaparaya eklendiği için vadenin kısalması sağlanmaktadır. Yani aylık ödemelerin artışı anapara ödemesinin daha çabuk gerçekleşmesine neden olmaktadır. Sözleşme hazırlanırken yıllık faiz oranı ile bu oranın arttırılacağı dönemler ve faiz artırım oranları belirlenir. Yılda bir kez yapılan arttırmada faiz arttırma oranı yıllık %2 ile %5 arasında olup arttırım dönemi 10 yılı bulabilmektedir.

Bu kredi türünde artan düzeyde ödeme yapılması bireylerin konut üzerinde zamanla haklarını artırmakta ve kredi tutarının çabuk ödenmesini sağlamaktadır. Böylece kredi finansmanı sağlayan kurumlar için de kredi geri ödememe riski azaltmaktadır (Altınırnak 2018: 12).

1.5.11 Değer Artışı Paylaşımlı Konut Kredileri

Bu konut kredilerinde konut değerinin önemli bir kısmını peşin ödeme için alan kredi kurumu, kredi faiz oranını piyasanın çok altında sunmaktadır. Kredi kuruluşları konut kredisi talep edenlere sunduğu bu ıskonto oranına karşılık olarak konutun vade sonunda alacağı değer artışından kaynaklı farka ıskonto yüzdesi kadar payla sahip olabilmektedir (Altınırnak 2018: 12). Yani söz konusu gayrimenkul satınca krediyi tahsis eden kuruluş bundan pay almakta ve karşılığında konut kredisi faiz oranında indirim uygulamaktadır. Bu krediler daha çok bir miktar nakite sahip olan fakat aylık ödeme yapacak kadar geliri olmayan kişiler tarafından tercih edilmektedir.

Değer artışı paylaşımlı konut kredilerinin en önemli avantajı yüksek enflasyon ortamlarında aylık geri ödemelerin klasik konut kredilerinin altında kalmasıdır (Fabozzi 2001: 125). Gayrimenkulün değeri belirlenirken, enflasyon oranının beklentinin altında gerçekleşmesi durumunda kredi alan taraf kazançlı çıkarken, yüksek enflasyon ile konut değerinin yükselmesi durumunda da kredi kurumu kârlı çıkmaktadır (Altınırnak 2018: 12).

Değer artışı paylaşımlı konut kredilerinde vade en fazla 10 yıl olup konut 10 yıldan daha önce satılmak istenirse satış fiyatı esas alınmaktadır. Şayet konutun satımı 10. yılın sonuna kadar gerçekleşmemişse, piyasa araştırması ile değeri belirlenerek kredi kuruluşuna ait pay borçlu tarafından ödenmektedir. Bu miktar kredi alan tarafından ödenemezse yeni bir kredi açılarak sorun giderilmektedir. Değer artışı paylaşımlı konut kredileri çok yaygın olmayıp temlik edilmesi de hiç kolay değildir (Teker 2000: 19).

1.5.12 Ters Anüiteli Konut Kredileri

Ters anüiteli konut kredileri, konut sahibinin ödeme yapmayarak kredi veren kurumun ödeme yapması yani konut sahibinin ev üzerindeki hakkını gelir akımına dönüştürmesidir. Zamanla konut sahibinin söz konusu konut üzerindeki hakkı

azalmaktadır. Sadece 62 yaş ve üzeri için sağlanan krediler yaşlı ve emekli bireyler tarafından tercih edilmektedir. Kredi miktarı konutun gerçek değeri belirlenip üzerindeki borçlar düşüldükten sonra kalan değer üzerinden belirlenmektedir. Bu değere karşılık olarak kredi kuruluşunca her ay gayrimenkulün sahibine eşit taksitlerle ödemeler yapılmaktadır. Bu kredilerde vade 10 ile 15 yıl arasında olup gayrimenkul sahibi vade sonunda kredi kuruluşuna anapara ve faizini toplu olarak ödemektedir (Altınırnak 2018: 13).

Ters anüiteli konut kredilerinde gayrimenkulün müstakil olması tercih edilir. Ayrıca kasaba evleri ve iki ile dört dairelik konutlar içinde finansman sağlanabilir. Kredi tutarı ve kredi geri ödeme miktarı gayrimenkulün piyasa değerine, bireylerin yaşına, piyasa faiz oranlarına ve diğer kredi masraflarına göre belirlenmektedir (Kantar 2010: 69-70). Kişilerin gayrimenkullerinin ipotek altına alınmasıyla hem konutlarında oturmaya devam ederek aylık gelir elde etmeleri hem de kredilerin mevcut gelir düzeylerinden bağımsız olarak tahsis edilebilmeleri bu kredilerin en önemli tercih sebepleri arasındadır.

1.6 İpotekli Konut Finansman Sistemi

Bir alacağın teminat altına alınması için gayrimenkulün dolaşımına izin verilmeyerek rehin altında tutulmasına ipotek denir. Rehin yalnızca tapuda kaydı olan gayrimenkuller üzerinde uygulanabilmektedir (Oy 2007: 33). İpoteğe dayalı konut finansman sistemi olarak ülkemizde kullanılan kavram batı dillerinde mortgage adıyla bilinmektedir. Mortgage borca ait geri ödemenin teminat altına alınması için mülkün taahhüt edilmesidir. Mülk ile ifade edilen kavram gayrimenkule ait en önemli unsur olan konut kavramıdır. Yani borca ait geri ödemelerin teminat altına alınmasını sağlamak üzere bir konutun taahhüt ettirilmesine mortgage denir (Fabozzi vd. 2002: 423).

Bireyler gayrimenkul ediniminde ihtiyaç duydukları finansmanı bankalar veya konut finansman kurumları ile sağlamaktadırlar. Finansman desteği sunan kuruluşlar alacaklarını teminat altına almak amacıyla gayrimenkule ipotek koymaktadırlar. Finansman kurumlarının piyasaya uzun vadeli finans desteği sağlaması bu kurumların kaynak sıkıntısı ile karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır. Kaynak sorunu yaşamak istemeyen finansman kurumları ellerindeki

ipoteği, ipoteğe dayalı ikincil piyasalarda fon fazlası bulunan kuruluşlara menkul kıymet şeklinde arz ederek likidite sağlarlar. Fon fazlası bulunan kuruluşlardan gayrimenkul satın almak isteyen kişilere doğru kredi imkânının sunulduğu bu sistem ipoteğe dayalı konut finansman sistemidir.

Bu sistemin en önemli avantajları: geri ödemlerin aylık ve uzun vadelerde ödenebilecek düzeyde olması ile bireylerin daha kolay konut sahibi olabilmeleri, ikincil piyasaların varlığı ile yeni finansal araçların pazarlanabilmesi sonucu finansal piyasaların derinleşmesine olanak tanınmasıdır. Sistemin etkin çalışması ekonomik büyüme ve ekonomik göstergeler açısından ülkelerin gelişiminde önemli bir yere sahiptir.

1.6.1 İpotekli Konut Finansman Sisteminin Temel Kurumları

İpotekli konut finansman kurumları ipotekli konut kredilerini hazırlayıp bununla ilgili kayıtları tutan ve takip eden, geri ödemeleri tahsil eden, ipotek kredilerine dayalı menkul kıymet ihraç edip bu işlemlere istinaden ücret ve faiz geliri sağlayan kurumlardır (Altınırnak 2018: 13). Bu kurumlar bireylerin konut edinmeleri için üstlendikleri role yardımcı olmakta ve konut sektörünün ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlamaları adına ülke ekonomilerinde önemli görevler üstlenmektedirler.

1.6.1.1 Konut Finansmanı Kuruluşları

Bu kuruluşlar kredi verme, finansal kiralama ve benzer finansal işlemlerle konut satın alımı, konutların güçlendirilmesi ve yeniden dizaynı için dolaysız olarak kişilere finansman sağlamaktadır. Finans kiralama şirketleri, bankalar, özel finans kurumları ve tüketici finansman şirketleri konut finansman kuruluşu niteliğine sahiptirler (Yıldırım 2013: 31).

1.6.1.2 İpotekli Finansman Kuruluşları

İpotekli finansman kuruluşları, konut finansman kuruluşlarının işlevlerini aktif bir şekilde yerine getirmesine yardım eden ve amaçları risk yönetimi olan kuruluşlardır.

İpotekli finansman kuruluşlarının faaliyet konularını ve işlevleri şunlardır (Alptürk 2007: 193):

- Konut finansmanı temin eden kuruluşlara kaynak sağlama
- Kredi sunan kuruluşların fonlama riskini azaltma
- Konut finansmanı ile elde edilen alacakların devralınması ve devredilmesi
- Devralınma ile alacaklardan elde edilen portföyün yönetilmesi
- Konut finansman fonu kurularak fon kaynaklı alacakların menkul kıymetleştirilmesi
- Varlığa dayalı menkul kıymetlerle beraber tüm sermaye piyasası araçlarının ihracı
- Konut finansmanından kaynaklı alacaklara dayalı sermaye piyasası araçları için diğer ihraççılara da güvence vermesi
- Konut finansmanından dolayı geri ödemelerin tamamına veya bir kısmına güvence verilmesi veya güvence verilmesine aracılık edilmesi
- Faaliyete konu olan risk yönetimi amaçlı işlerin yürütülmesi

1.6.1.3 Konut Finansman Fonu

Konut finansmanı fonu konutların geliştirilmesi, yenilenmesi ve satın alımı için kredi kullanımı, finansal kiralama ve benzer finansal işlemler sonucu elde edilen alacakların, menkul kıymetleştirilmesi için düzenlenen katılma belgelerine karşılık toplanan paralarla, bu belgeye sahip kişilerin hesaplarında inançlı mülkiyet esaslarına göre oluşturulan malvarlığıdır. Konut finansman fonu özel finans kurumları, tüketici finansman şirketleri, finansal kiralama şirketleri bankalar ve ipotek finansman kuruluşları tarafından kurulabilirler (Altınırnak 2018: 14).

1.6.1.4 İpotek Bankaları

İpotek bankaları gayrimenkul kredisi verebilmek için gerekli kaynağı mevduat toplamadan elindeki menkul kıymetleri ihraç ederek sağlamaktadır. Bu işlemi finanse ettikleri konut kredilerini sigorta ettirip buna dayalı olarak menkul kıymet ihraç ederek gerçekleştirmektedirler. Yani konut finansmanında kendini finanse eden bir bankacılık sistemi işlemektedir. İpotek bankaları sadece konut kredisi için finansman sağlamaz aynı zamanda büyük ölçekli inşaat projeleri ile konut destekli projelere de finansman sağlarlar.

1.6.1.5 Gayrimenkul Değerleme Kurumları

Gayrimenkul değerleme bir gayrimenkulün özelliğini, çevresini, konumunu ve sağladığı yararlar gibi niteliklerini tarafsızca inceleyerek gayrimenkulün güncel değerini belirleme işlemine denir. Gayrimenkul değerlemesi yapan kurumlar da değerleme kurumları olarak nitelendirilir. Bu kuruluşlar uluslararası değerleme standartlarını temel alarak, teknik detayların önemli olduğu alanlarda şeffaf ve güvenilir değerlendirmelerle konut finansman sisteminde önemli bir işlev yürütmektedirler (Yalçiner 2006: 62).

Gayrimenkulün gerçek değerinin bilinmesi yalnız kredi kullanarak konut satın alan bireyi değil aynı zamanda sistemin işleyişinde yer alan kuruluşlar için sigorta priminin belirlenmesi ve devlet tarafından alınacak vergilerin hesaplanması içinde çok önemlidir. Ayrıca finansman desteği sağlayan kuruluşlar gerçek değer üzerinden maliyet analizi yaparak kredi tahsis edebilir ve gayrimenkulün gerçek değerinin bilinmesi istenen kredinin tahsis edilmesi için çok önemli bir faktördür. Çünkü kredi geri ödemelerinde yaşanabilecek olumsuzluklar gayrimenkule ait gerçek değerini sağlayan kredi miktarından fazla olmasıyla aşılabılır.

1.6.1.6 Sigorta Şirketleri

Sigorta şirketleri sağladıkları fonlarla ipotekli konut finansman sisteminde çok önemli iki fonksiyona sahiptirler. Bu fonksiyonlardan ilki gayrimenkule ve satın alan kişiye yönelik riskleri kapsamaktadır. Zaman içerisinde gayrimenkulün değerinde doğal afetler ve benzeri durumlarda oluşacak kayıplar ile kredi kullanıcısının işini kaybetmesi veya ölümü gibi riskler bu grupta yer alır. İpotekli konut finansmanında risklerin azaltılması ve sistemin sürekliliğinin olabilmesi sigorta şirketleri ile sağlanmaktadır. Ayrıca kredi kullanan bireylerden hayat sigortası talep edilmesi, kredi finansmanı sağlayan işletmelerin alacaklarını teminat altına almak için izledikleri bir yöntemdir.

İpotekli konut kredisi kullanan birey sigorta edilerek sigorta şirketlerince kredilerde geri ödemelerde süreklilik sağlanır. Sigorta şirketlerinin kredi kullanıcısının hayatını kaybetmesi durumunda devreye girerek, kredilerin geri ödemelerinde süreklilik sağladığı bu poliçe türüne "Endowment Policy" denmektedir (Guttentag 2004: 74).

Sigorta şirketlerinin ipotekli konut finansman sisteminde üstlendiği ikinci fonksiyon kredi veren kurumun sigorta ettirilmesidir. Kredi kurumunda çalışan ve yöneticilerin gerek hataları gerekse hileleri sonucu oluşabilecek zararlar sigorta şirketlerince güvence altına alınır. Sigorta şirketlerinin riskleri güvence altına alması, faizli kredilerde birikime yönelik ürünler ile anapara ödemelerini güvence altına alması ve ikincil piyasalardan fon alıp satmaları, ipotekli konut finansman sisteminin en önemli aktörleri arasında olmalarını sağlamıştır (Altınırnak 2018: 15).

1.6.1.7 Derecelendirme Kurumları

İpotekli konut finansman sisteminde menkul kıymete ait risk ve getirisine ilişkin yatırımcısına bilgi veren ve yönlendiren kurumlara derecelendirme kurumları denir. Bu kurumlar menkulleştirilmek için bir havuzda bulunan alacak haklarını analiz ederek, ihraç edilecek varlığa dayalı menkul kıymetin en zor şartlarda bile anapara ve faiz ödeme mecburiyetini sağlayacak kredi zenginleştirme düzeyini belirlemektedir. Bu kredi zenginleştirme ile varlık havuzunda nakit akımlarında oluşabilecek sorunlara karşı yatırımcıların korunması amaçlanır (Ceylan 2002: 442).

1.6.1.8 Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları

Menkul kıymetleştirme iki ana fonksiyona sahiptir. Menkul kıymetleştirme sayesinde ödünç verenler daha büyük çapta yatırımcıya sahip olmaktadır. Bu menkul kıymetlerin likit olabilmesi ile yatırımcıların ilgisi çekilmekte ve sahip olduğu varlıkları güçlendirme amacı taşıyan yatırımcılar ikinci el piyasalarda menkul kıymetleri nakde çevirebilmektedir (King 1991: 113-114).

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları (GYO) gayrimenkul inşa etme, alma ve satma gibi her türlü gayrimenkul faaliyetlerinde bulunabilmektedir. Ayrıca GYO'ların hisse senetleri menkul kıymet şeklinde arz edilebilmektedir.

GYO'lar ipotekli konut finansman sistemi içerisinde kayıt dışını önleme işlevine sahiptir. Kanuni olarak ilk defa 1960 yılında ABD'de düzenlenmiştir. Bu kurumlar gayrimenkullere, gayrimenkul odaklı projelere, gayrimenkule dayalı sermaye piyasası araçlarına yatırım yapmanın yanı sıra kazanç elde etme amacıyla kiralama ve alım satım yapabilmektedirler. Büyük ölçekli gayrimenkul projelerine az miktarda birikimi olanları dâhil etmesi, menkul kıymetleştirme ile gayrimenkulleri

likide dönüştürmesi gibi faydalarının yanında bu kurumların tasarruf sahipleri ve ekonomi açısından sağladığı yararlar şunlardır (Altınırnak 2018: 15):

- Sermaye profesyonel bir ekip tarafından yönetilir
- Riskin tek bir tarafta toplanması yerine dağıtılması sağlanır
- Ciddi kazançların olabileceği menkul kıymetlere az miktarda birikimi olanlarında yatırım yapabilmelerine imkân verir
- Hisse senetlerine yapılan yatırımlarla özel sektöre kaynak sağlanır
- Kamu borçlanma araçlarına yapılan yatırımlarla özel sektöre kaynak aktarılır
- Borsanın derinleşmesi ve işlem hacminin artması sağlanır

1.6.2 İpotekli Konut Finansman Sisteminde Piyasalar

İpotekli konut finansmanı piyasaları bireylerin konut sahibi olabilmeleri için gerekli finansmanın konut kredisi ile sağlandığı piyasalardır. Bu piyasalarda kişilerin tasarruf fazlası fonları toplanarak konut kredisi şeklinde talep eden kesimlere arz edilir. Ayrıca çeşitli vadelerle değişimi yapılacak kredinin fiyatlandırılması, kredi tahsis edilecek konutun değerinin belirlenmesi, konut üzerine ipotek konulması, ipoteklerin el değiştirmesi ile ipoteğe dayalı ihraç edilecek menkul kıymetlerin yatırım aracı şeklinde kullanılmasını sağlayan para ve sermaye piyasaları ile entegre olan ve kurumsal bir kimliğe sahip olan piyasalardır (Sullivan 1988: 27).

İpotekli konut finansman sisteminin etkin olabilmesi sistemin ihtiyaç duyduğu finansal piyasaların gelişmiş olmasına bağlıdır. Gelişmiş finansal piyasalar içerisinde banka ve sigorta kuruluşları konut finansmanına sağladıkları fonlarla sektörün önemli aktörleridir. Aynı zamanda bu kuruluşlar gayrimenkul sektörünün finansal sistemi geliştirmesine de katkı sağlamaktadır.

İpotekli konut finansman sisteminde piyasalar çok fazla kişi veya kuruluşun konut finansmanında aktif rol aldığı karmaşık bir yapıdan meydana gelir. Piyasa içerisinde birincil ve ikincil piyasa şeklinde birbirinden ayrı fakat bağlantılı iki alt piyasa yer almaktadır (McDonald, Thornton 2008: 34). Hem birincil ipotek piyasası hem de ikincil ipotek piyasası, ipotek kredileri ile ilgili bütün hizmetleri verebildiğinden bu iki piyasanın kesin olarak birbirinden ayrılması söz konusu değildir.

1.6.2.1 Birincil Piyasalar

İpotek piyasaları içerisinde yer alan birincil piyasalar konut kredisi talep edenlerle bu krediye fon imkânı sağlayan kuruluşların bir araya getirildiği piyasalardır. Piyasada yer alan kuruluşlar konut finansmanında uzmanlaşmış kuruluşlar olup konut kredilerinin finansmanında önemli roller üstlenmektedirler. Birinci el konut piyasasında konut kredilerinin açılmasıyla hizmet başlamaktadır.

Konut finansman kurumlarının en önemli fonksiyonu tasarruf sahiplerinden toplanan fonları konut ihtiyacı olan bireylere uzun vadeli konut kredileri şeklinde finanse etmesidir. İpotek bankaları, yatırım ortaklıkları, ticari bankalar, ipotek kredisi sigorta kurumları, tasarruf kurumları, ipotek şirketleri, emeklilik fonları ve sigorta şirketleri birincil ipotek piyasasında hizmet sunan kurumlardır. Ayrıca konut finansman kurumu olarak nitelendirilen katılım bankaları, tasarruf kurumları, ticari bankalar ve ipotek şirketleri tarafından bireysel konut kredisi talepleri karşılanır (Yalçiner 2006: 48).

1.6.2.2 İkincil Piyasalar

İpotek belgesiyle menkul kıymet ihracının düzenlendiği ve menkul kıymetlerin alım satımına söz konusu olduğu piyasalara ikincil ipotek piyasaları denir. İkincil ipotek piyasaları ile kredi veren ve kredi alan arasında ipotek transferi sağlanır (Yetgin 2007: 15). Bu piyasalar sermaye piyasalarından sağladıkları fonları birincil ipotekli konut finansman piyasalarına aktarırlar. Yani ikincil konut piyasaları ile birincil konut piyasasına likidite akışı sağlanarak ipotek piyasasında ihtiyaç duyulan fon karşılanır.

İkinci el ipotek piyasaları, uzman finansman kuruluşu veya ipotek finansman kuruluşu gibi farklı adlar ile nitelendirilmektedirler. Birincil piyasada düzenlenen ipoteklerin satın alınmasıyla piyasaya kaynak sağlamaları ikinci el piyasaların asıl işlevini oluşturmaktadır. İngiltere'deki Konut Birlikleri ile ABD'deki Kredi ve Tasarruf Kurumları ikinci el piyasalarda yer alan uzman kurumlardır. Bu kurumlar tasarruf sahiplerinden topladıkları fonları, ihtiyaç sahibi kişilere uzun vadede konut kredisi şeklinde arz ederek birincil piyasa fonksiyonunu yerine getirmektedirler. Ayrıca ipotek satın alarak ve ipoteğe dayalı menkul kıymet ihraç edip bunları

yatırımcılara satarak uzun vadeli kaynak sağlamaları ile de ikincil piyasa fonksiyonunu yerine getirmektedirler (Ergüven 2014: 17).

İkincil piyasaların ipotekli finansman sistemine sağladığı avantajlar şunlardır (Altınırnak 2018: 16):

- Fon fazlası bulunan sektör ve bölgelerden fon ihtiyacı bulunanlara kaynak sağlamasıyla ekonomide önemli bir rol üstlenmesi
- Ülkede oluşabilecek konut krizleri ve kredi dalgalanmalarıyla baş edebilecek bir yapıya sahip olması
- Faiz oranlarında aşırı değişkenliğin önüne geçerek istikrar sağlaması
- İpotek kredilerinin likiditesinin artırılması ve pazarlanabilirliğinin sağlanmasıyla bu kredilerin elde tutulmasına olan ihtiyacı azaltması

1.6.3 İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler

Varlıkların yatırımcılara pazarlanmak üzere menkul kıymet haline getirilmesi işlemine menkul kıymetleştirme denir (Lajoux ve Weston 1999: 101). İpoteğe bağlı yapılandırılmış finansal varlıklar, düzenlenmiş olan gayrimenkul ipotek kredilerinin bir araya toplanması ile meydana gelen ipotek havuzuna dayalı ihraç edilen yapılandırılmış finansal varlıklardır (Fabozzi, Modigliani 1992: 145). Benzer bir diğer tanıma göre, düzenlenmiş konut kredilerinin bir grup haline getirilerek bu gruba dayalı olarak oluşturulmuş menkul kıymetlere ipoteye dayalı menkul kıymet denir. Bu sistemde nakit akımları dayalı oldukları ipotek grubunun nakit akımları ile gerçekleşir. İpoteğe dayalı menkul kıymetlerin geliştirilmesi ve sermaye piyasası ile bütünleşmiş olması ikincil ipotekli konut finansman piyasası için çok önemlidir. Esas olarak ipoteye bağlı araçların daha iyi işlem görmesi ve bu piyasada etkinliklerinin artırılması için ipoteye dayalı menkul kıymetler geliştirilmiştir (Alp 2000: 109). Menkul kıymetleştirmede kaynak sağlayan kurum bilançosunda yer alan bazı alacaklarını ücret karşılığında özel amaçlı şirketlere devreder. Özel amaçlı kuruluşlar ise alacakları menkul kıymetleştirip ihraç ederler. Menkul kıymet ihraç eden bu kuruluşlar yasal olarak kaynak şirketten bağımsızdırlar (Frenkel vd. 2005: 384).

İpoteğe dayalı olarak satın alınan gayrimenkullere verilen ipotek kredileri bir araya getirilerek havuzda toplanır. Havuzda yer alan bu ipotek kredileri menkul kıymetleştirilerek ihraç edilirler. Yani menkul kıymetleştirme ipoteye dayalı menkul

kıymetlerin özünü oluşturur. Konut finansmanında kurumlar, mevduatlardan topladıkları fonlar ile ihraç ettikleri sermaye piyasası araçlarından kaynak temin ederler ve genellikle ipoteğe dayalı sermaye piyasası araçlarından faydalanırlar. Ayrıca ipoteğe dayalı menkul kıymetlerin ihraç edilmesiyle birlikte konut finansmanı sağlayan kurumların vade uyumsuzluğu sorunu ortadan kalkmaktadır.

İpoteğe dayalı menkul kıymetler yatırımcılara yüksek işlem hacimlerinin olması, benzer risk derecesine sahip menkul kıymetlerden getiri sağlayabilmesi ve doğrudan yatırım yapabilmesi yasal açıdan sınırlı olan kişilerin dolaylı yatırım yapabilmesi gibi avantajlar sunmaktadır (Altınırnak 2018: 18).

1.6.3.1 İpoteğe Dayalı Ödeme Aktarmalı Menkul Kıymetler

İpoteğe dayalı ödeme aktarmalı menkul kıymetler, finansal kurumlarca tahsis edilen konut ipotek kredilerinin toplanmasıyla oluşturulan ipotek grubuna dayalı ihraç edilen menkul kıymetlerdir (Schwartz, Torous 1992: 221). İpoteğe dayalı ödeme aktarmalı menkul kıymetler, ipotek kredisi tahsis eden bir veya çok sayıda kurumun oluşturdukları ipotek havuzunda tahsis ettikleri kredileri toplamaları ve toplanan bu hisseleri veya katılım belgelerini satmalarıyla oluşturulan yapılanmış bir finansal üründür (Teker 2000: 48). Bu menkul kıymetler bir ipoteğe ya da farklı daha çok ipoteğe yatırım yapmak yerine tek bir ipotek grubuna yatırım için olanak tanıdığından çeşitlendirme yoluyla riski azaltmaktadır. Bu menkul kıymetleri satın alan yatırımcılar, ipotek havuzundan gelecek nakit akımları üzerinde satın aldıkları menkul kıymet pay oranı kadar mülkiyet hakkına sahiptirler. Menkul kıymet sahiplerine ipotek kredisinin geri ödemeleri, krediyi tahsis eden veya bu kredi daha sonra düzenlendikten sonra satın alan kurumlar tarafından tahsil edilip; garanti, hizmet ve diğer ücretler düşüldükten sonra ödenir (Alp 2000: 112-113). Yatırımcıya havuzda yer alan krediler için her ay geri ödemelerden gelen ve sahip oldukları pay oranında anapara ile faiz ödemesi yapılır.

Bu menkul kıymet türünde kredi borçlusunun ödemeyi yapamadığı durumlarda, kredi veren kurumlar menkul kıymetleştirmeye krediyi bilançolarından çıkarttıkları için riski yatırımcıya transfer etmektedirler. Ayrıca piyasa faiz oranlarının düştüğü zamanlarda kredilerin kredi borçluları tarafından erken kapatılması da yatırımcılar için diğer bir sorundur. Geri ödenmeme ve erken

ödeme riskleri bu menkul kıymet türünün yatırımcılar açısından en önemli dezavantajlarıdır.

Yatırımcıların karşı karşıya kalabileceği riskler menkul kıymetin getirisine ve fiyatına da yansır. İpoteğe dayalı ödeme aktarmalı menkul kıymetlerin dayanağı olan havuzda birkaç ipotek kredisi olabileceği gibi binlercesinin de olabilmesi ipotek havuzuna ait portföy çeşitlendirmesine olanak tanımaktadır. Böylece hem portföy çeşitlendirmesi hem de devlet desteği sağlayan kurumlardan veya özel şirketlerden sağlanan güvenceler ile menkul kıymete yönelik riskler en aza indirilmeye çalışılır (Hepşen 2004: 89-90). İpoteğe dayalı ödeme aktarmalı menkul kıymetlerde anapara ve faiz ödemelerinde devlet güvencesinin olması, likiditelerin çok yüksek ve yatımcı riskinin çok düşük olmasına yani yatırımcıların bu finansal varlıklara daha fazla yatırım yapmalarına yol açmaktadır.

1.6.3.2 Teminatlı İpotek Yükümlülükleri

Teminat ipotek yükümlülükleri, ipoteğe dayalı menkul kıymetlerin olumsuz yanlarını ortadan kaldırmak ve daha iyi bir yapıda hizmet vermek için tasarlanmıştır. Bu sistemde birden fazla sayıda ipotek; getirileri, riskleri ve vadeleri bakımından sınıflandırılarak gruplar halinde düzenlenmekte ve bu gruplara istinaden borçlanma senetleri ihraç edilmektedir. Bu yatırım aracında vade, risk ve getirilerin farklı türlerde ihraç edilmesi bu tarz yatırımları seven yatırımcı grubunu teşvik etmektedir (Yalçiner 2006: 69).

Teminatlı ipotek yükümlülüklerinin ipotek piyasasında sağladığı yenilik, ipoteklerin kısa ve uzun vadeli menkul kıymetler halinde sınıflandırılması ile nakit akışlarında meydana gelen düzensizliği ortadan kaldırmasıdır. Ayrıca bu yöntemin ödeme aktarmalı menkul kıymetlerden ayrılan özelliği anapara ödemelerindeki uygulama farklılığıdır. Ödeme aktarmalı menkul kıymetlerde menkul kıymetin itfası ipotek havuzundaki son kredinin kapatılmasına kadar sürmekte ve bu durum menkul kıymetin itfa süresinin menkul kıymetin vadesinden farklı olmasına yani yatırımcı için belirsizlik oluşturmaya neden olmaktadır. Fakat bu durum teminatlı ipotek yükümlülüğünde menkul kıymetin dayandığı teminat havuzu ile menkul kıymetin yapısının paralel olmadığı yani ipotek havuzundaki son kredi ödenmesine kadar ayrı

serilerin çıkarılmasının mümkün olduğu ve belirsizlikleri minimum düzeye indiren bir yapıya sahiptir (Brown, Reilly 2003: 87-93).

Teminat ipotek yükümlülükleri, yatırım yapanlar arasında sınıflar oluşturulup bu sınıfların anapara ve faiz ödemeleri bakımından ödeme sırasına konduğu bir yapıda işlemektedir. İlk sınıflarda daha düşük faiz oranı riski olup daha sonraki sınıflarda erken ödeme riski vardır ve ilk sınıflarda getiri daha düşük olup ödemeler genellikle 3 veya 6 ayda bir yapılır (Faerber 1999: 177).

Bu yapı temelde vade farklılıklarına sahip tahvillere benzemekle birlikte en uzundan en kısaya doğru vadeler: Z sınıfı, C sınıfı, B sınıfı ve A sınıfı şeklinde kategorize edilmektedir. A sınıfına erken ödemeler ile anapara ödemesi yapılırken A, B ve C sınıflarına faiz ödemeleri yapılmaktadır. A sınıfının ödemeleri tamamlandıktan sonra benzer şekilde B sınıfına ödeme yapılır ve A, B, C sınıfları için teminatlı ipotek yükümlülüklerinin hepsi ödendikten sonra Z sınıfı için teminatlı ipotek yükümlülükleri ödenir. Z sınıfı vade açısından en uzun vade yapısına ve en yüksek getiriye sahip olmasına karşın A sınıfı en düşük vade ve getiriye sahip menkul kıymettir (Altınırmak 2018: 19).

1.6.3.3 Getirisi Ayrılan İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler

Bu menkul kıymet türünde ipotek havuzunda yer alan ipoteklerin anapara ve faiz nakit akımları ayrılarak ödeme aktarımı yapılmaktadır. Geleneksel ipoteye dayalı menkul kıymetlerde, menkul kıymet sahibine ipotek grubundan sağlanan nakit akımı eşit oranda dağıtılırken, getirisi ayrılan ipoteye dayalı menkul kıymetlerde faiz ve anapara geri ödemelerinden elde edilen tutarlar menkul kıymet alacaklıları arasında satışta belirlenen oranlara göre farklı dağıtılır.

Getirisi ayrılan ipoteye dayalı menkul kıymetlerde anapara ödemeleri sadece anapara ödemeli menkul kıymetlere yapılır ve faiz ödemeleri ise sadece faiz ödemeli menkul kıymetlere yapılır (Thau 2000: 191-192).

Teminatlı ipotek yükümlülükleri ile getirisi ayrılan ipoteye dayalı menkul kıymetler arasındaki farklar şunlardır (Altınırmak 2018: 20):

- Teminatlı ipotek yükümlülüklerinde faiz ve anaparalar libor şeklindeki kriterlere bağlanabilirken, getirisi ayrılan ipoteye dayalı menkul kıymetler de yapay belirlenir
- Getirisi ayrılan ipoteye dayalı menkul kıymetler için eş zamanlı bir ödeme planına karşılık teminatlı ipotek yükümlülüklerinin asıl yapılarında kategoriler belirli bir sıraya göre itfa edilir
- Teminatlı ipotek yükümlülüklerinin piyasası, getirisi ayrılan ipoteye dayalı menkul kıymetlere göre daha geniştir
- Getirisi ayrılan ipoteye dayalı menkul kıymetlere dayalı olarak teminatlı ipotek yükümlülükleri ihraç edilebilir

1.6.3.4 İpoteğe Dayalı Tahviller

İpoteğe dayalı tahviller geleneksel tahviller gibi ihraç eden kurumun borç yükümlülüğünü gösterir ve geleneksel tahvillerde bulunan bütün niteliklere sahip olmakla birlikte ipotek kredilerinin toplandığı bir havuzda teminat altına alınmasıyla klasik tahvillerden ayrılır. Bu tahviller çok güçlü bir teminat mekanizmasına sahiptirler.

İpoteğe dayalı tahviller ipotek piyasasında yer alan menkul kıymetlere göre daha basit yapıda olan bina gibi belirli varlıkların ipoteline dayanan kıymetli evraklardır (Brown, Reilly 2003: 81). İpoteğe dayalı tahvillerde garanti sağlamak adına ihraç edilen tahvillerin tutarı ipotek kredilerinden oluşan teminat miktarından daha az olmaktadır (Madura 2002: 217). İpoteğe dayalı tahvillerde teminat miktarı ne kadar fazla olursa tahvilin sahip olacağı kredi derecesi de o kadar fazla olur. Teminat her üç aylık periyotlarda kontrol edilir ve teminat tutarının tahvil tutarının altına inmesi durumunda teminata yeni ipotek kredileri eklenir. Bu tahvillerin vadeleri 5 yıldan 12 yıla kadar düzenlenmekte olup anapara vade sonunda ve faizler genellikle 6 aylık dönemlerde ödenir (Hepşen 2004: 99).

İpoteğe dayalı menkul kıymetlerde anapara ve faiz ödemeleri ipoteye konu olan portföyün nakit akışı ile sağlanırken, ipoteye dayalı tahvillerde ise tahvilin dayandığı ipotek kredilerinin nakit akımlarından tamamen bağımsız olarak gerçekleşir (Ergüven 2014: 21). Teminat olarak tutulan ipotekler kredi geri ödemesi yapılamadığı zaman satılarak borç ödemesinde kullanılır.

1.6.4 İpotekli Konut Finansman Sisteminde Karşılaşılan Riskler

İpotekli konut finansman sistemi bireylere ve kuruluşlara sunduğu avantajların yanı sıra zamanla yaşanan ekonomik gelişmelerle bazı riskler barındırmaktadır. Bu riskler hem kredi kullanıcılarını hem de finansman sağlayan kurumları, kredi tahsisinde ön görülemeyen fakat gerçekleştiğinde maddi kayıplarla karşı karşıya bırakmaktadır. Konut kredisi kullananlar geri ödemeleri zamanında veya hiç yapamazsa ipotekli konutun haczi ve satışı sonrası kredi kullanıcıları ciddi zararlara uğrayabilirler. Ayrıca kredi tahsis edildikten sonra faiz oranlarında düşüşün gerçekleşmesi sonucu borcun başka finans kurumları aracılığıyla erken kapatılması ile kredi kuruluşları maddi kayıplar yaşayabilirler. Risklerin öngörülememesi sadece konut kredisi kullanan bireyleri veya tahsis eden kuruluşları değil aynı zamanda ikincil piyasa yatırımcılarını da etkilemektedir. Yani konut finansman sisteminde konut kredisine başvurunun onaylanmasından kredinin kapatılmasına kadar olan süreçte finansman sağlayan kuruluşlar, yatırımcılar ve kredi kullanıcıları bazı risklere sahiptirler.

1.6.4.1 Faiz Oranı Riski (Interest Rate Risk)

İpotekli konut finansmanında faiz oranı riski, kredi finansmanı sağlayan kuruluş ile kredi kullanıcısının karşı karşıya kalabildiği bir durumdur. Bu risk faktörü kredi tahsisinde belirlenen faiz oranı ile zamanla piyasa faiz oranları arasında değişiklik olduğu durumda gerçekleşmektedir.

Faiz oranında risk, kredi kullanıcısı ile kredi finansmanı sağlayan taraf için ipotekli konut kredisi türüne göre değişiklik göstermektedir. Sabit oranlı ipotekli konut kredisi tahsis eden kuruluş piyasa faiz oranlarının yükselmesiyle olumsuz yönde etkilenirken düşmesiyle de olumlu yönde etkilenir. Fakat değişken faiz oranlı ipotekli konut kredisi tahsis eden kuruluş piyasa faiz oranlarının değişmesinden etkilenmemektedir (Yalçiner 2006: 97).

Finansal kuruluşların görevlerinden biri finansal varlıkların likidite dönüşümüdür. İpotekli konut kredileri kurumlar açısından mevduatlara göre daha uzun vadeli. Bu nedenle bankacılıkta bir miktar faiz oranı riskine maruz kalmak doğaldır. Kredi verenler için ipoteklerin en önemli özelliği, fiyatlar yükseldiğinde bu

durum kredi verenlere çok az yararken fiyatlar düştüğünde kredi verenin büyük risk altında olmasıdır (Order 2007: 3).

İpotekli konut finansmanı sağlayan kuruluşlar kredi tahsisinden sonra piyasa faiz oranlarının yükselmesi durumunda reel gelir kaybına uğramaktadır. Faiz oranı riski karşısında gelir kaybına uğramak istemeyen kredi kuruluşları faiz oranı sigortası yaptırmaktadır. Faiz oranı sigortası ile faiz oranlarında oluşabilecek değişimlere karşı sigorta şirketlerince konut kredisi tahsis eden kuruluşların zararı karşılanır.

1.6.4.2 Erken Ödeme Riski (Prepayment Risk)

Erken ödeme riski, kredinin tamamının vadesinden önce ödenmesidir. Erken ödemenin, konutun satılması ve ipoteğin yeniden finanse edilmesi gibi iki ana nedeni vardır (Krainer, Laderman 2011: 5). İpoteğe dayalı konut kredisi kullanan bireyler kredinin vadesi bitmeden kalan borcu ödeyebilme hakkına sahiptirler. Bu durum kredi finansmanında bulunan kurumların fon temini için yaptığı anlaşmaların geçerliliğinin yitirmesine ve kurumun zarar etmesine neden olmaktadır.

Kredi finansmanı sağlayan kuruluş açısından piyasa faiz oranları istikrarlı ise erken ödeme oranları düşüktür. Piyasa faiz oranları düşük ise kredi kullanıcısı mevcut ipotek kredisini başka finans kurumlarından daha düşük faiz oranıyla yeniden finanse edebileceği için risk yüksektir. Ayrıca piyasa faiz oranlarının yüksek olduğu zamanlarda erken ödeme riski daha düşük olabilmektedir. Erken ödeme riski nakit akımlarında oluşabilecek düzensizlikler sebebiyle ipotek kredilerine dayalı menkul kıymet ihracı yapanlar ve yatırımcılar açısından önemlidir. Bu risk oluşturulan değişken faizli ipotek kredileri ile azaltılabilmektedir (Nural 2006: 19-20).

1.6.4.3 Kredi Geri Ödenmeme Riski (Default Risk)

Kredi geri ödenmeme riski kredi borçlusunun kredi geri ödemelerini yapmadığı durumlarda gerçekleşmektedir. Kredi kuruluşları bu riske maruz kalmamak için iki önemli orandan faydalanmaktadırlar. Bunlardan birincisi ipotek ödemelerinin bireyin gelirine olan oranı olup ikincisi de kullanılan kredi miktarının gayrimenkulün değerine olan oranıdır. Kredi finansmanı sağlayan kuruluşlar bu iki oranı iyi değerlendirip daha düşük orana sahip kredilere öncelik tanımalıdır. Ayrıca ipotekli konut kredisi ödemelerinde aksaklıklar yaşanırsa kredi kuruluşunca

gayrimenkul satışa çıkarılarak kalan ödeme miktarı tahsil edilmeye çalışılır (Hepşen 2004: 85).

1.6.4.4 Likidite Riski (Marketability Risk)

Likidite riski, kredi kurumunun aktif ve pasifi arasında oluşan vade uyumsuzluğu probleminin ortaya çıkma riskidir (Khan 2006: 123). Bir diğer tanıma göre de satın alınan ipotek kredilerinin hemen satılması durumunda oluşabilecek zarar riskine likidite riski denir. Satılması düşünülen ipotek kredisinin piyasa alım satım fiyatları arasındaki farka göre hesaplanması yapılır. İkinci el ipotek piyasası çok gelişmiş ülkelerde ipotek kredilerine dayalı ihracı yapılan menkul kıymetlerin birçoğunun likiditesi fazla ve bu nedenle riskleri çok azdır. Fakat ipotek kredilerinin değerlendirildiği etkin bir ikinci el piyasasının varlığına rağmen bu piyasada alım satım marjı başka borçlanma araçlarına nispeten daha yüksektir (Alp, Yılmaz 2004: 49-50).

1.7 Konut Finansman Kaynakları

Konut edinirken hanehalkı birikimi önemli bir faktör olup çoğu zaman konut satın alımında yeterli olamamaktadır. Özellikle gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerde kişi başına düşen milli gelir ailelerin birikimlerinde konuta ayırdıkları payı da etkilemektedir. Ayrıca yüksek enflasyon oranları da birikimlerin konut fiyatlarına karşı erimesine neden olmaktadır. Konut edinmek için gerekli birikime sahip olmayan hane halkları sorunu borçlanma yoluyla çözmektedir. Borçlanmanın sağlıklı bir şekilde yapılabilmesi gelişmiş finans sisteminin varlığı ve finansman kaynaklarının fazla olmasıyla yakından ilgilidir.

Türkiye'de konut sorunu devlet politikalarının yanı sıra özel sektörün katkılarıyla aşmaya çalışılsa da geçen zaman içerisinde tam anlamıyla çözülememiştir. Sorun finansman odaklı olup gerekli kaynağın sağlanması için zamanla kurumsal ve kurumsal olmayan yapılardan faydalanılmıştır.

Konut finansman kaynakları genel olarak kurumsal olmayan finansman, kurumsal finansman, kamu tarafından sağlanan finansman ve uluslararası finansman şeklinde dört başlık altında incelenebilir (Alp, Yılmaz 2004; akt.: Demir, Palabıyık 2005: 6).

1.7.1 Kurumsal Olmayan Konut Finansman Kaynakları

Kurumsal olmayan finansman sistemi, faaliyetleri açısından resmi kural ve yönetmeliklere dayanmayıp gelenek ve uygulamalara bağlı olarak gerçekleşmektedir. Genellikle finansman adı borçlanma senetleri ile düzensiz niteliğe sahip küçük hacimli olup daha çok yerel düzeyde ve karşılıklı güven esasına dayalı olarak işlemektedir (Demir, Palabıyık 2005: 92). Kurumsal olmayan finansman sistemi daha çok gelişmemiş sermaye piyasalarına sahip gelişmekte olan ülkelerde görülmektedir. Konut finansmanında kurumsal sektörün rol alamaması veya etkin olamaması bireyleri kurumsal olmayan kaynaklara sevk etmektedir.

Kurumsal olmayan konut finansman kaynakları çok çeşitli olup şu şekilde sınıflandırılabilir (Altınırnak 2018: 59-60):

- Aile bireylerinin cari gelirlerinden yaptığı tasarruflar
- Karşılıklı yardımlaşma anlayışı ile akraba, arkadaş ve yakın aile dostlarından genellikle faizsiz edinilen fonlar
- Düşük faiz oranlarıyla işveren veya iş yeri arkadaşlarından sağlanan fonlar
- Birikim amaçlı alınan altın gibi değerli emtiaların satılmasıyla elde edilen fonlar
- Tefeci benzeri resmi olmayan finansörlerden düşük vade ve yüksek faiz oranlı sağlanan fonlar
- Genellikle inşaatı devam eden projelerde bir miktar peşinat ödeme ile kalan borcun vade ile ödenmesini mümkün kılan, müteahhit ile konut alıcısı arasında yapılan anlaşmalar
- Üyelerden toplanan aylık ödemeler ile inşaatın sürdürüldüğü konut kooperatifleri
- Genellikle aynı işyerinde çalışan kişilerce kurulan tasarruf ve kredi birlikleri ile sağlanan fonlar
- Kişilerin kendi imkânları ile konut inşa etmeleri

1.7.2 Kurumsal Olan Konut Finansman Kaynakları

Kurumsal konut finansmanı devlet tarafından kabul görmüş hukuki bir altyapı ile işleyen, kurumsal kimliğe sahip kamu veya özel kurum ve kuruluşlar tarafından

sağlanmaktadır. Bu sistemin varlığı ve gelişimi ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ile yakından ilişkili olup yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerde uygulanabilirliği daha fazladır.

Bu sistem sayesinde konut finansmanı sağlayan kurumların faaliyetleri incelenerek kamuya açıklanır. Konut sektöründe kalitenin artmasına, düzenli ve planlı kentleşmeye, yaşam standartları ile çalışma şartlarının yükselmesine sağladığı katkılar kurumsal kaynaklı finansı her geçen gün daha önemli kılmaktadır. Kurumsallaşmış bir finansman yapısına geçiş, kalkınma ve daha fazla gelişme açısından gelişmekte olan ülkeler için çok önemlidir. Türkiye'de 1960'lı yıllardan 1990'lı yılların ortalarına kadar sosyal güvenlik kurumları, Toplu Konut İdaresi (TOKİ) ve ticari bankalar kurumsal konut finansmanında rol alan önemli aktörler olup, 2007 yılında konut finansman sistemi yasasında yapılan değişikliklerle sisteme yeni aktörler olarak konut finansman şirketleri de dâhil olmuştur (Altınırmak 2018: 60-61).

1.7.2.1 Uzman Konut Finansman Kurumları

Uzman konut finansmanı kuruluşları, yasal mevzuata uygun olarak mevduat toplama ve konut kredisi kullandırma yetkisine sahip faaliyetleri ile bu alanda uzmanlaşmış kurumlardır. İngiltere'de Yapı Toplulukları, ABD'de Kredi ve Tasarruf Birlikleri, Almanya'da Bausparkassen (Gulamov 2007: 25) uzman konut finansman kurumları olup yine ABD'de faaliyetlerini sürdüren Freddie Mae, Ginnie Mae ve Fannie Mae, İngiltere'de Leed Permanent, Halifax, Bradford Bingley ve Nationwide, Almanya'da Hypothekenbanken adıyla faaliyetlerini sürdüren ipotek bankaları da birer uzman konut finansman kurumlarıdır (Hepşen 2004: 104-107). Uzman konut finansman kurumlarını üç kategoride değerlendirebiliriz:

1. **Kamu Tarafından Kurulan Konut Bankaları Yönetimler ve Şirketler:** Bu kurumlara ait fonların büyük bir kısmı devlet tarafından sağlanan tahsislerle veya bu konuya ait vergi ve benzeri uygulamalardan sağlanmaktadır. Ayrıca özel veya kurumsal mevduat toplama yöntemiyle sermaye piyasalarından borçlanma yoluyla da fon edinebilmektedirler. Böylece fon tedariki düzenlenmiş olan ipotek kredilerinin menkul kıymetleştirilip satılmasıyla gerçekleşir (Alp, Yılmaz 2004: 12).

2. **Özel Sektör Tarafından Kurulan Finansman Kurumları:** Bu kurumlar kamu finansman kurumlarıyla aynı faaliyetleri yürüten, benzer avantajlar sunan ve hükümetten mali açıdan çok düşük düzeyde destek alan kurumlardır. Ayrıca hükümetten sağladıkları fonlardan ziyade uluslararası fon sağlama kapasitesine de sahiptirler. Asıl fon kaynaklarını topladıkları mevduatlar ile ihraç ettikleri ipoteğe dayalı yapılandırılmış finansal ürünler oluşturmaktadır (Alp 1996: 12).
3. **Konut Şirketleri, Tasarruf Bankaları ve İpotek Bankaları:** Bu konut finansman kurumları temelde konut inşa ettirmek veya konut satın almak isteyen bireylere ipotek kredisi sağlamaktadır. Vade olanakları genellikle 15 ila 30 yıl arasında olup talep edilen ipotek kredisi türüne göre farklılık göstermektedir. Bu kurumların kaynaklarını tasarruf sahiplerinden toplanan mevduatlar ile finanse edilen ipotek kredilerinin menkul kıymetleştirilmesi sonucu elde edilen miktarlar oluşturabilmektedir (Yıldırım 2013: 9-10).

1.7.2.2 Genel Finansman Kurumları

Genel finansman kurumları asıl uzmanlık alanları konut finansmanı olmayıp temelde başka bir uzmanlık alanına sahip olan kurumlardır. Hizmet portföylerinin geniş olması ve bunlardan birini konut finansmanının oluşturması nedeniyle kurum bünyelerinde konut finansman birimlerine sahiptirler. Sigorta şirketleri, emeklilik fonları ve ticari bankalar genel finansman kurumları olarak nitelendirilmektedir.

Sigorta Şirketleri: Bireyler gelecekte karşılaşılabilecekleri risklerin olumsuz etkilerini en aza indirmek amacıyla belirli bir prim karşılığında düzenlenen sigorta poliçesi ile riski sigorta şirketlerine devrederek mal varlıklarını güvence altına alırlar. Sigorta şirketleri poliçeler ile sağladıkları kaynakları hisse senedi, bono, ipotek senedi ve diğer finans ürünlerinde değerlendirerek ek fon elde etmektedirler. Yani sigorta şirketleri topladıkları uzun vadeli fonlar ile konut finansmanına dolaylı olarak fon sağlamaktadırlar. Sigorta şirketleri özel, çok ortaklı veya kamu kuruluşu olarak kurulabilmekte ve belirli şartlar altında konut kredisi sunmaktadırlar. Sigorta şirketleri ihraç edilmiş ipoteğe dayalı menkul kıymet veya düzenlenmiş ipotek kredilerini satın alarak konut finansmanına katkı sağlarlar (Alp, Yılmaz 2004: 15).

Emeklilik Fonları: Bireyler tasarruflarıyla gelecekte daha rahat bir hayat sürmek için emeklilik fonlarına bir miktar para ödemektedirler. Emeklilik şirketleri de tıpkı sigorta şirketleri gibi uzun vadeli elde ettikleri bu fonları uzun vadeli olarak sektöre sunabilmekte, sektörün fon ihtiyaçlarını karşılamakta ve sermaye piyasalarının derinleşmesine olanak sağlamaktadır. Emeklilik şirketlerinin uzun vadeli fonlara sahip olmaları konut finansmanı sağlayabilmelerine olanak tanımaktadır. Bu yüzden birçok ülkede emeklilik fonları da tıpkı sigorta şirketleri gibi ipotek veya ipoteğe dayalı menkul kıymetlere yatırım yapma zorunluluğuna sahiptir. Fakat gelişmekte olan ülkelerde yeterli düzeyde mali kaynağı bulunmayan emeklilik fonları ve sigorta şirketleri konut finansman sistemine gerekli katkıyı sağlayamamaktadır (Önal, Topaloğlu 2007: 25).

Ticari Bankalar: Ticari bankalar fon fazlası bulunanlardan faiz karşılığında topladığı mevduatları, hukuki zemin içerisinde, fon açığı bulunanlara belirli bir faiz karşılığında aktarmaktadırlar. Genelde kısa vadeli mevduat toplamaları ve konut kredilerinin uzun vadeli oluşu ticari bankalar açısından vade uyumsuzluğuna yol açmaktadır. Genelde bu bankalar tüketicilerin taleplerini ve üreticilerin yatırım ihtiyaçlarını karşılamak için kısa vadeli krediler vermektedirler. Ticari bankaların kredi hacimleri içerisindeki konut kredilerinin payının düşük olması yani konut sektörüne yönelmek istememelerinin temel sebebi konut kredilerinde uzun vadeli finansman sağlanmasıdır. Bu yüzden ticari bankalar kısa vadeli edindikleri mevduatları yine kısa vadeli olarak finanse etmek isterler (Alp, Yılmaz 2004: 13-14).

1.7.2.3 Kamu Kurumları

Kamu kurumları konut arzına üç farklı yoldan kaynak sağlarlar. Kamu tarafından inşa edilen konut projeleri ile kamu konutu bu yöntemlerden ikisi olup bunlar hükümetler tarafından konut piyasasına dolaysız fon aktarımının sağlandığı yöntemlerdir. Bir diğer yöntem ise kamu sübvansiyonları ve teşvikler ile konut arzına yönelik dolaylı fon aktarımıdır (Alp, Yılmaz 2004: 15).

Kamu kurumları konut arzının daraldığı, talebin arttığı veya yüksek konut fiyatlarının hüküm sürdüğü piyasalarda izledikleri konut inşa politikaları ile sektörel dengenin vazgeçilmez unsuru haline gelmiştir. Özellikle konut sektörünün oluşturduğu istihdam, ilişkili olduğu sektörlerle katkısı ve ülke ekonomilerinde

lokomotif görevi üstlenerek milli gelir içerisinde önemli paya sahip olması, devlet politikalarında dolaysız fon aktarımına neden olmuştur. Fakat kamu imkânlarının sınırlı olması ve ekonomik krizlerin devletler üzerindeki olumsuz etkileri konut finansmanı için ayrılan fonların başka sektörlere aktarılmasına neden olmaktadır.

Devlet konut finansmanında doğrudan kredi vermeyerek ipotek kredilerine kefil olma yolunu seçerse daha az miktarda fon ile daha fazla kredilendirmeye neden olur. Fakat bu durum hem kredi kullanan hem de kredi veren kesimlerin varlığıyla kamunun sistematik risk altına girmesine sebep olabilir. Kamu konut finansmanını, sektöre sağladığı kaynakları arttırıp fon maliyetlerini düşürerek, talep doğrultusunda konut üretip fiyatların çok fazla yükselmesinin önüne geçerek sağlayabilir. Bu açıdan kaynak aktarımının ve üretimin sağlandığı kurumsal yapıların varlığı çok önemlidir (Tantan 1999: 6).

Türkiye'de kamu tarafından konut sektörüne sağlanan finansal destekler; 1958'de Bayındırlık ve İskân Bakanlığı ile 1984'te Toplu Konut İdaresi'nin (TOKİ) kurulmasıyla sağlanmıştır. Ayrıca Ordu Yardımlaşma Kurumu (OYAK), Esnaf ve Sanatkarlar ve Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kurumu (Bağ-Kur) ve Sosyal Sigortalar Kurumu gibi kurumlar aracılığıyla konut sahibi olmak isteyenler için hem konut inşa edilmiş hem de finansman desteği ile konut sahibi olmaları sağlanmıştır (Hepşen 2004: 115).

1.7.2.4 Uluslararası Kaynaklar

İnsan Hakları Evrensel Beyannamesi ile birçok devlet tarafından konutun temel insan hakkı olduğunun kabulü uluslararası düzeyde konut ihtiyacının karşılanması problemini doğurmuştur. Bu sorunu çözebilecek uluslararası kurumlara ihtiyaç olduğu düşüncesinden hareketle konut finansmanı sağlayacak uluslararası kuruluşlar faaliyete geçmiştir. Bunlardan bazıları teknik destek sağlarken bazıları da mali yardım sağlamaktadır.

Birleşmiş Milletlere bağlı bir kuruluş üye ülkelere sadece teknik yardımda bulunup konut finansmanı sağlamamaktadır. Ayrıca Birleşmiş Milletler ile uluslararası arenada gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkelere teknik ve maddi açıdan yardım eden Dünya Bankası (World Bank) ve bu bankanın bağlı kuruluşu olan Uluslararası Finans Kurumu (IFC), Uluslararası Para Fonu, Avrupa Kalkınma

ve Yeniden İnşa Bankası, Avrupa Birliği ve Uluslararası Amerika Birleşik Devletleri Kalkınma Temsilciliği gibi kuruluşlar da konut finansmanı sağlamaktadır. Fakat mali yardımlar daha az gelişmiş ülkelere daha sınırlı yapılmaktadır. Dünya Bankası kredi verilen ülkeden krediye karşılık garanti isterken, Uluslararası Finans Kurumu üye ülkelerdeki finansal kuruluşlara ortak olmak istemekte veya kredi vermeyi belirli şartlara tabi tutmaktadır (Alp, Yılmaz 2004: 19).

1.8 Türkiye ve Dünya'da Konut Finansmanı Uygulamaları

Konut tüm insanlar için ortak bir ihtiyaç olmakla birlikte, sorunun çözümü ülkeleri yeni konut projeleri üretmeye veya finansal sistem ile gerekli fonu sağlama arayışına iter. Konut finansman sistemleri çok çeşitli olmakla beraber ülkeler arasında farklı uygulama yöntemlerine sahiptir. Çalışmamızda Türkiye, gelişmiş ve gelişmekte olan bazı ülkelerdeki konut finansman uygulamaları ele alınmıştır.

1.8.1 Türkiye'de Konut Finansmanı

Türkiye'de tarım alanında makine kullanımının artması ile insan gücüne duyulan ihtiyacın azalması sonucunda 1950'lerden sonra köyden kente göç ile hızlı kentleşme başlamıştır. Hızlı kentleşme ile şehirlerde konut ihtiyacı büyük oranda artış göstermiştir. Ayrıca zaman içerisinde hızla artan nüfus, doğal felaketler, geniş aile yapısından çekirdek aile yapısına geçiş, mevcut bazı konutların kentsel dönüşümle yenilenmesi gerekliliği ve gelir artışı ile yaşam standartlarında meydana gelen değişiklik sonucu konut ihtiyacı gün geçtikçe artmıştır.

Ülkemizde konut sorunu ekonomide yaşanan dalgalanmalar, yüksek enflasyon ve faiz oranları, bürokratik engeller, bankacılık sisteminin kaynak ihtiyacı, hukuki alandaki eksiklikler, sermaye piyasalarının etkin olamaması gibi faktörlerin etkisiyle yıllarca çözülememiştir. Türkiye'de konut problemi finansman odaklı olup bu sorun Cumhuriyet'in ilanından itibaren gerek devlet destekli projelerle gerekse özel sektörün imkânları ile çözülmeye çalışılmıştır. Fakat kamu ve özel sektöre ait kaynakların sınırlı oluşu artan konut talebini karşılamaya yetmemiştir. Özellikle son yıllarda konut sorununun çözümü için uluslararası yatırımcıların yatırım yapmasına olanak sağlayan konut finansman sistemi daha etkin hale getirilmeye çalışılmıştır.

Türkiye'de konut finansmanı daha çok kurumsal olmayan finansman yöntemleriyle sağlanmaktadır. Toplam konut stokunun yalnızca %11'i kurumsal ve %89'u da kurumsal olmayan finansman yöntemleri ile elde edilmiştir. Türkiye'de 1940'lı yıllardan itibaren kurumsal finans sisteminde faaliyet gösteren kuruluşlar: Türkiye Emlak Bankası, Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK), Ordu Yardımlaşma Kurumu (OYAK), Bağ-Kur gibi sosyal güvenlik kurumları, Bayındırlık ve İskân Bakanlığı (şimdiki Çevre ve Şehircilik Bakanlığı), bankalar, yerel yönetimler ve konut finansmanı şirketleridir (Altınırnak 2018: 57).

1.8.1.1 Türkiye’de Konut Finansman Sisteminin Gelişimi

Türkiye'de konut politikaları Cumhuriyet'in ilanından itibaren günümüze kadar çeşitli faktörlerin etkisiyle değişikliğe uğramıştır. Bazı dönemlerde yaşanan olumsuz gelişmeler devletin konut politikalarında gereken özeni göstermemesine veya farklı konut politikaları geliştirmesine neden olmuştur. Çalışmamızda konut finansmanı açısından bu dönemler 1923-1950 arası, 1950-1960 arası, 1960-1980 arası, 1980-2000 arası, 2000-2007 arası, 2007 ve sonrası şeklinde altı dönem halinde ele alınmıştır.

1.8.1.1.1 Konut Finansmanı Açısından 1923-1950 Arası Dönem

Ülkemizde İkinci Dünya Savaşı yıllarına kadar ulusal çapta belirgin bir konut politikası izlenmemiştir. Fakat hızlı kentleşmenin yaygınlaşmasıyla konut probleminin artmaya başladığı 1950'li yıllarda sorunun çözümü için yeni kurumlar oluşturulmuş ve çeşitli konut politikaları geliştirilmiştir (DPT 2001: 58).

Türkiye'de 1926 yılında kurulan Emlak ve Eytam Bankası konut finansmanı sağlayan ilk kurum olma özelliğine sahiptir. Bu banka ile halkın inşaat girişimlerinin desteklemesi, ihtiyaç duydukları kredilerin temin edilmesi ve yetim haklarının korunması amaçlanmıştır. Emlak ve Eytam Bankası diğer bankalardan gayrimenkulün ipotek edilmesi karşılığında borç veren kamu bankası olma özelliği ile ayrılmaktaydı. Banka yeniden yapılanmak için faaliyetlerine, 1946 yılında kurulan Türkiye Emlak Kredi Bankası Anonim Ortaklığı'na devretmesine kadar devam etmiştir (Ayan 2011: 145).

Ankara'nın 1923 yılında başkent olarak ilan edilmesi ile bu dönemin konut politikası memurların konut problemlerini çözmeye yönelik olmuştur. İlk olarak

1925 tarih ve 586 sayılı yasa ile memurlara konut kooperatifleri kurmaları için aylıklarının yarısı kadar avans verilmesi sağlanmıştır. Ayrıca 1928 yılında 1352 sayılı Kanun ile Ankara'da memurlara yönelik konut yapımı amaçlanmıştır. Daha sonra Ankara'da kiralar aşırı artış göstermiş ve memurlar başka şehirlerde ikamet etmek istemişlerdir. Bu gelişme sonrasında 1929 yılında 1452 sayılı Kanun ile memurlara yönelik olarak konut tazminatı çıkarılmış ve bu ödemeler 1951 yılına kadar devam ettirilmiştir (Yiğit 2009: 64-65). Bu dönemde memurların konut sorununa yönelik diğer düzenlemeler: 1937 yılında genel bütçeye memur konutları için ödenek konulması ve 1944 tarihli ve 4626 sayılı Kanunla memur konutlarının yapımının devletin görevleri arasına girmesidir. Ayrıca bu dönemde yaşanan bir diğer önemli gelişme ise 1948 tarih ve 5218 sayılı Kanun ile belediye sınırları içerisinde yer alan mevcut gecekonduların yasallaştırılmasını sağlayan ilk gecekondu affıdır. Bu yasa ile gecekonduların ıslah edilmesi amaçlanmış ve ıslahı mümkün olmayanlar için uygun yerler belirlenmiştir (Akalin 2016: 112-113).

1.8.1.1.2 Konut Finansmanı Açısından 1950-1960 Arası Dönem

Türkiye'de 1950'li yıllarda hızlı kentleşme ile gecekondu sorunu başlamıştır. Bu dönemde yeni yapılacak konutların on yıl boyunca bina vergisinden muaf tutulup, bireysel krediler ile konut edinimi özendirilerek konut üretimi amaçlanmıştır (Işık 2010: 42). 1946 tarihinde kurulan İşçi Sigortaları Kurumu 1950 yılında kredi vermeye başlayarak sadece konut kooperatifleri ortaklarına konut kredisi tahsis etmiştir. 1965 yılında kurumun adı değişerek SSK'ya dönüşmüş ve SSK sağladığı bu tür kredilerle 1952'den 1984 yılına kadar 200 binden fazla konutun üretilmesine katkıda bulunmuştur (Akpolat 2018: 11).

Belediye Kanunu'nda 1951 yılında yapılan 5656 sayılı değişiklikle, belediyelerin konut yapma yetkisi zorunlu görevleri arasında sayılmış ve böylece yerel yönetimlere de sorumluluk verilmiştir. 1951 ve 1953 yıllarında çıkarılan imar afları ile gecekondu semtleri meşrulaştırılarak, devlete ait arazilerin dışında yapılan kaçak yapıların yıkım süreci hızlanmıştır. Ayrıca 1956 yılında yasalaşan İmar Kanunu ile ilk defa imar denetimi belediye sınırları dışında da yapılabilmiştir (Yiğit 2009: 67). 1958 yılında köy, kasaba, şehir ve bölgelerin planlanması, konut politikaları ile konut yapım veya yaptırmak, afetlere yönelik gerekli tedbirleri almak,

yapı malzemeleriyle uğraşmak ve kentsel alt yapıyı sağlamak için İmar ve İskân Bakanlığı kurulmuştur (Işık 2010: 42). Bu dönemde sadece ülke kalkınmasına yönelik politikalar değil aynı zamanda konut ile ilgili politikalarda geliştirilmiştir.

1.8.1.1.3 Konut Finansmanı Açısından 1960-1980 Arası Dönem

Ülkemizde 1960 ile 1980 yılları arasında planlı ekonomiye geçilmesiyle beraber konut finansmanı için gerekli alt yapı ve kurumların temeli oluşturulmuştur. 1961 yılında yeni anayasanın kabulüyle 49. maddede devletin sosyal devlet anlayışına uygun olarak yoksul veya dar gelirli ailelerin uygun sağlık koşullarında konut ihtiyacını sağlaması ve gerekli önlemleri alması zorunluluğu getirilmiştir. Bu dönemde konut sorununa yönelik öne çıkan en önemli gelişmelerden biri 1963 yılında Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) kurulması ve birinci (1963-1967), ikinci (1968-1972), üçüncü (1973-1977), dördüncü (1978-1983) beş yıllık kalkınma planları ile konut sorununa yönelik geliştirilen yeni politikalar olmuştur. Bir diğer önemli gelişme ise OYAK ve Bağ-Kur'un kurulmasıdır.

Ordu Yardımlaşma Kurumu 1961 yılında faaliyetlerine başlamasıyla birlikte üyelerine konut kredisi ve kooperatif kredisi tahsis etmiştir. Ayrıca kurum aldığı arsalar üzerine konutlar inşa edip üyelerine bu konutları satarak konut sahibi olmalarını sağlamıştır. Benzer şekilde Bağ-Kur'un 1971 yılında faaliyetlerine başlaması üzerine, üyelerine sunduğu kredi olanakları ile pek çok kişiye konut ediniminde kolaylıklar sağlanmıştır (Çoban 2012: 86).

Devlet Planlama Teşkilatı tarafından yapılan birinci, ikinci ve üçüncü beş yıllık kalkınma planlarında, konut ihtiyacının karşılanması için toplu konut üretiminin arttırılması ve kredi desteği sağlanmasının gerektiği belirtilmiştir. Dördüncü beş yıllık kalkınma planında ise devletin artan konut ihtiyacına yönelik olarak kamuya ait arazi ve arsaların yerel yönetimler ile kamu kurumlarına tahsis edilerek, kooperatifler yoluyla konut üretiminin sağlanması için uygun tedbirleri alması gerektiği belirtilmiştir. Fakat planda yer alan bu tutum uygulamaya çok fazla dönüşmemiştir. Ayrıca dar gelirli ailelerin konut sahibi olabilmelerine yönelik kredi tahsisi, vergi avantajı ve arsa kolaylıkları sağlanmaya çalışılsa da düşük kiralı konut üretimi beklenen seviyeye ulaşamadığından konut sorunu çözülememiştir (Akalin 2016: 115).

1.8.1.1.4 Konut Finansmanı Açısından 1980-2000 Arası Dönem

Türkiye'nin askeri darbeler, ekonomik krizler, doğal afetler, koalisyon krizleri, terör ve bölgesel sorunların gölgesinde gerek ekonomik gerek siyasi anlamda en sıkıntılı olduğu dönemlerden biri olan bu dönemde konut sorunu önemli bir boyuta ulaşmıştır. Bu dönemde öne çıkan en önemli gelişmelerden biri DPT'nin beşinci (1985-1989), altıncı (1990-1994) ve yedinci (1996-2000) beş yıllık kalkınma planları ile konut sorununa yönelik geliştirilen yeni politikalar olmuştur. Bir diğer önemli gelişme ise 1981 yılında çıkarılan ve tam olarak uygulanamadan otuz ay yürürlükte kalan 2487 sayılı Toplu Konut Yasası olup bu yasanın revize edilerek 1984 yılında tekrar yasalaşmasıdır.

1980 askeri darbesi sonucu ekonomide denge bozulmuş ve negatif büyüme gerçekleşmiştir. Bu dönemde Merkez Bankası açık piyasa işlemleri ile kredi arttırmaya yönelik müdahalelerde bulunarak orta ve uzun vadeli kredi uygulamalarını arttırmıştır. 1984 yılında Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi kurulmuş ve bu kurum 1990 yılında yapılan düzenlemeyle Toplu Konut İdaresi Başkanlığı (TOKİ) adını almıştır. TOKİ'nin kurulmasıyla tütün ürünleri, alkollü ve alkolsüz içecekler, gümrük ithalat ürünleri ve petrol ürünleri satışından elde edilen vergilerin Toplu Konut Fonu kaynağını oluşturması planlanmıştır (Durgun 2019: 34). Toplu Konut Fonu o dönem Cumhuriyet tarihinin en büyük fonu olup bu fon ile yüksek miktarda mali kaynak konut sektörüne aktarılmıştır. Konut sektöründe gerçek anlamda ilk defa devlet desteği ile konut üreticilerinin finansman ve konut alıcılarının kredi ihtiyacı karşılanmıştır. 1980 yılından önce kamu vasıtasıyla yılda 10 bin civarında konuta kredi sağlanırken bu sayı Toplu Konut Fonu'nun faaliyetlerine başlaması ile 1984 yılında 150 bine ve 1987 yılında ise 157 bine ulaşmıştır (Karasu 2009: 256).

1946 yılında Türkiye Emlak Kredi Bankası, Emlak ve Eytam Bankası'nın faaliyetlerini genişletmek amacıyla kurulmuş, 1984 yılında da Kamu İktisadi Devlet Teşekkülüne dönüştürülmüş ve bu banka 1988'de Anadolu Bankası ile birleştirilerek Emlak Bankası adını almıştır. Emlak Bankası uluslararası rekabete açık bir yapılanmayla ucuz sosyal konut üretimi yerine ticari konut üretimine yönelmiştir (Yıldırım 2013: 105).

Türkiye Emlak Bankası'nın dışında diğer bankaların konut kredisi vermeleri ilk defa 1989 yılında gerçekleşmiştir. Bankaların daha kârlı olan ticari kredileri pazarlayamamaları bu dönemde riski dağıtmak adına alternatif alanlara yönelmelerine sebep olmuştur (Akçay 1996: 41). 1992 yılında yapılan düzenlemelerle Türk sermaye piyasasına varlığa dayalı menkul kıymetler dâhil olmuştur. Bu uygulama ile pek çok borçlunun yer aldığı, belirli bir süreye uzanmış ve belgeli alacak kalemleri ile duran varlıklar menkul kıymet şeklinde alınıp satılabilecek hale gelmiştir (Ayan 2011: 146). Ayrıca 1995 yılında Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları'nın kuruluşu ve işleyişi ile ilgili temeller atılarak, gayrimenkul sertifikalarının Türkiye ekonomisine bir yatırım aracı olarak kazandırılması hedeflenmiştir (Işık 2010: 44).

1.8.1.1.5 Konut Finansmanı Açısından 2000-2007 Arası Dönem

Bu dönemde konut finansmanı için öne çıkan en önemli gelişmelerden biri Devlet Planlama Teşkilatı'nın sekizinci (2001-2005) beş yıllık kalkınma planı ile 1999'da Marmara ve Düzce'de meydana gelen depremin yıkıcı etkilerini ortadan kaldırmaya ve konut sahipliği oranını arttırmaya yönelik geliştirilen politikalar olmuştur. Bir diğer önemli gelişmede 2000 ve 2001 yıllarında oluşan ekonomik krizler ile bankacılık sektörünün büyük kayıplar yaşaması ve birçok bankanın Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na (TMSF) devredilmesidir.

1999'da yaşanan deprem nedeniyle sekizinci beş yıllık kalkınma planında, konutta ve çevrede kalite, güvenlik, ekonomi ve sağlık gibi faktörlere yer verilmiştir. Bu planla konut inşasında yapı ve çevre kalitesinin artırılması, tarihi ve doğal doku ile toplumsal ve kültürel değerlerin korunması amaçlanmıştır. Ayrıca planda konut finansman sorununu çözmek için sermaye piyasasına uygun hizmet verebilecek konut kredisi kuruluşlarının oluşturulması gerektiği de vurgulanmıştır (Berberoğlu ve Erdoğan 2019: 143).

2002 yılında tek başına iktidar olan Ak Parti, ekonomik krizlerin etkisini ortadan kaldırmak için konut ve barınma problemine yönelik politikaları öncelikleri arasına alıp, acil eylem planı çerçevesinde tüm Türkiye'de konut seferberliği başlatmıştır. Bu plan doğrultusunda 2007 yılı sonuna kadar beş yıllık süre zarfında 250 bin konut inşa edilmesi hedeflenmiştir. Tüm dünyada etkisini gösteren 2008

küresel krizine rağmen TOKİ hedefine ulaşmış ve 2011 yılı ortalarına kadar inşa ettiği konut sayısını 500 binin üzerine çıkarmıştır (Akalin 2016: 116-117).

1.8.1.1.6 Konut Finansmanı Açısından 2007 ve Sonrası Dönem

Bu dönemde konut finansmanı için öne çıkan en önemli gelişmelerden biri Devlet Planlama Teşkilatı'nın dokuzuncu (2007-2013) kalkınma planı ve onuncu (2014-2018) beş yıllık kalkınma planları ile konut sorununa yönelik geliştirilen yeni politikalar olmuştur. Bir diğer önemli gelişme ise 2007 yılında mortgage sisteminin yasalaşması olmuştur.

Rekabetin ve belirsizliklerin arttığı, değişimin birden fazla boyutta ve hızla gerçekleştiği bir dönemde dokuzuncu kalkınma planı ile orta ölçekli kentlerin sosyal ve altyapı yatırımlarının artırılmasıyla bu kentlere cazibe kazandırılması ile büyük ölçekli kentlere olan göçün önüne geçilmesi amaçlanmıştır. Yine bu dönemde Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından ipotekli konut finansman sisteminin Türkiye'de uygulanabilir olduğuna dair bir rapor hazırlanmış ve 2007 yılında bu sisteme ilişkin düzenleme yasalararak yürürlüğe girmiştir. Konut finansman sistemi uygulaması ile uzun vadeli konut finansmanı sağlama ve uluslararası standartlarda kaliteli konut inşası hedeflenmiştir (Yiğit 2009: 77). Genel olarak onuncu beş yıllık kalkınma planı ile sağlıklı yaşam alanlarının daha sağlıklı yaşanabilir alanlara dönüştürülmesi amacıyla kentsel dönüşümün gerekliliği üzerinde durulmuştur ve bu sorunlara yönelik politikalar geliştirilmesi hedeflenmiştir.

1.8.1.2 Türkiye’de Konut Finansman Sisteminde Taraflar

Konut problemi ülkeler için çözülmesi gereken bir sorun olup konut piyasasının etkinliği ve taraflara verdiği güvenceler konut piyasasının gelişimi açısından çok önemlidir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde konut finansmanına duyulan ihtiyaç, konut finansman sisteminde tarafların yer alabilmesi için sistemin hukuki alt yapıya dayalı sağlam temeller üzerine inşa edilmesi ile karşılanabilir. Konut finansman sistemi ülkelerin ihtiyaçları ve niteliklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bu durum sistem içerisinde yer alan tarafların da çeşitli olmasını mümkün kılmaktadır.

Bireyler konut ediniminde ihtiyaç duydukları finansmanı konut finansman kuruluşları aracılığıyla bir ipotekli konut finansman sözleşmesi ile temin ederler. Bu

kredi işleminde taraflar, konut kredisi kullanan kişi ile konut finansman kuruluşlarından oluşmaktadır. Ayrıca ipoteğe söz konusu olan gayrimenkulün menkul kıymetleştirilmesi yapılarak ipotek finansman kuruluşu aracılığıyla yatırımcılara satışı yapılabilmektedir. Menkul kıymetleştirme sonucu bu kredi işleminde ipotek finansman kuruluşu ve yatırımcılar da konut finansman sisteminin tarafları olabilmektedir.

1.8.1.2.1 Konut Finansmanı Kuruluşları

Konut satın almak isteyen ve bunu konut kredisi ile temin etmeye çalışan bireylerin ilk başvurduğu kurum konut finansman kuruluşu olup bu kuruluşlar birincil konut piyasası kurumları içerisinde yer alır. Ülkemizde 6 Mart 2007 tarihinde Resmî Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren 5582 sayılı Kanunun 12. maddesinde 2499 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu’nun 38.maddesine yapılan ekleme (38/A) ile konut finansman kuruluşları şu şekilde tanımlanmıştır (www.resmigazete.gov.tr, 05.05.2020):

"Konut finansmanı kuruluşları konut finansmanı amacıyla doğrudan tüketiciye kredi kullandıran ya da finansal kiralama yapan bankalar ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından konut finansmanı faaliyetinde bulunması uygun görülen finansal kiralama şirketleri ve finansman şirketleridir".

Sermaye Piyasası Kurumu (SPK) tarafından hazırlanan taslakta Özel Finans Kurumları konut finansman kuruluşu olarak ifade edilirken, Bakanlar Kurulu tarafından tasarıdan çıkarılarak 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile “katılım bankası” şeklinde nitelendirilip tekrar kanun kapsamına alınmıştır (Önal ve Topaloğlu 2007: 314-315). Bu kanun ile katılım bankaları konut finansmanı için tüketicilere doğrudan kaynak sağlama hakkına sahip olmuştur.

1.8.1.2.2 İpotek Finansmanı Kuruluşu

Konut finansman kuruluşlarının konut finansmanı sağladıkları alacaklarını devredebildikleri kuruluşlar ipotek finansman kuruluşları olarak nitelendirilmekte ve bunlar ikincil piyasa kurumları içerisinde yer almaktadırlar. İpotek finansman kuruluşları tüketiciye doğrudan konut kredisi sağlamazlar. Bu kuruluşların amacı konut kredisi veren kurumların ihtiyaç duyduğu fonu sağlamaktır. Ülkemizde 6 Mart 2007 tarihinde Resmî Gazete’de yayınlanarak yürürlüğe giren 5582 sayılı Kanunun

14. maddesinde 2499 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 39. maddesine yapılan ekleme (39/A) ile ipotek finansmanı kuruluşları şu şekilde tanımlanmıştır (www.resmigazete.gov.tr, 05.05.2020):

"İpotek finansmanı kuruluşları, münhasıran konut finansmanından kaynaklanan alacakların devralınması, devredilmesi, devralınan alacaklardan oluşan varlıkların yönetimi ve alacakların teminat olarak alınması suretiyle kaynak temini amacıyla kurulan, sermaye piyasası kurumu niteliğini haiz anonim ortaklıklardır. İpotek finansmanı kuruluşları faaliyetlerinin gerektirdiği risk yönetimi amaçlı işlemleri yürütebilirler".

İpotek finansmanı kuruluşları uzun vade ve uygun maliyetlerle elde ettiği kaynakları konut finansman kuruluşlarına aktararak risklerini azaltmalarına yardımcı olmaktadır. Konut finansman kuruluşlarının elinde bulunan ipotek kredilerini satın alıp sermaye piyasalarında bunları menkul kıymetleştirerek yatırımcılara satabilmektedir. Böylece konut finansmanı için gerekli fon yatırımcıdan tüketiciye doğru sürdürülebilir şekilde sağlanmaktadır. Ayrıca 5582 sayılı Kanun ile bu kurumlara devredilen alacakların başka bir gaye için tasarruf edilmesi, teminat gösterilmesi, rehin edilmesi, üçüncü şahıslar tarafından kamu alacakları için olsa bile haczedilmesi, ihtiyatî tedbir kararı verilmesi ve iflâs masasına dâhil edilmesi yasaklanmıştır.

1.8.1.2.3 Konut Kredisi Kullanan Tüketiciler

Konut kredisi kullanan tüketiciler konut edinmek için gerekli birikime sahip olmayan ve bunu borçlanma yoluyla kredi kurumlarından talep eden kişilerdir. Bu kişiler yalnız barınma sorununu çözmek isteyen bireyler olabileceği gibi yatırım amaçlı konut edinmek isteyen kişilerde olabilmektedir.

Tüketici, bir hizmeti veya malı mesleki veya ticari olmayan gayelerle edinen, yararlanan veya kullanan, gerçek veya tüzel kişidir. Yani ticari veya mesleki gaye için bir hizmetin veya malın alınması işlemi tüketicinin korunması kapsamı dışında tutulmuş ve böyle bir amaç için krediyle konut alan gerçek veya tüzel kişi tüketici kabul edilmemiştir (Çapraz 2013: 106).

Ülkemizde 6 Mart 2007 tarihinde Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren 5582 sayılı Kanunun 24. maddesinde 4077 sayılı Tüketicinin Korunması

Hakkında Kanunun 10/A maddesine yapılan eklemenin (10/B) son fıkrasında şu hükme yer verilmiştir (www.resmigazete.gov.tr, 05.05.2020):

“Bu maddenin uygulanmasında, konut yapı kooperatiflerinin gerçek kişi ortakları tüketici kabul edilir”.

Yapılan bu ekleme ile henüz bireysel mülkiyete geçmeden kooperatif üyeliği bulunan gerçek kişiler tüketici kabul edilerek, doğrudan veya kooperatif vasıtasıyla ipotekli konut finansman sisteminden faydalanabilmeleri sağlanmıştır.

1.8.1.3 Türkiye'de Uygulanan İpotekli Sermaye Piyasası Araçları

5582 sayılı Kanunun 7. maddesinde 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun üçüncü maddesine yapılan ekleme (k) ile ipotekli sermaye piyasası aracı şu şekilde ifade edilmiştir (www.resmigazete.gov.tr, 05.05.2020):

"İpotek teminatl  menkul kıymetler, ipoteğe dayalı menkul kıymetler, ipotek finansmanı kuruluşları tarafından ihraç edilen hisse senedi dışındaki sermaye piyasası araçları ve konut finansmanından kaynaklanan alacaklara dayalı olarak veya bu alacakların teminatı altında ihraç edilen diğer sermaye piyasası araçlarıdır".

Bu kanun ile konut finansmanına yönelik alacakların menkul kıymetleştirilmesi için ipotek teminatl  ve varlık teminatl  olmak üzere iki tür menkul kıymet tanımlanmıştır. Böylece sistem etkin olacak ve sermaye piyasasının gelişmesi sağlanacaktır. Kanunla  lkemizde uygulama alanı bulunan dört tane ipotekli sermaye piyasası aracından söz edilebilir. Bunlar: ipotek teminatl  menkul kıymetler, ipoteğe dayalı menkul kıymetler, varlık teminatl  menkul kıymetler ve varlığa dayalı menkul kıymetlerdir.

1.8.1.3.1 İpotek Teminatl  Menkul Kıymetler

İpotek teminatl  menkul kıymetler gelişmiş ülkelerde konut finansman sistemi içerisinde uzun zamandan beri etkin şekilde kullanılan bir sermaye piyasası aracıdır. Özellikle Avrupa'da sermaye piyasalarına önemli katkılar sağlamakta ve kişilerin konut alımında finans sorunu yaşamamaları adına önemli bir işlevi yerine getirmektedir. Ayrıca bu tür menkul kıymetler gelişmekte olan ülkelerde konut finansmanında daha kurumsal bir sistemin oluşturulması için tercih edilmektedir.

İpotek teminatlı menkul kıymetler, ihraç eden kurumların yükümlülüğü altında yer alan ve oluşturulan varlıkların karşılık gösterilmesiyle ihracı yapılan borçlanma senetleridir. Bu menkul kıymetler bankalar ve ipotek finansman kuruluşları tarafından ihraç edilebilir. Ayrıca ihraç eden kurumlar teminata söz konusu olan varlıkları diğer varlıklardan ayrı oluşturdukları teminat havuzunda izlemek zorundadırlar. Bu havuza dâhil edilen varlıklara ait bilgiler Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) belirleyeceği usul ve esaslara uygun şekilde düzenlenir ve muhafaza edilir (Kantar 2010: 128).

1.8.1.3.2 İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler

İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler (İDMK), menkul kıymetleştirme yoluyla genellikle yurt dışında özel amaçlı kurumların ihraç ettiği çok önemli bir finansal araçtır. Bu menkul kıymetlerin ihracı konut finansman fonu ile yapılmakta ve ihracı yapılan İDMK'lere karşılık toplanan paralar ile İDMK sahipleri hesabına inançlı mülkiyet esasları doğrultusunda mal varlığı oluşturulmaktadır.

5582 sayılı Kanun ile Konut Finansmanı Fonlarına ve İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetlere İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ'e göre ipoteğe dayalı menkul kıymetler, konut finansmanı fonuna ait portföyde yer alan varlıkların teminat gösterilmesiyle ihraç edilen borçlanma senetleridir. İpoteğe dayalı menkul kıymet ihracı vasıtasıyla yapılan menkul kıymetleştirme hem ihraç eden kurumlar hem de yatırımcılar açısından bazı avantajlar sağlamaktadır. İDMK'nın çok iyi yapılandırılarak ihraç edilmesi, İDMK'nın dayandığı varlıkları ihraç eden kurumun bilançosunun dışına çıkarılmasını sağlamakta ve bu varlıklara ait erken ödeme, likidite ve kredi risklerinin bir başka kuruma devredilmesini mümkün kılmaktadır. Ayrıca kurumların kârlılığını ve likiditesini arttırabilmekte, sermaye gerekliliğini, finansman maliyetlerini ve bilanço içi vade-faiz uyumsuzluğunu azaltabilmektedir. Yatırımcılar için bu menkul kıymetler portföy çeşitliliği oluşturması ve kalitesi yüksek varlıkların yer aldığı bir havuza yatırım yapabilme imkânı tanınması açısından önemli bir yatırım aracıdır (Altınırmak 2018: 72).

1.8.1.3.3 Varlık Teminatlı Menkul Kıymetler

Varlık Teminatlı Menkul Kıymetler (VTMK) ihraç edenlerin genel yükümlülüğü altında bulunan, duran varlıklar ile alacakların teminatıyla ihraç

edilebilen borçlanma senetleridir. Bu menkul kıymetleri ihraç edebilecek kuruluşların, ihraç şartları ve limiti, teminata konu olabilecek alacak ve varlıklar ile bunlara ait sınırlamaları, değerlendirmeler, raporlara ait usul ve esasları Kurul tarafından belirlenir. Teminata konu olan alacak ve varlıkların kayıtlarının tutulmasına yönelik usul ve esaslar, BDDK'nın uygun görüş bildirmesine istinaden Kurulca belirlenir. VTMK itfa edilinceye kadar teminat havuzundaki varlıkların teminat gayesi dışında teminat gösterilmesi, rehnedilemesi, tasarruf edilmesi, iflas masasına dâhil edilmesi, kamu alacağı için bile olsa haczedilmesi ve bunlar hakkında ihtiyatî tedbir kararı verilmesi yasaklanmıştır (www.resmigazete.gov.tr, 01.04.2020). İpotek teminatlı menkul kıymetler ile varlık teminatlı menkul kıymetler arasındaki fark VTMK'de teminata konu olan alacakların ipotek kredisi olma zorunluluğunun bulunmamasıdır.

1.8.1.3.4 Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler

Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK) sermaye piyasası aracı olup bilanço dışı finansman aracı olma özelliğine sahiptir. VDMK'de her türden alacak ve varlığın portföye dâhil edilmesiyle menkul kıymetleştirilmesi yapılabilmektedir. Hatta ipotek ile teminat altına alınmayan konut kredileri de (proje aşamasındaki konutlara verilen) bu yöntem ile menkul kıymetleştirilebilmektedir. VDMK sadece varlık finansmanı fonları tarafından ihraç edilebilmektedir (Yiğit 2009: 113). Varlık finansmanı fonu, ihracı yapılan VDMK'lere karşılık toplanan paralar ile VDMK sahipleri hesabına inançlı mülkiyet esasları doğrultusunda oluşturulan mal varlığıdır. Varlık finansmanı fonlarının portföylerine motorlu kara taşıtlarına tahsis edilen krediler, finansal kiralama sözleşmelerinden doğan alacaklar, ipotekli konut kredileri dışında yer alan tüketici kredileri ile ipotekli krediler ve TOKİ'nin gayrimenkul satışıyla doğan alacakları devralınabilmekte, bu alacaklara karşılık varlığa dayalı menkul kıymetler ihraç edilebilmektedir. Özellikle düzenleyici ve denetleyici kurumların kontrolündeki finansal kuruluşların oluşturduğu varlıkların fon portföyüne alınması uygun görülmüştür. Varlığa dayalı menkul kıymetler piyasasının gelişmesiyle bu varlıkların da kapsamının genişletilmesi mümkündür (Altınırmak 2018: 76).

1.8.2 Dünya'da İpotekli Konut Finansmanı

Konut sorunu konut piyasalarının geniş ölçekli fon sağlama kapasitesine, etkin ve verimli işleyişine bağlı olarak daha kolay çözülmektedir. Dünyada konut finansmanı sistemi ülkeler arasında ekonomik ve sosyal faktörlere bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Ülkeler karşı karşıya bulundukları konut sorununa göre, gelişmişlik düzeyleri nispetinde kendilerine özgü konut finansman modelleri geliştirmişlerdir.

Konut finansmanı piyasasının büyüklüğü birtakım faktörlerin etkisinde kalarak değişkenlik göstermektedir. Kişi başına gelir, nüfus, insan ömrü ve kentleşme oranı gibi faktörler bunlardan bazılarıdır. Ayrıca bu piyasanın verimliliği ülkelerin gelişmişlik düzeyine bağlıdır. Az gelişmiş ülkelerde kamu borçlanma oranlarının fazla oluşu, ikincil ipotek piyasaları vasıtasıyla ihracı yapılan ipoteye dayalı menkul kıymetlerin çok az tercih edilmesine neden olmaktadır. Fakat az gelişmiş ülkelerin aksine gelişmiş ülkelerde bu menkul kıymetler için oluşan talebin çok fazla olduğu görülmektedir.

Konut finansman sistemleri bakımından gelişmiş ülkeler etkili ve gelişmiş finansal piyasa yapısına sahip, ikincil piyasaların geliştiği, makro ekonomik göstergeleri istikrarlı, gayrisafi yurt içi hâsıla oranı içerisinde konut kredileri payının fazla, konut sahiplik oranlarının yüksek, kamunun düzenleyici rol üstlendiği ve daha çok özel konut finansman kurumlarının piyasada aktif rol aldığı ülkelerdir.

1.8.2.1 Bazı Gelişmiş Ülkelerde İpotekli Konut Finansmanı

İpotekli konut finansman sistemi çok fazla gelişen ülkelerin başında Amerika Birleşik Devletleri ve bazı Avrupa Birliği ülkeleri gelmektedir.

1.8.2.1.1 Amerika'da İpotekli Konut Finansman Sistemi

Amerika'da ipotekli konut finansman sistemlerinin geçmişi çok uzun yıllara dayanmaktadır. 1929 Dünya Ekonomik Bunalımı (Ekonomik Buhran) tüm dünya üzerinde olduğu gibi ABD'yi de ekonomik anlamda büyük bir krize sokmuştur. Kötü yapılanmaya sahip ABD bankaları kredi ve rezerv oranları ile sermaye esaslarını belirleyen hukuki bir alt yapının olmayışıyla ciddi sıkıntılar yaşamış ve halkın taleplerini karşılayamamıştır. Bu durumun mali piyasalar üzerindeki yıkıcı etkilerini

ortadan kaldırmak için kongre kararıyla kamuya faydalı birkaç kurumun kurulmasına karar verilmiştir. Bu kurumlar konut sahipliği oranlarını arttırmak için konut finansman piyasasında faaliyet göstermek amacıyla devlet veya devlet destekli olarak faaliyete geçmiştir. Böylece ABD'de 1938 yılında bankacılık sektörünün bekleneni yerine getirememesi nedeniyle devlet destekli mortgage sistemi ortaya çıkmıştır.

ABD'de 1929 yılı sonrasında ipotekli konut kredisi piyasasının gelişebilmesi için hazineden borçlanma yetkisine sahip ve ipotek kredisi tahsis etmek üzere Federal Konut Kredisi Bankaları (Federal Home Loan Banks - FHLB, 1932), verilen ipotek kredilerinin sigorta edilmesi için Federal Konut İdaresi (FHA, Federal Housing Administration, 1934) ve Emekliler İdaresi (VA, Veterans Administration, 1944), ipotek kredileri için ikincil piyasa oluşturarak bu piyasada sigortalanan ikincil piyasa araçlarını satın alması için Federal İpotek Birliği (FNMA, Federal National Mortgage Association, Fannie Mae, 1938) gibi devlet destekli kurumlar faaliyete geçmiştir (Fabozzi vd. 2002: 445).

ABD'de konut finansman kredisi sağlayan kuruluşlar: Tasarruf ve Kredi Sandıkları, Kredi Birlikleri, Ticari Bankalar ve Tasarruf Bankaları olmak üzere dört grupta toplanabilir (Yıldırım 2013: 42).

ABD'de kurumlar konut kredisi sağladıktan sonra kredileri ikincil piyasalarda satarak nakde çevirebilmekte ve böylece düşük faiz oranından kredi verebilme imkânına sahip olmaktadır. İkincil pazarda yer alan kurumlar Government National Mortgage Association (GNMA) ve Federal National Mortgage Association (FNMA) gibi devlet kuruluşlarıyla beraber oluşturdukları havuzdan yatırımcılara hisse satabilmektedirler. İkincil pazarda faaliyet gösteren kurumlar yalnız birinci dereceden ipotek satın almakta ve kredi borçlusu kişi veya kuruluş ödemelerde zorluk yaşarsa kendilerine öncelik tanıyabilmekteler. Bu sistem kredi borçlusuna 20-30 yıl vade ve düşük taksitlerle kira öder gibi avantajlar sunarak orta sınıf tüketiciyi hedef almıştır. Sistem içerisinde devlet garantisi sağlayan kurumlar, kredi kurumları, sigorta kurumları (devlet garantisi sağlayan FHA ve VA gibi kamu kurumları veya özel sigorta şirketleri) ve kredi kullananlar birincil piyasayı oluşturur. Ayrıca ikincil piyasada yer alan kurumlar, kredi kurumlarının ipotek kredilerine dayalı havuzlarını satın alıp menkul kıymetleştirerek, sermaye piyasalarında yatırımcılara menkul

kıymet kaynaklı anapara ve faiz ödemeleri için güvence verip satmaktadırlar. Satıştan elde edilen gelir tekrar kredi kurumlarına aktarılmaktadır. Kredi kurumu ipotek kaynaklı anapara ve faiz ödemelerini, kendisi kredi borçlularından tahsil edip yatırımcılara dağıtabildiği gibi bunu bir başka kurum aracılığıyla da yaptırabilmektedir (Karakaş 2010: 65-67).

1.8.2.1.2 Avrupa'da İpotekli Konut Finansman Sistemi

Mortgage sistemi Avrupa ülkelerinde çok uzun yıllardan beri uygulanmakta olup ilk uygulamalar ABD'den çok daha önce hayata geçirilmiştir. Fakat günümüzde ABD konut finansman piyasasının hacmi Avrupa ülkelerinden çok daha fazladır. Avrupa'da ipotekli konut finansman sistemini en iyi uygulayan ülkeler: İngiltere, Danimarka, Fransa, Hollanda ve Almanya'dır. Avrupa Birliği (AB) üyesi olup ekonomik açıdan gelişmiş olan ülkeler, ipotekli konut piyasası hacmi bakımından gelişen ve sistemi en işlevsel kullanan ülkelerdir. AB ülkeleri ipotek kredilerini fonlamak için en çok uzun vadeli mevduatlardan faydalanmaktadır.

AB'de uygulanan ipotekli konut finansman sisteminin temel farkı, ikincil piyasalarda Kıta Avrupa'sı hukuk sisteminde bilanço içi menkul kıymetleştirme yönteminin uygulanmasıdır. Bu yöntemle kredi riski banka bilançosunda yer alırken bankaların riskleri karşılayabilecek sermaye yeterliliğine sahip olmaları zorunludur. AB yasaları gereği, garanti türünde devlet desteği yasaklandığından dolayı kredileri fonlamak için devlet kuruluşu veya kamu destekli kuruluşlar bulunmamaktadır. Bazı özel kuruluşlarca bu hizmet sağlansa bile krediler, kredi finans kuruluşlarının finansal gücü nispetinde ve ihraç edilen menkul kıymetlerin kalitesine göre fonlanmaktadır (Altınırnak 2018: 36).

AB üyesi ülkelerde kredi teşvikleri ile ipotekli konut finansman sistemi daha işlevsel hale getirilmeye çalışılmaktadır. Tercih edilebilir düşük faizli kredi seçenekleri, faiz destekleri, ev sahibi olmak için birikimlere ait hesap planının desteklenmesi, yatırım oranı destekleri ve krediler için yapılan faiz ödemelerinin gelir vergisinden düşülmesi gibi avantajlar bu teşviklerden bazılarıdır. Avrupa'da bankalar güçlü sermaye yapısına sahip oldukları için menkul kıymetleştirmeye gerek duyulmamıştır. Fakat sermaye yetersizliğine bağlı bazı durumlarda kullanım amacına göre menkul kıymetleştirmeye başvurulmuştur (Kantar 2010: 97).

Avrupa ülkelerinin makroekonomik yapıları ve hukuksal alt yapı farklılıklarından dolayı konut piyasaları arasında değişiklikler vardır. İpotekli konut kredilerinin milli gelire oranı İngiltere, Danimarka ve Hollanda'da %70'in üzerinde iken bu oran Portekiz, İsveç ve Almanya'da %50 ile %70 arasında, Belçika, İspanya ve Finlandiya'da %30 ile %50 arasında, Fransa, Yunanistan ve İtalya'da %20 ile %30 arasında Romanya, Polonya, Bulgaristan, Hırvatistan, Slovakya ve Çek Cumhuriyeti'nde ise bu oran %10'un altındadır. AB'de uzman kredi finans kuruluşları ipotekli konut kredisi pazarında daha düşük paylara sahipken mortgage bankaları/kredi kuruluşları, mevduat bankaları ve çok uluslu/ticari bankalar toplamda daha yüksek paya sahiptir. AB üyesi ülkeler arasında kredi finansman kuruluşları da değişiklik göstermektedir. İngiltere'de fonlama kaynaklarının %75'i ticari bankalar tarafından %25'i de özel kuruluşlar ve mortgage bankaları tarafından sağlanmakta iken Danimarka'da %90'ı mortgage bankaları %10'u ise ticari bankalarca sağlanmaktadır. Almanya'da ise fonlamanın yaklaşık yarısı yatırımcı tarafından yapılmaktadır. Yatırımcı fonlarının bir havuzda toplanmasıyla kredi kullandıran Bausparkassen bankaları, kooperatif bankaları, sigorta kuruluşları, mortgage bankaları ve emeklilik fonları da fonlama piyasası içerisinde bulunur. Konut finansman sistemleri bakımından neredeyse tüm Avrupa ülkelerinde mevduatla finansman yöntemi kullanılmaktadır. Ayrıca Almanya, İsveç, İngiltere ve Danimarka'da ipotek bankacılığı sistemi, Fransa, Almanya ve Avusturya'da mukavele ile finansman sistemi, Yunanistan ve Hollanda'da ticari bankalar ile sağlanan finansman sistemi, Lüksemburg, İsveç ve Fransa'da kamusal kredi kurumlarınca sağlanan finansman sistemi kullanılmaktadır (Karakaş 2010: 67-69).

1.8.2.2 Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerde İpotekli Konut Finansmanı

Gelişmekte olan ülkelerde konut sorunu: hızlı nüfus artışı, adaletsiz gelir dağılımı, ekonomide istikrarsız bir ortamın varlığı, kişi başı gelir düzeyinin düşük olması, enflasyon ve faiz oranlarının yüksek olması, tasarrufların sınırlı olması gibi nedenlerle çözüme ulaşamamıştır. Bu ülkelerde konut finansmanı için sağlanan fonlar gelişmiş ülkelere göre daha düşük bir hacme sahiptir. Etkin ve verimli bir konut finansman piyasasının ve finansal kurumların olmayışı gelişmekte olan ülkelerde ortak bir sorun haline gelmiştir. Gelişmekte olan ülkelerde fonlar, konut finansmanında değerlendirilmek yerine daha çok devlet tarafından kullanıldığı için

krediler ticari bankalar vasıtasıyla kısa vadelerde tahsis edilmekte ve menkul kıymetleştirme yöntemi yeterince gelişme göstermemektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin konut finansman sistemi açısından etkin bir yapıya sahip olmayışı, konut finansmanı için kurumsal olmayan, gelenekçi, resmi kural ve düzenlemelerin bulunmadığı kaynaklardan fon sağlanmasına neden olmuştur. Konut kooperatifleri, aile bireylerinin birikimleri, müteahhitlerden sağlanan krediler, yakın akrabadan, tasarruf ve kredi birliklerinden, iş yeri sahibinden veya mesai arkadaşlarından alınan borçlar bu fon kaynakları arasında yer almaktadır (Aydın 2006: 8-9).

Gelişmekte olan ülkelerde yeterince gelişme göstermeyen mali piyasaların varlığı, fon eksiği olan kesimlerle fon fazlası olan kesimleri bir araya getirecek finansal kurum ve araçların gelişimini olumsuz yönde etkilemiştir. Konut finansmanı genellikle kurumsal olmayan sektör tarafından sağlanmıştır. Konut finansmanında finansal kurumların payı %10'dan daha az iken bu oran gelişmiş ülkelerde %30 civarındadır (Altınırnak 2018: 44).

Gelişmekte olan her ülke kendi makroekonomik şartları, vergi sistemi ve bankacılık sektörünün yapısı itibarıyla farklılıklar gösterdiğinden ülkelerin tamamında uygulanan bir mortgage sistemi bulunmamaktadır (Kantar 2010: 108). Bu ülkeler zamanla ipotekli konut finansman sisteminde bazı tecrübeler edinmişlerdir. Şili, Kolombiya, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Bulgaristan ipotek teminatlı tahvilleri, Hong Kong ödeme aktarmalı menkul kıymetleri, Kolombiya, Arjantin, Şili, Meksika, Güney Afrika, Kore, Filipinler, Trinidad, Panama ve Hindistan yapılandırılmış finansmanı, Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Hong Kong, Kore ve Tayland ikincil kuruluşları, Malezya, Trinidad, Güney Afrika ve Hindistan'ın likidite arttırıcı uygulamaları kullanması bunlardan bazılarıdır (Uğur 2007: 64).



İKİNCİ BÖLÜM

2. TÜRKİYE'DE MEVDUAT BANKALARI, KATILIM BANKALARI VE ELBİRLİĞİ SİSTEMİNİN SAĞLADIĞI KONUT FİNANSMAN SİSTEMİ

2.1 Mevduat Bankaları Tarafından Sağlanan Konut Finansmanı

Mevduat bankaları konut sahibi olmak isteyen kişilerin kredi ihtiyacını mevduat sahiplerinden topladığı fonlar ile sağlamaktadır. Böylece hem tüketicilerin konut ihtiyacı karşılanmakta hem de ekonomik kalkınmaya katkı sağlanmaktadır. Bu krediler başta inşaat sektörü olmak üzere pek çok sektöre doğrudan veya dolaylı sağladığı katkı ile ülke ekonomisinin büyümesine, istihdam ve milli gelirin artmasına pozitif yönde etki etmektedir.

2.1.1 Mevduat Bankacılığı

Türkiye'de mevduat bankalarına ilişkin kanuni düzenleme 1 Kasım 2011 tarihinde Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nun 3. maddesinde şu şekilde tanımlanmıştır (www.mevduat.gov.tr, 23.08.2020):

"Kendi nam ve hesabına mevduat kabul etmek ve kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubelerini ifade eder".

Mevduat bankaları hem kamusal hem de özel ve yabancı sermayeli olmak üzere ülkemizde faaliyet gösteren, mali sistem içerisinde yer alan ve kâr amacı taşıyan kuruluşlardır. Bu bankaların asıl fon sağlama kaynakları kişilerden topladıkları mevduatlardır. Mevduat bankaları müşterilerinden topladığı bu fonlar ile üretim ve ticaretin finansmanına önemli katkılar sağlayıp ülke ekonomisi için hayati bir öneme sahip olmuştur.

Günümüzde bu bankalar sadece kısa vadeli krediler sunmayıp aynı zamanda orta ve uzun vadeli kredilerde tahsis etmektedir. Mevduat bankaları menkul kıymet alım-satımı için aracılık, havale, kredi kartı ve çek hizmetleri gibi farklı imkânlar da sunmaktadır (Kaya 2011: 16). Ayrıca mevduat bankaları çağın gereksinimlerini karşılayacak şekilde sürekli ürün yelpazesini çeşitlendirerek pazar payını arttırmaya çalışmakta ve finans sektöründe önemli bir yer edinmektedir.

2.1.2 Mevduat Bankacılığının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Bankacılık faaliyetlerinin paranın henüz kullanılmadığı ilk çağlara kadar (M.Ö. 3500'lü yıllar) uzandığı düşünülmektedir. O dönemde insanlar mallarını çeşitli tehlikelere karşı güvence altına almak için tapınaklara bırakmaktaydı. Din adamları da emanet aldıkları bu varlıkları atıl bırakmayıp başkalarına ödünç vermekteydi. Böylece tarihte bilinen ilk bankaların tapınaklar ve ilk bankacıların da din adamları olduğu söylenebilir. İlerleyen dönemlerde bu işler hükümdarlar tarafından yerine getirilmiştir. Ayrıca Sümerlerin, Babillerin ve Eski Yunanlıların bankacılığa benzer işletmelerinin olduğu belirlenmiştir. Paranın icat edilmesi ile denizcilik faaliyetlerinin artması ve ticaretin gelişmesiyle birlikte bankacılıkta gelişme göstermiştir. Hollanda'da 1609 yılında kurulan Amsterdam Bankası tarihte kurulan ilk modern banka olarak kabul edilmektedir ve bu bankayı 1637 yılında Venedik'te kurulan Venedik Bankası izlemektedir (Yetiz 2016: 107-109).

Kurulan ilk bankaların mevduat bankası olarak faaliyet gösterdiği ve zamanla sağlanan mevduatların bir bölümünün ticari senet iskontosu şeklinde borç verildiği bilinmektedir. 17. yüzyılın sonlarına gelindiğinde iskonto edilen bu senetler karşılığında kâğıt para ihracının artık zorunlu bir gereklilik olduğu benimsenmiştir. 19. yüzyılın ilk yarısına gelindiğinde ise Avrupa'da mevduat hacminde yaşanan hızlı artış ve çek kullanımının artmasıyla beraber kâğıt para ihracı özel kurumlara verilmiştir. Ayrıca mevduatın kabul edilmesi ve bunun genel olarak ticari senetler iskontosu şeklinde ikrazı, mevduat bankalarının başlıca fonksiyonu haline gelmiştir (Takan 2001: 57-58). Böylece modern bankacılık uygulamalarının 1900'lü yılların başında uygulanmaya başlandığı söylenebilir.

Mevduat bankaları 19. yüzyılda tasarruf sahiplerinden toplanan paraların fon ihtiyacı olanlara kısa vadeli krediler şeklinde verilmesiyle ortaya çıkmıştır (Kaya

2011: 16). On dokuzuncu yüzyılın başlarında sömürgeleşmenin ve dünya ticaretinin artmasıyla bankacılık alanında yeni eğilimler yaşanmaya başlamıştır. Bu eğilimlerin başında iş bölümü, birleşme ve uzmanlaşma gelmektedir. Bu dönemde uluslararası bankacılık ve bazı nitelikli ticari alanda uzmanlaşan bankalar büyük ölçekli banka işletmesi haline gelmiştir (Yetiz 2016: 109).

20. yy.'a gelindiğinde sanayi devriminin de etkisiyle giderek artan parasal ilişkilere bağlı olarak hızlı bir gelişim gösteren bankacılık hizmetleri, küreselleşme hareketlerinin yayılmasıyla uluslararası nitelik kazanarak tüm dünyaya ulaşmıştır (Kaya vd. 2014: 24).

2.1.3 Türkiye'de Mevduat Bankacılığının Gelişimi

Ülkemizde ticari anlamda bankacılık faaliyetleri ilk olarak 1863 yılında Osmanlı Bankası ve 1888 yılında da Ziraat Bankası'nın kurulmasıyla başlamıştır. Mevduat bankacılığı Osmanlı Devleti'nden günümüze kadar dünyada ve ülkemizde yaşanan gelişmelere ayak uydurmak için değişim göstermiştir. Bu değişim çerçevesinde mevduat bankacılığının gelişimini şu şekilde özetleyebiliriz (Yetiz 2016: 110-114):

- **Osmanlı İmparatorluğu Dönemi (1847-1923):** Bu dönem Osmanlı Devleti'nin bütçe açıklarını kapatmak için 1840 yılında basımına başladığı "Kaime" adındaki ilk kâğıt paranın, yabancı para birimleri karşısında değer yitirmesini önleme ve dış ticaret açıklarının kapatılması yönünde politikaların izlenmesi şeklinde gerçekleşmiştir. Ayrıca çiftçilere çok uygun şartlarda tarımsal kredi sağlamak için 1863 yılında Memleket Sandıkları kurulmuştur. Sandıklarda toplanan paraların kullanımına dair şüphelerin artması üzerine, tarımsal kredilendirmeyi devlet denetimine almak için 1888 yılında Ziraat Bankası ilk devlet bankası olarak faaliyetlerine başlamıştır.
- **Ulusal Bankalar Dönemi (1923-1933):** Türkiye'de 1923 yılında faaliyette bulunan 35 bankanın 22 tanesi ulusal ve 13 tanesi de yabancı bankaydı. Bu durum 1923 yılında yapılan Türkiye İktisat Kongresi'nde ele alınmış ve ekonomik gelişmenin ancak ulusal bankacılığın kurularak sağlanacağı şeklinde dile getirilmiştir. Ayrıca kongrede dönem itibarıyla

özel sektörün sahip olduğu imkânların bunu yerine getirecek düzeyde olmadığı ve ulusal banka kurulması için devlet desteğinin şart olduğu kararlaştırılmıştır. Bu dönemde 1924 yılında Türkiye İş Bankası (ilk özel sektör bankası), 1925 yılında Türkiye Sanayi ve Maadin Bankası (ilk kalkınma bankası), 1927 yılında Emlak ve Eytam Bankası ve 1930 yılında da Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası kurulmuştur.

- **Kamu Bankaları Dönemi (1933-1945):** Bankacılık bakımından dönemin en önemli özelliği büyük devlet bankalarının bu dönemde kurulmuş olmasıdır. 1934 yılında Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın yürürlüğe girmesiyle kamu sermayeli bankalar bu dönemde çok önemli faaliyetlerde bulunmuşlardır. 1933 yılında Sümerbank ve İller Bankası, 1935 yılında Etibank, 1937 yılında Denizbank ve 1938 yılında küçük esnaf ve zanaatkârlara kredi sağlamak amacıyla Halk Bankası kurulmuştur.
- **Özel Bankalar Dönemi (1945-1960):** Bu dönemde dünya ekonomisine paralel olarak izlenen ekonomik politikalar sonucu ülkemizde özel kesime ait banka sayısında artış olmuştur. Nüfusun, milli gelirin ve modern işletme sayısının hızla artması, milli gelirden sanayi sektörünün daha fazla pay alması, şehirlerin kalabalıklaşması ve piyasa için üretimin arttırılması, ekonomide para ve krediye duyulan ihtiyacı arttırmıştır. Bu ihtiyacı yüksek getiri ile özel bankalar karşılamaya başlamıştır. 1946 yılında Garanti Bankası, 1948 yılında Akbank, 1950 yılında Türkiye Sınaî Kalkınma Bankası ve 1955 yılında da Pamukbank kurulmuştur. Bankacılık hizmetlerinden alınacak komisyon ve faiz oranlarını sadece hükümetin belirlemesi ve dövizle bağlı olarak yapılan işlemlerin yetkisinin yalnızca Merkez Bankası'nda bulunması dönemin önemli olan bir diğer özelliğidir. Bu özellik sonucu bankacılık sektöründe şube bankacılığı yaygınlaşmış, yerel bankalar tasfiye sürecine girmiş ve mevduat toplamaya bağlı olan bir rekabet ortamı oluşmuştur.
- **Planlı Dönem (1960-1980):** Yeni banka kurulması bu dönemde sınırlandırılmış olup bankacılık sektörü büyük oranda devlet kontrolü ve etkisinde bırakılmıştır. Şube bankacılığı hızla artarak özel ticaret

bankalarının birçoğu holding bankası olmuştur. 1962 yılında T.C. Turizm Bankası, 1963 yılında Sınaî Yatırım ve Kredi Bankası, 1964 yılında Devlet Yatırım Bankası ile Amerikan-Türk Dış Ticaret Bankası, 1968 yılında Türkiye Maden Bankası, 1976 yılında Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası ve 1977 yılında da Arap-Türk Bankası faaliyetlerine başlamıştır.

- **Serbestleşme ve Dışa Açılma Dönemi (1980 ve 2004):** Bankacılık sektörü 1980'e kadar devlet kontrolünde ve kısıtlı mali araçlar ile faaliyet göstermekteydi. Ancak 1980 yılından sonra liberalleşme yönünde atılan hızlı adımlar sayesinde bankacılık sektörü araç zenginliğine kavuşmuş ve sektörün denetlenmesi gerekliliği ciddi anlamda gündeme getirilmiştir. Yeni kalkınma politikası sonucu esnek döviz kuru ve pozitif reel faize geçilerek mali piyasaların serbestleşmesi ve derinleşmesi adına birtakım düzenlemeler yapılmıştır. 1980 yılında Bank of Credit and Commerce, 1981 yılında Bank of Melland ile Türk Bankası, 1982 yılında Habib Bank, 1984 yılında The First National Bank of Boston ve Manufacturers Hanover Trust Company ile Suudi American Bank, 1985 yılında Bank of Bahrain and Kuwait BSC ile Standard Chartered Bank, 1988 yılında Kıbrıs Kredi Bankası ve 1989 yılında da Societe Generale S.A.'nın ülkemizde faaliyette bulunmasına izin verilmiştir. Dönem 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan ekonomik krizler damgasını vurmuş ve bu krizler bankacılık sektörünün ciddi anlamda zarar görmesine neden olmuştur. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu tarafından 11 bankaya el konulmuştur. Yaşanan bu gelişmeler sonrasında 2001 yılında banka sayısı 61 iken bu sayı 2004 yılına gelindiğinde 48'e düşmüştür.

Mali durumu kötüye giden ve iyi yönetilmeyen bankaların TMSF'ye devredilmesi sonucu finansal sistemin daha sağlıklı işlemesi sağlanmış ve rekabet ortamı ortaya çıkarılmıştır. Bankalar Kanunu'nda 2004 yılında yapılan değişiklikler ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) ve TMSF'nin bağımsız kurumlar haline getirilmesi sağlanarak, bankacılık sektörü sıkı bir denetimle kontrol altına alınmış ve disipline edilmiştir.

Türkiye'de 2020 yılı itibariyle faaliyette bulunan mevduat bankası sayısı 32'dir. Bu bankaların 3'ü kamusal sermayeli, 8'i özel sermayeli, 16'sı Türkiye'de kurulmuş yabancı sermayeli ve 5'i de Türkiye'de şube açan yabancı sermayeli mevduat bankalarıdır. Ayrıca bu bankaların dışında Birleşik Fon Anonim Şirket (A.Ş.) ve Adabank A.Ş. de Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na devredilen diğer mevduat bankalarıdır (www.bddk.org.tr, 02.01.2021).

Türkiye'de faaliyette bulunan mevduat bankaları sürdürülebilir büyüme politikası izlemiş ve bunun sonucunda yıllar içerisinde önemli başarılarla imza atmıştır. Mevduat bankalarının müşterilerine daha iyi hizmet vermek adına kendi aralarında ve diğer banka türleriyle rekabetleri ile ekonomide yaşanan gelişmeler, şube sayısı ve personel sayılarında yıllar itibariyle değişimler yaşanmasına neden olmuştur. Mevduat bankalarının 2010-2020 yılları arasında sahip olduğu şube sayıları ile hizmet veren personel sayıları ve bu sayılarda gerçekleşen büyüme oranları Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. Mevduat Bankaları Şube ve Personel Sayısı Gelişimi

Yıllar	Şube Sayısı	Büyüme (%)	Personel Sayısı	Büyüme (%)
2010 (Aralık)	9.413	-	173.133	-
2011 (Aralık)	9.791	4	176.579	2
2012 (Aralık)	10.191	4,1	181.197	2,6
2013 (Aralık)	10.981	7,8	192.219	6,1
2014 (Aralık)	11.180	1,8	195.109	1,5
2015 (Aralık)	11.149	-0,3	195.584	0,2
2016 (Aralık)	10.749	-3,6	191.084	-2,3
2017 (Aralık)	10.503	-2,3	188.012	-1,6
2018 (Aralık)	10.397	-1	186.669	-0,7
2019 (Aralık)	10.134	-2,5	183.410	-1,7
2020 (Kasım)	9.926	-2,1	179.949	-1,9

Kaynak: BDDK, <https://www.bddk.org.tr/BultenAylik> (Erişim Tarihi 02.01.2021).

Tablo 6'da görüldüğü üzere, mevduat bankalarının 2010 yılı aralık ayında 9.413 olan şube sayısı 2015 yılı aralık ayına kadar her yıl artış göstermiştir. 2014 yılı aralık ayında 11.180 olan şube sayısı 2015 yılı aralık ayında 11.149'a inerek düşme trendine girmiştir. Bu tarihten günümüze kadar toplam şube sayısında yıl sonları itibariyle hep düşüş yaşanmıştır. 2020 yılı kasım ayı itibariyle Türkiye'de faaliyet gösteren mevduat bankalarının yurt içi ve yurt dışı toplam şube sayısı 9.926 olarak

gerçekleşmiştir. Ayrıca 2011 yılında mevduat bankalarının şube sayısı bir önceki yıla göre %4 oranında artış kaydetmiştir. Bu oran 2010-2020 yılları arasında % (-3,6) ile %7,8 arasında değişim göstermiştir.

Mevduat bankalarının 2010 yılı aralık ayında 173.133 olan personel sayısı 2016 yılı aralık ayına kadar her yıl artış göstermiştir. 2015 yılı aralık ayında 195.584 olan personel sayısı 2016 yılı aralık ayında 191.084'e inerek düşme trendine girmiştir. Bu tarihten günümüze kadar toplam personel sayısında yıl sonları itibariyle hep düşüş yaşanmıştır. 2020 yılı kasım ayı itibariyle Türkiye’de faaliyet gösteren mevduat bankalarının yurt içi ve yurt dışında hizmet veren toplam personel sayısı 179.949 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca 2011 yılında mevduat bankalarının personel sayısı bir önceki yıla göre %2 oranında artış kaydetmiştir. Bu oran 2010-2020 yılları arasında % (-2,3) ile %6,1 arasında değişim göstermiştir.

Hem şube sayısı hem de personel sayısında yaşanan değişimlerle birlikte mevduat bankalarının 2010-2020 yılları arasında aktif gelişimi ve sektör içindeki payı da değişim göstermiştir. 2010-2020 yılları arasında bankacılık sektörü ve mevduat bankalarının toplam aktifler miktarı, bankacılık sektörü içinde mevduat bankalarının aktif sektörel payı ve mevduat bankalarının toplam aktif değişimine ait veriler Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7. Mevduat Bankalarının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı

Yıllar	Bankacılık Sektörü Toplam Aktifler (Milyon TL)	Mevduat Bankaları Toplam Aktifler (Milyon TL)	Mevduat Bankaları Toplam Aktif Değişim (%)	Bankacılık Sektörü İçinde Mevduat Bankalarının Aktif Sektörel Payı (%)
2010 (Aralık)	1.006.667	932.371	-	92,6
2011 (Aralık)	1.217.695	1.119.911	20,1	92
2012 (Aralık)	1.370.690	1.247.653	11,4	91
2013 (Aralık)	1.732.401	1.566.190	25,5	90,4
2014 (Aralık)	1.994.329	1.805.438	15,3	90,5
2015 (Aralık)	2.357.432	2.130.601	18	90,4
2016 (Aralık)	2.731.037	2.455.366	15,2	89,9
2017 (Aralık)	3.257.842	2.922.704	19	89,7
2018 (Aralık)	3.867.426	3.403.305	16,4	88
2019 (Aralık)	4.490.818	3.904.022	14,7	86,9
2020 (Kasım)	6.122.563	5.283.864	35,3	86,3

Kaynak: BDDK (2020) verileri ile hazırlanmıştır
(<https://www.bddk.org.tr/BultenAylik>, Erişim Tarihi 02.01.2021).

Tablo 7'de görüldüğü üzere 2010 yılı aralık ayı sonunda bankacılık sektörünün aktifler toplamı 1.006.667 Milyon TL ve mevduat bankalarının aktifler toplamı ise 932.371 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Bu tarihten itibaren 2020 yılı kasım ayı sonuna kadar hem bankacılık sektörünün hem de mevduat bankalarının aktifler toplamı her yıl artış göstermiştir. 2020 yılı kasım ayı sonunda bankacılık sektörünün aktifler toplamı 6.122.563 Milyon TL'ye ve mevduat bankalarının aktifler toplamı da 5.283.864 Milyon TL'ye ulaşmıştır. Fakat 2010-2020 yılları arasında mevduat bankalarının aktifler toplamı sürekli artmasına karşın sektör içerisindeki payı 2014 yılı hariç sürekli azalmıştır. Bu oran 2010 yılında %92,6 iken 2020 yılında %86,3'e kadar gerilemiştir. Ayrıca mevduat bankalarının toplam aktifleri 2011 yılında bir önceki yıla göre %20,1 oranında artış göstermiştir. Bu oran 2010-2020 yılları arasında %11,4 ile %35,3 arasında değişim göstermiştir.

2.1.4 Türkiye'de Mevduat Bankalarının Konut Finansmanındaki Rolü

Ülkemizde konut sorununa yönelik finansman problemlerini çözmek için ilk olarak 1926 yılında Emlak ve Eytam Bankası kurulmuş ve halkın konuta yönelik girişimleri desteklenerek gerekli olan kredilerin sağlanması amaçlanmıştır (Işık 2010: 41). Emlak ve Eytam Bankası konut kredisi ihtisas bankası olması sebebiyle diğer bankalardan farklı olarak 1947 yılından itibaren kredi sağlamaya başlamış ve ticari banka fonksiyonlarını da sürdürmesi beklendiği için çok uzun ömürlü olamamıştır (Akyıldız 2011: 83). Bakanlar Kurulu 1958 yılında aldığı karar ile Türkiye Vakıflar Bankası, Türkiye Emlak Bankası ve Türkiye Öğretmenler Bankası dışındaki bankaların 1979 yılına kadar ipotekli konut kredileri vermelerini yasaklamıştır (Alp 2000: 165). Ülkemizde faaliyette bulunan ticari bankalara konut kredisi sunabilme imkânı ise 1979 yılında verilmiştir. Bu bankalar tüketicilere 1989 yılında Pamukbank önderliğinde konut kredisi sunmaya başlamışlardır (Akçay 1992: 19- 20).

1979 yılından 1989 yılına kadar Türkiye Emlak Bankası dışında yer alan diğer ticari bankalar ucuz konut kredisi vermeyi cazip bulmadığı için gereken ilgiyi göstermemişlerdir. Fakat 1989 yılından sonra ticari bankalar tüketici kredisi adı altında riski dağıtarak yeni kaynak oluşturmak amacıyla kısa vadelerde konut kredisi sunmaya başlamışlardır. Bu dönemde ticari bankalar enflasyon ve faiz oranlarının

yüksek olması nedeniyle kendilerini döviz kuru ve faiz oranı risklerine karşı korumak için kredilerin vadesini en fazla üç yıl, kredi geri ödemelerini aylık ve genellikle döviz cinsinden talep etmişlerdir (Işık 2010: 43). 1989 yılından sonra ticari bankaların konut kredisi sunmaya istekli olmalarında mevduat faizinin konut kredisi faizinden düşük olması, anapara ile faiz ödemesinin aynı anda tahsil edilmesi, geri ödemelerde başlangıçtaki faiz payının daha yüksek olmasıyla bankaya kaynak sağlanması gibi etkenler rol oynamıştır (Akyıldız 2011: 52).

Mevduat bankaları konut kredilerinin uzun vadeli olabilmesinden dolayı esas olarak konut finansmanı vermek istemeyip daha çok kısa vadeli üretim ve ticari odaklı finansman sağlamayı tercih etmektedir. Ancak mevduat faiz oranlarının konut kredisi faiz oranlarından daha düşük, konut kredisi geri ödeme vadelerinin kısa ve devlet desteğinin olduğu dönemlerde bu bankalar konut kredisi vermeye daha istekli hale gelmektedir.

2020 yılında yaşanan Koronavirüs salgını inşaat sektörünü olumsuz etkilemiş ve ülkemizde konut kredisi kullanım miktarı da ciddi oranda düşmüştür. Bu dönemde satılamayan konutlar kamu bankalarının ve bazı özel bankaların sunduğu düşük faiz, bir yıl ödemesiz ve 180 aya varan geri ödeme imkânı ile kısa sürede talep görmeye başlamıştır. Ülkemizde mevduat bankaları, konut finansmanına yönelik uyguladığı bu ve benzeri politikalar ile son on yılda bankacılık sektörünün en önemli finans kuruluşları haline gelmişlerdir.

Tablo 8. Bankacılık Sektörünün Konut Kredisi Gelişimi ve Mevduat Bankalarının Payı (Milyon TL, 2010-2020)

Dönem	Konut Kredisi Hacmi Dağılımı (Milyon TL)		Mevduat Bankalarının Konut Kredilerinde	
	Toplam Bankacılık Sektörü	Mevduat Bankaları	Sektör Payları (%)	Önceki Yıl Aynı Döneme Göre Değişimi (%)
2010 (Aralık)	60.794	57.430	94,47	-
2011 (Aralık)	74.588	69.599	93,31	21,19
2012 (Aralık)	86.042	79.467	92,36	14,18
2013 (Aralık)	110.286	101.196	91,76	27,34
2014 (Aralık)	125.750	114.861	91,34	13,50
2015 (Aralık)	143.537	131.512	91,62	14,50
2016 (Aralık)	163.899	152.234	92,88	15,76
2017 (Aralık)	191.534	178.383	93,13	17,18
2018 (Aralık)	188.108	175.557	93,33	(-1,58)
2019 (Aralık)	199.145	185.908	93,35	5,90
2020 (Mart)	211.141	195.323	92,51	5,06
2020 (Haziran)	233.938	214.854	91,84	10,00

Kaynak: TKBB, <https://www.bddk.org.tr/BultenAylik> (Erişim Tarihi 28.09.2020).

Tablo 8'de görüldüğü üzere, 2010 sonu itibariyle bankacılık sektörünün toplam konut kredisi hacmi 60.794 Milyon TL olup bu tutarın 57.430 Milyon TL'si mevduat bankaları tarafından finanse edilmiştir. Bankacılık sektörünün konut kredisi hacmi 2010-2020 yılları arasında 2018 yılı hariç hep artış göstererek 2020 Haziran sonu itibariyle 233.938 Milyon TL'ye ulaşmıştır. Mevduat bankalarının bu dönemde sağladığı konut kredilerinin hacmi ise 2018 yılı hariç sürekli artarak 2020 Haziran sonu itibariyle 214.854 Milyon TL'ye ulaşmıştır.

Mevduat bankalarının sağladığı konut kredilerinin hacmi 2010-2020 yılları arasında önceki yılın aynı dönemine göre %5,06 ile %27,34 arasında değişen oranlarda artış göstermesine karşın 2018 yılında %1,58 oranında azalış göstermiştir. Ayrıca mevduat bankalarının 2010 yılında konut finansmanındaki sektör payı %94,47 iken bu oran 2010-2020 yılları arasında bazen artış bazen de azalış göstererek 2020 yılı haziran ayında %91,84'e düşmüştür.

2.2 Katılım Bankaları Tarafından Sağlanan Konut Finansmanı

Yeterli birikimi bulunmayan ve dini hassasiyetleri nedeniyle faizsiz bir şekilde borçlanarak konut sahibi olmak isteyen kişilere yönelik, zaman içerisinde çeşitli finansman yöntemleri ve kurumları ortaya çıkmıştır. Bunlardan biri de kurumsal kimliğe sahip, hesap verebilen ve denetlenebilen katılım bankalarıdır. Katılım bankaları bu özelliklerinin yanı sıra sunduğu ürün çeşitliliği sayesinde konvansiyonel bankacılığa ve bazı faizsiz finans kurumlarına karşı pek çok ülkede tercih edilmektedir.

2.2.1 Katılım Bankacılığı

Katılım bankaları uluslararası literatürde faizsiz bankacılık, kâr zarar ortaklığı, İslami bankacılık gibi farklı isimlerle anılmaktadır. Topladıkları fonlar için önceden getiri garantisi vermeyen, kâr zarar ortaklığına dayalı faaliyetlerini sürdüren kuruluşlar genellikle "İslami Finans Kuruluşu" veya "Finans Kuruluşu" şeklinde isimlendirilmektedir. Bu kuruluşlar ülkemizde de katılım bankacılığı kurulmadan önce "Özel Finans Kurumu" şeklinde faaliyet göstermişlerdir.

Katılım bankası tabiri ülkemizde ilk defa 1 Kasım 2005 tarihinde yürürlüğe giren 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile yapılmıştır. Bu kanunun 3. maddesinde katılım bankası:

"Özel cari ve katılma hesapları yoluyla fon toplamak ve kredi kullandırmak esas olmak üzere faaliyet gösteren kuruluşlar ile yurt dışında kurulu bu nitelikteki kuruluşların Türkiye'deki şubeleri" şeklinde ifade edilmiştir (www.mevzuat.gov.tr, 30.08.2020).

Katılım bankaları faizsizlik ilkeleri doğrultusunda faaliyet gösteren, her türlü bankacılık faaliyetlerini bu esaslara göre sürdüren, kâr ve zarara katılma prensibiyle fon toplayıp bu fonları finansal kiralama, ortaklık ve ticaret gibi yollarla kullandıran finans kuruluşlarıdır (www.tkbb.org.tr, 30.08.2020). Yani bu bankalar faaliyetlerini kâr ve zarara ortak olma prensibine dayalı olarak, katılım hesapları yardımıyla müşterilerinden topladıkları fonlar ile sürdürmektedirler. Toplanan bu fonlar faizsizlik esası doğrultusunda fona ihtiyacı olan kesimlere tahsis edilmektedir.

Katılım bankalarında EURO, USD ve TL cinsinden açılan vadeli hesaplarda biriken fonlar; finansal kiralama, kurumsal finansman desteği, kâr zarar ortaklığı ve bireysel finansman desteği gibi yöntemlerle değerlendirilir. Bu yöntemler ile makine veya her türden teçhizatın temininden gayrimenkulün finansmanına, sanayi veya ticari alanda ihtiyaç duyulan hammaddeden yarı mamul veya mamullere kadar finansman sağlanmaktadır.

Katılım bankalarında, içerisinde faiz ve belirsizlik unsuru taşıyan, spekülatif ve çok riskli her türden bankacılık işlemine yer verilmemektedir. Ayrıca toplum için zararı olduğu bilinen silah, alkollü içecek, tütün mamulleri ve şans oyunları gibi konularda da bankacılık işlemlerine izin verilmemektedir. Bu türden bankaların varlık nedeni ve altın kuralı "Faizsizlik Prensibi" olup bu prensibin özünü; faiz yerine kâr ve zarara dayalı katılım esasına göre toplanan fonların müşterilerin ihtiyaç duyduğu malları satıcıdan peşin alınarak müşterilere vadeli satılması; ayrıca kiralama, ortaklık vb. yöntemlerle fon kullandırılması oluşturmaktadır (www.tkbb.org.tr, 30.08.2020).

2.2.2 Katılım Bankacılığının Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Faizsiz esaslar üzerine kurulan katılım bankacılığının tarihi M.Ö. 2123-2081 yıllarına kadar dayanmaktadır. Özellikle Hammurabi Kanunları'nın 100-1007 bölümlerinde borçlanma işlerinin düzenlenmesinin anlatıldığı konu, faizsiz yatırımın tarihteki ilk örneği olarak kabul edilmektedir. Ayrıca M.Ö. 600-465 yıllarında Fırat kıyılarında yaşayan Egibi ve Murashu kabilelerinin pek çok kez faizsiz krediler sağladığı bilinmektedir. Bugün faizsiz bankacılığın temel terimlerini oluşturan ortaklık, borçlanma ve kiralama, İslamiyet'in doğuşu ve yayılmasından sonra daha fazla gelişerek geniş coğrafyalarda uygulama alanı bulmuştur (Akın 1986: 110-111).

Modern anlamda İslami bankacılık ilk olarak 1940'lı yılların ortalarında tartışma konusu olmuştur. Fakat faizsiz bankaların kapsamlı bir şekilde hayat bulması ancak 1960'lı yılların sonlarına doğru gerçekleşmiştir.

Dünya'da katılım bankacılığına yönelik ilk başarılı deneme Mısır'ın Mit Ghamr şehrinde 1963 yılında Ahmed El Neccar tarafından kurulan Mit Ghamr Yerel Tasarruf Bankası olmuştur (El Tiby 2011: 4). Ahmed El Neccar bu bankanın kuruluşunda Almanlardan her konuda gerekli desteği almasına rağmen, Almanlar

Ahmed El Neccar'ın faizsiz bankacılık düşüncesini fark edince sağladıkları ekonomik desteği sonlandırmışlardır. Böylece ağır siyasi baskılara maruz kalan banka ancak 1967 yılına kadar faaliyetlerini sürdürebilmiştir (Bayındır 2005: 41). 1971 yılında Mısır'da kurulan Nasser Social Bank ise banka adıyla ve faizsiz olarak kurulan ilk bankadır. Bu bankanın asıl amacı kâr paylaşımı temelinde küçük projelere kredi vermek, öğrencilere burs imkânı sağlamak ve maddi durumu iyi olmayanlara yardım etmektir. Bankanın sosyal odaklı bu projeleri Müslüman iş adamlarını harekete geçirmiş ve 1975 yılında Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) Dubai şehrinde modern anlamda ilk İslami banka olan Dubai İslam Bankası'nın kurulmasını sağlamıştır (Iqbal ve Molyneux 2005: 37). İslami finans kurumlarının başarılı olmaları, İslami finansın önem kazanmasına ve 1973 yılında da İslam Kalkınma Bankası'nın (İKB) kurulmasına katkı sağlamıştır. Ayrıca 1975-1990 yıllarını kapsayan dönem İslami finans sektörünün en iyi geliştiği dönemdir. Bu dönemde İslami kurumlar güven ve saygınlık kazanmış, sunulan ürün ve hizmetlerde önemli başarılar elde edilmiştir (Batır 2016: 48).

2.2.3 Türkiye'de Katılım Bankacılığının Gelişimi

Ülkemizde katılım bankaları faiz hassasiyeti bulunan ve konvansiyonel bankalar ile işlem yapmaktan kaçınan tasarruf sahiplerinin atıl fonlarının ekonomiye kazandırılması, İslam ülkeleri ile ülkemiz arasındaki ilişkinin geliştirilmesi ve petrol açısından varlıklı olan İslam ülkelerinden ülkemize doğru fon akışının sağlanması amaçları ile ortaya çıkmıştır (Aras ve Öztürk 2011: 170).

Türkiye'de faizsiz bankacılık çalışmaları bazı eserlerin tercüme edilmesiyle ancak 1970'li yıllarda teorik olarak ortaya çıkabilmiştir. Bu yıllarda dini hassasiyeti bulunan Avrupa'daki Türk işçilerinin birikimlerini faizsiz olarak değerlendirmeleri adına işçi şirketlerinin kurulmasıyla pratiğe dönüşmüştür. Yurt dışında çalışan bu işçilerin şirketleşme çabaları zamanla istenen seviyeye ulaşamamıştır. Fakat bu durum işçilerin sahip olduğu dövizin finansal sistem içerisinde yer alabilmesi için faizsiz bankacılık fikrinin doğmasına neden olmuştur. 1975 yılında bu ihtiyacı karşılamak üzere Devlet Sanayi İşçi Yatırım Bankası (DESİYAB) kurulmuştur. Ancak bu kuruluş da ülkedeki istikrarsızlık sebebiyle faaliyetlerine 1978 yılına kadar devam edebilmiştir (Kaya vd. 2014: 205-206).

Ülkemizde İslami bankacılık faaliyetlerine ilk kez 1983 yılı Kasım ayında hükümetin aldığı karar ile Merkez Bankası'na bağlı olarak Özel Finans Kurumu (ÖFK) adı ile izin verilmiştir (Presley 2012: 11). Özel Finans Kurumları'nın kurulmasına dair ilk adım 15 Aralık 1983 yılında Bakanlar Kurulu'nun aldığı 83/7506 sayılı kararın 19 Aralık 1983 yılında 18256 Mükerrer sayılı Resmî Gazete'de yayınlanmasıyla atılmıştır (www.tkbb.org.tr, 12.09.2020). Böylece Özel Finans Kurumları'nın faizsiz esaslar üzerine çalışmalarını yürütmeleri için hukuki alt yapı sağlanmıştır. Özel Finans Kurumları'nı düzenleme ve denetleme yetkisi de T.C. Merkez Bankası ile dönemin Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'na verilmiştir.

Ülkemizde Özel Finans Kurumu adı altında faaliyet gösteren ilk kuruluşlar 1984 yılında kurulan ve 1985 yılında hizmet vermeye başlayan Albaraka Türk Özel Finans Kurumu ile Faisal Finans Kurumu'dur. Bu iki kuruluşun ardından Kuveyt Türk Evkaf Finans Kurumu (1989), Anadolu Finans Kurumu (1991), İhlâs Finans Kurumu (1995) ve Asya Finans Kurumu (1996) kurulmuştur. Daha sonra İhlâs Finans Kurumu'nun maddi sorunlar yaşaması nedeniyle 2001 yılında faaliyet izni sonlandırılmıştır. Ayrıca Anadolu Finans Kurumu ve Faisal Finans Kurumu 2005 yılında aldıkları birleşme kararı ile faaliyetlerine Türkiye Finans Katılım Bankası adı altında devam etmişlerdir.

Özel Finans Kurumları'nın faaliyetlerini bir kanun yerine Bakanlar Kurulu Kararı ile sürdürmeleri, kurum çalışanları ve sahipleri üzerinde tedirginlik oluşmasına ve mali piyasada sürekli tartışma konusuna neden olmaktaydı. Bu zorunluluk sonucunda Özel Finans Kurumları 17.12.1999 tarihinde 4491 sayılı Kanun ile 4389 sayılı Bankalar Kanunu kapsamına dâhil edilmiştir (www.tkbb.org.tr, 12.09.2020). Böylece Özel Finans Kurumları'nın TMSF güvencesine sahip olmayışının getirdiği dezavantajlı durum son bulmuştur. Ayrıca Özel Finans Kurumları 19.10.2005 tarihinde 5411 sayılı Bankacılık Kanunu'nun 01.11.2005 tarihinde Resmî Gazete'de yayınlanmasıyla "Katılım Bankaları" adını almıştır. Bu kanun ile Özel Finans Kurumları yatırım bankaları ve mevduat bankaları ile her açıdan eşit hale getirilmiştir. Günümüzde bu kurumlar Türkiye Katılım Bankaları Birliği'ne (TKBB) bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

2015 yılında TKBB üyesi bankalar Albaraka Türk Katılım Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası ve Bank Asya iken aynı yıl Bank Asya'nın TMSF'ye devredilmesiyle TKBB'ye üye olan banka sayısı üçe düşmüştür. Birliçe 2015 yılında Ziraat Katılım Bankası, 2016 yılında Vakıf Katılım Bankası katılmış ve 2019 yılında da Türkiye Emlak Katılım Bankası'nın katılımıyla Türkiye'deki katılım bankası sayısı altıya çıkmıştır (www.tkbb.org.tr, 30.08.2020).

Türkiye'deki katılım bankaları sürdürülebilir büyüme politikası izlemiş ve bunun sonucunda yıllar içerisinde önemli başarılar imza atmıştır. Katılım bankalarının müşterilerine daha iyi hizmet vermek adına kendi aralarında ve mevduat bankaları ile rekabetleri, şube sayısı ve personel sayısının artmasına neden olmuştur. Katılım bankalarının 2010-2019 yılları arasında sahip olduğu şube sayıları ile hizmet veren personel sayıları ve bu sayılarda gerçekleşen büyüme oranları Tablo 9'da sunulmuştur.

Tablo 9. Katılım Bankaları Şube ve Personel Sayısı Gelişimi

Yıllar	Şube Sayısı	Büyüme (%)	Personel Sayısı	Büyüme (%)
2010	607	7	12.677	7
2011	685	13	13.851	9
2012	828	21	15.356	11
2013	966	17	16.763	9
2014	990	2	16.270	3,1
2015	1.080	9	16.554	1,7
2016	959	(-11,2)	14.467	12,6
2017	1.032	8	15.029	3,9
2018	1.122	8,7	15.654	4,2
2019	1.179	5,1	16.040	2,5

Kaynak: TKBB, <https://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Bankalari-2019.pdf> (Erişim Tarihi 23.09.2020).

Tablo 9'da görüldüğü üzere katılım bankalarının 2010 yılında 607 olan şube sayısı 2016 yılına kadar her yıl artış göstermiştir. 2015 yılında 1.080 olan şube sayısı, 2016 yılında BDDK kararı ile Asya Katılım Bankası'nın (Bank Asya) faaliyetlerine son verilmesi sonucu 959'a düşmüştür. 2017 yılında şube sayısı 1032'ye yükselerek tekrar artışına devam etmiş ve 2019 yılı sonu itibarıyla Türkiye'de faaliyet gösteren 6 katılım bankasının yurt içi ve yurt dışı toplam şube sayısı 1.179'a ulaşmıştır. Ayrıca 2010 yılında katılım bankalarının şube sayısı bir önceki yıla göre %7 oranında artış

kaydetmiştir. Bu oran 2010-2019 yıllarını kapsayan dönemde %(-11,2) ile %21 arasında değişim göstermiştir.

Katılım bankalarının personel sayısı 2010-2019 yılları arasında, Bank Asya'nın faaliyetlerine son verildiği 2016 yılı hariç sadece 2014 yılında düşüş kaydetmiştir. Katılım bankalarının 2010 yılında 12.677 olan personel sayısı, %26,53'lük artış kaydederek 2019 yılı sonu itibariyle 16.040'a ulaşmıştır. Ayrıca 2010 yılında katılım bankalarının personel sayısı bir önceki yıla göre %7 oranında artış kaydetmiştir. Bu oran 2010-2019 yılları arasında %1,7 ile %12,6 arasında değişim göstermiştir. Hem şube sayısı hem de personel sayısının artmasıyla birlikte katılım bankalarının aktif gelişimi ve sektör içindeki payı da yükselmiştir. 2010-2020 yılları arasında bankacılık sektörü ve katılım bankalarının toplam aktifler miktarı, bankacılık sektörü içinde katılım bankalarının aktif sektörel payı ve katılım bankalarının toplam aktif değişimine ait veriler Tablo 10'da sunulmuştur.

Tablo 10. Katılım Bankalarının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı

Yıllar	Bankacılık Sektörü Toplam Aktifler (Milyon TL)	Katılım Bankaları Toplam Aktifler (Milyon TL)	Katılım Bankaları Toplam Aktif Değişim (%)	Katılım Bankaları Toplam Aktif Sektörel Payı (%)
2010 (Aralık)	1.006.667	37.882	-	3,8
2011 (Aralık)	1.217.695	56.148	48,2	4,6
2012 (Aralık)	1.370.690	70.279	25,2	5,1
2013 (Aralık)	1.732.401	96.075	36,7	5,5
2014 (Aralık)	1.994.329	104.319	8,6	5,2
2015 (Aralık)	2.357.432	120.183	15,2	5,1
2016 (Aralık)	2.731.037	132.874	10,6	4,9
2017 (Aralık)	3.257.842	160.136	20,5	4,9
2018 (Aralık)	3.867.426	206.931	29,2	5,4
2019 (Aralık)	4.490.818	284.459	37,5	6,3
2020 (Kasım)	6.122.563	443.722	56	7,2

Kaynak: BDDK (2020) verileri ile hazırlanmıştır (<https://www.bddk.org.tr/BultenAylik>, Erişim Tarihi 02.01.2021).

Tablo 10'da görüldüğü üzere, 2010 yılı aralık ayı sonunda bankacılık sektörünün aktifler toplamı 1.006.667 Milyon TL ve katılım bankalarının aktifler toplamı ise 37.882 Milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Bu tarihten itibaren 2020 yılı kasım ayı sonuna kadar hem bankacılık sektörünün hem de katılım bankalarının aktifler toplamı her yıl artış göstermiştir. 2020 yılı kasım ayı sonunda bankacılık

sektörünün aktifler toplamı 6.122.563 Milyon TL'ye ve katılım bankalarının aktifler toplamı da 443.722 Milyon TL'ye ulaşmıştır. Fakat 2010-2020 yılları arasında katılım bankalarının aktifler toplamı her yıl sürekli artmasına karşın sektör içerisindeki payı bazen artış kaydedip bazen de azalmıştır. Bu oran 2010 yılında %3,8 iken 2020 yılında %7,2'ye kadar yükselmiştir. Ayrıca katılım bankalarının toplam aktifleri 2011 yılında bir önceki yıla göre %48,2 oranında artış göstermiştir. Bu oran 2010-2020 yılları arasında %8,6 ile %56 arasında değişim göstermiştir. Bu veriler ışığında katılım bankalarının bankacılık sistemimizde gün geçtikçe daha fazla yer aldığı söylenebilir.

2.2.4 Katılım Bankalarınca Sağlanan Konut Finansman Yöntemleri

Katılım bankaları konvansiyonel bankaların sağladığı temel bankacılık hizmetleriyle birlikte mevzuata uygun diğer bankacılık hizmetlerini de müşterilerine sunmaktadır. Katılım bankaları bu bankalardan farklı olarak fon toplama ve fon kullandırma yöntemleri ile ön plana çıkmaktadır. Özellikle müşterilerin finansman ihtiyaçlarını nakit olarak değil de ihtiyaca konu olan malı ve hizmetleri bireylere faizsiz bir şekilde sağlamasıyla geleneksel bankalardan fon kullandırma bakımından ayrılmaktadır. Bu yöntemlerin esasını faizsizlik prensibi oluşturmaktadır.

Katılım bankaları cari hesaplar ve kâr ortaklığına dayalı katılım hesaplarıyla topladıkları fonları ihtiyaç sahibi işletmelerin kullanımına; ortaklığa dayalı veya malın satın alınması, kiralanması gibi pek çok şekilde sunmaktadır. Katılım bankaları bu fonları sağlarken belirsizlik durumuna sahip ve faiz içeren işlemler ile İslam dinine göre haram olan sektörlerle yer vermeme prensibiyle hareket etmektedir. Bu amaç doğrultusunda katılım bankalarında müşterilerin ihtiyacını karşılamak için zamanla çeşitli fon kullandırma yöntemleri ortaya çıkmıştır. Genelde katılım bankaları müşterilerinin ihtiyaç duyduğu konut finansmanını murabaha, muşareka, sukuk, icara ve istisna yöntemlerini kullanarak sağlamaktadır.

2.2.4.1 Murabaha Yöntemi ile Konut Finansmanı

Murabaha kelimesi sözlükte "artma" manasına gelmekte ve terim olarak bu sözcük "satın alınan malın alış fiyatına veya maliyetine bir miktar kâr ekleyip satılması" anlamını ifade etmektedir (Bayındır 2005: 76-77). Murabaha, çeşitli aktif varlıkların katılım bankaları tarafından satın alınarak maliyetine kâr marjının eklenip

müşterilere satıldığı bir sözleşmedir. İslami finasta en fazla kullanılan sözleşme türü murabahadır (El Tiby 2011: 47). Ülkemizde 1985'ten günümüze kadar katılım bankaları tarafından sağlanan finansmanın %90'dan fazlası murabaha yöntemi ile sağlanmıştır. Bu oran 2009 yılı sonunda yaklaşık olarak %98'e ulaşmıştır (Canbaz 2016:193). Bu oran dünyada yaklaşık %95 civarındadır (Bayındır 2005: 77).

Murabaha yöntemi İslami anlamda basit bir satış işlemi olup satıcının maliyet ve kâr miktarını alıcıyla net bir şekilde paylaşmasıyla diğer satış yöntemlerinden ayrılır. Kâr gerçekleştiği zaman ödeme nakit veya tarafların sözleşme ile anlaştıkları vadelerde gerçekleştirilir (Usmani 2002: 65–66). Bu yöntem hizmet, sanayi ve ticaret alanında faaliyette bulunan işletmelerin işlerini yürütebilmeleri adına ihtiyaç duydukları makine, hammadde ve yarı mamul gibi somut ürünlerin, üçüncü kişilerden nakit alınarak başvuran müşterilere vadeli bir şekilde satılmasıyla gerçekleştirilmektedir (Kaya vd. 2012: 87). Böylece faizsiz bir şekilde üretim desteklenmekte ve dış ticarete finansman imkânı sağlanmaktadır. Ayrıca bu yöntemden İslam dinine göre haram olan ürünler için ve döviz, nakit ile kredi ödemesi gibi durumlarda faydalanılamaz. Katılım bankaları Murabaha yöntemi ile kurumsal ve bireysel finansman ihtiyaçlarına şu şekilde cevap vermektedir:

Kurumsal Finansman Desteği: Bu destek türü ile ticaret, sanayi ve hizmet gibi alanlarda faaliyette bulunan işletmelerin ihtiyaç duyduğu makine, teçhizat, hammadde, yarı mamul ve mamul gibi ürünler katılım bankaları tarafından üçüncü şahıslardan nakit satın alınarak talep eden müşterilere vadeli satılır. Müşteriler satın alınacak malın kalitesini, nakit fiyatını ve ürünü satan firma gibi bilgileri belirleyebilme hakkına sahiptir. Söz konusu mal katılım bankası tarafından müşterisi namına satın alınır. Daha sonra banka müşteri ile anlaştığı bir oranda ürünün maliyetine kâr ekleyerek anlaşılan vadede bu ürünü müşterisine satar (Kaya 2013: 54). Kurumsal finansman desteği olarak mevzuatımızda yer alan bu yöntem uluslararası bankacılık literatüründe "murabaha" olarak bilinmektedir.

Bireysel Finansman Desteği: Katılım bankaları bireysel müşterilerinin ticari niteliğe sahip olmayan malları için taşıt, konut ve ihtiyaç finansmanı ile bireysel finansman desteği sunmaktadır. Bu yöntemde katılım bankası alınacak varlığın bedelini doğrudan varlığı satanın hesabına aktarır. Daha sonra katılım bankası

müşterisine, varlığın bedeline belli bir miktar kâr eklemek suretiyle malı vadeli satar. Bu yöntem fon kullandırması bakımından murabaha yönteminin bir türüdür (Kaya 2013: 55).

Murabaha yöntemi kullanılarak sağlanan konut finansmanında müşteri katılım bankasına istediği konut için başvuruda bulunur ve banka söz konusu konutu satıcıdan peşin alıp belirli bir oranda kâr ekleyerek taksitle müşterisine satar.

Murabaha yönteminde konut finansmanı talebinde bulunan kişinin onay işlemleri tamamlanınca, banka personeli kişiyi telefonla arayıp katılım bankası adına kişinin konutu satın alması için tüketiciye sözlü vekâlet verir. Yani kişi banka vekâletiyle banka adına konutu satın alır (Akpola 2018: 42).

Katılım bankaları tarafından bu yöntem uygulanırken konutun bedeli, bankaya ödenecek kâr payı tutarı, masraflarla birlikte toplam ödeme miktarı, ödeme vadesi gibi konular sözleşmede açıkça belirtilir. Ayrıca katılım bankasının faizsiz esaslar doğrultusunda bu yöntemi uygulayabilmesi için konutun fiziki olarak mevcut olması ve katılım bankasının satıcıdan konutu peşin satın aldıktan sonra müşterisine vadeli bir şekilde satması gerekir. Katılım bankalarınca konut finansmanında en fazla kullanılan yöntemlerden biri murabaha yöntemidir.

2.2.4.2 Muşareka Yöntemi ile Konut Finansmanı

Arapçada şerik kelimesinden türeyen muşareke kelimesi dilimizde ortaklık anlamına gelmektedir. Muşareke, faaliyetin gerçekleştirilmesi adına tarafların eşit veya farklı miktarda sermaye koyarak kurduğu ortaklıktır. Bu yöntemde kâr oranı taraflarca karşılıklı anlaşma esaslarına göre düzenlenir ve oran sermaye miktarına bağlı olabildiği gibi sermaye miktarından farklıda olabilir. Muşareke yöntemi özel bir konuda uygulanabildiği gibi meşru olan her türlü faaliyette de uygulanabilmektedir (Tunç 2016: 145).

Muşaraka sözleşmesi, proje yönetimiyle sermaye yatırımının bir araya gelmesini sağlayan çok boyutlu bir akitir. Bu yöntem ile pek çok kişinin emeklerini ve sermayelerini birleştirerek oluşacak kâr ve zarara ortak olmayı kabullenmesi, tarafların benzer birtakım hak ve sorumluluk taşıması sağlanmaktadır (Askari, Iqbal ve Mirakhor 2015: 192-193). Bu yöntem emek ve sermayeye dayalıdır. Faaliyetten

önce üzerinde anlaşılan oran ortaklığa girilmesi için önemli bir etken olup eşit sermayeye farklı kâr payı veya farklı sermayeye eşit kâr payı verilebilmektedir.

Muşaraka işlemleri faizsiz bankacılıkta, müşterileri tanımaya ayrılması gereken araştırma masraflarının yüksekliği (Khan 1994: 54) ve bankanın karşı karşıya kalabileceği yüksek iş riskinden dolayı (Özgür 2007: 62) çok fazla tercih edilmemektedir.

Muşaraka yöntemi ile katılım bankası ve müşteri konutu mülkiyet esaslarına dayalı olarak ortaklaşa satın almaktadır. Bu uygulama ile Muşaraka sözleşmesinden ayrı olarak tüketicinin katılım bankasına bulunduğu satın alma vaadi, anlaşılan finansman dönemince peyder pey gerçekleştirilmektedir. Aylık ödemelerin yapılmasıyla tüketicinin konut üzerindeki payı artarken katılım bankasının payı da azalmaktadır. Ayrıca tüketici, katılım bankasının konut üzerindeki mülkiyet payı ile orantılı bir şekilde kira ödemelerini gerçekleştirmekte ve bu ödemeler finansman faaliyeti olarak bankanın gelirleri içerisinde yer almaktadır (Iqbal and Mirakhor 2011: 210).

Reel sektör içinde katılım bankaları doğrudan yer almaktadır. Konut finansmanı yalnızca bireylerin değil aynı zamanda büyük kurumlarında temel problemlerinden biridir. Katılım bankaları konut odaklı ihtiyacı karşılamak için büyük inşaat projelerine proje tamamlanana kadar ortak olmaktadır. Projeden elde edilen kâr ya da zarar, inşaat firması ve banka arasında sermayeleri oranında paylaştırılır. Bu yöntemde inşaat firması ve banka kesin bir kâr üzerinden anlaşma yapamaz veya kâr oranı önceden belirlenemez. Taraflar arasındaki ortaklık şu şekilde işlemektedir (Kurt 2019: 66-67):

- İnşaat firması projenin finansmanı için katılım bankasına başvurur
- Katılım bankası tarafından inşaat firmasının sunduğu proje ve firma analiz edilerek banka bünyesinde ilgili birimden onay alınır
- Projeyi sunan inşaat firması ile banka ortak bir firma kurar
- Ortak kurulan firma projenin tamamlanmasıyla konutları satışa çıkarır
- Satış ile elde edilen kâr ve zarar taraflar arasında paylaştırılır

2.2.4.3 Sukuk Yöntemi ile Konut Finansmanı

Sukuk bir hizmet, menfaat, mal, proje veya yatırımın varlığı üzerinde eşit değerdeki hisseleri temsil eden mali vesikalardır (Durmuş 2010: 143). Kira sertifikası, İslami tahvil, faizsiz bono, varlığa dayalı tahvil gibi İslami finans yöntemleri de sukuk şeklinde adlandırılmaktadır (Kallek 2008: 584).

Sukuk ticari bir malın menkul kıymetleştirilerek sertifikalar vasıtasıyla satılmasıdır. Bu sertifikaları alanlar ellerinde bulunan sertifika oranında mala ortak olurlar ve sertifikanın gelirleri de satın alanlara ait olur (Duramaz 2016: 42). Sukuklar üç veya altı aylık süreleri kapsayan likit varlıklardır. Bunlar ikincil piyasalarda tahviller gibi pazarlanamaz ve klasik borçlanma araçlarıyla pek çok benzerlik gösterirler. Böyle araçlar devletler tarafından daha fazla tercih edilmektedir. Hatta Malezya sukuku İslami devlet meselesi olarak görüp ilk kullanan devlettir (Piccinelli 2010: 32).

Kurumlar sukuk ihraç ederken maddi bir değeri olan menkul, gayrimenkul gibi sahip oldukları varlığı sukuk veren kurumalara satar. Bunun karşılığında sahip olduğu sukuk'u nakit şeklinde ülkeye getirir ve sukuk'u satan firmaya sukuk'un hangi amaçlar için kullanıldığına dair tüm detayları içeren bir rapor sunar. Yapılan işlemlerde cari döngü tamamlanınca bu kurumlar ihraç ettiği sukuk bonolarının iadesini yaparak buna karşılık sattığı varlığı geri alır (Başar 2016: 81-82).

Sukukun gerçek ticaret ve yatırım ürünlerine dayanması ve sukuk veren borçlunun o varlığın sahibi olması gerekir. Sukuk bir varlığa dayalı olması şartı ile bono ve tahvillerden bu yönüyle farklılaşmaktadır (Tunç 2016: 154–155).

Kurumların ihtiyacı olan fonlar neredeyse bütün faizsiz finans yöntemlerine uygulanabilen sukuk ile karşılanabilmektedir. Bu alanda en çok kullanılan sukuk türleri: İstisna Sukuk, Murabaha Endeksli Sukuk, Kâr–Zarar Ortaklığı Yatırımına Endeksli Sukuk, Risk Endeksli Sukuk, Selem Sözleşmesine Endeksli Sukuk ve Kiralama Endeksli Sukuk'tur (Tunç 2016: 154-157).

Sukuk yönteminde, toplanan fonların yeni bir projenin finansmanında kullanılması, başlamış bir projenin geliştirilmesi ya da bu fonların ticari faaliyetlerin finansmanında değerlendirilmesi amaçlanır. Kira sertifikaları yani Sukuk, finansman sağlama, belirli bir varlığa borçlanma gibi işlevlerle birlikte tasarruf sahiplerinin

konut sahibi olmalarını sağlayan bir yatırım aracıdır. Bu yöntemin diğer konut finansman yöntemlerinden farkı sermaye piyasalarından kaynağının sağlanmasıdır. Katılım bankaları büyük ölçekli konut projelerini finanse etmek için bünyelerinde yer alan Varlık Kiralama Şirketi aracılığıyla Sukuk ihraç ederler. Böylece konut projelerini gerçekleştirmek isteyen firmalara sermaye piyasaları aracılığıyla kaynak sağlanırken, tasarruf sahiplerinin birikimleri de faizsiz olarak değerlendirilir (Kurt 2019: 67).

2.2.4.4 İcara Yöntemi ile Konut Finansmanı

İcara katılım bankalarının bir varlığı satın alarak varlık üzerinde önceden anlaştığı ve belli periyotlarda tekrar değerlendirdiği oranlarla kiraya vermesidir. Bankanın bu kiredan elde ettiği gelir, konu olan mala sahip olması ve bu varlığın performansına dair risk aldığı için meşru sayılmaktadır (Esty 1999: 5). İcara, katılım bankalarınca müşterilerden gelen ekipman, bina vb. taleplerin satın alınarak uzun vadeli finansmanını sağlayıp, anlaşılan kira bedeli oranında talep edene kiraya verilmesidir (Özgür 2007: 64).

İcara yöntemi leasing kavramına karşılık gelmektedir. Bu yöntem murabahadan sonra katılım bankalarının sunduğu en önemli fon sağlama yöntemi olup daha çok sanayi alanında faaliyet gösteren işletmelere kullanılmaktadır. Üretimde verimliliği arttırma hedefiyle yeni ve gelişmiş teknolojiler içeren demirbaşların finansmanında genellikle bu yöntem kullanılmaktadır. Ayrıca yöntem vergi, esnek finansman, verimlilik ve enflasyona karşı koruma gibi konularda müşterilere avantajlar sağlamaktadır. İcara yönteminde kiralama tutarı amortisman giderleri karşılandıktan sonra bir miktar kâr payının eklenmesiyle belirlenmektedir (Temizel 2019: 118-119).

İcara üç şekilde uygulanabilmektedir. Birinci yöntem olan operasyonel kiralama ile banka müşterilerinin ihtiyacı olan bir varlığı satın alır, belli bir dönem ve bedel karşılığında kiraya verir. Anlaşılan sürenin sonunda mal bankaya geçer ve başka müşterilere banka tarafından kiraya verilebilir. İkinci yöntem de kiraya verilen varlık anlaşma süresinin sonunda istediği takdirde müşteriye devredilebilir. Son yöntemde ise müşteri nakit ihtiyacını karşılamak için bankaya varlığı satar ve bankadan bu varlığı kiralayıp malını kullanmaya devam eder (Tunç 2016: 148–149).

Klasik leasing sözleşmeleri İslami finans ilkeleriyle bağdaşmaz ve İslami kuruluşların icara yöntemine dayalı konut finansmanı uygulamaları bazı hususlarda konvansiyonel leasingden farklılaşır. Banka icara yöntemini uygularken müşteri tarafından talep edilen konutu satın alarak müşteriye kiraya vermekte ve kira süresinin bitiminde ayrı bir sözleşme imzalayarak söz konusu mülkiyetin devrini yapmakta veya konutu banka müşterisine hibe etmektedir (Ayub 2007: 290).

2.2.4.5 İstisna Yöntemi ile Konut Finansmanı

İstisna kelime olarak Arapçada sanat ve maharet sonucu bir şey üretmek anlamına gelir ve belli bir ücret karşılığında özellikleri önceden belirlenen bir ürünün imalatı için sanatkârla sipariş veren arasında yapılan sipariş sözleşmesidir (Durmuş 2011: 74). İstisna özellikleri belirlenmiş ve gelecekte inşa edilecek veya üretilecek bir ürünün fiyatının başta belirlenerek satın alınmasıdır. Bu yöntem, malın ve ücretinin gelecekte verilmesiyle Selem'den farklılaşır. Zira Selem yönteminde malın ücreti iş başında ödenirken mal ileri bir tarihte teslim alınmaktadır (Zarqa 1997: 232-233). Ayrıca İstisna yönteminde ödeme alıcı tarafından taksitler halinde yapılabildiği gibi satıcı da malı parçalar halinde teslim edebilir. Sözleşmede yer alan işin veya malın bedeli nakit ödenebildiği gibi firmanın hak edişlerine veya teslim tarihine göre de ödemesi yapılabilir (Temizel 2019: 120).

İstisna yöntemi, inşaat firmalarının yarım bıraktığı kooperatiflerin tamamlanması ya da konut üretimi için maket üzerinden vadeli veya nakit satış yapılarak ihtiyaç duyulan finansmanın temini için çok fazla tercih edilir (Aktepe, 2012). Yapımı ve temini uzun süren köprü, yol vb. yatırımlarda ve uzun süreli finansman gerektiren işlerde daha çok bu yöntemden faydalanılır (Temizel 2019: 119).

İslami finans kuruluşları paralel istisna yöntemini kullanarak inşası yapılmayan konutların finansmanını sağlamaktadır. Bu yöntem ile kuruluş yüklenici pozisyonunda yer alarak müşterisi ile belirli bir bedel karşılığında vadeli olarak konut üretimi için ilk İstisna sözleşmesini yapar. Daha sonra nakit ödeme karşılığında, ilk sözleşmede yer alan özellikleri taşıyan konutu yapması için bir başka yüklenici firma ile ikinci (paralel) bir İstisna sözleşmesi yapar (Çekin 2018: 46).

2.2.5 Türkiye'de Katılım Bankalarının Konut Finansmanındaki Rolü

Katılım bankaları dini hassasiyetleri nedeniyle konvansiyonel bankalardan kredi kullanmak istemeyen kişilerin ihtiyaç duyduğu finansmanı faizsiz esaslar üzerine sağlamaktadır. Katılım bankaları hem dünyada hem de ülkemizde faizsiz finans alanında çeşitli uygulamalarla müşterilerine hizmet vermektedir. Bu alanlardan biri de konut finansmanıdır. Ülkemizde katılım bankaları konut finansmanına yönelik uyguladığı politikalar ile sektörün önemli finans kuruluşları haline gelmişlerdir. Özellikle kamu katılım bankalarının sektör içinde yer almasıyla birlikte katılım bankalarının konut finansmanındaki payı artmıştır. Ayrıca gelecekte bu oranın daha fazla artacağı düşünülmektedir.

Tablo 11. Bankacılık Sektörünün Konut Kredisi Gelişimi ve Katılım Bankalarının Payı (Milyon TL, 2010-2020)

	Konut Kredisi Hacmi Dağılımı (Milyon TL)		Katılım Bankalarının Konut Kredilerinde	
Dönem	Bankacılık Sektörü Toplamı	Katılım Bankaları	Sektör Payları (%)	Önceki Yıl Aynı Döneme Göre Değişimi (%)
2010 (Aralık)	60.794	3.320	5,46	-
2011 (Aralık)	74.588	4.965	6,66	49,55
2012 (Aralık)	86.042	6.558	7,62	32,08
2013 (Aralık)	110.286	9.079	8,23	38,44
2014 (Aralık)	125.750	10.884	8,66	19,88
2015 (Aralık)	143.537	12.022	8,38	10,46
2016 (Aralık)	163.899	11.664	7,12	(-2,98)
2017 (Aralık)	191.534	13.150	6,87	12,74
2018 (Aralık)	188.108	12.550	6,67	(-4,56)
2019 (Aralık)	199.145	13.236	6,65	5,47
2020 (Mart)	211.141	15.817	7,49	19,5
2020 (Haziran)	233.938	19.083	8,16	20,65

Kaynak: TKBB, <https://www.bddk.org.tr/BultenAylik> (Erişim Tarihi 23.09.2020).

Tablo 11'de görüldüğü üzere, 2010 yılı sonu itibariyle bankacılık sektörünün toplam konut kredisi hacmi 60.794 Milyon TL olup bu tutarın 3.320 Milyon TL'si katılım bankaları tarafından finanse edilmiştir. 2010-2020 yılları arasında bankacılık sektörünün konut kredisi hacmi 2018 yılı hariç hep artış göstererek 2020 Haziran sonu itibariyle 233.938 Milyon TL'ye ulaşmıştır. Katılım bankalarının bu dönemde

sağladığı konut kredilerinin hacmi 2016 ve 2018 yılı hariç sürekli artarak 2020 Haziran sonu itibariyle 19.083 Milyon TL'ye ulaşmıştır.

Katılım bankalarının sağladığı konut kredilerinin hacmi önceki yıl aynı döneme göre %5,47 ile %49,55 arasında değişen oranlarda artış göstermesine karşın 2016 yılında %2,98 ve 2018 yılında %4,56 oranında azalış göstermiştir. Ayrıca katılım bankalarının 2010 yılında konut finansmanındaki sektör payı %5,46 iken bu oran 2010-2020 yılları arasında bazen artış bazen de azalış göstererek 2020 yılı haziran ayında %8,16'ya yükselmiştir.

2.3 Elbirliği Sistemi Tarafından Sağlanan Konut Finansmanı

Bankacılık sektöründe yer alan konvansiyonel bankalar ve katılım bankaları, bireylerin konut ihtiyacını karşılamaları için gerekli finansmanını sağlamada önemli bir potansiyele sahiptir. Bu bankaların konut finansmanına yönelik politikaları güncel şartlara göre değişkenlik göstermektedir. Ülkemizde varlığını bazı dönemlerde gösteren enflasyonist ortam ve faiz oranlarında yaşanan artış, bu bankaların finansman oranlarının da artmasını beraberinde getirmektedir.

Konut finansman oranlarının yükselmesi bireylerin konut borçlanma maliyetlerinin ve ödeme riskinin artmasına sebep olmaktadır. Bu durum tüketicileri daha uygun maliyetli finansman modeli arayışına yöneltmektedir. Ayrıca bankacılık sisteminde kredi notu düşük görünen, konut edinimi için hiç peşinata sahip olmayan veya faiz hassasiyeti bulunan tüketicilerin varlığı da bankacılık sektörüne alternatif bir sistemin gerekliliğini ortaya koymaktadır. Özellikle son yıllarda artan risk ortamı ve yaşanan kaynak problemi bankaların kredi vermede isteksiz davranmalarına neden olmaktadır. Bu durum alternatif finansman modellerine olan ihtiyacı gün geçtikçe arttırmaktadır.

Konut inşaat şirketleri tarafından sunulan vadeli satışlar, arkadaş ve yakın akraba yardımlaşması ile sağlanan finansman da sorunun çözümünde yeterli olamamıştır. Bu ihtiyacı karşılamaya yönelik geliştirilen sistemlerden biri de toplumsal dayanışma esaslı, tasarrufa dayalı, faizsiz finansman modeli olan elbirliği sistemidir. Sistem ülkemizde ilk olarak 2005 yılında bir firma tarafından uygulanmış ve zamanla sisteme olan talep artmıştır. Artan talebi karşılamak için pek çok yeni

firmanın faaliyete başlamasıyla sektör, konut finansmanında önemli bir yer edinmiştir.

2.3.1 Elbirliği Sistemi ve İşleyişi

Elbirliği sistemi kooperatifçiliğe benzeyen faizsiz bir finansman sistemidir. Kooperatifler ortak ihtiyaçların üyeler tarafından dayanışma usulünde giderilmesi gibi sosyal faydalar ile toplu üretimle maliyetlerin düşürülmesi açısından ekonomik birtakım faydalar da sağlamaktadır. Bu sistem yardımlaşma (imece usulü) ile bireylerin konut sahibi olmasına olanak tanınması açısından kooperatifçilik veya kooperatifçiliğin farklı bir türü olarak ifade edilebilir. Yardımlaşma ve dayanışma modeli ile sistem organize edilmektedir. Sistemi organize eden firmalar, tüketicilerin konut edinmeleri için kendi öz kaynaklarından veya ikincil piyasalardan kredi temini sağlamamaktadır (Ergüven, Kaya 2016: 25). Bu yönüyle sistem, bankalar tarafından sağlanan konut kredileri ve ipotekli konut finansman sistemlerinden farklılaşmaktadır.

Elbirliği sistemi bayanlar arasında altın günleri gibi birtakım günleri model olarak geliştirilen faizsiz bir finansman sistemidir. Konut edinimi açısından elbirliği sistemi, konut sahibi olmak isteyen bireylerin bir araya gelerek karşılıklı dayanışma çerçevesinde birikimlerini sisteme dâhil etmesiyle işlemektedir. Yani katılımcıların parası bir havuzda toplanmaktadır. Ayrıca grup üyeleri hem fon talep eden ve hem de fon arz eden aynı kişilerden oluşmakta ve birbirlerinin finansmanında rol oynamaktadırlar.

Konut sahibi olmak isteyen kişiler ilk olarak organizasyon şirketi tarafından belirli bir gruba dâhil edilirler. Firmalar kişilerin ödeme gücüne göre grupları oluştururlar. Organizasyon şirketi grup üyelerinin birikimleri ve belirli periyotlarda yaptıkları ödemeleri, belirlenen ödeme takvimi doğrultusunda grup üyelerinin konut edinimi için finanse ederler. Bu işlemi yapan aracı kurumlar yapılan işlem karşılığında belirli bir organizasyon ücreti alırlar. Organizasyonu yapan işletmeler müşterinin gelir durumu ve ödeme gücüne göre kefil veya ipotek talebinde bulunabilirler. Ayrıca katılımcılardan taksitler için senet alınması, gayrimenkule haciz konması ve tüketicinin borcu bitene kadar Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK) sigortası yaptıрма zorunluluğunda bulunması gibi bazı güvenceler de

alınabilmektedir. Alınan bu güvencelere karşı finansmanın sağlanmasına yönelik bazı firmalar tarafından banka teminat mektubu verilebilmektedir. Ayrıca firmalar konut için sağlayacakları finansmanı müşterinin kendisine değil satın alınan konutun sahibine yapmaktadırlar.

Elbirliği sisteminde firmaların sunduğu vade seçenekleri çok çeşitli olmakla birlikte sektörde 360 aya kadar vade imkânı sunulmaktadır. Firmalar ödeme güçlüğü çeken müşterilerine belli sayıda taksit dondurma veya taksit miktarını düşürme, sistemden çıkabilme gibi birtakım kolaylıklar sağlamaktadır. Genelde firmalar taksit dondurma ve taksit miktarını düşürme gibi durumlarda finansmanın teslimini ileri bir tarihe ertelemekte ve sistemden çıkmak isteyenlerin yaptıkları toplam ödeme miktarını da katılım ücreti hariç herhangi bir kesinti yapmadan ödemektedirler. Katılım ücretinin geri ödenmesi hususunda firmalar arasında farklı uygulamalar bulunmaktadır.

Bankacılık sisteminde olduğu gibi bu sistemde peşinat şartı yoktur ve kişiler özellikle yüksek faiz ortamlarında bankalara göre çok daha düşük maliyetlerle finansmana sahip olabilmektedir. Ayrıca firmalar müşterilerine finansmanın teslimi için çekilişli sistem, vade ortası sistem gibi pek çok seçenek ile hitap etmektedir. Günümüzde elbirliği sistemi ile konut, işyeri ve arsa gibi her türlü gayrimenkulün yanında araç edinme imkânı da sunulmaktadır.

Elbirliği modelinde yer alan işletmelerin fon kaynakları şu şekilde sıralanabilir (Korkmaz 2019: 39-41):

1. Organizasyon ücreti (katılım payı/çalışma bedeli): Her katılımcıdan sisteme katılma payı olarak belirli bir oranda alınan ücrettir.

2. Tasarruf ödemeleri: Müşterilerin kendisine uygun seçtiği finansman modeli için verdikleri peşinat, taksit ve ara ödemelerin oluşturduğu fondur. Eğer müşteri sistemden çıkarsa yatırmış olduğu peşinat, taksit ve ara ödemelerin toplamı belirli bir süre içinde kendisine iade edilir.

3. Kira yardımı/bedeli ödemeleri: Müşterilerin finansmanını aldıktan sonra taksitlerinin arttırılması veya finansmanını almadan önce taksitlerinin azaltılmasıdır.

4. Ek kaynaklar: Sistemdeki kaydını donduran veya sistemden ayrılan müşterilerin tasarruflarının, firma tarafından belirli bir dönem değerlendirilerek gelir elde etmesidir.

Sistem, uygulayıcı firmalar tarafından "Elbirliği Sistemi" şeklinde ifade edilmiş olmasına karşın sistemin adlandırılması ile ilgili birtakım görüş ayrılıkları bulunmaktadır. İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırma Merkezi (İSEFAM) ve BDDK tarafından gerçekleştirilen çalıştayda bu sistemin adı "Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi" şeklinde tanımlanmıştır. Fakat bu adlandırma firma tarafından konutun ipotek edilme şartını yansıtmadığı gerekçesiyle eleştirilmiştir. Adlandırmaya dair: "Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi", "İpoteğe Dayalı Paylaşım Faizsiz Finansman Modeli", "Yapı Tasarruf Sistemi", "Tasarruflu Yapı Tasarrufu Sistemi", "Tasarrufa Dayalı Yardımlaşma Usulü Finansman Modelleri" ve "Tasarrufa Dayalı Gayrimenkul Edindirme Yönetimi" gibi birtakım öneriler sunulsa da sorun çözülememiştir (Birsin, Ötegeçeli 2019: 91-93).

Gayrimenkul finansmanı ve özellikle de konut finansmanına yönelik alternatif bir model olarak uygulanan tasarrufa dayalı faizsiz finansman modelinin bir gölge bankacılık uygulaması olduğu düşünülmektedir. Bu sistem bankacılık sektörüne yönelik yapılan düzenlemelerin ve denetimlerin dışında bırakılmıştır. Ülke ekonomisi bakımından değerlendirildiğinde bu durum potansiyel birtakım risklere sahiptir. Konu ile ilgili yetkili otoritelerin özellikle lisanslama ve denetim konularında gerekli düzenlemeleri yapması gerekmektedir (Okur vd. 2018: 384). Kamu tarafından elbirliği sistemine dair düzenlenen bir mevzuatın olmaması, devlet denetimi ve güvencesinin bulunmayışı bu sistemin bir dezavantajı olarak görülmüştür. Fakat yapılan yasal düzenlemeyle bu dezavantaj ortadan kalkmıştır.

2.3.2 Elbirliği Sisteminin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi

Tasarrufa dayalı finansman modeli kurumsal olarak ilk defa İngiltere'de 1775 yılında Yapı Tasarruf Sandıkları (YTS) adı ile faaliyete başlamıştır. On dokuzuncu yüzyıla gelindiğinde diğer ülkelerde de buna benzer birtakım uygulamalar yaygınlaşmaya başlamıştır. YTS'ler 1831 yılında Amerika'ya, 1855'te Güney Afrika'ya, 1858'de Avustralya'ya girmiş ve en başarılı uygulandığı kabul edilen ülkelerden biri olan Almanya'ya ise 1885 yılında girmiştir. 1950'lerden sonra YTS'ler

Avrupa'da yaygın olarak kullanılmıştır. Konut edinmek isteyen bireylerin belirli bir hesaba yapacağı düzenli ödemeler ile tasarruf yapmasının sağlanması ve bu tasarrufun kararlaştırılmış bir seviyeye ulaşması halinde kişinin kredi hakkının doğması bu sandıkların ana düşüncesini oluşturmuştur. Sahip oldukları yapı itibariyle bankalara benzeseler de bu sandıklar banka statüsünde değerlendirilmemişlerdir. Almanya'da faaliyetlerini bankacılık denetleme kuruluşlarının gözetimi altında sürdürmüşlerdir. Ayrıca Arjantin, Hollanda ve Fransa gibi ülkelerde faizsiz YTS modelleri bulunmasına karşın, İsviçre, Avusturya ve Almanya gibi ülkelerde katılımcılara faiz ödemesi yapan YTS modelleri de bulunmaktadır (Birsin, Ötegeçeli 2019: 87).

Yapı Tasarruf Sandıkları topladıkları tasarrufların konut alanında kullanılması için kişilere verilmek üzere faaliyet göstermişlerdir. Yani konut alanında faaliyette bulunmaları esası vardır ve konut edindirme dışında kredi verme hizmetleri sınırlandırılmıştır (Schiebel 1991: 277).

2.3.3 Türkiye'de Elbirliği Sisteminin Gelişimi

Türkiye'de Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi veya yaygın kullanım şekliyle Elbirliği Sistemi, içinde barındırdığı yardımlaşma ana düşüncesinden hareketle Yapı Tasarruf Sandıkları'na benzetilmiştir. Türkiye'de uygulanan sistem, faizsiz olması ve bir süre yasal düzenlemeye tabi olmaması bakımından diğer ülke uygulamalarından farklılaşmıştır.

Türkiye'de özel idare ve belediyelere tasarruf sandığı açma yetkisi 1930 yılında 1711 sayılı Kanunun birinci maddesi ile verilmiştir. Bu yasanın çıkması ile "Emniyet Sandığı" kurulan ilk sandık olmuştur. 1950'li yıllarda batılı tarzda YTS kurma fikri Alman YTS'lerin örnek alınması suretiyle başlamış ve 1951 yılında bu konuda Emlak Bankası'nın kuruluş mevzuatı değiştirilmiştir. Emlak Bankası kredi talebinin karşılanabilmesi için yatırılması gereken tasarrufun bir yıl bankada bekletilmesini zorunlu tutmuştur. Sistem 1963 yılına kadar sürdürülmüş ve 1980 ile 1995 yıllarında yapılan birtakım düzenlemelerle muhafaza edilmeye çalışılmıştır. Fakat devlet kontrolünde oluşturulan bu fonların bütçe açıklarını kapatmada kullanılması, tasarruf miktarının az olması ve enflasyon gibi nedenler uygulamanın başarılı olmasını engellemiştir. Türkiye'de ilk defa 1980'li yıllarda kurucuları

tarafından "Elbirliği" şeklinde adlandırılan bir sistem ortaya çıkmıştır. Bu firmalar otomobil edinmek isteyen kişilerin tasarruflarını, yardımlaşma esası temelinde ortak bir havuzda toplayarak bireyleri araç sahibi yapmak düşüncesiyle kurulmuştur. Bayanlar arasında yapılan altın günü modeli örnek alınarak grup içinde yapılan kurallar ile tasarruflar katılımcılara verilmiştir. Bu sistem 1990'lı yıllarda birtakım firmalarca "sıra ile otomobil sahibi etme" düşüncesinden hareketle ticari açıdan tekrardan organize edilmiştir (Birsin, Ötegeçeli 2019: 88).

Ülkemizde mortgage benzeri İpotekli Konut Finansmanı (İFK) sağlanması için 2007 yılında 5582 sayılı Kanun çıkarılmıştır. Bu yasanın çıkması ile konuta olan talep artmış ve otomobil finansmanı için gruplar şeklinde organizasyon yapan firmalar konut finansmanını da hizmetlerinin arasına eklemişlerdir. Yani elbirliği modeli ile otomobil sahibi yapan firmalar bu sistemi konut alanına da uygulayarak faaliyet çeşitliliğini arttırmışlardır (Ergüven, Kaya 2016: 25).

Türkiye'de Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi'nde faaliyet gösteren firma sayısı 1991 yılından 2016 yılına kadar 2 iken bu sayı 2016-2018 yılları arasında 4 firmanın daha sektöre girmesiyle 6'ya ulaşmıştır. Sektör 2019 yılı haziran ayı itibariyle Türkiye genelinde 239 şubeye ulaşmıştır. Ayrıca bu firmalar herhangi bir yeterlilik ve lisans belgesi şartına tabi tutulmadan kurulabilmekte, sermaye yapıları farklı olabilmekte ve ticaret siciline kayıtlarının emlak müşavirlik şirketi şeklinde olduğu görülmektedir (Yazıcı 2019: 227-228).

Ülkemizde son yıllarda kredi oranlarında yaşanan artış bankalar tarafından sağlanan konut finansman maliyetlerinin de artmasına neden olmuştur. Bankaların azalan kaynaklar, oluşan faiz baskısı ve geri ödemelerde yaşanabilecek riskler nedeniyle kredi vermede isteksiz davranmaları, tüketicilerin elbirliği sistemini daha fazla tercih etmesine neden olmuştur. Gerek bu ihtiyacı karşılamak ve gerekse yasal düzenlemelerin eksikliğini fırsata çevirmek isteyen firmalar son iki yıl içerisinde hızla sektörde yerini almaya başlamıştır.

Türkiye'de elbirliği sisteminde faaliyet gösteren firma sayısı 2018 yılına kıyasla hızla artarak 2020 yılı eylül ayı itibariyle 35'e yükselmiştir. Bu tarihe kadar faizsiz otomobil ve konut finansmanı sisteminin yasal alt yapısı henüz bulunmamaktaydı. Fakat BDDK tarafından başlatılan yasal mevzuatın 2020 yılı

sonuna kadar hazırlanması sektör içerisinde bir beklentiye yol açmıştır (www.aa.com.tr, 05.12.2020). Ayrıca sektöre yönelik olarak, BDDK'nın elbirliği sisteminde yer alan firmalardan sadece "likidite formu" adıyla haftalık rapor istemesi ve firmaların sunduğu raporların gerçeği ne kadar yansıttığının bilinmemesi, sektörde yer alan şirketlerin ödeme havuzundan para kullanması ve teslimatlarda yaşanan erteleme problemlerinin henüz açığa çıkarılmamış olması yönünde birtakım görüşler bulunmaktaydı (www.emlakkulisi.com, 23.10.2020). Bu ve benzeri problemler ancak sistemin yasal mevzuat ile hukuki bir alt yapıya kavuşması sonucu aşılabilirdi. Böylece kişilerin sisteme olan güvenci artacak ve bu durum sistemin daha fazla tercih edilmesini de beraberinde getirebilecekti.

Türkiye'de hızla kontrolsüz büyüyen bu sektörün vatandaşları mağdur etmemesi adına 04.03.2021 tarih ve 7292 sayılı "Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" ile yasal düzenleme yapılmıştır. Yapılan bu düzenleme ile ülkemizde faaliyette bulunan Tasarruf Finansman Şirketlerinin denetimi 6361 sayılı "Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu" ile BDDK'ya geçmiştir. Söz konusu 7292 sayılı Kanun ile tasarruf finansman şirketleri için sermaye şartı getirilerek bu tutarın en az yüz milyon TL olması istenmiştir. Ayrıca kanunda bu şartı tek başına veya birleşme yoluna giderek karşılayamayan firmaların tasfiye sürecine gireceği belirtilmiştir. Kanunun yürürlüğe girdiği 7 Mart 2021 tarihinden itibaren firmalara bir ay süre verilerek firmalardan gerekli bilgi ve belgelerle kanun hükümlerine intibak etmek veya tasfiye olmak üzere BDDK'ya başvuru yapmaları zorunlu kılınmıştır (www.resmigazete.gov.tr, 13.09.2021). Bu gelişmeler sonrası BDDK'nın 02.07.2021 tarih ve 31529 Mükerrer sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 01.07.2021 tarih ve 9647 sayılı kararıyla ve 6361 sayılı Kanunun geçici 7'nci maddesinin dördüncü fıkrası kapsamında 21 şirketin tasfiyesine karar verilmiştir (www.resmigazete.gov.tr, 14.09.2021). Ayrıca 8 firma da kendi isteği ile tasfiye kararı alınca sektörde yer alan firma sayısı 35'ten 6'ya düşmüştür (www.hurriyet.com.tr, 14.09.2021).

2.3.4 Elbirliği Sisteminde Konut Finansman Yöntemleri

Ülkemizde elbirliği sisteminde yer alan ve konut finansmanı sağlayan firma sayısı son 3 yılda hızla artmıştır. Sektörde firma sayısının artması bir rekabet ortamının doğmasına neden olmuş ve firmaları konut finansmanı için daha fazla müşteriye ulaşma arzusuna sevk etmiştir. Sistemin müşteri odaklı ve özellikle katılımcının ödeme gücüne göre uygulanabilirliğinin olması sektörde pek çok konut finansman modellerinin de ortaya çıkmasına neden olmuştur. Böylece neredeyse her firma kendi özelinde bir konut finansmanı modeli ile kişileri sisteme dâhil etmeye çalışmıştır.

Sistemde yer alan firmaların sunduğu konut finansman modelleri farklılıklar göstermesine rağmen temelde benzer niteliklere sahiptir. Ayrıca firmaların sunduğu pek çok konut finansman modeli uygulamasının aynı veya çok benzer olduğu halde farklı şekillerde adlandırıldığı görölmektedir. Temelde modeller arasında çekiliş uygulaması ile katılımcıların finansman sıralamasının farklılık göstermesi, peşinatl veya peşinatsız sisteme girilmesiyle sağlanan avantajlar veya dezavantajlar, ara ödemelerle teslimat tarihinin öne çekilmesi gibi birtakım faktörler farklılığa yol açmaktadır. Tüm firmalarda organizasyon veya katılım ücreti adıyla firmadan firmaya değişen oranlarda bir miktar para alınması sektörün ortak noktasıdır.

Elbirliği sistemine yönelik geliştirilen model sayısı fazla olmakla birlikte bu çalışmada literatürde en sık bahsedilen ve firmaların çoğu tarafından sunulan çekilişli yöntem ile vade ortası yöntem ele alınmıştır.

2.3.4.1 Çekilişli Yöntem

Çekilişli yöntemde, organizasyonu sağlayan firma tarafından oluşturulan 40, 60, 80, 100, 120, 160 ve 200 kişilik guruplara konut finansmanı talebiyle kuruma başvuran kişiler dâhil edilir. Grup sayılarının belirlenmesinde finansman tutarı değil kişilerin ödeyeceği taksit sayısı göz önünde bulundurulur. Yani 80 kişilik grupta yer alan katılımcıların finansman tutarları birbirlerinden farklı olabilir. Fakat bu grupta yer alan tüm katılımcıların ortak noktası taksit sayısının 80 ay olmasıdır.

Bu yöntem, grupta yer alan katılımcılara ait tasarrufların belirlenen dönemlerde noter huzurunda yapılan çekilişle katılımcıların talep ettiği finansmanın tahsis edilmesine dayanır. Grup üyeleri tasarruflarıyla birbirlerini finanse ederler.

Her ay ödenen taksitler bir havuza aktarılır ve o ay çekilişle belli olan bir üyeye sisteme girerken ihtiyaç duyduğu miktar ödenir. Yani her ay bir ye teslimatına (sisteme girerken talep ettiği finansmana) kavuşmuş olur.

ekilişli sistemde vade ortasına kadar her ay çekiliş yapılarak bir üyenin teslimatı yapılır. Vade ortasına gelindiğinde çekilişlerde hiç adı çıkmayan kalan tüm grup üyelerine teslimatları topluca yapılır. Örneğin 80 aylık bir grupta vade ortası olan 40. ayda teslimatı yapılmayan tüm grup üyelerine teslimatları yapılır.

Organizasyon firmaları ekilişli yöntemde, joker ye ve kira yardımı ödemesi şeklinde diğer yöntemlerde yer almayan iki çeşit uygulamaya sahiptir. Organizasyon firmaları bu yöntem ile oluşturdukları gruplarda gerekli olan grup yesi sayısına ulaşamayınca eksik kalan yelikleri joker adını verdikleri yelikler ile kendileri doldurmaktadır. Fakat bu joker üyeler ne bir ödeme yapmakta ne de bu üyelere firma tarafından teslimat yapılmaktadır. Teslimatını alan ye teslimatını aldıktan sonraki dönemlerde, aylık geri ödeme miktarına ek olarak kira yardımı ödemesi şeklinde bir ödeme daha yapmaktadır. Teslimata hak kazanmayan grup yeleri kira ödemesi yardımından faydalandırılarak katılımcılar arasında bir adalet sağlanmaya çalışılır. Böylece sonraki aylarda teslimatı hak eden kişilerin ilk aylarda teslimatını alan kişilerden daha az tasarruf etmesi sağlanır (ekin 2018: 56). Yani finansmana kavuşan grup üyelerinin aylık ödemeleri belirli bir oranda artarken finansmana kavuşmayan üyelerin aylık ödemeleri de azalmış olur. Bu oranın belirlenmesinde enflasyon oranları, kişinin talep ettiği finansman tutarı ve ödeme vadesi gibi pek çok faktör göz önünde bulundurulur.

2.3.4.1.1 Değer Artışlı Yöntem

Konut finansmanı için elbirliği sistemini tercih eden katılımcılar teslimatlarını ekilişli sistemler hariç kısa zaman içerisinde alamamaktadır. Katılımcıların talep ettikleri finansmanı alabilmeleri için belirli bir süre ödeme yapması gerekmektedir. Bu durum katılımcıların teslimatlarını alana kadar konut fiyatlarında yaşanan yükselişler sonucunda yine bir finansman problemi ile karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır. Değer artışlı sistem, teslimat miktarının konut finansmanı için yeterli olmaması problemine karşı katılımcıları güvence altına alma amacıyla geliştirilen bir modeldir.

Değer artışı sistem bazı firmalarca endeksli yöntem şeklinde de adlandırılmaktadır. Bu yöntem katılımcıların konutun değerinin yani tasarruf miktarının baştan belirlenmeden konut değer endeksine göre veya enflasyon oranına göre her ay belirlenerek, tasarruf miktarlarına bu artan veya azalan miktarların yansıtılması ile uygulanmaktadır (Dinç 2019: 99-100). Katılımcının aylık ödemesi gereken tutar Merkez Bankası tarafından her ay yayınlanan konut fiyat endeksi verileri emsal alınarak belirlenmektedir. Ayrıca katılımcılar bu yöntemde peşinat ödeyerek veya peşinat ödemediği sisteme giriş yapabilmekte ve çekiliş sonucuna göre katılımcılar ilk aylarda teslimatını alabilmektedir. Değer artışı sistem ile kişiler organizasyon vadesinin sonunu beklemeyi tercih ederlerse düşük taksit ödemeleri ile daha yüksek bir teslimata kavuşabilmektedir.

2.3.4.1.2 Kısaltılmış Vadeli Yöntem

Kısaltılmış vadeli yöntemde çekiliş uygulaması ile katılımcılar ilk aylarda teslimatlarını alabilmektedir. Diğer çekilişli sistemlerden farklı olarak bu modelde kira yardımlaşma ödemesi şeklinde bir uygulamaya yer verilmemektedir. Katılımcılar 40, 60, 80, 100, 120, 160 ve 200 kişilik gruplarda yer alabilmektedir. Teslimatını alan kişilerin taksitleri belirli bir oranda yükseltilerek sabitlenmektedir.

Katılımcının teslimatı alana kadar yaptığı ödeme miktarı teslimat miktarından düşülerek kalan miktarın belirlenen taksit tutarına bölünmesi ile kalan vade hesaplanmış olur. Bu uygulama ile katılımcının borcunu daha erken bir sürede bitirmesine imkân verilir. Ayrıca bu yöntem katılımcıların peşinat ödeyerek veya peşinat ödemediği sisteme giriş yapabilmesine ve peşinat ödemesi yapanların teslimatlarının öne çekilmesine olanak sağlamaktadır. Kısaltılmış vadeli yöntemde taksitlerin yarısını ödemiş halde kendisine çekiliş ile sıra gelmeyen tüm katılımcıların teslimatları birkaç ay içerisinde yapılır. Bu yöntemde sisteme katılım ücreti 6 aya kadar taksitlendirilmekte ve katılım ücretinin tamamının ödendiği ayın ertesinde katılımcının ilk çekiliş hakkı doğmaktadır. Ayrıca katılımcılara peşinat miktarı ödemesi için 12 aya kadar taksit seçeneği sunulmaktadır. Fakat bu seçeneği tercih edenlerin teslimatları da peşinat ödemesinin tamamlandığı süre kadar geç yapılmaktadır (Öztürk 2019: 48).

2.3.4.1.3 Kira Destekli Yöntem

Kira destekli yöntemde katılımcılar 40, 60, 80, 100, 120 kişilik gruplarda yer alabilmekte ve çekiliş uygulaması ile ilk aylarda teslimatlarını alabilmektedir. Taksitlerin yarısını ödediği halde kendisine çekiliş ile sıra gelmeyen tüm katılımcıların teslimatları vade ortasından sonraki ilk ay yapılır. Ayrıca bu yöntem katılımcıların peşinat ödeyerek veya peşinat ödemediği sisteme giriş yapabilmesine ve peşinat ödemesi yapanların çekilişe girme zamanının öne çekilmesine olanak sağlamaktadır. Katılımcıların teslimatları yapıncaya kadar aylık ödemeleri sabit iken, teslimat sonrasında bir miktar arttırılarak vade sonuna kadar yine sabit hale getirilmektedir (Öztürk 2019: 49-50). Taksit ödemelerine yansıtılan bu artış miktarı teslimatlarını geç alan katılımcıların aylık ödemelerinden belirli bir oranda kira desteği şeklinde düşülmektedir. Yani finansmanına erken kavuşan kişiler evlerini alıp kira ödeme durumundan kurtulmakta ve artan taksit ödemeleri ile henüz finansmanını alamayan grup üyelerine katkı sağlamaktadır. Bu uygulama ile üyeler arasında hakkaniyet sağlanmaya çalışılmaktadır.

2.3.4.2 Vade Ortası Yöntem

Vade ortası yöntem, sisteme giren üyeler arasında teslimat öncesi ve sonrası ödeme miktarının değişmesine neden olan kira yardımı gibi bir ödemenin olmadığı modeldir. Böylece sisteme giren katılımcılar ödemelerini her ay eşit miktarlarda yapabilmektedir. Bu yöntemde çekiliş uygulamasına yer verilmemektedir. Ayrıca bu yöntem çekiliş sisteminde eleştirilen teslimat tarihinin belirsizliği problemini de ortadan kaldırmaktadır. Katılımcılar ihtiyaç duydukları finansman tutarı için ödeyebilecekleri aylık taksit miktarını ve kaç ayda ödemek istediklerini kendileri belirlemekte ve teslimatlarını da vade ortasında almaktadırlar. Örneğin 150 bin TL konut finansmanı talep eden katılımcı aylık 3000 bin TL ödemek istediği takdirde, borcunu 50 ayda ödemesi gerekecek ve vade ortası olan 26. ayda teslimatını alabilecektir. Yani bu model ile katılımcı talep ettiği finansmanı ne zaman alacağını ve her ay sabit ödeyeceği taksit tutarını sisteme girdiği zaman bilmektedir.

Bu yöntemde çekilişli sistemdeki gibi grup üyeleri birbirlerinin finansmanında rol almazlar. Konut finansmanı katılımcılar arasında değil firma ile müşteri arasında gerçekleşir. Organizasyonu sağlayan firma katılımcıların konut

finansmanı için gereken tutarı vade ortasına kadar farklı kanallarda biriken fonlar (çekilişli grupların tasarrufları, organizasyon ücretleri vb.) ile karşılar (Korkmaz 2019: 36). Vade ortası modeli katılımcıların ödeyeceği peşinata göre "Klasik Vade Ortası Teslim Yöntemi" ve "Peşinatlı Erken Teslim Yöntemi" şeklinde farklılaşmaktadır.

2.3.4.2.1 Klasik Vade Ortası Teslim Yöntemi

Bu yöntem pek çok firma tarafından uygulanmakta ve klasik vade ortası sistem olarak bilinmektedir. Klasik vade ortası modelinde katılımcılar seçtikleri vade ortasını takip eden ay teslimatlarını almakta, sisteme girerken bir peşinat ödememekte, teslimat öncesi ve sonrası yapacağı aylık ödeme miktarları da sabit kalmaktadır. Yani 200 bin TL konut finansmanı talep eden katılımcı aylık 2000 TL ödemek istediği takdirde borcunu 100 ayda ödemesi gerekecek ve vade ortası olan 51. ayda teslimatını alabilecektir.

2.3.4.2.2 Peşinatlı Erken Teslim Yöntemi

Peşinatlı erken teslim modelinde katılımcılar konut finansmanı için talep ettikleri tutarın belirli bir oranını firmaya peşinat olarak ödemektedir. Organizasyonu sağlayan firma da ödenen peşinata göre teslimat tarihini öne çekmektedir. Ayrıca peşinatın ödenmesiyle kesin teslimat tarihi de belirlenmektedir. Bu model vade ortası yöntem ile temelde aynı prensiplere dayanmaktadır. Katılımcılar teslimatı almadan ve aldıktan sonra her ay eşit miktarda ödeme yapmaktadır.

2.3.5 Elbirliği Sisteminin Avantajları ve Dezavantajları

Elbirliği sistemi sağladığı birtakım avantajların yanında bazı dezavantajlara da sahiptir. Sistemin avantajlarını ve dezavantajlarını şu şekilde sıralayabiliriz (Yazıcı 2019: 231-233):

Sistemin Avantajları:

- Bu sistemde bankaların talep ettiği gibi faiz, kredi tahsis ücreti veya ara ödeme bulunmamaktadır.
- Sistemde tahsis süreci kısadır ve kredibilite analizi de yoktur.
- Elbirliği sistemi ipotek ve teminat sistemi olmadığı için taleplere daha hızlı cevap verilmektedir.

- Gerek faizli ve gerekse faizsiz bankacılık sisteminin bazı zamanlarda karşı karşıya kaldığı kaynak problemi sonucunda tahsisler azalırken bu sistemde bir kaynak problemi yaşanmamaktadır.

Sistemin Dezavantajları:

- Elbirliği sistemine ödenen paraların sözleşmenin iptal edilmesi veya firmanın iflas etmesi halinde geri alınamama veya eksik alınma riski vardır.
- Elbirliği sisteminde yer alan firmaların şubelerinin dış görüntüsü sistemi bilmeyen kişilerce banka şubeleri ile karıştırılmaktadır.
- Elbirliği sisteminde tasarruf mevduatı toplanmakla beraber herhangi bir devlet garantisi veya firma güvencesi bulunmamaktadır.
- Elbirliği sisteminde toplanan mevduatın firma lehine nemalandırılmadığına ilişkin bir netlik ve yaptırım yoktur.
- Sisteme giren katılımcıların daha sonra ayrılmak istemesi sistemin bozulmasına sebep olmakta ve sistemden ayrılmak isteyenlere ödenecek tutarlara ilişkin bazı firmaların garantisi de bulunmamaktadır.
- Sisteme giren katılımcılara yönelik kredibilite analizi yapılmaması, kredibilitesi düşük olan kişilerin havuzdaki diğer üyeleri de olumsuz etkilemesine neden olabilmektedir.
- Elbirliği sisteminin güncel konut değerlerine ilişkin teslimat yapmaması finansmanın yapıldığı tarihte katılımcıların istedikleri konutu alamamalarına neden olmaktadır.
- Ticaret sicilinde emlak müşaviri olarak görülen elbirliği sisteminde yer alan firmalar konut finansman tutarının %7 ile %12'si civarında bir organizasyon bedeli almaktadırlar. Bu durum 2018 yılında Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren "Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik" ile belirtilen alıcı ve satıcıdan toplam en fazla %4 komisyon alınır ifadesine aykırı bir uygulamadır.
- Elbirliği sisteminde bazı firmalar tarafından bankalarca uygun bulunmayan ve krediye aykırı olan konut ve arsalar finanse edilerek kişiler mağduriyet yaşayabilmektedir.

- Elbirliği sisteminde oluşacak geç teslimatlar özellikle kira ödeyen katılımcıların mağdur olmasına neden olabilmektedir.
- Elbirliği sisteminin borç (karz), emanet veya ortaklık akdine dayandığına dair net bir tanımlama yapılamaması bu konuda risk oluşturmaktadır.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ, UYGULANMASI VE BULGULAR

3.1 Araştırmanın Yöntemi

Konut finansmanına yönelik yapılan çalışmaların çoğu niceliksel araştırma ile gerçekleştirilmiştir. Çalışmalarda daha çok konut finansman sistemlerinin ve kredi talebinde bulunan tüketicilerin ele alındığı, konut finansmanı uzmanlarının ise ihmal edildiği belirlenmiştir. Tüketicilerin konut finansmanı tercihlerinde etkisi olan konut finansmanı uzmanlarının, tüketicilerin tercihinde etki eden faktörleri belirlemede önemli katkı sağlayacağı düşünülmüştür. Çalışmada hem tüketicilerin hem de konut finansmanı uzmanlarının görüşlerinin yansıtılması ve gözden kaçabilecek noktaların tespit edilmesi adına, niteliksel araştırmanın da gerekli olduğu kanısına varılmıştır. Özellikle ölçek geliştirme aşamasında nitel araştırma yönteminden faydalanmanın çalışmaya katkı sağlayacağı düşünülmüştür. Ayrıca geliştirilen ölçek yardımıyla tüketicilerin konut finansman tercihlerini belirlemek için nicel araştırma yönteminden yararlanılmıştır.

Bu çalışmada, araştırma problemini daha iyi ele alabilmek için karma (nitel ve nicel verilerin birlikte değerlendirildiği) araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmada bireylerin konut finansmanı tercihlerinde etkisi olan faktörler karma model kullanılarak belirlenmiştir. Araştırmanın nitel aşamasında, ölçek maddelerini oluşturmak için kartopu örnekleme yöntemi ile ulaşılan 34 kişiyle yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Ölçeğin geliştirilmesinin ardından nicel aşamaya geçilmiştir. Bu nedenle karma yöntem desenlerinden Keşfedici Sıralı Desen tercih edilmiştir. Araştırmanın nicel aşamasında ise kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak kişilere ulaşılmıştır.

3.1.1 Karma Yöntem Araştırması

Karma yöntem araştırması; çalışmayı yapan kişinin aynı olgulara ait verileri toplayıp bu verileri analiz ettiği araştırmalarda, nicel ve nitel yaklaşım

yöntemlerinden birlikte faydalanarak çıkarımlar yapmasına olanak veren bir araştırma türüdür (Tashakkori, Creswell 2007: 4). Karma yöntemler araştırması, bir grup araştırmacının nicel ve nitel araştırmanın teknikleri, yöntemleri, yaklaşımları, kavramları veya dilini tek bir araştırmada karması veya karma hale getirmesidir (Johnson, Onwuegbuzie 2007: 17). Nitel araştırmanın “genelleme ve tahmin” gayelerine erişmede yetersiz kaldığı durumlar ile nicel araştırmanın “derinlik ve ayrıntı” gayelerine erişmede yetersiz kaldığı durumlarda, karma yöntem araştırmaları ile araştırmacıya alternatif bir yol sağlanır (Yıldırım, Şimşek 2013: 354).

3.1.1.1 Karma Yöntem Araştırmasının Kullanım Amaçları

Sosyal bilimlerde belirlenen problemlerin kompleks bir yapıda olması ve bu problemlerin çözümlenmesinde nitel veya nicel yöntemlerden birinin kullanılmasıyla niteliksel açıdan yetersiz kalınması, bir araştırmada karma yöntemin tercih edilmesini sağlayan en temel gerekçedir (Creswell 2003; akt.: Tunca 2012: 37). Karma yöntem araştırmalarının hangi durumlarda kullanılabileceği araştırmacılar tarafından önemsenen bir konudur. Bir araştırmada tek bir veri kaynağının yetersiz olması, başlangıçtaki sorunları açıklama, araştırma bulgularını genelleme, bir çalışmayı ikinci bir yöntemle geliştirme gibi durumlarda araştırmacı karma yöntemden faydalanabilir (Creswell, Clark 2014: 9-12).

3.1.1.2 Karma Yöntem Araştırmasının Güçlü ve Zayıf Yönleri

Bu araştırma yönteminde yalnız kelimeleri kullanarak nitel veya yalnız sayıları kullanarak nicel analizler ile sonuca erişmek yerine, her iki araştırma bir arada kullanılarak sonuca erişilmeye çalışılır. Günümüzde gittikçe daha karmaşık hale gelen problemleri çözebilmek adına her iki tür veriye de ihtiyaç vardır (Çelik 2017: 61). Karma yöntem sahip olduğu güçlü yönlerinin yanı sıra bazı zayıf yönlere de sahiptir. Bu yönleri şu şekilde sıralayabiliriz (Johnson, Onwuegbuzie 2004: 21):

Karma Yöntemin Güçlü Yanları:

- Aynı çalışmada bir yöntemin zayıflıkları başka bir yöntemin güçlü yönleriyle kapatılabilir.
- Tek bir yöntemle çalışmayı yapan kişi sınırlandırılmadığından araştırma sorularını daha kapsamlı ve eksiksiz olarak cevaplayabilir.

- Çalışmada olaylar, resimler ve kelimelerden sayısal verileri anlamlı kılmak adına faydalanılabilir.
- Çalışmada sayısal verilerden olaylar, resimler ve kelimeleri açıklamak için faydalanılabilir.
- Araştırma sonuçlarının daha fazla genellenebilmesi adına yararlanılabilir.
- Sadece bir yöntem kullanılarak yapılan çalışmalarda gözden kaçabilen noktaları ortaya çıkarmak için kullanılabilir.
- Kompleks ve kapsamlı araştırma sorularını cevaplamak adına fayda sağlayabilir.
- Elde edilen verilerin doğruluğuna ve yakınlığına bakarak sonuçlara katkı sağlayacak güçlü deliller sağlayabilir.
- Araştırmada teori ve uygulamaya dair tam ve kesin bilgiler elde etmek için nicel ve nitel araştırmaların bir arada kullanılmasına imkân verebilir.

Karma Yöntemin Zayıf Yanları:

- Araştırma sadece bir kişi tarafından yapılıyorsa nitel ve nicel yöntemleri bir arada kullanmak zor olabilir. Bu durumda takım çalışmasına ihtiyaç vardır.
- Çalışmayı yapan kişinin birden fazla yöntemi ve yaklaşımı biliyor olması ve bunları en uygun şekilde nasıl karıştırması gerektiğini bilmesi gerekir.
- Bu araştırma yönteminde maliyet çok yüksek olup, sayısal veriler ile yazılı verilerin analizi de çok zaman almaktadır.
- Yöntembilimciler yalnızca nitel veya nicel araştırma paradigması ile çalışılması gerektiğini düşünmektedirler.
- Karma araştırmalarda çelişen sonuçların nasıl ifade edileceği, nitel verinin nicel olarak analizinin nasıl yapılacağı gibi bazı detaylar yöntembilimcilerce çalışılmak üzere bırakılmıştır.

3.1.1.3 Karma Yöntem Araştırma Desenleri

Karma yöntem deseni, araştırmacıların karma yöntem çalışma sürecinde nicel ve nitel bileşenlerin sıralanma ve uygulanma tarzı açısından nasıl uygulanacağına ilişkin, düşünme süreçlerini organize etmelerine yönelik bir çerçeve oluşturmaktadır (Clark, Ivankova 2018: 107). Araştırmalarda karma yöntem deseni ile hem nicel hem

de nitel yöntemlerle elde edilen bulgular ayrı ayrı veya beraber sunulabilmektedir. Karma desen ile birden fazla amaca sahip olan bulgular ve sonuçlar sunulurken, bir noktaya yönlendirilerek veya çeşitlendirilerek ifade edilebilir. Bu sayede farklı bakış açıları ortaya çıkarılıp, araştırmanın etki alanının genişlemesine imkân sağlanır (Bütün, Demir 2013: 343). Literatürde yer alan karma yöntem desenlerine ait sınıflamalar incelendiğinde karma yöntemin çok farklı türlerinin bulunduğu belirlenmiştir. Literatürü ele alan Tashakkori ve Teddlie, karma yöntem desenin uygulanmasına yönelik olarak 40 çeşit türe rastlamışlardır. Creswell, Plano Clark, Gutmann ve Hanson'da yaptıkları çalışmalarda, bu türlerin 12 tanesini ele alıp incelemişlerdir (Alkan vd. 2019: 565). Çalışmamızda bu desenlerden başlıca kullanılan 6 tane karma yöntem desenine yer verilecektir.

3.1.1.3.1 Yakınsayan Paralel Desen

Yakınsayan paralel desende hem nicel hem de nitel aşama çalışmada aynı zamanda uygulanıp analiz edilir ve daha sonra her iki sonuç kümesi bir araya getirilerek tek yorum şeklinde sunulur (Creswell, Clark 2014: 79). Yakınsayan paralel desende yöntemlere eşit öncelik verilir. Çözümleme yapılırken bu aşamalar birbirinden ayrı tutulur ve genel yorum esnasında sonuçlar bir araya getirilir (Dede, Demir 2015: 354). Bu desenin temel amacı, araştırma problemini daha iyi anlamak adına aynı konuya dair birbirini tamamlayan farklı veriler toplamaktır. Yakınsayan paralel desende veriler aynı zamanda ve aynı soruları cevaplamak için elde edildiğinden, sınırlı zamana sahip araştırmalarda bu desenden faydalanılabilir (Creswell, Clark 2014: 84).

3.1.1.3.2 Açıklayıcı Sıralı Desen

Açıklayıcı sıralı desen, nicel yöntem ile elde edilen ve analizi yapılan verilerin, nitel yöntem ile elde edilen ve analizi yapılan verilerle desteklenmesi için kullanılır. Yani ilk olarak nicel veriler toplanıp analiz edilir. Daha sonra nitel verilerden nicel verileri desteklemek ve çalışmayı açıklamak için faydalanılır (Creswell, Clark 2014: 79). Bu desen uygulanırken önce nicel aşama tasarlanır ve uygulanır. Sonra nicel sonuçları izleyen stratejiler kullanılır. Daha sonra nitel aşama planlanıp uygulanarak ilgili sonuçların yorumlanması yapılır. Araştırmacı bu desende, çalışmaya nicel bir aşamayı yöneterek başlar ve ikinci bir yöntemi

kullanarak (nitel yaklaşımlar) özel sonuçlar bulmayı hedefler. Burada nitel aşama, nicel aşamanın sonuçlarını derinlemesine açıklamak için kullanılır (Creswell, Clark 2014: 90-91). Açıklayıcı sıralı desende aşamalar birbirlerinin üzerine inşa edildiğinden daha ayırt edilebilir ve daha anlaşılabilir. Bu nedenden dolayı karma yöntem araştırmasını ilk defa kullanan nicel araştırmacılar tarafından çok fazla tercih edilmektedir (Creswell 2017: 39).

3.1.1.3.3 İç İçe Desen

Karma araştırma yönteminde iç içe desen, verilerin aynı anda veya sırayla nicel veya nitel aşamayla toplanıp çözümlemesi yapıldığı zaman öteki aşamanın bunların içine dâhil edilmesiyle kullanılır (Creswell, Clark 2014: 80). İç içe desen daha çok tek veri setinin yetersiz kaldığı, farklı soruların cevaplarının arandığı ve bu farklı soru tiplerinin farklı veri setini gerektirdiği zaman tercih edilir. İç içe desende toplanan bir veri türü, diğer destekleyici veri türünden daha geniş çapta ele alındığı için sınırlı kaynak ve yöntem bilgisi bulunan kişiler bu desenden faydalanabilirler (Creswell, Clark 2014: 98-100).

3.1.1.3.4 Sıralı Dönüşümsel Desen

Sıralı dönüşümsel desende, ilk olarak nicel veriler elde edilip analizleri yapıldıktan sonra nitel veriler elde edilebilir veya ilk olarak nitel veriler elde edilip analizleri yapıldıktan sonra nicel veriler elde edilebilir. Bu desende nicel veya nitel aşamanın uygulama önceliği araştırmacının ihtiyaç duymasına göre belirlenir. Bazı durumlarda araştırmacı her iki veri türüne de eşit düzeyde önem verebilir. Genellikle sıralı dönüşümsel desende veri analizi, yorumlama ve tartışma kısımlarında bir araya getirilir. Sıralı dönüşümsel desen çok kapsayıcı olması ve farklı bakmaya olanak tanınması, araştırmacılara destek olabilmesi ve araştırılan olgunun daha net anlaşılmasını sağlaması açısından çok önemlidir (Baki, Gökçek 2012: 10).

3.1.1.3.5 Çok Aşamalı Desen

Çok aşamalı desen, aynı anda ve sıralı aşamaların genel amaca erişmek için zamana yayılarak bir araya getirilmesidir. Bu desenden özel programları geliştirme, uyumlulaştırma ve değerlendirilmesine katkı sağlamak için yararlanılır. Çok aşamalı desende temel gaye tek bir program hedefine ulaşmak için birbirleri üzerine tasarlanan işlemlerin başarı düzeyini değerlendirmektir. Desende yer alan her aşama

kendi başına bir çalışmayı temsil edebileceğinden bu desen çok aşamalı olarak isimlendirilmektedir (Işık 2018: 108).

3.1.1.3.6 Keşfedici Sıralı Desen

Keşfedici sıralı desende ilk olarak nitel veriler elde edilir ve bu verilerin analizi gerçekleştirilir. Araştırmacı daha sonra keşfettiği sonuçları kullanarak nicel veriler elde eder ve bu verilerin analizini gerçekleştirir. Yani açıklayıcı sıralı desenin aksine bir yol izlenir. Keşfedici sıralı desende çalışmayı yürüten kişi nitel sonuçları test eder ve nicel verileri nitel veriler üzerine nasıl yerleştirdiğini ifade eder. Keşfedici sıralı desen daha çok bir kuram denenirken, nitel analiz sonuçlarıyla yeni bir ölçme aracı geliştirilirken tercih edilir (Katıtaş 2019: 6254).

3.1.2 Ölçek Geliştirme Süreci

Konut finansmanı alma düşüncesi olan kişilerin tercihlerinde etkisi olan faktörlerin, karma yöntem araştırması (nitel ve nicel analizler) ile belirlenerek, geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı geliştirilmesi amacıyla gerçekleştirilen çalışmanın bu kısmında: ölçek geliştirme konusuna, ölçek geliştirme sürecine ve ölçek geliştirme çalışmalarında önemli bir yeri olan geçerlik ve güvenirlik hakkında bilgilere yer verilmiştir.

Belli bir nesne veya olayın belli bir özelliğe sahip oluş derecesinin gözlenip, gözlem sonuçlarının sembollerle, özellikle sayı sembolleriyle ifade edilmesine ölçme denir (Karagöz 2017: 6). Belli bir özelliği ölçmek için yararlanılan ölçme araçları ise ölçek şeklinde ifade edilmektedir (Kartal, Bardakçı 2018: 3).

Ölçek geliştirme süreci bazı aşamalara sahiptir. Bu süreç, yalnızca dolaylı araçlarla ölçülebilen kuramsal değişkenler ile ilgili bilgi edinmek, sayısal analizler yapmak ve kuramsal değişkenlerin seviyelerini belirlemek için tasarlanan ölçme araçlarının geliştirilmesine yönelik adımları içerir (DeVellis 2012; akt.: Güt 2019: 50). Ölçek geliştirme süreci ile ilgili literatür incelendiğinde, sürece yönelik adımların farklı şekillerde sıralanabildiği fakat büyük oranda benzerlik gösterdiği görülmektedir.

Ölçek geliştirme süreci sırasıyla: (1) ölçülecek değişkenin kavramsal-kuramsal çerçevesinin belirlenmesi, (2) ölçeğin yapılandırılması (ölçekleme tekniği

ile madde türüne karar verilmesi ve madde üretimi), (3) ölçeğin uygulanması, (4) madde analizlerinin yapılması, (5) gerekli düzenlemelerin yapılması aşamalarından oluşur (Cohen ve Swerdlik 2010; akt.: Çüm 2013: 35).

Ölçek geliştirme sürecinin 8 adımdan oluştuğunu belirten Churchill (1979) bu adımları şu şekilde sıralamıştır: (1) yapının-kavramın alanının belirlenmesi, (2) ifadelerin oluşturulması, (3) verinin toplanması, (4) ölçeğin sadeleştirilmesi, (5) verinin toplanması, (6) güvenilirlik analizi (yeni verilerle), (7) yapı geçerliliğinin test edilmesi (benzeşim geçerliği, ayırım geçerliği, kriter geçerliği) ve (8) normların geliştirilmesidir (Churchill 1979: 64-73).

Ölçek geliştirmede izlenen sürecin 8 basamaktan oluştuğunu ifade eden DeVellis (2021) ise bu basamakları şu şekilde sıralamıştır: (1) ölçmek istenen yapının açıkça belirlenmesi, (2) madde havuzunun oluşturulması, (3) ölçme biçiminin belirlenmesi, (4) oluşturulan madde havuzuna yönelik uzman görüşü alınması, (5) geçerlik maddelerinin dâhil edilmesi, (6) maddelerin belirlenen örnekleme uygulanması, (7) maddelerin değerlendirilmesi, (8) ölçek uzunluğunun düzenlenmesi (Devellis 2021: 73-110).

Ölçek geliştirmenin gerekliliği ve koşulları Neden? sorusu ile başlar. Bu soru ile ölçeğin hangi amaç için geliştirileceği belirlenir. Daha sonra Ne? sorusu ile ölçülecek şey hakkında karar verilir ve tanımlaması yapılır. Bu adımlardan sonra sırayla şu işlemler gerçekleştirilir: Ölçülecek değişkene yönelik kavramsal-kuramsal çerçeve çizilerek tanımlı yapılır. Kavramsal tanıma ait davranışsal göstergeler bulunur. Hangi ölçek geliştirme tekniğinin kullanılacağına karar verilir. Uyarıcılar ve uygun tepki kategorilerinin üretilmesi yapılır. Madde türleri ve özellikleri belirlenir. Yazım-üretim için bir ön çalışma gerçekleştirilir. Maddeleri gözden geçirme ve düzeltmeye yönelik ön inceleme yapılır. Son olarak ölçeğin açıklama ve yönergesinin yazılması ile biçimsel yapısı incelenir (Erkuş 2014: 25-53). Ölçek geliştirme sürecinde izlenen adımlar ve bu adımlarda yapılması gerekenlerden bir kısmı şu şekilde özetlenmiştir:

1- Yapının Tanımlanması ve Alanın Belirlenmesi

Yapılacak yeni bir ölçek geliştirme çalışmasında araştırmacının neyi ölçmek istediğini açık bir şekilde ifade etmesi, ölçek geliştirmenin ilk safhası olarak kabul edilmektedir. Bu aşamada ölçülecek özelliğin iyi belirlenmesi gerekir (Netemeyer vd. 2003: 89).

Kavramsal ve kuramsal çerçeve oluşturulunca ölçülecek yapı tam olarak ortaya konulabilir. Bunun için literatür detaylı bir şekilde araştırılmalı ve yapıya ait kavramsal çerçeve iyi bir şekilde tanımlanmalıdır (Cohen, Swerdlik 2010; akt.: Güt 2019: 52). Ölçeğin kapsamının yeterince geniş tutulmaması ve önemli boyutları kapsamaması halinde, yapının temsil edilme düzeyi karşımıza yetersiz olarak çıkmaktadır. Bunun aksine kapsamın geniş tutulması durumunda, hedeflenen yapı dışında pek çok faktörün veya farklı alanların araştırmaya dâhil edilmesi söz konusu olmaktadır (Netemeyer vd. 2003: 89).

2- Ölçekte Yer Alabilecek Maddeler İçin Madde Havuzunun Oluşturulması

Araştırmada kavramsal çerçeve tanımlandıktan ve ölçülecek yapı belirlendikten sonra, nihai ölçekte yer alabileceği mümkün olabilen kapsamlı bir madde havuzu oluşturulması gerekir. Yani yapıyı bütünüyle ifade eden ölçek maddelerinin geliştirilmesi gerekir. Bu maddeler geliştirilirken, araştırılacak kavrama yönelik literatür araştırması yapılarak ilgili alanda yapılan çalışmalardan veya ölçek geliştirme alanında uzman araştırmacıların görüşlerinden de faydalanılabilir.

Madde havuzunda yer alması düşünülen maddelerin araştırma ölçeğine verilecek cevaplar ile çeşitlilik sağlaması gerekir. Oluşturulacak madde havuzunda çok fazla maddeye yer verilmelidir. Çünkü bu aşamada maddelerin yetersiz olmasındansa kapsayıcı olması daha fazla arzu edilir (Slavec, Drnovsek 2012; akt.: Güt 2019: 52).

Araştırmada madde havuzu oluşturulurken, yapıya dair bütün alanların sistematik olarak örneklenebilmesi, geliştirilen ifadelerin yapıyı kapsamı ve içerik yönünden geçerli olması önemli görülmektedir. İçerik geçerliği, belli bir ölçüm amacına yönelik olarak, ölçüm aracının unsurlarının hedeflenen yapı ile ilişkili ve onun temsilcisi olma düzeyini ifade eder (Haynes vd. 1995: 238). Yani ölçüm

aracında yer alan ifadelerin, cevap formatı ile talimatlarında, teorik alan ile her açıdan tutarlı olması gerekir (Netemeyer vd. 2003: 96).

3- Ölçek Geliştirme Tekniğine Karar Verilmesi

Araştırmanın bu kısmında çalışmayı yapan kişinin ölçek geliştirme tekniğine (Bogardus, Guttman, Thurstone, Likert, Osgood vb.) karar vermesi gerekir. Bu ölçek geliştirme tekniklerinden hangisinin daha üstün olduğuna dair kesin bir çıkarımda bulunmak mümkün değildir. Ölçek geliştirme tekniğine karar verecek araştırmacının bu tekniğin ölçülmesi düşünülen psikolojik yapı için uygun olup olmadığına bakması gerekir (Cohen, Swerdlik 2010; akt.: Güt 2019: 55).

Genel olarak sorulara ilişkin çok fazla cevap verme yöntemi bulunmaktadır. Bu sebepten dolayı çalışmayı yapan kişinin sorulan sorulara verilecek cevapların biçiminin nasıl olacağına yönelik daha önceden karar vermesi gerekir. Bu süreçle beraber aynı zamanda madde oluşturma sürecinin de gerçekleştirilmesi gerekir (DeVellis 2012; akt.: Güt 2019: 55).

4- Kapsam (İçerik) ve Görünüş Geçerliğinin Sağlanması

Ölçek geliştirme sürecinde kapsam geçerliği ve görünüş geçerliği önemli birer aşama olarak kabul edilmektedir. Literatür incelendiğinde görünüş geçerliğinin pek çok çalışmada kapsam geçerliğinin bir alt başlığı olarak sınıflandırıldığı görülmektedir. Kapsam geçerliği ve görünüş geçerliği farklı birer geçerlik türü olmasına karşın her iki geçerlik türünde de uzman görüşünden faydalanılması bu karışıklığın temel sebebidir (Kartal, Bardakçı 2018: 10-11).

Bazı çalışmalarda ölçeğin görünüş geçerliğinin başlangıç aşamasında yapılmış olması, bir kısmında da görünüş geçerliğine yönelik yapılan işlemlerin kapsam geçerliği şeklinde ifade edilmesi, bu iki geçerlik türünün araştırmacılar tarafından tanınmadığı ve birbirine karıştırıldıkları şeklinde düşünülmektedir (Gül, Sözbilir 2015: 94). Kapsam ve görünüş geçerliği “Geçerlik” alt başlığında daha detaylı olarak ele alınmıştır.

5- Anket Formunun Oluşturularak Pilot Uygulamanın Yapılması

Bu adımda araştırmacı çalışılması düşünülen kitle içerisinde küçük bir örneklem grubu üzerinde bir ön uygulama yapar. Bu ön uygulama aynı zamanda veri

toplama ve analiz süreci için ilk adımı oluşturmaktadır. Ölçeğin hedef kitleye uygulanmadan önce bir ön uygulama yapılması; ölçekte yer alan ifadelerde yanlış yazılan yerlerin ortaya çıkarılması, ifadelerin anlaşılabilir olması veya olmamasının ve okunabilir olması veya olmamasının tespiti ile cevaplayıcıların ortalama cevaplama sürelerinin belirlenebilmesi adına önemli katkılar sağlamaktadır (Erkuş 2014: 55-58).

Pilot uygulama yapılmasının iki amacı vardır. Araştırmacının çalışılması düşünülen kitleye yapacağı pilot uygulama ile ölçek formunda ortaya çıkan problemleri belirleyebilmesi ilk amacı oluşturmaktadır. Araştırmacının yeni ölçeğe dair ön güvenilirlik sonuçlarını elde edebilmesi, hedeflenen yapıya dair sınırları görebilmesi ve diğer mevcut yapılar ile korelasyonunu inceleyebilmesi ikinci amacı oluşturmaktadır. Böylece ölçeğe ait kusurlar veya problemler belirlenmekte ve yeni yapının diğer ilgili yapılardan farklılığı araştırmacı tarafından görülebilmektedir (Slavec, Drnovsek 2012; akt.: Güt 2019: 56).

Ölçeğin pilot uygulaması, çalışılması düşünülen örnekleme, özellikle uç grupları ilgili değişkenin ranjını temsil eden (olumlu ve olumsuz tutuma sahip olan, eğitilmiş-eğitimsiz, yaşlı-genç vb.) 10-15 kişilik bir grupta ve araştırmacının da yer aldığı bir ortamda yüz yüze yapılması gerekir. Ayrıca pilot uygulama için örneklemin gönüllü katılımcılardan oluşması gerekir. Bu uygulama için en ideal örnekleme yöntemlerinden biri amaçlı örnekleme yöntemidir (Erkuş 2014: 55-58).

6- Geçerli Maddelerin Seçilen Örnekleme Uygulanması

Taslak ölçekte yer alan maddeler pilot uygulama sonrası tekrar değerlendirilerek ölçek yeniden düzenlenir. Düzenlenen bu ölçek hedef kitleye uygulanır. Bu aşama nihai ölçek için en ideal maddelerin seçilmesine önemli katkılar sağlar. Uygulama esnasında cevaplayıcılara eşit süre ve imkânlar sunulması gerekir. Ayrıca ölçek hakkında detaylı açıklamalar yapılmalı ve ölçek benzer fiziki koşullar altında uygulanmalıdır (Cohen, Swerdlik, 2010; Rust vd., 2014; akt.: Güt 2019: 57).

Bu aşamanın temel amaçları arasında; örneklemin evreni temsil edebilme düzeyinin belirlenmesi, elenecek sorulara karar verilmesi ve ölçek ile ölçülmek istenen kavramı meydana getiren gizli faktörlerin belirlenmesi yer almaktadır (Erdemir 2007: 141).

7- Maddelerin Değerlendirilmesi ve Ölçeğin İyileştirilmesi

Bu aşamada nihai ölçekte yer alabilecek maddelerin belirlenebilmesi için ölçekte yer alan her bir maddenin performansına bakılır. Madde analizi yapılarak değerleri zayıf olan maddeler ya revize edilir veya ölçekten çıkarılır. Araştırmacıdan bu aşamada, madde analizi yapması ve ayrıca ölçeğe ait faktör yapısını belirleyebilmek için faktör analizi yapması beklenir (Özgüven 2020: 95-97). Ölçek geliştirme çalışmalarında yapı geçerliğinin sağlanması önemli bir aşamadır. Çoklu özellik çoklu yöntem matrisi, gruplar arası ayrışma ve faktör analizi gibi birtakım tekniklerle bu yapı incelenebilir. Araştırmacılara sağladığı kolaylıklar ile faktör analizi, yapı geçerliliğinin belirlenmesinde diğer tekniklere göre öne çıkmaktadır (Erkuş 2012: 280-283).

8- Ölçeğe Ait Geçerlik ve Güvenirlik Analizlerinin Yapılması

Ölçek geliştirme çalışmalarında madde değerlendirmesinden sonra önemli diğer aşamalar ise ölçeğin geçerliği ve güvenirliliğine yönelik analizlerin yapılmasıdır (Güt 2019: 58). Bilimsel çalışmalar için etkili olabilecek bir ölçüm aracının geliştirilmesi, günümüzde benimsenen yaklaşımlardan biridir. Ölçülen özelliğin ölçüm sonuçları ile daha iyi temsil edilebilmesi için ölçeğin hem güvenirlilik hemde geçerlik gibi niteliklere sahip olması gerekir. Özellikle doğrudan ölçülemeyen örtük değişkenlerin yer aldığı çalışmalarda, geçerli ve güvenilir bir ölçek geliştirmek son derece önemlidir.

3.1.2.1 Geçerlik

Geçerlik, yapılandırılmış bir ölçeğin belirli olayları yordama yeteneği veya diğer yapıların ölçümü ile olan ilişkisidir (Devellis 2021: 59).

Bir ölçeğin amacı doğrultusunda o amacı yerine getirme derecesi ölçeğin geçerlik derecesini belirler. Ölçeğin amacı belli bir özelliği ölçmektir. Bu özelliği ölçerken başka bir özellikten ne kadar az etkilenirse ölçeğin geçerliği o oranda yüksek olur. Yani bir ölçek ölçülmek istenen özelliği doğru olarak ölçülüyorsa bu ölçek geçerlik şartını yerine getirmiş olur (Kartal, Bardakçı 2018: 9).

Ölçülen hizmet kalitesi düzeyi, gerçek kalite düzeyi ile sistematik hata ve rassal hatanın toplamıdır. Geçerlik, sistematik hatanın en aza indirilmesi; güvenirlilik

ise rassal hatanın en aza indirilmesi ile ilgilenmektedir (Vavra 1999: 188). Bu çalışma kapsamında, literatürde ve özellikle de ölçek geliştirme çalışmalarında çok fazla tercih edilen dört geçerlik türü olan görünüş geçerliği, kapsam geçerliği, ölçüt geçerliği ve yapı geçerliği araştırma süreci içerisinde ele alınmıştır.

3.1.2.1.1 Görünüş Geçerliği

Literatürde mantıksal geçerlik şeklinde de isimlendirilen görünüş geçerliği, ölçme aracının araştırılan yapıyı ölçüp ölçmediğine ilişkin bir değerlendirmedir. Ölçeğin literatürde yer alan diğer ölçekler ile benzer sonuçlar verebilmesine yönelik beklentileri ifade eder (Leo 2005: 1278; akt.: Deniz 2016: 189).

Görünüş geçerliği, ölçme aracının ölçmek istediği şeyi ölçüyor görünmesidir. Görünüş geçerliği, ölçeğin içeriğinden veya kapsamından daha çok neyi ölçmeye çalıştığıyla ilgilenir. Bu geçerlik türünü araştırmacı en başta kendi mantıksal eğilimleri ile sağlayabilir. Bununla beraber ölçeğin görünüş geçerliğine dair uzman kişilerden öneriler de alınabilir. Ayrıca uzman kişilerden ölçme aracının ölçmeyi amaçladığı yapıyı ölçme düzeyi ve düzeyin artırılması hakkında öneriler alınarak, ölçme aracının şekli açıdan irdelenmesi de istenebilir (Kartal, Bardakçı 2018: 10).

Görünüş geçerliği, bir ölçeğin araştırılan yapıyı ölçüp ölçmediğine ilişkin olarak araştırmacının kendisinin, yakın çevresindeki arkadaşlarının, araştırılan konu hakkında uzman olmayan kişilerin ve pilot araştırmaya katılanların kanaat ve görüşlerinin toplanmasıyla belirlenir (Şencan 2005: 743).

3.1.2.1.2 Kapsam Geçerliği

Genel olarak kapsam geçerliği, tanımlanan kavramın bütün unsurlarının belirlenen ifadelerde yer alıp almadığının gözden geçirilmesini ifade etmektedir (Thomas 2011; akt.: Sertoğlu 2014: 76). Geliştirilen bir ölçek kapsam geçerliği yönünden şu beş aşamayla değerlendirilebilir (Şencan 2005: 746):

- 1- Kavramsal yapının tanımlanması,
- 2- Alt boyutların belirlenmesi,
- 3- Madde havuzunun oluşturulması,
- 4- Maddelerin uzman görüşüne sunulması

5- İstatistiksel analizlerin yapılması

Kapsam geçerliği, özellikle net olmayan veya karmaşık olan kavramlarda yararlanılan önemli bir geçerlik türüdür. Bir yapının net bir şekilde tanımlanarak kavramlaştırılması, boyutluluğun ve her bir boyuta dair tanımın yapılabilmesi, kapsam geçerliği için olması gereken şartlardır (Netemeyer vd. 2003: 74).

Ölçek geliştirme çalışmalarının geçerlik aşamasında geliştirilecek ölçüm aracı ile ölçülmek istenilen özellik arasındaki ilişkinin tutarlı olmasına özen gösterilmelidir. Bu doğrultuda yapılacak çalışma kapsam geçerliği şeklinde ifade edilmekte ve böyle bir çalışmayla her bir maddenin amaca ne derece hizmet ettiği ortaya konmaktadır. Böylece konuyla ilgisi olmayan ifadeler geliştirilen ölçekten çıkarılmış olur (Ayre, Scally 2014; Basham, Sedlacek 2009; Brinkman 2009; Frank-Stromberg, Olsen 2004; Wilson, Pan, Schumsky 2012; akt.: Yeşilyurt, Çapraz 2018: 253).

Ölçek geliştirme çalışmalarında kapsam geçerliliğinin tespitine yönelik yapılan literatür taraması sonucu farklı tekniklerin geliştirildiği ifade edilebilir. Bu tekniklerden en çok kullanılanı Lawshe (1975) tarafından geliştirilen tekniktir. Lawshe tekniği, basit ve kullanışlı olması nedeniyle alternatiflerine göre ön plana çıkmaktadır. Wilson ve arkadaşları (2012) ile Ayre ve Scally (2014), Lawshe tekniğinin kapsam geçerlik ölçütüne dair eksikliği olduğunu ifade ederek bu tekniği yeniden revize etmişlerdir (Yeşilyurt, Çapraz 2018: 253). Ölçek geliştirme çalışmalarında kapsam geçerliği için literatür incelendiğinde, kapsam geçerlik oranları (KGO) ve kapsam geçerlik indeksinin (KGİ) hesaplanarak, KGO'ların minimum/kritik değerler olan kapsam geçerlik ölçütüne (KGÖ) göre kıyaslanıp ilgili maddelerin ölçekte kalıp kalmayacağına karar verildiği belirlenmiştir (Yeşilyurt, Çapraz 2018: 253-260).

Kapsam geçerlik oranları (KGO), maddelerin söz konusu ölçekte yer alması veya almamasına dair kapsam geçerliğine dayalı bir madde istatistiğidir ve aşağıdaki formüle göre hesaplanır (Lawshe 1975: 567);

$$KGO = \frac{N_u - (N/2)}{\left(\frac{N}{2}\right)}$$

Formülde yer alan N_u maddeye “uygun” diyen uzman sayısının toplamını ve N ise maddeye ilişkin görüş belirten toplam uzman sayısını göstermektedir.

Eğer KGO oranı sıfır veya negatif bir değer alıyorsa bu değere sahip maddenin kapsam geçerliği yoktur. Dolayısıyla ölçekte yer alan bu maddeler doğrudan elenir (Ayre, Scally 2014; Lawshe 1975; Wilson vd. 2012; akt.: Yeşilyurt, Çapraz 2018: 255). Ayrıca KGO oranı sıfır veya negatif değere sahip olmayan her bir madde için $\alpha=0,05$ anlamlılık düzeyinde kapsam geçerlik ölçütüne (KGÖ) bakılması gerekir (Lawshe 1975: 567).

Kapsam geçerlilik ölçütü (KGÖ), bir maddenin uygunluğuna dair karar verilebilmesi için ihtiyaç duyulan KGO değeridir. KGÖ değerleri, bir maddenin en az kaç uzmanın onayı ile ölçekte yer alabileceğini belirlemede kullanılmaktadır. KGÖ değeri uzman sayısına göre değişmektedir (Yeşilyurt, Çapraz 2018: 256). KGÖ değerleri ile ilgili olarak literatürde ortak bir görüş olmayıp, araştırmacılar tarafından farklı değerlerin ortaya konulduğu gözlenmiştir (Ayre, Scally 2014; Lawshe 1975; Veneziano, Hooper 1997; Wilson vd. 2012). Bu çalışmada Ayre ve Scally’nin (2014) ortaya koyduğu KGÖ değerleri esas alınmıştır.

KGO'nun belirlenmesiyle maddeler ölçeğe dâhil edilmek için tanımlandıktan sonra, kapsam geçerlilik indeksi (KGİ) testin tamamı için hesaplanır. Kapsam geçerlilik indeksi değeri, ölçekte yer almasına karar verilen maddelerin KGO değerlerinin ortalaması alınarak elde edilir (Lawshe 1975: 568).

3.1.2.1.3 Ölçüt Geçerliği

Ölçüt geçerliği, bir ölçeğin ortaya koyduğu kavramın ilişkili olabilecek başka kavramlarla birlikte test edilmesini ifade etmektedir (Hinkin 1998: 117). Bu geçerlik türünde bir ölçeğin kendisiyle benzer özellikteki başka ölçeklerle aynı sonuçları vermesi veya farklı örneklem gruplarında benzer sonuçları vermesi beklenir (Şencan 2005: 764-765). Ölçüt geçerliği, tahmin geçerliği ve mevcut hal geçerliği olmak üzere iki ayrı kısımda incelenmektedir (Kartal, Bardakçı 2018: 26).

Tahmin geçerliliği bir ölçeğin başka kriterlerle ilişkisine ait sonuçlarının gelecekte yapılan başka ölçümlerle uyumlu sonuçlar verebilmesidir (Şencan 2005: 762-763). Mevcut hal geçerliği ölçme aracının bireylerin şu anki durumunu belirleme vasfına sahip olup olmaması durumudur. Yani mevcut hal geçerliğinde bireylerin

gelecekteki davranışları değil de şimdiki davranışlarının ölçülebilmesi söz konusudur (Kartal, Bardakçı 2018: 26).

3.1.2.1.4 Yapı Geçerliği

Yapı geçerliği kullanılarak, bir grup ifadenin ölçmeleri için hazırlandıkları teorik yapıyı gerçekte yansıtabilme düzeyi ifade edilir. Yapı geçerliği kanıtı ile örneklemden elde edilen ifade ölçümlerinin, evrene ait gerçek skorları yansıttığından emin olunur (Hair vd. 2005: 776). Bir ölçme aracının ortaya konulan kavramsal yapıyı ne derece doğru ölçtüğü yapı geçerliği ile sınırlanır (Tavşancıl 2010: 45). Başka bir ifadeyle ölçme aracının ölçülmek istenen soyut yapıyı doğru ölçebilme derecesi yapı geçerliğinin temel sorunudur. Geliştirilen bir ölçme aracının yapı geçerliğinin belirlenmesinde izlenen başlıca adımlar şu şekilde sıralanabilir (Şencan 2005; Hair vd. 2005; akt.: Kartal, Bardakçı 2018: 38):

1. İç Tutarlılık Analizi
2. Alternatif Ölçeklerle Yapı Geçerliğinin Belirlenmesi
3. Açıklayıcı Faktör Analizi (Alt Faktörlerin-Boyutların Belirlenmesi)
4. Doğrulayıcı Faktör Analizi (Faktörlü Yapının Doğrulanması)
5. Uyum Geçerliği
6. Ayırım Geçerliği
7. Nomolojik Geçerlik

3.1.2.1.4.1 İç Tutarlılık Analizi

Yapı geçerliğinin ilk ve öncelikli göstergesi olarak iç tutarlılık kavramı gösterilebilir (Kartal, Bardakçı 2018: 39). İç tutarlılık, ölçekte yer alan ifadelerin birbirleriyle bağlantılı olma düzeyini ölçer. Bir ölçeği meydana getiren ifadelerin iç tutarlılığının yüksek olması arzu edilir (Netemeyer vd. 2003: 11). İç tutarlılık, ölçekte yer alan bütün maddelerin ölçek yapısının bütünüyle aynı yönde hareket edip etmediğinin bir göstergesidir. Yani bu noktada ölçekteki maddelerin ölçeğin tamamıyla olan ilişkisine bakılır. Bu ilişkiler madde-toplam korelasyonu olarak adlandırılmaktadır. Yüksek düzeyde bir ilişkinin varlığı ölçeğin yüksek iç tutarlılığa sahip olduğunu göstermektedir. Geliştirilen ölçeğin iç tutarlılığının istatistiksel

açından ele alınması ve iç tutarlılığı düşüren maddelerin tespit edilebilmesi için madde analizi yöntemlerinden faydalanılmaktadır (Kartal, Bardakçı 2018: 114-116).

Faktör analizi yönteminden yararlanılan çalışmalara bakıldığında zaman, güvenilirlik analizlerinin açıklayıcı faktör analizinden önce veya sonra yapıldığı yönünde iki farklı yöntemin uygulandığı görülmektedir. Tercih edilen bu iki yaklaşım, belirli koşullar altında geçerli veya gerekli olabilmektedir (Şencan 2005: 359).

Madde Analizi

Madde analizi yöntemi ile ölçekteki maddelerin ölçeğin amaçları doğrultusunda katkı sağlayıp sağlamadıkları belirlenmeye çalışılır. Ölçek geliştirme çalışmalarında çok fazla tercih edilen madde analizi teknikleri; madde-toplam korelasyonuna dayalı madde analizi ile alt-üst gruplara dayalı madde analizidir (Kartal, Bardakçı 2018: 116).

a) Madde-Toplam Korelasyonuna Dayalı Madde Analizi

Test maddelerinden elde edilen puanlar ile testin toplam puanı arasında bir ilişkinin varlığı veya yokluğu madde-toplam puan korelasyonu ile belirlenmektedir. Madde-toplam puan korelasyonu ile ölçekte yer alan bütün maddelerin benzer sonuçlara sahip olup olmadığı belirlenir (Tezbaşaran 1996: 29). Birbirleri arasındaki korelasyonun yüksek olduğu bir ifade grubu elde edebilmek için her bir ifadenin diğer ifadelerin toplamıyla olan korelasyonun (madde-toplam puan korelasyonu) oldukça yüksek olması gerekmektedir (DeVellis 2021: 82).

Madde-toplam korelasyon katsayısı 0,20'den küçük olan maddeler ölçekten çıkarılmalı, 0,20- 0,30 arasında bir değere sahip olan maddeler zorunlu görülmesi durumunda ölçeğe dâhil edilmeli ve 0,30'dan büyük bir değere sahip olan maddeler ise ölçekte bırakılmalıdır (Kartal, Bardakçı 2018: 117).

b) Alt-Üst Gruplara Dayalı Madde Analizi

Bir ölçme aracının, ölçmeyi hedeflediği niteliğe kişilerin farklı seviyelerde sahip olduklarını belirleyebilmesi, ölçme aracında bulunması gereken temel niteliklerden biridir. Bu özellik ölçme aracının ayırt ediciliği şeklinde ifade edilmektedir (İlhan vd. 2019: 1657). Bu yöntemde bireyler ölçekten aldıkları toplam

puana göre büyükten küçüğe doğru sıralanır. Daha sonra bu sıralamada en düşük puana sahip olan %27'lik dilim “alt grup” ve en yüksek puana sahip olan %27'lik dilim ise “üst grup” şeklinde belirlenir ve diğer bireyler analiz için dikkate alınmaz. Bu işlemten sonra her bir maddeye yönelik bu iki gruba ait ortalamaların anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine dair bağımsız gruplar için t testi yapılır. Herhangi bir madde için t testinin sonucunda üst grup ortalaması ile alt grup ortalaması arasında anlamlı bir farklılık görülmezse, maddenin ayırt ediciliğinin düşük olduğuna karar verilir ve ölçekten çıkarılır (Kartal, Bardakçı 2018: 117).

3.1.2.1.4.2 Alternatif Ölçeklerle Yapı Geçerliliğinin Belirlenmesi

Bir ölçüm aracının ölçmek istediği yapıyı ölçen ve ölçüt olarak kullanılabilecek farklı bir ölçekten yararlanılması durumu, yapı geçerliliğini test etmek için faydalanan bir diğer yöntemdir. Bu yöntemde, yapı geçerliliğine sahip bir ölçek ile geliştirilen ölçek arasındaki korelasyon ilişkisinin pozitif yönde ve yüksek düzeyde anlamlı bir ilişkiye sahip olması beklenir. Bu yöntemde yapılan işlem mevcut hal geçerliğindeki işleme çok benzerdir (Kartal, Bardakçı 2018: 39).

3.1.2.1.4.3 Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)

Faktör analizi, değişkenler arasında bulunan ilişkilere bağlı olarak birbirinden bağımsız, toplam değişken sayısından daha az, daha anlamlı ve özet bir biçimde yeni değişkenler tanımlanmasını amaçlar. Tanımlanan bu yeni değişkenler faktör (alt boyut) şeklinde adlandırılmaktadır. Faktör analizi çok değişkenli istatistiksel bir yöntemdir. Faktör analizinde çok sayıda değişken belli sayıda gruplar altında toplanır. Faktör analizi ile her bir grubun kendi içinde yer alan değişkenler arasındaki ilişkinin maksimum, gruplar arasındaki ilişkinin ise minimum olması amaçlanır (Karagöz 2016: 877).

Açıklayıcı faktör analizi, ölçek geliştirme çalışmalarında açıklanan varyansın ve güvenilirliğin maksimum düzeyde olmasını sağlayacak şekilde ifadelerin sayısının azaltılması ve ölçekteki potansiyel boyutların belirlenmesi amaçlarıyla kullanılabilir (Netemeyer vd. 2003: 121).

Açıklayıcı faktör analizi, araştırmacının ölçme aracının ölçtüğü faktör sayısına dair herhangi bir bilgiye sahip olmadığı anlarda ve belli bir hipotezin sınanması yerine, ölçme aracıyla ölçülen faktörlerin doğasına yönelik bilgi edinmek

istediği inceleme türleridir (Tavşancıl 2010: 46). Bu çalışmada, ölçeğin yapı geçerliğini ortaya koymak amacıyla faktör analizi işlemi uygulanmıştır. Açıklayıcı faktör analizi yöntemi uygulanırken şu adımlar izlenmiştir:

- 1- Verilerin Faktör Analizine Uygunluğunun Belirlenmesi
- 2- Faktör Sayısının Belirlenmesi
- 3- Faktörlerin Döndürülmesi
- 4-Döndürme Sonrası Madde Seçimi
- 5- Faktörlerin Adlandırılması

1- Verilerin Faktör Analizine Uygunluğunun Belirlenmesi

Her veri seti için faktör analizi yöntemine başvurulması uygun olmayabilir. Ölçek geliştirme çalışmalarında, araştırmada elde edilen veri setinin faktör analizi için uygunluğunun, Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Bartlett testi ile incelendiği görülmektedir.

Açıklayıcı faktör analizi yapılmadan önce üzerinde durulması gereken hususlardan biri de örneklem büyüklüğünün belirlenebilmesidir. Literatüre bakıldığında açıklayıcı faktör analizi tekniklerinin yapılabilmesi için örneklem sayısının minimum 100 ila 200-300 arasında olması gerektiği veya ifade sayısının 5-10 katı kadar katılımcının yeterli olabileceği belirlenmiştir (Clark, Watson 1995; Comrey 1988; Hair vd. 2005: 113).

a) Kaiser-Meyer-Olkin(KMO) Katsayısı:

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) istatistiği örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli olup olmadığının tespitinde kullanılan bir ölçüttür. Bu katsayı hesaplanırken, gözlenen korelasyon katsayıları ile kısmi korelasyon katsayıları karşılaştırılır (Kartal, Bardakçı 2018: 40). KMO istatistiği 0,60 değerinden küçük ise örneklem büyüklüğü yetersiz, 0,60-0,79 arasında bir değere sahipse örneklem büyüklüğü vasat, 0,80-0,89 arasında bir değere sahipse örneklem büyüklüğü iyi, 0,90-1,00 arasında ise örneklem büyüklüğü mükemmel olarak kabul edilmektedir (Tavşancıl 2010: 50). Ayrıca Hair ve arkadaşları (2005) KMO için kabul edilebilir düzeyin (0,70) üzerinde olması gerektiğini ifade etmişlerdir. KMO değerinin yüksek

olması, ölçekteki her bir değişkenin diğer değişkenler tarafından mükemmel bir şekilde tahmin edilebileceğini göstermektedir. Değerlerin sıfır veya sıfıra yakın çıkması durumunda, korelasyon katsayılarının dağılımında bir dağınıklık olduğu için bu değerlere dayalı yorum yapılamaz (Çokluk, Şekercioğlu, Büyüköztürk 2014: 207).

b) Bartlett (Küresellik) Testi:

Bartlett testi, verilerin normallik varsayımı temelinde faktör analizine uygunluğunu tespit etmektedir (Nakip 2006: 428). Faktör analizi, bütün değişkenlerin ve bu değişkenlere ait tüm lineer kombinasyonların normal dağılımdan geldiği varsayımına dayanır. Küresellik testi ile bu varsayım korelasyon matrisi kullanılarak incelenmektedir. Hesaplanan test istatistiğinin anlamlı çıkması ($p < 0,001$), başka bir ifadeyle Bartlett testi sonucunda H_0 hipotezinin reddedilmesi, veri matrisinin faktör analizi için gerekli olan normallik varsayımını sağladığı yönünde yorumlanır (Kartal, Bardakçı 2018: 41-42).

2- Faktör Sayısının Belirlenmesi

Faktör analizi aşamasında uygun sayıda faktörün belirlenmesi önemli bir husus olup bu konuda literatürde farklı yöntemlerin kullanıldığı belirlenmiştir (Karagöz 2016: 879; Özdamar 2010: 234; Kartal, Bardakçı 2018: 42-44; Kalaycı vd. 2006: 322; Büyüköztürk 2010: 125). Faktör sayısının belirlenmesinde yararlanılan ölçütlerden bazıları şunlardır:

a) Özdeğerleri (Eigen Values) Dikkate Alma: Kaiser kriteri olarak bilinen ve uygun faktör sayısını belirlemede yararlanılan λ katsayısı yardımıyla özdeğeri 1 veya 1'den büyük olan ($\lambda \geq 1$) faktörler belirlenerek bu faktörlerin uygun olduğuna karar verilir. Özdeğeri 1'den küçük olan bileşen, varyansı açıklama noktasında tek bir ifadeden daha az etkilidir ve bu durumda yer alan boyut anlamsızdır (Netemeyer vd. 2003: 123).

b) Toplam Açıklanan Varyansı Dikkate Alma: Özdeğerlerin açıkladığı kümülatif varyans miktarının toplam varyansı açıklama oranı, geçerli bir düzeye gelene kadar faktörler modele dahil edilebilir. Literatürde sosyal bilimler için bu düzeyin %40 ile %60 arasında olmasının yeterli olacağı kabul görmektedir (Karagöz, 2016: 880). Toplam açıklanan varyans oranının yüksek olması çok faktörlü yapının da güçlü olmasını sağlamaktadır.

c) Yamaç Çizgi Grafiğini Dikkate Alma: Bu yöntem ile her bir faktöre dair özdeğer büyüklüklerinin düzlem üzerinde birleştirilmesiyle eğimli bir eğri elde edilir. Eğimin sıfıra yaklaştığı noktaya (dirsek noktası) kadar olan faktörlerin elde tutulması önerilir (Cattell 1966; akt.: Sertoğlu 2014: 82). Böylece yamaç çizgi grafiği ile ölçeğin kaç faktörlü bir yapıda olduğu belirlenebilir.

d) Faktörler Arasındaki İlişkiyi Dikkate Alma: Uygun faktör sayısına ulaşmak için faktörler arasındaki ilişkinin düşük olması yani faktörlerin birbirinden bağımsız olması gerekir. Faktörler arasında korelasyon katsayısının yüksek olması (0,6 ve üzeri) durumunda, faktörlerin bağımlı olduğu yani faktörlerin sadece bir boyutu ölçtüğüne karar verilir (Şencan 2005: 778).

3- Faktörlerin Döndürülmesi

Faktör döndürmesi işlemi, faktör yükleri matrisi koşulunu sağlayan bir ortogonal matrisle çarpılarak yeni faktör yükleri matrisi elde etme işlemidir (Özdamar 2010: 241). Faktör analizi esnasında elde edilen ilk faktör yapısı her zaman uygun ve yorumlanabilir olmayabilir. Söz konusu bu problem, faktörlerin referans eksenleri başka bir pozisyona sahip olana kadar faktörler döndürülür ve yapı daha uygun hale getirilir (Netemeyer vd. 2003: 124).

Faktörlerin döndürülmesiyle her bir ifadenin yalnızca tek bir faktör altında yüklendiği basit bir yapı elde edilmesi amaçlanır. Açıklayıcı faktör analizinde ilgisiz (ortogonal) ve eğik (oblik) olmak üzere iki çeşit rotasyon kullanılmaktadır. Eğik rotasyon, faktörler arasında korelasyon olduğu durumda ve ilgisiz rotasyon ise faktörler arasında korelasyon olmadığı bilindiğinde/varsayıldığında tercih edilmektedir (Goodwin 1999; akt.: Sertoğlu 2014: 83). Varimax en sık kullanılan ilgisiz rotasyon tekniği olup bu teknik çoğunlukla en basit yapıyı ortaya koymaktadır. Ayrıca ölçek geliştirirken açıklayıcı faktör analizinin amacı çok sayıda ölçek/boyut arasındaki korelasyonun düzeyini de araştırmaktır. Bunun için eğik (Promax gibi) rotasyon tekniklerinin de önerildiği bilinmektedir (Netemeyer vd. 2003: 125).

4- Döndürme Sonrası Madde Seçimi

Faktör analizi aşamasında bazı maddeler faktör yapısını bozdukları için ölçekten çıkarılabilir. Aynı yapıyı ölçmeye hizmet etmeyen bu maddelerin ölçekten

çıkarılması yapı geçerliğini sağlaması adına önemli görülmektedir. Döndürme sonrası madde seçimi için yaygın olarak şu üç ölçütten yararlanılmaktadır (Büyüköztürk 2010: 124-125):

1- Faktör analizi aşamasında, maddelerin ait oldukları faktörle ilişkisini ifade eden faktör yük değerlerine bakılır. Literatürde bu değerlere yönelik farklı uygulamalar bulunmaktadır. Hair v.d. (2005) faktör yük değerlerinin 0,50'nin üzerinde olması gerektiğini ifade ederken Büyüköztürk (2010) ise bu değer en az 0,45 olması gerektiğini ifade etmektedir.

2- Bir madde farklı iki faktör altında yer almış ve bu iki faktörün yük değerleri arasındaki fark 0,1'den daha küçük olarak elde edilmişse, bu maddeler binişik madde şeklinde düşünülür ve ölçekten çıkarılması gerekir.

3- Faktör analizi esnasında, hiçbir faktör altına yerleşmeyen veya binişik olan maddelerden hangisinin sırayla ölçekten çıkarılacağına yönelik, bir değişkenin (maddenin) başka değişkenlerle paylaştığı varyans miktarı olan eşkökenlilik (communalıty) değerlerine bakılır. Bu değer her değişken için 1 veya 1'e yakın olması gerekir (Chuchill 1999; akt.: Nakip 2006: 430). En düşük eşkökenlilik değerine sahip olan madde ölçekten çıkarılarak tekrar analiz yapılır ve en uygun yapı elde edilinceye kadar bu işlemlere devam edilir.

5- Faktörlerin Adlandırılması

Faktör analizinin son aşaması olan bu aşamada ortaya çıkan yapıda yer alan faktörlere uygun isimler verilir. Faktörlere verilecek isimler, aynı faktör altında yer alan maddelerin içerdikleri ortak anlam ve vurguladıkları ortak boyut göz önünde bulundurularak belirlenir.

3.1.2.1.4.4 Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

Doğrulayıcı faktör analizi yöntemiyle, teorik bir faktör yapısının belirlenmesi ve bu yapıyla ifadeler arasında gözlenen kovaryansların uyumuna bakılır. İfadeler arasındaki korelasyon düzeyi ve ifade sayısı gibi durumlar faktör yapısının doğrulanması için önemlidir. Ayrıca doğrulayıcı faktör analizi ile sadece yapı doğrulanmaz aynı zamanda ifadelerin sayısını azaltmak için de DFA'dan faydalanılır (Netemeyer vd. 2003: 148-149).

Doğrulamalı faktör analizi, önceden oluşturulan bir model aracılığıyla gözlenen değişkenlerden yola çıkarak gizli değişken (faktör) oluşturmaya yönelik bir işlemdir. DFA genellikle ölçek geliştirme ve geçerlik analizlerinde veya önceden belirlenmiş bir yapının doğrulanması amacıyla kullanılmaktadır. Bu analiz AFA ile belirlenen faktörlerin, hipotez ile belirlenen faktör yapılarına uygunluğunu test etmek için yararlanılan bir faktör analizidir (Karagöz 2016: 1000). Yeni bir ölçek geliştirme çalışmasında sadece açıklayıcı faktör analizi yapılması yeterli değildir. Bir önceki adımda yapılandırılan ölçeğin doğrulamalı faktör analizi aracılığıyla değerlendirilmesi gerekir (Hinkin 1998: 114).

AFA ve DFA’da değişkenler *faktörler* olarak adlandırılan gizli değişkenlerin fonksiyonları olarak ele alınır. AFA’da (Bayram 2013: 42-43);

- 1- Her gözlenen değişken her gizli değişken ile bağlantılıdır.
- 2- Hata terimleri arasında korelasyon yoktur.
- 3- Tüm parametreler veriden tahmin edilir.

Doğrulamalı faktör analizinde bu kuralların tümü veya birkaçı ihlal edilir;

1- Gözlenen değişkenler sadece önceden belirlenen gizli değişkenler ile bağlanır.

2- Bazı hata terimleri arasında korelasyona izin verilebilir.

3- Parametrelerin bazıları belirli değerler ile kısıtlanabilir veya diğer parametreler gibi aynı değerlere sahip olmak için kısıtlanabilir.

AFA ve DFA’nın tanımları karşılaştırıldığında temelde bir farklılık göze çarpmaktadır. AFA ile daha çok gözlenen değişkenlerden (maddelerden) yola çıkılarak gözlenemeyen daha az sayıda faktöre ulaşmak amaçlanırken, DFA ile daha önceden keşfedilerek daha az faktör altında birleştirilen ölçeklerin farklı bir örnekleme de geçerliliği araştırılır (Meydan, Şeşen 2015: 21). DFA analizi Yapısal Eşitlik Modellemesi’nin (YEM) bir uygulamasıdır. YEM araştırmacıya ölçümden kaynaklanan hatayı kontrol etme olanağı sağlar ve regresyondan farklı olarak yapılar arasında ölçüm hatası bulunmayan ilişkileri tahmin etmeye imkân verir (Terblanche, Boshoff, 2006; akt.: Sertoğlu 2014: 67).

DFA'da analiz gerçekleştirilirken YEM'in şu aşamaları izlenir (Karagöz 2016: 966-967):

- 1- Teorinin Oluşturulması
- 2- Modelin Belirlenmesi
- 3- Örneklemin Belirlenmesi ve Verilerin Elde Edilmesi
- 4- Modelin Test Edilmesi
- 5- Uyum İndekslerinin İncelenmesi
- 6- Modelin Modifikasyonu

1- Teorinin Oluşturulması

Teorinin doğru bir şekilde yapılandırılması modelin çıkış noktasını oluşturur. Literatürde yer alan teorik altyapıdan bu konuda yararlanılabilir. Ölçek geliştirme çalışmalarında ise teorik yapı AFA ile ortaya konmaktadır (Kartal, Bardakçı 2018: 68).

2- Modelin Belirlenmesi

Teorinin oluşturulması sürecinden hemen sonra artık bu teoriye dayalı bir model formüle edilir. Bu modeller, literatürdeki kuramsal ilişkileri temel alarak, değişkenler arasında hipotezlerin oluşturulduğu modellerdir. Model belirlenirken mümkün olan tüm değişkenler ve daha önce yapılan çalışmalardan oluşan çoktan tahmin edilen ilişkiye sahip değişkenler arasındaki nedensel ilişkilerin şekli çizilir (Bayram 2013: 52).

Gizil değişkenler metrik olmadıkları için parametre değerlerini tahmin edebilmek adına, gizil değişkenlerden gözlenen değişkenlere doğru çizilen yollardan birine 1 değeri atanması (faktör yükünün 1'e eşitlenmesi) veya gizil değişkenin varyansına bir değer atanması (genelde 1) gerekir (Hair vd. 2005: 791).

3- Örneklemin Belirlenmesi ve Verilerin Elde Edilmesi

Bu aşamada modelin test edileceği örneklem belirlenerek analiz için gerekli veriler toplanır. Literatürde DFA için gerekli olan örneklem büyüklüğünün ne kadar olması hakkında kesin bir görüş birliği bulunmamaktadır. Kline (1999) ve (Hair 2005) bu sayının 200'den az olmaması gerektiğini ifade ederken Kline (1999)

modelde yer alan madde sayısının en az 10 katı kadar olması gerektiğini de ifade etmiştir. Bazı araştırmacılar tahmin edilen parametre başına 10 (Jöreskog ve Sörborn 1989) bazıları ise 5-10 (Floyd, Widaman 1995) gözlem yapılması gerektiğini belirtirken, bazı araştırmacılar tarafından örneklemin 100'den (Worthington ve Whittaker 2006) küçük olması durumunda uygulanması önerilmemiştir (Sertoğlu 2014: 88).

Ayrıca ölçek geliştirme çalışmalarında, AFA için belirlenen örneklemin dışında başka bir örnekleme DFA'da ihtiyaç vardır. Çünkü AFA ile ortaya konan bir yapıya, aynı örneklemden elde edilen veriler ile DFA yapılacak olunursa büyük ihtimalle bu yapı doğrulanacaktır (Kartal, Bardakçı 2018: 68-69).

4- Modelin Test Edilmesi

Modelin doğruluğunun belirlenebilmesi adına elde edilen verilerle analiz gerçekleştirilir. Yapılacak olan analiz araştırmanın amacıyla örtüşecek şekilde DFA, yol analizi, yapısal regresyon analizi veya değişim modeli ile gerçekleştirilir (Karagöz 2016: 966).

Doğrulamalı faktör analizi genelde, MLE (en büyük olabilirlik tahmini) kullanan yapısal eşitlik modellemesi (YEM) paketleri ile gerçekleştirilir. En büyük olabilirlik tahmini, gözlenen ve kastedilen matrisler arasındaki farkı minimuma indirmek için gözlenen kovaryans matrisinin, kastedilen-teorik matrisi ile karşılaştırıldığı tekrarlı bir süreci içerir. Bu farklar en küçük olana tekrarlar devam etmekte ve farkın azalmadığı noktada çakışma ortaya çıkmakta, çözüm çakışmadığında program uyarı vermektedir (Netemeyer vd. 2003: 150; akt.: Sertoğlu 2014: 88).

5- Uyum İndekslerinin İncelenmesi

Bu aşamada DFA sonrası elde edilen modele ait yapının verilerle uyumluluğu uyum iyiliği indeks değerleriyle belirlenir.

Araştırmacı t testi yaparken veya X^2 analizi yaparken p değerine bakarak karar vermektedir. Önceden belirlenen önemlilik düzeyi eğer 0,05 ise, p değeri 0,05'in altında olduğunda aradaki farkın anlamlı olduğu yönünde karar verilir. DFA'da ise bu şekilde tek bir testin sonucuna göre değil, çeşitli uyum indeksi

sonuçlarına göre modelin teori ile uyumluluğuna bakılır. Modelde maddelerin faktör yükleri çok iyi çıksa bile uyum indeksleri normal değerleri yakalayamayabilir (Çapık 2014: 199). Literatürde t-testinden başka, veriye modelin uyumunu değerlendirmek için kullanılan birden fazla uyum indeksi bulunmaktadır (Bayram 2013: 71). Genelde Ki-Kare istatistiği verinin modelle olan uyumunu test etmek için kullanılmakla beraber bu test örneklem büyüklüğüne duyarlı olduğu için başka indeksler de geliştirilmiştir (Worthington ve Whittaker 2006; Netemeyer vd. 2003: 151). YEM araştırmalarında, araştırmacılar arasında X^2/sd 'nin rapor edilmesi hususunda bir görüş birliği olsa da (Mulaik vd., 1989); diğer uyum indekslerinden hangilerinin rapor edilmesi gerektiğine ilişkin farklı araştırmacılar tarafından değişik öneriler getirilmiştir. Garver ve Mentzer (1999); RMSEA, CFI ve NNFI (TLI); McDonald ve Ho (2002); CFI, GFI, NFI ve NNFI (TLI); Brown (2006); RMSEA, SRMR, CFI ve NNFI (TLI); Lacobucci (2010), CFI ve SRMR uyum indekslerinin rapor edilmesini önermektedir (İlhan ve Çetin 2014: 31). Bir çalışmada en azından ki-kare/serbestlik derecesi oranı, RMSEA, CFI ve SRMR değerlerinin verilmesi önerilmektedir (Kline, 2005: 140).

Literatürde yaygın olarak tercih edilen uyum indekslerinden bazıları: modelin genel uyumuna bakılması için kullanılan Ki-Kare testi (CMIN/DF), karşılaştırmalı uyum indeksleri olarak ifade edilen Normlaştırılmış Uyum İndeksi (NFI), Tucker-Lewis İndeksi (TLI), Artırmalı Uyum İndeksi (IFI), Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (CFI) ve Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (RMSEA), mutlak uyum indeksleri şeklinde ifade edilen Uyum İyiliği İndeksi (GFI) ve Düzeltilmiş Uyum İyiliği İndeksi (AGFI), koruyucu uyum indeksleri olarak ifade edilen Sıkı Normlaştırılmış Uyum İndeksi (PNFI) ve Sıkı Uyum İyiliği İndeksi (PGFI), artık temelli uyum indeksleri şeklinde ifade edilen Ortalama Hataların Karekökü (RMR) ve Standardize Edilmiş Ortalama Hataların Karekökü (SRMR), model karşılaştırma uyum indeksleri şeklinde ifade edilen Akaike Bilgi Kriteri (AIC), Tutarlı Akaike Bilgi Kriteri (CAIC) ve Beklenen Çapraz Doğrulama İndeksi (ECVI) şeklinde sıralanabilir.

a) Modelin Eldeki Veriyle Genel Uyumunu Test Etme

Ki-Kare Uyum İyiliği İndeksi: Başlangıç uyum değeri diyebileceğimiz ve çok fazla tercih edilen istatistik X^2 uyum testidir. Ki-kare testiyle örneğin kovaryans

matrisi ile modele ait tahmini kovaryans matrisi arasındaki uyum değeri, kullanılan veri sayısının (-1) ile çarpılması sonucunda elde edilir. Varılan bu sonuç ki-kare dağılımı olarak hesaplanır. Yapılan hesaplamada verinin çok değişkenli normallik varsayımını sağlayıp sağlamadığına bakılır (Chou, Bentler, 1995; akt.: Eroğlu 2003: 182). Bu test sayesinde, gözlenen kovaryans matrisiyle faktör kovaryans matrisi arasında fark olmadığı hipotezi ele alınarak test edilir. Ayrıca ki-kare testi örneklem hacmine aşırı duyarlı bir testtir (Karagöz 2016: 969). Yani bu test ile doğru bir ölçüme ulaşabilmek için örnek hacminin yeterince büyük ve verilerin çok değişkenli istatistiğinin temel varsayımlarını tam olarak karşılaması gerekir.

Ki-kare testinde önemli bir ölçütte serbestlik derecesinin büyük olmasıdır. Serbestlik derecesinin büyüklüğü ki-kare testinin anlamlı sonuçlar vermesini sağlar. Bu yüzden serbestlik derecesinin ki-kare istatistiğine oranı, uyum yeterliliğinde kullanılabilecek bir ölçüttür. Bu oranın 1/3 ve daha küçük olması "iyi uyum" şeklinde düşünülürken, oranın 1/3 ve 1/5 arasında yer alması da "yeterli uyum" olarak kabul edilir (Marsh ve Hocevar, 1988: 107-117).

b) Karşılaştırmalı Uyum İndeksleri

Karşılaştırmalı uyum indeksleri olarak ifade edilen indeksler, modelin veriye uyumunu, önerilen modeli (DFA yapısı) temel bir modelle karşılaştırarak ve ortaya çıkan iyileşmeye bakarak belirtmektedirler (Sertoğlu 2014: 88). Bu indekslerden bazıları şunlardır:

1) Normlandırılmış Uyum İndeksi (Normed Fit Index, NFI):

Normlandırılmış uyum indeksi değeri, test edilen modelin ki-kare istatistiğinin bağımsız modelin ki-kare istatistiğine bölünmesiyle bulunur. Elde edilen bu oran 0 ile 1 arasında değerler alır. Ayrıca NFI, çapraz tahminleme ve verinin küçük örnekleme sahip olduğu durumlarda iyi uyuma sahip bir modelin reddedilmesine neden olabilir. NFI değerinin 0,90-0,95 aralığında olması "kabul edilebilir uyumu" ve 0,95'in üzerinde olması ise "iyi uyumu" gösterir (Karagöz 2016: 969).

2) Tucker-Lewis İndeksi (TLI): Küçük örneklem hacminde normlandırılmış uyum indeks değerinin 1'e yaklaşmadığı bilinmektedir. Tucker-Lewis İndeksi, NFI'ya modelin serbestlik derecesinin hesaba katılmasıyla elde edilir. Böylece örneklem sayısının etkisi azaltılır ve iyi uyum sağlayan küçük örnekleme sahip

modellerin reddedilmesi önlenmiş olur. TLI değerleri bazen 1'in üzerinde değerler almasına karşın genelde 0 ile 1 arasında değerler alır. Bu değer 0.90 ve üzerinde olması "iyi uyumu", 0.95 ve üzerinde olması ise "mükemmel uyumu" ifade eder (Meydan, Şeşen 2015: 33).

3) Arttırmalı Uyum İndeksi (Incremental Fit Index, IFI): Artan uyum indeksi olarak da ifade edilen arttırmalı uyum indeksi, TLI'nın geniş değişkenliğinden meydana gelen sorunları ortadan kaldırmak üzere geliştirilmiştir. Bu indeks hesaplanmasında TLI'dan farklı olarak serbestlik derecesi hesaba dâhil edilmez. Arttırmalı uyum indeksi değerinin 0.90 ve üzerinde bir değer alması "kabul edilebilir uyum", 0.95 ve üzerinde bir değer alması da "iyi uyum" şeklinde ifade edilir (Karagöz 2016: 970).

4) Karşılaştırmalı Uyum İndeksi (Comparative Fit Index, CFI): Karşılaştırmalı uyum indeksi, NFI değerinin altında ve TLI değerinin de üzerinde bir değeri tahmin ettiği için çok fazla tercih edilen bir indeks değeridir. Karşılaştırmalı uyum indeksi değeri, 0'dan küçük bir değer alırsa sıfır gibi 1'den büyük bir değer alırsa da 1 gibi değerlendirilir ve Tucker-Lewis İndeksi değerinden daha büyük bir değere sahip olur. Ayrıca bu yüksek değerler modelin iyi uyuma sahip olduğunu ifade eder. Karşılaştırmalı uyum indeksi değerinin 0.95-0.97 arasında bir değere sahip olması "kabul edilebilir uyum", 0.97 ve üzerinde bir değere sahip olması da "güçlü uyum" şeklinde yorumlanır (Bayram 2013: 76).

5) Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü (Root Mean Square Error Of Approximation, RMSEA): Yaklaşık hataların ortalama karekökü indeksinden, gözlenen ve oluşturulan matrisler arasında en küçük hata payı olması isteniyorsa yararlanılır. Bu indeks değeri 0 ile 1 arasında değişirken RMSEA değerinin sıfıra yakın değerler alması istenir. RMSEA indeks değerinin 0,1'den büyük olması model uyumunun "zayıf" olduğunu, 0,08 veya altında olması "kabul edilebilir uyum" sergilediğini ve 0,05 veya altında olması ise "mükemmel uyum" gösterdiğini ifade eder. Bu indeks örneklem hacmine çok fazla duyarlı olup 250'den daha az örneklemelerde tercih edilmemesi gerekir (Meydan, Şeşen 2015: 34).

c) Mutlak Uyum İndeksleri

Mutlak uyum indeksleri olarak ifade edilen indeksler, YEM'in veri ile bulunan ilişkileri ne kadar iyi açıklayabildiğini ölçmektedir (Sertoğlu 2014: 88). Bu indekslerden bazıları şunlardır:

1) Uyum İyiliği İndeksi (Goodness Of Fit Index, GFI): Uyum iyiliği indeksi, örneklem varyans-kovaryans matrisi ile türetilmiş varyans-kovaryans matrisi farkının karesel toplamını temel alan bir istatistiktir. Bu sayede GFI ölçeklendirilebilir ve varyans miktarı ile örneklem hacminden etkilenebilir. Örneklem hacminin artması uyum iyiliği indeks değerinin de artmasını sağlar. Uyum iyiliği indeksi, aynı verilerin farklı iki modelde veya bir modelde yer alan farklı verilerin uyumunun karşılaştırılmasında kullanılabilir (Doğan 2013: 26). Uyum iyiliği indeks değeri 0 ile 1 arasında değerler alır. GFI değeri 0,90 ve üzerinde ise "iyi uyum", 0,85-0,90 aralığında ise "kabul edilebilir uyum" olarak değerlendirilir (Karagöz 2016: 971).

2) Düzeltilmiş Uyum İyiliği İndeksi (Adjustment Goodness Of Fit Index, AGFI): Düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi daha az kısıtlanan bir modelde daha fazla parametrenin serbest bırakılarak modelde yer alan serbestlik derecesinde düzeltme esasına dayanır. AGFI değeri uyum iyiliği indeksinin düzeltilip örneklem hacminin dikkate alınmasıyla elde edilir. Düzeltilmiş uyum iyiliği indeksi 0 ile 1 arasında değerler alır. AGFI değerinin 0.90 ve üzerinde olması model uyumu için "iyi uyum" olarak değerlendirilir (Meydan, Şeşen 2015: 35).

d) Koruyucu Uyum İndeksleri

Sıkı Normlaştırılmış Uyum İndeksi (Parsimony Normed Fit Index, PNFI) ve Sıkı Uyum İyiliği İndeksi (Parsimony Goodness Of Fit Index, PGFI): Sıkı normlaştırılmış uyum indeksi ve sıkı uyum iyiliği indeksi, uyum iyiliği indeksi ve normlandırılmış uyum indeksinin düzenlenmesiyle meydana gelmiştir. PNFI ve PGFI indeks değerleri 0 ile 1 arasında değerler alır. Bu indeks değerinin 0,95 ve üzerinde olması model uyumu için "iyi uyum" olarak değerlendirilir (Karagöz 2016: 972).

e) Artık Temelli Uyum İndeksi

1) Ortalama Hataların Karekökü (Root Mean Square Residual, RMR):

Ortalama hataların karekökü istatistiği, modelden elde edilen varyans-kovaryans matrisiyle örneklemden elde edilen varyans-kovaryans matrisi arasındaki fark matrisinin elemanlarından oluşan hatalara dayanılarak hesaplanır (Doğan 2013: 27). Ortalama hataların karekökü indeks değeri 0 ile 1 arasında değerler alır ve bu indeks değeri sıfıra yakın değerler aldıkça modelin uyumu artış gösterir. RMR indeks değerinin 0,05 ve altında olması halinde model uyumunun "mükemmel uyum" ve 0,08'e kadar değerler alması durumunda ise "kabul edilebilir uyum" gösterdiğine karar verilir (Meydan, Şeşen 2015: 35).

2) Standardize Edilmiş Ortalama Hataların Karekökü (Standardized Root Mean Square Residual, SRMR):

Standardize edilmiş ortalama hataların karekökü, örneklem varyans-kovaryans matrisi ile tahmin edilen model varyans-kovaryans matrisinin korelasyon matrisine dönüştürülmesi esasına dayanır. Yani gözlenen ve tahmin edilen korelasyon hatalarının bir ölçüsüdür. Ayrıca standardize edilmiş ortalama hataların karekökü değeri 0 ile 1 arasında değerler alır. Bu indeks değerinin 0,01 ve altında olması durumunda model uyumunun "iyi uyum" ve 0,05'ten küçük değerler alması sonucunda ise "kabul edilebilir uyum" gösterdiğine karar verilir (Doğan 2013: 27).

f) Model Karşılaştırma Uyum İndeksleri

Model karşılaştırma uyum indeksleri hipotez edilen model için hem bağımsız hem de doymuş modelden daha küçük olmalıdır (Bryne 2010; akt.: Sertoğlu 2014: 88). Bu indekslerden bazıları şunlardır:

1) Akaike Bilgi Kriteri (Akaike Information Criterion, AIC):

Akaike bilgi kriteri parametre tahminleme sayısının düzenlenmesi için geliştirilmiştir. Analizde yer alan veriler ile gerçeğe en yakın olan modeli seçmeyi amaçlar. Akaike bilgi kriteri, serbestlik derecesini hesaplamaya dâhil ederken örneklem hacmini de dikkate almaz. Ayrıca standardize edilemediği gibi model için de yorumlanamaz. Akaike bilgi kriteri indeks değeri en küçük olan model gerçeğe en yakın modeli ifade eder (Karagöz 2016: 973-974).

2) Tutarlı Akaike Bilgi Kriteri (Consistent Akaike Information Criterion,

CAIC): Tutarlı akaike bilgi kriteri, akaike bilgi kriterinin aksine doğrudan örneklem hacmini hesaplamaya dâhil eder. CAIC küçük değerlere daha iyi uyum gösterir (Doğan 2013: 31). Serbestlik derecesine karşı AIC çok duyarlı olduğu için tutarlı akaike bilgi kriteri geliştirilmiştir (Çelik, Yılmaz 2009: 46).

3) Beklenen Çapraz Doğrulama İndeksi (Expected Cross Validation Index,

ECVI): Beklenen çapraz doğrulama indeksi akaike bilgi kriterinde olduğu gibi modellerin karşılaştırılmasında kullanılan bir indekstir. Akaike bilgi kriteri indeksi istatistiksel hesaplamaların yapılmasıyla elde edilirken, beklenen çapraz doğrulama indeksi ise eldeki model ile bu modelle örneklem sayısı açısından benzerlik gösteren beklenen modelin kovaryans matrisleri arasındaki uyumsuzluk esasına dayalı olarak hesaplanır. Yani beklenen çapraz doğrulama indeksi kalibre edilmiş bir model ile eldeki modeli karşılaştırır. Dolayısıyla karşılaştırılan modeller arasında en küçük beklenen çapraz doğrulama indeks değerine sahip olan modelin gerçeğe en yakın model olduğuna karar verilir (Meydan, Şeşen 2015: 36).

6- Modelin Modifikasyonu

DFA sonrası uyum indeksi değerlerine göre modelin veriler ile olan uyumu yeterli düzeyde değilse, kuramsal ilişkiler göz önünde bulundurularak modifikasyon gerçekleştirilebilir. Modifikasyonlar modelin orijinalinde öngörülemez ama ilgili düzenleme yapılırca modelde elde edilebilecek ki-kare miktarını gösterir. Modifikasyonlar gözlenen ve gizil değişkenler arasında önerilen yeni kovaryans bağlantılarını kapsar. DFA'da modifikasyon yapılırken hata terimlerine bakılır (Meydan, Şeşen 2015: 38).

Model kurulup test edildikten sonra LISREL paket programı araştırmacıya kurduğu modeli iyileştirmesi için bazı düzeltmeler önerebilir. Düzeltmeler uyum değerlerinin yakalanması için yeterli değilse, teorik yapıya uygun olacak şekilde model yeniden kurulmalıdır (Schreiber, Nora, Stage, Barlow and King 2006; akt.: Çapık 2014: 201). Bu modifikasyonlar esnasında yapılacak değişikliklerin teorik olarak da mantıklı olması gerekir (Diamantopoulos, Siguaw 2000; akt.: Çapık 2014: 201). Örneğin LISREL paket programı bir gözlenen değişkenin modelde önerilen örtük değişkenden başka olan bir örtük değişkenin altında olmasını önerirse, bu

değişik yapıldığında değişkenin yeni yerinin teorik olarak da mantıklı olması gerekir. Yani program bir maddeyi bulunduğu alt boyuttan başka bir alt boyuta taşınmanın yararlı olacağını önerirse, taşınacak bu maddenin yeni alt boyuta da uygun olması gerekir (Çapık 2014: 201).

3.1.2.1.4.5 Uyum (Benzeşme) Geçerliği

Aynı yapıyı ölçmek için geliştirilen iki ölçek arasındaki ilgi düzeyinin belirlenmesinde benzeşim geçerliğinden yararlanılır. Benzeşim geçerliğinin olup olmadığı aynı yapıyı ölçen farklı ölçekler arasındaki korelasyonun yüksek olmasıyla belirlenir (Netemeyer vd. 2003: 77). Faktör analizinin gayelerinden biri de aralarında yüksek ilişki bulunan ve aynı gizil yapıyı ölçen değişkenleri ortak faktörler altında bir araya getirmektir. Uyum geçerliği ile aynı faktör altında bir araya gelen maddelerin gerçekten uyum içerisinde olup olmadığına bakılır. Uyum geçerliğini belirlemede; faktör yük değerleri, AVE değerleri ve CR değerleri yaygın olarak kullanılmaktadır (Kartal, Bardakçı 2018: 100-102).

1- Faktör Yük Değerleri

Ölçeğin, aynı yapının diğer ölçümleri ile arasında bir pozitif ilişkinin var olma düzeyi benzeşim geçerliliği ile ölçülebildiğinden, bunun için faktör yüklerinden yararlanılabilmektedir (Malhotra 2010: 734). Bu doğrultuda 0,5 faktör yük değeri en az olması gereken değer olup mümkünse bu değer 0,7 ve üzerinde olması arzu edilen bir husustur (Hair vd. 2005: 777).

2- AVE (Average Variance Extracted) Değerleri

Çıkarılan Ortalama Varyans (AVE) değeri olarak bilinen bu değer uyum geçerliğini belirlemek için kullanılmaktadır. Uyum geçerliğinin belirlenmesinde kullanılan bu değer hesaplanması için Fornell ve Larcker (1981: 46) tarafından AVE formülü geliştirilmiştir. Daha sonra Hair v.d. (2005) bir faktörün sahip olduğu AVE değerini standardize edilmiş regresyon katsayılarından (L_i) faydalanarak;

$$AVE = \frac{\sum_{i=1}^n L_i^2}{n}$$

Formülü yardımıyla hesaplamıştır. Bu formüldeki n değeri faktörde yer alan madde sayısını ve L_i değeri de standardize edilmiş regresyon katsayılarını ifade

etmektedir. Yani AVE değeri maddelere ait standart faktör yüklerinin karelerinin ortalamasına eşittir (Kartal, Bardakçı 2018: 100-101). AVE değerinin 0,5'ten büyük olması durumunda faktörün uyum geçerliğinin olduğu söylenebilir. Bu değerin 0,5'ten küçük olması durumunda, ölçüm hatasından kaynaklanan varyansın, yapı (faktör) tarafından açıklanan varyanstan büyük olduğu ve faktörün uyum geçerliğini sağlamadığı söylenebilir (Fornell, Larcker 1981: 46). Çok faktörlü bir yapının uyum geçerliğini sağlaması için her bir faktörün AVE değerinin 0,5'ten büyük olması gerekmektedir (Kartal, Bardakçı 2018: 100-101).

3- CR (Construct Reliability-Composite Reliability) Değerleri

Yapı Güvenilirliği-Kompozit Güvenilirlik (CR) değeri olarak bilinen bu değer faktörlere ait yapı güvenilirliğini ifade etmektedir. Faktörlerin yapı güvenilirliğinin yüksek olması durumunda uyum geçerliğinin sağlandığı kabul edilir. Güvenirlik düzeyini belirlemek adına pek çok güvenilirlik katsayısı geliştirilmiştir. Bu katsayılardan en fazla tercih edilen Cronbach Alpha katsayısıdır. Cronbach Alpha katsayısı ile aralarında çok az farklılık bulunan CR katsayısı ise daha çok yapısal eşitlik modellemesi ile ortaya konan yapılarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Ölçek geliştirme çalışmalarında CR katsayısı kullanılarak DFA ile doğrulanan bir faktör yapısının uyum geçerliği belirlenir. Hair vd. (2005) her bir faktör için faktörde yer alan maddelere ait standart faktör yüklerini (L_i) kullanarak CR katsayısının;

$$CR = \frac{(\sum_{i=1}^n L_i)^2}{(\sum_{i=1}^n L_i)^2 + \sum_{i=1}^n Var(e_i)}$$

Formülü yardımıyla hesaplandığını ifade etmişlerdir. Bu formülde yer alan n değeri ilgili faktör altında toplanan gözlenen değişken (madde) sayısını, L_i değeri maddelere ait standart faktör yüklerini ve $Var(e_i)$ değerleri de hata terimlerinin varyanslarını ifade etmektedir. Hair v.d. (2005)'a göre CR katsayısının 0,6-0,7 arasında bir değer alması durumunda, çok iyi bir güvenilirlik söz konusu olmasa da kabul edilebilir düzeyde bir güvenilirlik olduğu söylenebilir. Faktörün yüksek yapı güvenilirliğine ve dolayısıyla uyum geçerliğine sahip olması için CR katsayısının 0,7'den büyük olması gerekir (Kartal, Bardakçı 2018: 102).

3.1.2.1.4.6 Ayırım Geçerliği

Bu geçerlik türü, benzer fakat kavramsal açıdan farklı yapıları ölçmede yararlanılan ölçeklerin ilişkili olma düzeyini ifade eder. Geçerliğin sağlanması için ilişki düzeyinin düşük veya orta arasında bir korelasyona sahip olması gerekir (Netemeyer vd. 2003: 13). Çok boyutlu ölçeklerde boyutların birbirlerine göre farklılığı (bağımsızlığı) ayırma geçerliği ile incelenir. Ayırım geçerliğinin oluşabilmesi için her bir gözlenen değişkenin yalnızca tek bir örtük değişkende yüklenmesi yani yapının değerlerinden farklı olduğunun belirlenmesi gerekir. Diğer bir ifadeyle her bir faktöre ait AVE değer korelasyon katsayısının karesinden büyükse ayırım geçerliği sağlanmaktadır (Malhotra 2010: 733-734). Bu hesaplama şekli faktörlerin AVE değerleri ile bu faktörler arasındaki korelasyon katsayısının karesinin karşılaştırılması esasına dayanır ve bu karşılaştırma ölçeğe ait tüm faktörlerin bütün ikili kombinasyonları için uygulanır. Geçerlik şartının sağlanabilmesi için her iki faktörün AVE değerinin, bu faktörler arasında oluşan korelasyon katsayısının karesinden büyük olması ve her bir faktör için AVE'nin en az 0,50 olması gerekir (Fornell, Larcker, 1981; Sweeney, Soutar, 2001: akt.: Sertoğlu 2014: 92).

3.1.2.1.4.7 Nomolojik Geçerlik

Nomolojik geçerlik, ölçme yapısında yer alan alt faktörlerin temel yapıyla veya faktörlerin gözlenen değişkenlerle arasındaki ilişkilerin kurallara (teoriye) uygunluğunun araştırılmasıdır (Kartal, Bardakçı 2018: 110). Araştırmacı ölçme yapısında yer alan faktörler ile göstergeler arasında bulunan bağlantıları daha önce yapılan benzer çalışmalara ve gözlemlerine göre belirler. Bu konuda bazen önceki çalışmaların bulgularına göre hareket etmek doğru bir yaklaşım olmayabilir ve araştırmacının gözlemlerinin ön plana çıkmasıyla yeni ilişkiler belirlenebilir (Şencan 2005: 781-782).

3.1.2.2 Güvenirlik

Güvenirlik, bir testin veya ölçeğin ölçmek istediği şeyi tutarlı ve istikrarlı ölçme derecesidir. Benzer şartlarda tekrar uygulanan bir ölçek veya test benzer sonuçlar veriyorsa güvenilirirdir (Karagöz 2016: 939). Yani ölçeğin güvenirliliği

örneklemeden örnekleme farklılık sergilemeyen, ölçeğin kalıcı etkileri ile bağlantılıdır.

Güvenirlik, bir değişken tarafından bir madde setinin ne kadar etkilendiği ile ilgilenirken; geçerlilik, değişkenlerin madde kovaryanslarının altında yatan sebep olması veya olmaması ile ilgilenir (DeVellis 2021: 59).

Bir ölçme aracında yer alan tüm soruların birbirleriyle tutarlılığını, ele alınan kavramın ölçekte türdeş olup olmadığını ve yeterli düzeyde olup olmadığını belirleyen kavram güvenilirlik olarak ifade edilmektedir (Özdamar 2004: 622). Bir ölçeğin güvenilir olabilmesi için tesadüfi hatalardan arınmış olması gerekir. Dolayısıyla bu süreç ölçeğin sadeleştirilmesi ve geliştirilmesi şeklinde de ifade edilmektedir. Ayrıca ölçmenin amaca uygun olup olmadığı sadece güvenilirlik ile tam olarak belirlenemez. Bu noktada güvenirliliğin gerekli bir koşul olduğu fakat yeterli olmadığı söylenebilir (Baş 2006: 187). Bir ölçeğin geçerli olabilmesi için güvenilirliğe sahip olması gerekir. Çünkü güvenilirlik, geçerlik için bir ön koşuldur. Düşük güvenilirliğe sahip bir ölçeğin yüksek düzeyde geçerliğe sahip olması düşünülemez (Baştürk vd. 2013: 188).

Aynı koşullar altında ve aynı gruba tekrar uygulanan bir ölçme aracı ile hemen hemen aynı ölçüm değerlerine ulaşıyorsa, yapılan uygulamalar ile elde edilen sonuçlar her zaman kendi aralarında tutarlıysa ve rastgele hatalardan arınık ölçüm sonuçları elde edilebiliyorsa bu durumda ölçme aracı güvenilirliktir denilebilir. Literatürde güvenilirliğe ilişkin duyarlılık, tutarlılık, kararlılık ve objektiflik kavramlarının birer ön şart ve gösterge olarak kabul edildiği belirlenmiştir (Kartal, Bardakçı 2018: 113-114).

3.1.2.2.1 Duyarlılık

Ölçme araçlarında ölçme hassasiyeti duyarlılık ile sağlanmaktadır. Yani duyarlılığı yüksek olan bir ölçme aracı ile ölçüm değerleri gerçeğe çok yakın gerçekleşir ve ölçüm sonuçlarında hata payının düşmesine katkı sağlanır. Böylece güvenilirlik arttırılmış olur. Ölçme aracının duyarlılığını arttırmanın bir yolu da birim sayısının artırılmasıdır. Böylece daha hassas ve gerçeğe yakın ölçüm değerleri elde edilebilir. Bir ölçekteki madde sayısının abartılmadan arttırılması güvenilirliği olumlu etkiler. Ölçekte çok fazla maddenin yer alması ölçeğin görünüş geçerliğinin

düşmesine ve böylece cevaplayıcıların cevaplama isteğinin olumsuz yönde etkilenmesine yol açmaktadır. Ayrıca düşük duyarlığa sahip ve az sayıda madde içeren bir ölçeğin kapsam geçerliği olumsuz etkilenebilir (Kartal, Bardakçı 2018: 114).

3.1.2.2.2 Tutarlılık

Bir özelliğin veya niteliğin bir ölçme aracıyla birçok defa ölçülmesi sonucu aynı veya birbirine çok yakın sonuçların elde edilmesi tutarlılık şeklinde ifade edilmektedir (Seçer 2018: 23). Ölçme aracında yer alan maddelerin ölçeğin tamamıyla tutarlı olup olmadığı ölçeğin iç tutarlılığına bakılarak tespit edilebilmektedir. Literatürde beş dereceli, yedi dereceli vb. tutum ölçeği geliştirme çalışmalarında güvenirliğin bir göstergesi olarak Cronbach α katsayısı kullanılmaktadır (Kartal, Bardakçı 2018: 170). Alfa değeri hem geleneksel yöntemlerin benimsendiği çalışmalarda hem de yeni yöntemlerin tercih edildiği pek çok çalışmada da en fazla kullanılan güvenirlik göstergesi olmuştur (Churchill vd. 1974; Bearden vd. 1989; Ohanian 1990; Russell vd. 2004; Forsythe vd. 2006; D'Astous, Boujbel 2007; Pervan vd. 2009; Karal, Kokoç, 2010; akt.: Sertoğlu 2014: 86).

Güvenirlik katsayısını tahmin etmek için Cronbach Alfa katsayısının dışında Kuder-Richardson Güvenirlik Katsayıları olan KR 20 ve KR 21 (Büyüköztürk 2010: 170), Guttman Güvenirlik Katsayısı (Tavşancıl 2010: 157), Omega Güvenirlik Katsayısı ve Teta Güvenirlik Katsayıları da kullanılmaktadır (Carmines ve Zeller 1982; akt.: Ercan, Kan 2004: 213). Bu çalışmada Cronbach α katsayısı ile ölçeğin güvenirliği belirlenmeye çalışılmıştır.

Cronbach Alfa Güvenirlik Katsayısı: İç tutarlılık güvenirliği, ölçekteki maddelerin homojen olup olmaması ile bağlantılı olup genellikle Cronbach α katsayısı ile belirlenmektedir. Alfa değeri, ölçekteki skorların varyansının, gerçek değerden kaynaklanan yüzdesini gösterir (DeVellis 2021: 27).

Cronbach alfa katsayısı, Kuder Richardson katsayısının genel hali ve testin olası tüm iki yarılarından kestirilen iki yarı korelasyonlarının ortalamasıdır. Bu katsayı ile testin tamamından tesadüfi olarak seçilebilecek tüm yarıları ait bilgiye ulaşılabilir. Ayrıca güvenirliği incelenen testin yeterli sayıda madde içermesi ve tek

boyutluluğu sağlaması durumunda, bu katsayı ile hesaplanan güvenilirlik değeri, gerçek güvenilirlik değerine eşit olmaktadır (Cronbach 1951; akt.: Kula, Dirlik 2015: 1870).

Cronbach tarafından geliştirilen α değeri, Likert tipi ölçeklerde güvenilirlik düzeyinin belirlenebilmesi için ölçekte yer alan soruların varyanslarının toplamının genel varyansa bölünmesiyle elde edilir. Bu katsayı ile bir ölçekte yer alan soruların, belirli gruplar halinde türdeş bir yapıyı oluşturup oluşturmadıkları belirlenmeye çalışılır (Karagöz 2016: 941).

Cronbach α katsayısının hesaplanmasında en yaygın kullanılan yöntem maddelerin varyans değerlerinden hareketle hesaplama yapılmasıdır. Bu yöntemle göre Cronbach α katsayısı şu formülle hesaplanmaktadır (Kartal, Bardakçı 2018: 171):

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S^2} \right)$$

Burada;

k: madde sayısını,

S_i^2 : i. Maddeye ait puanların varyansını ($i=1,2,3,\dots,k$),

S^2 : Bireylerin toplam puanlarının varyansını

ifade etmektedir. n örneklem büyüklüğünü ifade etmek üzere, maddelere ait varyans değerleri

$$S_1^2 = \frac{\sum X_1^2}{n-1} - \frac{(\sum X_1)^2}{n(n-1)}, \dots, S_k^2 = \frac{\sum X_k^2}{n-1} - \frac{(\sum X_k)^2}{n(n-1)}$$

şeklinde hesaplanır. Aynı zamanda $\sum S_i^2 = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_k^2$ şeklindedir.

Bireylerin toplam puanlarının varyansı ise,

$$S^2 = \frac{\sum X^2}{n-1} - \frac{(\sum X)^2}{n(n-1)}$$

eşitliğiyle hesaplanır. Burada $\sum X$ bireylerin ölçekten aldıkları puanların genel toplamını, $\sum X^2$ ise bireylerin ölçekten aldıkları puanların kareleri toplamını ifade etmektedir.

Cronbach α katsayısının 0,40'ın altında bir değer alması durumunda ölçeğin “güvenilir olmadığı”, 0,40-0,59 arasında olması halinde ölçeğin “düşük güvenilirlikte” olduğu, 0,60-0,79 arasında bir değere sahip olması durumunda ise ölçeğin “oldukça güvenilir” olduğu ve 0,80-1,00 arasında bir değer alması halinde de ölçeğin “yüksek güvenilirlikte” olduğu şeklinde yorumlanır (Tavşancıl 2010: 29).

3.1.2.2.3 Kararlılık

Kararlılık, sürekli ve kolayca değişmeyen özellikleri ölçmeye çalışan ve ölçme araçlarında aranan bir güvenilirlik göstergesidir (Tavşancıl 2010: 19). Bir ölçme aracının kararlı olması, farklı zamanlarda yapılan ölçümler ile aynı veya benzer sonuçlar vermesidir. İki ölçüm arasında elde edilen puanların benzetmesi nispetinde ölçüm sonuçlarının kararlılığından bahsedilebilir (Seçer 2018: 22). Ölçümün tekrarlanması için genellikle 2 ile 4 hafta arasında bir sürenin geçmesi gerekir. (Malhotra 2010: 319).

Test-tekrar test, cevaplayıcının aynı ifadelerle farklı zamanlarda verdiği cevapların bu zaman dilimi içindeki istikrarı ile ilgilidir. Bu durum genellikle ölçümler arasındaki korelasyon katsayısı ile ölçülmektedir (Netemeyer vd. 2003: 10). Bu yöntemde, önce yapılan ve sonra yapılan iki uygulamanın ölçüm sonuçları arasındaki korelasyon katsayısı hesaplanır ve bu değer güvenilirlik katsayısı olarak kabul edilir. Aynı zamanda bu katsayı kararlılığı da ölçtüğü için kararlılık katsayısı olarak ifade edilmektedir. Bu katsayının yüksek olması (1'e yakın değer alması) ölçeğin ölçme sonuçlarının zaman içinde değişmediğini, dolayısıyla ölçeğin yüksek güvenilirliğe sahip olduğunu göstermektedir (Kartal, Bardakçı 2018: 130).

3.1.2.2.4 Objektiflik

Bir ölçme işleminde tarafsız kalınması objektiflik şeklinde ifade edilmektedir. Bu husus hem ölçme işlemi yapan kişide hem de ölçme aracında aranan bir özellik olabilmektedir. Bu durum ölçme işleminin niteliğine göre değişebilmektedir (Kartal, Bardakçı 2018: 128).

3.2 Araştırmanın Uygulanması

Çalışmanın bu kısmında araştırmanın deseni, çalışma grupları, veri toplama araçları, nitel ve nicel verilere dair veri analiz süreci ele alınmıştır.

3.2.1 Araştırmanın Deseni

Bu araştırmada yeni bir ölçme aracı geliştirilmesi amaçlandığından, karma yöntem desenlerinden biri olan Keşfedici Sıralı Desen tercih edilmiştir. Araştırma nitel ve nicel olmak üzere iki aşamadan oluşmaktadır. Nitel aşamada elde edilen bulgularla araştırmanın nicel aşamasının geliştirilmesi düşünülmüştür. Çalışmada nitel aşamadan, araştırmada ele alınacak örnekleme uygun bir ölçme aracı tasarlayabilmek için faydalanılmıştır. Araştırmanın birinci aşaması olan nitel aşamada konu ile ilgili katılımcı görüşlerine başvurulmuştur. Katılımcıların görüşlerinden elde edilen bilgilerden faydalanılarak temalar belirlenmiş ve taslak ölçek oluşturulmuştur. Daha sonra araştırmanın ikinci safhası olan nicel aşamaya geçilmiş ve geliştirilen ölçek nicel verilerin elde edilmesi için kullanılmıştır.

3.2.2 Araştırmanın Çalışma Grupları

Araştırmanın çalışma grupları oluşturulurken kişilerin Sivas, Kayseri veya Yozgat ilinde yaşıyor olması ve konut finansmanı alabilmesi için genel kabul gören 18 ile 65 yaş aralığında olması göz önünde bulundurulmuştur. Bu süreçte ilk olarak nitel araştırma katılımcıları daha sonra nicel araştırma için evren ve örnekleme yönelik özellikler belirlenmiştir.

3.2.2.1 Nitel Boyut İçin Çalışma Grubu

Araştırmanın nitel safhası için olasılığa dayalı olmayan örnekleme yöntemlerinden kartopu örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Kartopu örnekleme seçim tekniği, ana kütlenin sınırlarının ve birimlerinin kesin olarak belirlenemediği durumlarda tercih edilir. Bu yöntem ilk olarak ana kütlede yer alan birimlerden herhangi birine ulaşılması ile başlar. Daha sonra ulaşılan bu kişinin yardımıyla yine ana kütlede yer alan bir başka kişiye ve o kişinin yardımıyla da diğer kişiye ulaşılır. Böyle devam edilerek adeta kartopunun büyümesi gibi örneklemin birim sayısı da artar (Karagöz 2017: 66). Bu örnekleme yönteminin seçiminde zengin veri elde edilebilecek kişilere ulaşılması amaçlanmıştır. Araştırma zincirleme bir şekilde

kişilerin yardımıyla bir başka kişilere ulaşılarak sürdürülmüş ve veri doygunluğuna ulaşıldığı zaman veri toplama aşaması sonlandırılmıştır. Nitel araştırmanın katılımcıları Sivas, Kayseri ve Yozgat ilinde mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminde çalışan konut finansmanı alanında uzman kişiler ile bu kurumlardan konut finansmanı kullanan veya kullanmayı düşünen kişilerden oluşmaktadır. Bu kapsamda Kayseri ilinde 15 kişi, Sivas ilinde 13 kişi ve Yozgat ilinde de 6 kişi olmak üzere toplam 34 kişiyle yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Bu kişilerden 20'si konut finansmanı alanında uzman kişiler olup geri kalan 14 kişi ise tüketicilerden oluşmaktadır.

3.2.2.2 Nicel Boyut İçin Evren ve Örneklem

Konut finansmanı için ölçek geliştirilmesi hedeflenen bu çalışmada asıl uygulamanın tüketiciler üzerinde yapılması kararlaştırılmıştır. Çalışmanın nicel safhası için araştırmanın evrenini TR 72 Bölgesi'nde (Sivas, Kayseri, Yozgat) yaşayan ve 18 ile 65 yaş aralığında bulunan kişiler oluşturmaktadır. Bu yaş aralığında 2020 yılı sonu itibarıyla Kayseri ilinde 899.397 kişi, Sivas ilinde 402.258 kişi ve Yozgat ilinde ise 262.218 kişi olmak üzere toplam 1.563.873 kişi olduğu belirlenmiştir (www.tuik.gov.tr, 10.02.2021). Kayseri ilinin yaklaşık olarak %57,51, Sivas ilinin %25,72 ve Yozgat ilinin de %16,77'lik bir oranla evren içerisinde yer aldığı hesaplanmıştır. Bu oranlar nicel aşamanın her safhasında (pilot uygulama, açıklayıcı faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi, test tekrar test, madde analizi ve Cronbach Alpha katsayısının hesaplanması) örneklem seçiminde göz önünde bulundurulmuştur. Nicel aşamanın her safhasında ulaşılan toplam kişi sayısının, illerin bu oranları nispetinde olmasına özen gösterilmiştir.

Araştırmanın nicel safhasında ilk olarak ölçek formunda ortaya çıkan problemleri belirleyebilme, yeni ölçeğe dair ön güvenilirlik sonuçlarını elde edebilme, hedeflenen yapıya dair sınırları görebilme ve diğer mevcut yapılar ile korelasyonunun incelenebilmesi adına 102 kişi ile bir pilot çalışma yapılmıştır. Pilot uygulama sonrasında ölçeğin yapı geçerliğinin incelenebilmesi için açıklayıcı faktör analizi aşamasında 440 kişiye ve doğrulayıcı faktör analizi için ise 230 kişiye anket uygulanmıştır. Ayrıca iki örneklem birbirinden bağımsız seçilmiş ve yine bu örneklemelerden bağımsız olarak ölçeğin güvenilirlik analizleri için test tekrar test

uygulamasında 40 kişiye, madde analizi ve Cronbach Alpha katsayısının hesaplanması aşamalarında ise 204 kişiye ulaşılmıştır.

3.2.3 Araştırmanın Veri Toplama Araçları

Araştırmanın hem nitel aşamasında ve hem de nicel aşamasında ikiye adet olmak üzere toplam dört adet veri toplama aracı kullanılmıştır. Araştırma verilerinin toplanmasında anket ve görüşme tekniklerinden yararlanılmıştır.

3.2.3.1 Nitel Veriler İçin Veri Toplama Araçları

Çalışmada taslak ölçek oluşturulurken öncelikle nitel araştırma deseninden yararlanılmıştır. Bu aşamada ilk olarak literatürde yer alan konut finansmanı, mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sistemine yönelik kaynaklar taranmıştır. Ayrıca daha önce mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminden konut finansmanı alan kişilerin, tercihlerinde etkisi olan faktörleri belirlemeye yönelik yapılan çalışmalar da ele alınmıştır. Literatür çalışmasının desteklenmesi amacıyla, araştırmanın ölçek geliştirme safhasının temelini de oluşturacak olan konut finansmanı tercihinine yönelik madde havuzunun oluşturulması sürecinde yararlanmak üzere mülakatlar yapılmıştır. Nitel verilerin toplanması için yarı yapılandırılmış görüşmeler şeklinde yapılan bu mülakatlar ile konut finansmanı alanında uzman kişiler ve tüketicilerden konut finansmanına yönelik konu hakkında derinlemesine bilgi sağlanmıştır.

Yarı yapılandırılmış görüşme tekniğinde, araştırmacı tarafından görüşme esnasında sorulması planlanan sorulardan oluşan bir görüşme protokolü hazırlanır. Görüşmenin ilerleyişine bağlı olarak, araştırmacı tarafından görüşmenin akışının sağlanması için konuya dair farklı sorularla, cevaplayıcıların cevaplarını açması istenebilir. Bu görüşme tekniği esnek olup belirli düzeyde standart bir yapıya sahiptir (Türnüklü 2000: 547).

Mülakatlarda yarı yapılandırılmış görüşme formları kullanılmıştır. Mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminde çalışan konut finansmanı alanında uzman kişiler ile bu kurumlardan konut finansmanı kullanan veya kullanmayı düşünen kişilere uygulanan bu iki görüşme formu birbirine paralel sorulardan oluşturulmuştur. Görüşme formunda yer alan sorular literatür taraması yapılarak ve konut finansmanı alanında 4 uzmanın görüşü alınarak araştırmacı tarafından

oluşturulmuştur. Konut finansmanı uzmanlarına yönelik sunulan görüşme formu EK 2’de ve tüketicilere yönelik sunulan görüşme formu ise EK 3’te yer almaktadır.

Yarı yapılandırılmış görüşmelerin yapılabilmesi için Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'ndan 21.08.2020 tarih ve 43727 sayılı kararı ile gerekli izinler alınmıştır (EK 1). Mülakatlara başlamadan önce görüşme esnasında oluşabilecek muhtemel sorunları belirlemek amacıyla üç katılımcı ile pilot görüşmeler yapılmıştır. Bu görüşmeler sonrasında olası sorunlar belirlenerek gerekli önlemler alındıktan sonra nitel veri toplama sürecine geçilmiş ve 01.09.2020-31.12.2020 tarihleri arasında mülakatlar tamamlanmıştır.

Yarı yapılandırılmış görüşmelere başlanmadan önce katılımcılara, araştırma ile ilgili ön bilgilendirme yapılarak bu görüşmelerin bir ses kayıt cihazı ile kayıt altına alınacağı bildirilmiştir. Araştırma ile ilgili olarak katılımcılara detaylı bilgiler verildikten sonra katılımcılardan çalışmaya gönüllü katıldıklarına ve çalışma sorularına verecekleri cevapların ses kaydına alınmasında ırazalarının olduğuna dair onay formu alınmıştır. İsteyen katılımcılara görüşmeden daha önce e-posta yoluyla görüşme soruları gönderilmiştir. Ayrıca görüşmeden sonra ses kaydının bilgisayar ortamında çözümleneceği, Microsoft Word programı yardımıyla yazılı bir belge haline getirildikten sonra da bu belgelerin katılımcıya teyit amaçlı gönderileceği ifade edilmiştir.

3.2.3.2 Nicel Veriler İçin Veri Toplama Araçları

Araştırmanın nicel aşamasında kullanılan veri toplama araçlarından biri araştırmaya katılan katılımcıların kişisel özelliklerini ve konut finansmanı tercihlerini belirlemeye yönelik soru formudur. Bu form ile katılımcılardan yaş, cinsiyet, medeni durum, daha önce konut sahibi olup olmadıkları gibi sorulan bilgi amaçlı demografik sorulara cevap vermeleri istenmiştir. Bu form EK 4 içerisinde yer almaktadır. Araştırmanın nicel aşamasında kullanılan veri toplama araçlarından bir diğeri, nitel verilerin analizi neticesinde elde edilen kodlar ile konuya dair yapılan literatür taraması sonucu hazırlanmıştır. Oluşturulan madde havuzu sonrası uzman görüşü alınarak taslak ölçek elde edilmiş ve evrenden seçilen örnekleme bir pilot uygulama yapılmıştır. Pilot uygulama sonrası tekrar uzman görüşü alınarak ölçek yeniden

düzenlenmiş ve "Konut Finansmanı Tercih Ölçeği" için taslak ölçek oluşturulmuştur. Ölçek formunun nihai hali ise EK 4'te yer almaktadır. Bu ölçek formu ile katılımcılardan kendilerine sunulan, konut finansmanı sağlayan kurumları tercih etmelerinde etkisi olan faktörlere yönelik yargılara, 5'li Likert tipi ölçeği kullanarak (1=Kesinlikle katılmıyorum, 2=Katılmıyorum, 3=Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum şeklinde) cevap verilmesi istenmiştir.

Nicel aşamada verilerin elde edilebilmesi için Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu'ndan 20.05.2021 tarih ve 41146 sayılı kararı ile gerekli izinler alınmıştır (EK 5). Bu kapsamda Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde yaşayan kişilere 22.05.2021-15.07.2021 tarihleri arasında gönüllü katılım esasına göre anketler uygulanmıştır. Araştırmada ana kütlenin tam listesine ulaşamaması, ana kütlenin çok büyük olması ve araştırmanın pandemi (Covid19) kaynaklı kısıtlarına ek olarak maliyet ve zaman kısıtlarının da olması nedeniyle nicel uygulamanın tüm aşamalarında, tesadüfi olmayan örneklem yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir.

Kolayda örnekleme yöntemi, kolay ulaşılabilen birimlerin seçilmesi esasına dayalı bir örneklem oluşturma tekniğidir. Bu yöntemde, doğru yerde ve doğru zamanda bulunan kişiler, araştırmacı tarafından gönüllü katılım esasına göre seçilir. Ankete katılan her birey örneğe dâhil edilir ve örnek büyüklüğü istenilen düzeye ulaşıncaya kadar bu süreç devam ettirilir (Altunışık vd. 2012: 142). Bu yöntem daha çok zaman kazanma, düşük maliyetli olma ve izin almada kolaylık sağlamasından dolayı tercih edilmektedir (Karataş 2016: 23; akt.: Bircan, Güler 2020: 22).

3.2.4 Verilerin Analizi

Bu kısımda elde edilen nitel ve nicel verilere dair veri analizi süreci ele alınmış ve ölçeğin geliştirilmesi için yapılan analiz yöntemlerine yer verilmiştir.

3.2.4.1 Nitel Verilerin Analiz Süreci

Nitel verilerin analiz edilip yorumlanması aşamasında şu adımlar izlenmiştir (Creswell 2009: 185):

- 1) İşlenmemiş verilerin dökümünün çıkarılması
- 2) Verilerin analizden önce hazır hale getirilmesi

- 3) Tüm verilerin tamamının okunması
- 4) Elde edilen verilerin kodlanarak ilişkili tema ve tanımların belirlenmesi
- 5) Ortaya çıkan tema ve tanımların yorumlanması

Yarı yapılandırılmış görüşmelere ilişkin ses kayıtlarının dinlenmesi sonucunda katılımcıların verdikleri cevaplar Microsoft Office programı yardımıyla yazıya geçirilmiştir. Bu veriler Nvivo 11 nitel veri analizi programı ile incelenerek ortak anahtar kelime ve kavramlar belirlenmeye çalışılmıştır.

Nvivo 11 nitel veri analizi programı, nitel veri analizini gerçekleştiren araştırmacıların etkinlik ve verimliliklerini artırmak, yazılım kullanmaksızın veriyi ele aldıklarında gözden kaçırılan noktaları fark etmelerini sağlamak ve veriye farklı açılardan bakma yollarını sunmak için geliştirilen bir nitel analiz programıdır (Bazeley, Jackson 2015: 2).

3.2.4.2 Nicel Verilerin Analiz Süreci

Araştırmanın nicel safhasına yönelik veriler, araştırmacı tarafından tüketicilere yüz yüze ulaşılarak elde edilmeye çalışılmıştır. Fakat zaman zaman Koronavirüs (Covid-19) Pandemi sürecinde yaşanan olumsuzluklar sebebiyle ülkemizde sokağa çıkma kısıtlaması uygulanmış ve bu nedenden ötürü ölçekler tüketicilere daha sonra alınmak suretiyle dağıtılmış veya çevrimiçi ulaştırılmıştır.

Yüz yüze uygulanan, dağıtılıp bir müddet sonra alınan veya çevrimiçi uygulanan ölçekler toplanıp kontrol edilerek; özensiz bir şekilde cevaplanan, eksik veya yanlış doldurulanlar analiz dışında tutulmuştur. Bu verilerden çalışma için uygun olanları SPSS 25.0 (Statistical Package for the Social Sciences) ve AMOS 25.0 istatistik paket programında değerlendirilmek üzere bilgisayar ortamına aktarılmış ve analizler yapılmıştır.

Araştırmada bağımsız değişkenler ile Konut Finansmanı Tercih Ölçeği arasındaki ilişkinin incelenmesinde, verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle nonparametrik istatistiksel yöntemlerden yararlanılmıştır. İki grup ortalaması arasındaki farklılığın incelenmesi için Mann Whitney U testi ve ikiden fazla grup ortalaması arasındaki farklılığın incelenmesi için de Kruskal-Wallis H testi kullanılmıştır. Ayrıca Kruskal-Wallis H testi sonrasında istatistiksel olarak

anlamli fark tespit edilen gruplarda, farklıliğın hangi alt gruplardan kaynaklandığını belirlemek için Post-Hoc testlerinden Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testinden yararlanılmıştır. Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi aşamasında grup ortalamaları ikiyeşerli olarak karşılaştırılmıştır.

Araştırmada elde edilen verilerin yorumlanması sürecinde aritmetik ortalamalar ve standart sapma değerlerinden yararlanılarak, tüketicilerin konut finansmanına dair düşünceleri betimleyici frekans ve yüzde dağılımları ile açıklanmıştır. Ayrıca araştırmada kullanılan veri toplama aracında yer alan aralıkların eşit olduğu varsayılmıştır. Böylece 5'li Likert Tipi veri toplama aracının derecelendirme boyutuna dair puan aralıkları; Kesinlikle katılmıyorum 1,00-1,79, Katılmıyorum 1,80-2,59, Kararsızım 2,60-3,39, Katılıyorum 3,40-4,19 ve Kesinlikle katılıyorum 4,20-5,00 şeklinde belirlenmiştir.

3.3 Araştırmaya Ait Bulgular

Çalışmanın bu kısmında nitel ve nicel verilerin analizi ile elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

3.3.1 Nitel Analiz Bulguları

Yarı yapılandırılmış görüşmeler esnasında sorulan sorulara katılımcılar tarafından verilen cevaplar ses kaydına alınmış ve bu kayıtlar araştırmacı tarafından dinlenerek Microsoft Office programı yardımıyla yazıya geçirilmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşmelere ait dökümler EK 6'da bulunmaktadır. Görüşmelerde elde edilen veriler analiz için hazırlandıktan sonra Nvivo 11 paket programı kullanılarak cevaplar kodlanmış ve temalar belirlenmiştir. Ayrıca bu işlem esnasında mülakatlarda katılımcıların çoğu tarafından dile getirilen ve en çok tekrar edilen (frekansı yüksek) kelimeler göz önünde bulundurularak, görüşmeler esnasında katılımcıların kullandığı cümleler de dikkate alınarak ölçekte yer alacak ifadeler için bu söylemlerden faydalanılmıştır. Yarı yapılandırılmış görüşmelerin çözümlenmesi sonucu elde edilen kodlar ve temalara ait bulgular Tablo 12'de yer almaktadır.

Tablo 12. Yarı Yapılandırılmış Görüşmelerin Çözümlemesi

Tema	Kodlar	Frekans
Finansman Maliyeti	Faiz (finansman) oranı	131
	Borcun daha düşük miktarlarda yapılandırılabilmesi	66
	Düşük maliyet	46
	Hizmet bedeli tutarı	11
	Finansman giderleri	6
Dini	Finansman kurumunun faizsiz olması	130
	Finansman kurumunun faizli olması	28
	Kurumun sermaye yapısı	10
	Kuruma yapılan ödemelerin farklı işlerde kullanılması	5
Kurumun İmajı	Finansman kurumunun reklamları	76
	Devlet kurumu olması	57
	Referanslar	36
	Kurumun çalışanlarının davranışları	25
	Kurumun tüketicilerde oluşturduğu izlenim	18
	Kurumla olan deneyim	17
	Kurumun gelişmiş olması	11
	Yapılan teslimat sayısı	7
	Tüketicinin çalıştığı banka olması	6
	Özel kurum olması	5
	Kurumda tanındık çalışanın olması	3
Avantajlar Sunulması	Borcun erken kapatılmasında avantaj sağlanması	32
	Erken kapama cezası alınmaması	23
	Gelire göre ödeme seçeneği	19
	Borç miktarı kadar ipotek konulması	18
	Borcun ötelenebilmesi	16
	Yasal takip sürecinde yardımcı olunması	13
	Kalan borçta indirim	12
	Gecikme faizi alınmaması	12
	Esnek ödeme olanağı sağlanması	11
	Vade uzatma olanağı	7
	Ödemesiz dönem sunulması	5

Tablo 12. (devamı)

Güvenirlilik	Güvenilir olması	32
	Şeffaflık	2
	Kurumun tutarlı olması	2
Finansman Koşulları	Kısa sürede finansman	31
	Kefil istenmesi	29
	Ödeme performansına bakılması	22
	Kredi skoruna bakılması	19
	Gelire bakılması	16
	Ekspertiz süreci	14
	Bankalardaki hesapların gelişimine bakılması	13
	İstihbarat raporuna bakılması	10
	Beş günde finansmanın sağlanması	10
	Konut değerine yakın finansman oranı sağlanması	10
	Bir günde kredi onayı	8
	Finansmanın gecikmesiyle konut pazarlığının bozulması	8
	İpotek değeri	8
	Hızlı finansman	8
	Finansman için istenenler	6
	Maaş bordrosu istenmesi	4
	Hanehalkı gelirine bakılması	4
Hizmet	Şube sayısı	26
	Tüketiciye yardımcı olunması	21
	Kaliteli hizmet	9
	Şubenin konumu	9
	Çağrı merkezi	9
	ATM sayısı	8
	Ödeme kanalları	7
	İşlemlerde kolaylık	6
Vade	Uzun vade	16
	Ödeme gücüne göre vade yapılması	16
	120 ay vade	15
	180 ay vade	11
	Kişinin dâhil olduğu vadeye göre	8
	60 ay vade	6
	360 ay vade	6
	Vade olanakları	5
	240 ay vade	4
	200 ay vade	2
Finansmanın Kaynağı	Mevduat hesaplarıyla	13
	Müşterilerin yaptığı ödemeler	8
	Katılım hesaplarıyla	6
	Yardımlaşma esasına dayalı	4
	Dışarıdan borçlanma	2
	Sukuk geliri	1

Tablo 12'de görüldüğü üzere, konut finansmanı uzmanları ve tüketiciler ile yapılan görüşmelerin analiz edilmesi sonucu 75 tane kod elde edilmiştir. Bu kodlardan en yüksek frekans (131 adet) değerine sahip olanı "faiz (finansman) oranı" olup bunu 130 adet frekans ile "finansmanın faizsiz olması" kodu izlemektedir. Ayrıca bu kodlar "finansman maliyeti", "dini", "kurumun imajı", "avantajlar sunulması", "güvenirlilik", "finansman koşulları", "hizmet", "vade" ve "finansmanın kaynağı" olmak üzere 9 tema altında düzenlenmiştir.

Daha sonra görüşmelere ait dökümlerin, araştırmanın danışman öğretim üyesi ile konut finansmanı alanında uzman bir profesör ve bir doçent olmak üzere iki öğretim üyesi tarafından da incelenmesi ve analiz edilmesi istenmiştir. Böylece elde edilen tema ve kodların karşılaştırması yapılarak uyum içerisinde olmayan tema ve kodların değerlendirme dışında bırakılması amaçlanmıştır. Yapılan değerlendirmeler sonrası:

- "Finansman maliyeti" teması altında yer alan "hizmet bedeli tutarı" kodunun, "finansman giderleri" koduyla ölçekte benzer ifadeleri oluşturacağı düşüncesiyle bu kod ölçekten çıkarılmıştır.
- "Dini" teması altında yer alan "finansman kurumunun faizsiz olması" ve "finansman kurumunun faizli olması" kodlarından birine yönelik ölçekte yer alacak ifadenin, her iki kodun amacına da hizmet edeceği gerekçesiyle ölçekte bu kodlardan yalnız birine yer verilmiştir.
- "Kurumun imajı" teması altında yer alan, "devlet kurumu olması" ve "özel kurum olması" kodlarından birine yönelik ölçekte yer alacak ifadenin, her iki kodun amacına da hizmet edeceği gerekçesiyle ölçekte bu kodlardan yalnız birine yer verilmiştir. Ayrıca "tüketicinin çalıştığı banka olması" kodu ile "kurumla olan deneyim" kodunun ve "yapılan teslimat sayısı" kodu ile "referanslar" kodunun ölçekte benzer ifadeleri oluşturacağı düşüncesiyle bu kodlardan birer tanesi ölçekten çıkarılmıştır.
- "Avantajlar sunulması" teması altında yer alan "borcun erken kapatılmasında avantaj sağlanması" kodu ile "kalan borçta indirim" kodunun ve "borcun ötelenebilmesi" kodu ile "vade uzatma olanağı"

kodunun, aynı ifadeye yönelik olması nedeniyle bu kodlardan sadece birine ölçekte yer verilmiştir.

- "Finansman koşulları" teması altında yer alan kodların bir kısmının ölçekte benzer ifadeleri oluşturacağı ve bir kısmının da konuyla doğrudan ilgili olmadığı düşünülerek bu temadan 9 adet kod çıkarılmıştır. Bu temada yer alan; "kısa sürede finansman", "kefil istenmesi", "ödeme performansına bakılması", "kredi skoruna bakılması", "gelire bakılması", "ekspertiz süreci", "bankalardaki hesapların gelişimine bakılması" ve "ipotek değeri" kodlarına dair ifadelere ölçekte yer verilmiştir.
- "Hizmet" teması altında yer alan "tüketiciye yardımcı olunması" ve "işlemlerde kolaylık" kodlarının aynı ifadeye yönelik olması nedeniyle sadece birine ölçekte yer verilmiştir.
- "Vade" teması altında yer alan kodların ölçekte benzer ifadeleri oluşturacağı düşüncesiyle bu temadan 8 adet kod çıkarılmıştır. Uzun vadelerde ve kişilerin ödeme güçlerine göre finansman olanağı sağlanması ifadelerinin, ölçekte yer almasının daha uygun olacağı düşünülmüştür.
- "Finansmanın kaynağı" teması altında yer alan 5 tane kodun konuyla doğrudan ilgili olmadığı düşünülerek bu temada yer alan "yardımlaşma esasına dayalı" adlı koda ölçekte yer verilmiştir.

Alanında uzman öğretim üyelerinin değerlendirmelerinden sonra 75 adet koddan 30'u çıkarılarak 45 adet kodun ölçekte yer alması kararlaştırılmıştır. Ayrıca yarı yapılandırılmış görüşmelerden elde edilen 45 ifadenin yanı sıra araştırmacının literatür taraması sonucu önerdiği 9 ifadenin de ölçekte yer almasına karar verilmiştir. Böylece uzmanlar tarafından gözden geçirilen ve madde havuzunun oluşturulması için taslak ölçekte yer alması planlanan madde sayısı 54'e ulaşmıştır.

3.3.2 Nicel Analiz Bulguları

Bu kısımda nicel aşama sonrası elde edilen bulgular araştırmanın amacına ve problem durumlarına göre çeşitli başlıklar halinde sunulmuştur. İlk olarak geliştirilen ölçek için geçerliğe dair bulgulara yer verilmiştir. Daha sonra madde analizine ve güvenilirliğe ilişkin bulgulara yer verilmiştir. Bu kısımda son olarak katılımcıların

demografik özelliklerine ilişkin betimsel analiz bulguları ve katılımcıların konut finansman kurumu seçimini etkileyen faktörlere ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

3.3.2.1 Araştırmanın Geçerliğine İlişkin Bulgular

Bu çalışma kapsamında, literatürde ve özellikle de ölçek geliştirme çalışmalarında çok fazla tercih edilen dört geçerlik türü olan görünüş geçerliği, kapsam geçerliği, ölçüt geçerliği ve yapı geçerliği araştırma süreci içerisinde ele alınmıştır.

3.3.2.1.1 Görünüş Geçerliği

Nitel analiz sonrası elde edilen 54 maddeye dair görünüş geçerliğinin sağlanması için yazılan ifadeler Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nden bir profesör ile bir doçent ve Iğdır Üniversitesi'nden bir doktor öğretim üyesi olmak üzere alanında uzman üç öğretim elemanı ile iki tüketici tarafından okunmuş ve geri bildirimler alınmıştır. Alınan geri bildirimler araştırmacı tarafından değerlendirilerek anlaşılmayan, net olmayan ifadelerin tekrar yazılması sağlanmıştır.

3.3.2.1.2 Kapsam Geçerliğine İlişkin Bulgular

Görünüş geçerliği sonrası elde edilen 54 maddelik soru havuzundaki ifadelerin kapsam geçerliğinin sağlanması amacıyla uzman görüşlerinden yararlanılmıştır. Bu doğrultuda soru havuzunda yer alan ifadeler, konut finansmanı alanında çalışan 7 uzman ve Sivas Cumhuriyet Üniversitesi'nden bir profesör ile bir doçent, Düzce Üniversitesi'nden bir profesör ile Iğdır Üniversitesi'nden bir doktor öğretim üyesi olmak üzere toplam 11 kişilik grup tarafından değerlendirilmiştir. Uzmanlar tarafından her bir sorunun anlaşılabilirliği ve çalışmanın amacına uygunluğunun incelenmesi istenmiştir. Ayrıca uzmanlara sunulan form ile her bir sorunun ölçme özelliğini; (1) madde hedeflenen yapıyı ölçüyor (uygun), (2) madde yapı ile ilişkili ancak düzeltilmeli ve (3) madde hedeflenen yapıyı ölçmüyor (uygun değil) şeklinde puanlayarak değerlendirmesi istenmiştir. Uzmanlarca sunulan öneriler sonrası ölçeğin tamamı gözden geçirilmiş ve gerekli düzenlemeler yapılmıştır. Kapsam geçerliliğine dair alınan uzman görüşleri her bir ifade için sırasıyla incelenmiştir. Uzman görüşleri doğrultusunda kapsam geçerliğine yönelik elde edilen nitel veriler önce KGO ve daha sonra KGİ hesaplanarak nicel verilere dönüştürülmüştür. Tablo 13'te 54 madde için kapsam geçerliliğine dair uzmanlardan

gelen görüşlerin frekans dağılımı ile ölçeğe ait kapsam geçerlik oranları ve ölçeğin tamamına yönelik KGI değeri sunulmuştur.

Tablo 13. Uzman Görüşleri Doğrultusunda Ölçeğe Ait Kapsam Geçerlik Oranları ve İndeksi

Madde No	Madde Hedeflenen Yapıyı Ölçüyor (Uygun)	Madde Yapı İle İlişkili Ancak Düzeltilmeli	Madde Hedeflenen Yapıyı Ölçmüyor (Uygun Değil)	Kapsam Geçerlik Oranları (KGO)	Karar
1	11	0	0	1	Kabul
2	11	0	0	1	Kabul
3	10	1	0	0,818	Kabul
4	9	2	0	0,636	Kabul
5	9	2	0	0,636	Kabul
6	9	2	0	0,636	Kabul
7	11	0	0	1	Kabul
8	9	2	0	0,636	Kabul
9	10	1	0	0,818	Kabul
10	11	0	0	1	Kabul
11	10	1	0	0,818	Kabul
12	9	0	2	0,636	Kabul
13	9	1	1	0,636	Kabul
14	9	2	0	0,636	Kabul
15	6	1	4	0,091*	Ret
16	9	0	2	0,636	Kabul
17	9	1	1	0,636	Kabul
18	7	2	2	0,273*	Ret
19	10	1	0	0,818	Kabul
20	9	2	0	0,636	Kabul
21	6	1	4	0,091*	Ret
22	11	0	0	1	Kabul
23	11	0	0	1	Kabul
24	6	3	2	0,091*	Ret
25	10	0	1	0,818	Kabul
26	7	1	3	0,273*	Ret
27	5	2	4	-0,091*	Ret
28	5	2	4	-0,091*	Ret
29	9	2	0	0,636	Kabul
30	10	1	0	0,818	Kabul
31	7	2	2	0,273*	Ret
32	9	2	0	0,636	Kabul
33	10	1	0	0,818	Kabul
34	11	0	0	1	Kabul
35	10	1	0	0,818	Kabul
36	11	0	0	1	Kabul
37	9	2	0	0,636	Kabul
38	9	2	0	0,636	Kabul
39	7	1	3	0,273*	Ret

Tablo 13. (devamı)

40	9	0	2	0,636	Kabul
41	7	0	4	0,273*	Ret
42	9	2	0	0,636	Kabul
43	9	1	1	0,636	Kabul
44	8	1	2	0,455*	Ret
45	9	1	1	0,636	Kabul
46	9	2	0	0,636	Kabul
47	9	1	1	0,636	Kabul
48	10	1	0	0,818	Kabul
49	9	2	0	0,636	Kabul
50	9	1	1	0,636	Kabul
51	10	1	0	0,818	Kabul
52	11	0	0	1	Kabul
53	10	1	0	0,818	Kabul
54	10	1	0	0,818	Kabul
Toplam Uzman Sayısı= 11					
Kapsam Geçerlik Ölçütü (KGÖ)= 0,636					
Kapsam Geçerlik İndeksi (KGİ)= 0,763					

*KGÖ=CVRcritical değerinin (0,636) altındaki maddeler

Bu çalışmada KGO oranının hesaplanması için Lawshe (1975) tarafından geliştirilen şu formülden yararlanılmıştır:

$$KGO = \frac{N_u}{\left(\frac{N}{2}\right)} - 1$$

Formülde yer alan N_u maddeye “uygun” diyen uzman sayısının toplamını ve N ise maddeye ilişkin görüş belirten toplam uzman sayısını göstermektedir. Bu eşitlik yardımıyla her bir maddenin KGO oranı hesaplanmıştır. Örneğin 17. maddeye Tablo 13’de görüldüğü üzere madde hedeflenen yapıyı ölçüyor (uygun) şeklinde 9 kişi, madde yapı ile ilişkili ancak düzeltilmeli şeklinde 1 kişi ve madde hedeflenen yapıyı ölçmüyor (uygun değil) şeklinde 1 kişi görüş bildirmiştir. 17. madde için KGO değeri şu şekilde hesaplanmıştır:

$$KGO = \frac{9}{\left(\frac{11}{2}\right)} - 1 = 0,636$$

KGO oranı sıfır veya negatif değere sahip olan maddelerin ölçekten çıkarılması gerekir (Ayre ve Scally 2014; Lawshe 1975; Wilson ve diğ. 2012; akt.: Yeşilyurt ve Çapraz 2018: 255). Tablo 13’teki bulgulara göre KGO oranı negatif bir değere sahip olan 27. ve 28. maddeler kapsam geçerliğini sağlamadığı için ölçekten

çıkarılmıştır Ayrıca KGO oranı sıfır veya negatif değere sahip olmayan her bir madde için $\alpha=0,05$ anlamlılık düzeyinde kapsam geçerlilik ölçütüne (KGÖ) bakılmıştır (Lawshe 1975: 567). KGO'ların minimum/kritik değerler olan kapsam geçerlik ölçütüne (KGÖ) göre kıyaslaması yapılarak ilgili maddelerin ölçekte kalıp kalmayacağına karar verilmiştir. Tablo 14'te Ayre ve Scally'nin (2014) ortaya koyduğu uzman sayılarına ilişkin KGÖ değerleri verilmiştir (Yeşilyurt ve Çapraz 2018: 256-257).

Tablo 14. KGO'ların Minimum/Kritik Değerleri

Uzman Sayısı	Minimum Değer	Uzman Sayısı	Minimum Değer
5	1.000	23	0.391
6	1.000	24	0.417
7	1.000	25	0.440
8	0.750	26	0.385
9	0.778	27	0.407
10	0.800	28	0.357
11	0.636	29	0.379
12	0.667	30	0.333
13	0.538	31	0.355
14	0.571	32	0.375
15	0.600	33	0.333
16	0.500	34	0.353
17	0.529	35	0.314
18	0.444	36	0.333
19	0.474	37	0.297
20	0.500	38	0.316
21	0.429	39	0.333
22	0.455	40	0.300

Tablo 14'te görüldüğü üzere Ayre ve Scally'nin (2014) ortaya koyduğu KGÖ değerlerine göre 11 uzman için KGÖ değeri 0.636'dır. KGÖ için minimum olarak belirlenen 0,636 değerinden küçük KGO değerine sahip olan 15. 18. 21. 24. 26. 31. 39. 41. ve 44. maddeler ölçekten çıkarılmıştır. Bu aşamaya kadar toplam 11 adet maddenin kapsam geçerliğini sağlamaması nedeniyle ölçekten atılmasına karar verilmiş ve ölçekte 43 madde kalmıştır.

Daha sonra kalan 43 maddenin KGI değeri hesaplanmıştır. Kapsam geçerlilik indeksi değeri, ölçekte yer almasına karar verilen maddelerin KGO değerlerinin ortalaması alınarak elde edilir (Lawshe 1975: 568) ve bu değer:

$$KGi = \frac{(1 + 1 + 0,818 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 1 + 0,636 + 0,818 + 1 + 0,818 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 0,818 + 0,636 + 1 + 1 + 0,818 + 0,636 + 0,818 + 0,636 + 0,818 + 1 + 0,818 + 1 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 0,636 + 0,818 + 0,636 + 0,636 + 0,818 + 1 + 0,818 + 0,818)}{43} = 0,763$$

şeklinde hesaplanmıştır. KGÖ değerinin (0,636) KGİ değerinden (0,763) küçük olması ölçekte kalan maddelerin istatistikî açıdan anlamlı olduğunu gösterir (Lawshe 1975: 568). Böylece kapsam geçerlik analizlerine son verilmiştir.

Kapsam geçerlik analizleri sonrasında ölçekte kalan 43 maddeden, uzmanlarca "madde yapı ile ilişkili ancak düzeltilmeli" görüşü belirtilen maddeler ele alınmıştır. Bunun için kapsam geçerliği aşamasında görüşlerine başvurulmuş uzmanlardan iki öğretim elemanının görüşüne tekrar başvurulmuştur. Bu görüşler ışığında gerekli düzeltmeler yapılarak nihayetinde kapsam geçerliliğine sahip 43 maddeden oluşan bir ölçek elde edilmiştir.

3.3.2.1.3 Ölçüt Geçerliği

Literatür taraması sonuçları konut finansmanında maliyet, güven, kalite, avantaj ve hizmet odaklı davranmanın tüketici memnuniyetini arttıracaklarını ve finansman sağlayan kurumların imajını olumlu etkileyeceğini öngörmektedir. Ölçeğin ifade edilen bu değişkenlerle anlamlı ilişkiler içerisinde olması ölçüt geçerliğinin bir göstergesidir. Ayrıca ölçüt geçerliği için tahmin ve mevcut hal geçerliğine de bakılmıştır.

Tahmin geçerliliği bir ölçeğin başka kriterler ile ilişkisine ait sonuçlarının gelecekte yapılan başka ölçümlerle uyumlu sonuçlar verebilmesidir (Şencan 2005: 762-763). Örneğin konut finansmanı tercihlerini belirlemeye dair farklı zamanlarda yapılan ölçümlerde bir kurumun finansman hizmeti veya finansman oranlarında yapacağı değişimlerin, tüketicilerin konut finansman tercihlerindeki değişimle ilgili olması gibi sonuçlar ölçeğin tahmin geçerliliğini göstermektedir. Ölçek geliştirme şeklinde tasarlanan bu çalışmada Kline'nın da (1999: 21-23) belirttiği gibi test edilecek hipotezlerin (kriterlerin) geliştirilmesine gerek duyulmamış ve böylece tahmin geçerliği de test edilmemiştir.

İlgili literatür taraması sonuçlarına göre, konut finansman tercihinin geliştirilmiş geçerli ve güvenilir bir ölçeğe rastlanmadığı ve çalışmanın sınırlılıkları

nedeniyle istenen nicelik ve nitelikte bir veri elde edilememesi nedeniyle mevcut hal geçerliği gerçekleştirilememiştir.

3.3.2.1.4 Yapı Geçerliğine İlişkin Bulgular

Ölçek geliştirme çalışmalarında ölçeğin geçerlik düzeyi önemli bir husus olup ölçme aracının ortaya konulan kavramsal yapıyı ne derece doğru ölçtüğünün belirlenebilmesi yapı geçerliğine bağlıdır. Bu çalışmada yapı geçerliğinin değerlendirilmesi aşamasında temel olarak kullanılan; iç tutarlılık analizi, alternatif ölçeklerle yapı geçerliğinin belirlenmesi, açıklayıcı faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi, uyum geçerliği, ayırma geçerliği ve nomolojik geçerlik üzerinde durulmuştur.

3.3.2.1.4.1 İç Tutarlılık Analizi

Bu çalışmada kapsam geçerliği sonrası taslak ölçekte yer alan 43 maddeye yönelik her aşamada, çeşitli güvenirlik analizleri yapılarak ölçekte yer alan madde sayısı indirgenmiştir. Taslak ölçekte yer alan soruların cevaplayıcılar tarafından anlaşılabilirliğinin tespit edilmesi amacıyla belirlenen evren üzerinde bir pilot çalışma yapılmıştır. Pilot uygulama sonrası elde edilen veriler ile madde analizi yapılarak taslak ölçeğin iç tutarlılığına bakılmış ve iç tutarlılığı düşüren maddelerin olmadığı tespit edilmiştir. Taslak ölçeğin ilk halinde yer alan 43 maddeye ilişkin Cronbach α değeri 0,881 olarak hesaplanmıştır. Elde edilen bu değer taslak ölçeğin yüksek güvenirlikte olduğu şeklinde yorumlanmıştır (Tavşancıl 2010: 29). Pilot uygulama sonrası taslak ölçek tekrar gözden geçirilmiş ve asıl uygulama için 43 soruluk bir anket hazır hale getirilmiştir.

3.3.2.1.4.2 Alternatif Ölçeklerle Yapı Geçerliğinin Belirlenmesi

Literatürde konut finansman tercihinin geliştirilmiş geçerli ve güvenilir alternatif bir ölçeğe rastlanmadığı için bu aşama gerçekleştirilememiştir.

3.3.2.1.4.3 Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA)

Açıklayıcı faktör analizi için örneklem büyüklüğü her bir boyut altında yer alan değişken sayısının 5 ile 10 katı arasında bir değer olarak belirlenmektedir (Wymer ve Alves 2012: 143). Pilot uygulama sonrası taslak ölçekte yer alan 43 ifade için gerçekleştirilecek asıl uygulamada çalışmanın örneklem büyüklüğünün 215 ile

430 kişi aralığında yeterli olabileceği düşünülmüştür. Bu kapsamda asıl uygulama safhasında 485 kişiye anket uygulanmış ve cevaplayıcılar tarafından tüm sorulara cevap verilmeyen 45 anket değerlendirme dışında bırakılarak 440 anketten elde edilen veriler ile açıklayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi aşamasında faktör çıkarma yöntemi olarak temel bileşenler analizi ve rotasyon yöntemi olarak da Varimax tercih edilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi aşaması değerlendirilirken: verilerin faktör analizine uygunluğunun belirlenmesi, faktör analizinin yapılması (faktör sayısının belirlenmesi, faktörlerin döndürülmesi, döndürme sonrası madde seçimi) ve faktörlerin adlandırılması aşamaları izlenmiştir.

1- Verilerin Faktör Analizine Uygunluğunun Belirlenmesi

Araştırmada elde edilen veri setinin faktör analizi için uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) katsayısı ve Bartlett testi ile incelenmiştir. Örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli düzeyde olup olmadığının tespiti için KMO istatistiğinden ve verilerin normallik varsayımı altında faktör analizine uygunluğunun tespiti için de Bartlett testinden yararlanılmıştır.

İlk olarak, 43 maddenin yer aldığı yapıya ilişkin döndürülmüş bileşen matrisine ait KMO değeri (0,933) olarak hesaplanmış ve bu değerin kabul edilebilir düzeyin (0,70) üzerinde olduğu (Hair vd. 2005: 114) belirlenmiştir. Ayrıca Bartlett testi sonuçlarına göre ($X^2=10449,126$; $p=0,000<0,001$) maddeler arasında yüksek korelasyon ilişkileri olduğu yani verilerin çoklu normal dağılımdan geldiği (Kartal ve Bardakçı 2018: 41-42) belirlenmiştir. Bu durum veri setinin faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir.

2- Faktör Analizinin Yapılması

Faktör analizi aşamasında uygun sayıda faktörün belirlenmesi önemli bir husus olup bu çalışmada;

1- Kaiser kriteri (eigen values) olarak bilinen ve uygun faktör sayısını belirlemede kullanılan λ katsayısı yardımıyla özdeğeri 1 veya 1'den büyük olan ($\lambda \geq 1$) faktörler belirlenmiştir (Netemeyer vd. 2003: 123).

2- Özdeğerlerin açıkladığı kümülatif varyans miktarının toplam varyansı açıklama oranı tatmin edici bir düzeye gelene kadar faktörler modele alınmıştır.

Sosyal bilimler için yeterli düzeyin %40 ile %60 arasında olması gerektiği (Karagöz, 2016: 880) göz önünde bulundurularak toplam açıklanan varyans oranının yüksek olmasına dikkat edilmiştir.

3- Her bir faktöre dair özdeğer büyüklüklerinin birleştirilmesiyle elde edilen yamaç çizgi grafiği ile ölçeğin kaç faktörlü bir yapıda olduğu belirlenmiştir (Cattell 1966; akt.: Sertoğlu 2014: 82).

4- Uygun faktör sayısına ulaşmak için faktörler arasındaki ilişkinin düşük olması göz önünde bulundurulmuştur (Şencan 2005: 778).

Faktör analizi esnasında elde edilen ilk faktör yapısı uygun olmadığı için faktörlerin referans eksenleri başka bir pozisyona sahip olana kadar faktörler döndürülerek yapı daha uygun hale getirilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi aşamasında literatürde rotasyon yöntemi olarak çok fazla tercih edilen Varimax yönteminden yararlanılmıştır.

Faktör analizi aşamasında bazı maddeler faktör yapısını bozdukları yani aynı yapıyı ölçmeye hizmet etmedikleri için ölçekten çıkarılmıştır. Döndürme sonrası madde seçimi için şu üç ölçütten yararlanılmıştır (Büyüköztürk 2010: 124-125):

1- Faktör analizi aşamasında maddelerin ait oldukları faktörle ilişkisini ifade eden faktör yük değerlerine bakılmıştır. Çalışmada bu değerlerin 0,45 üzerinde ve mümkün olduğunca da çok yüksek olmasına özen gösterilmiştir.

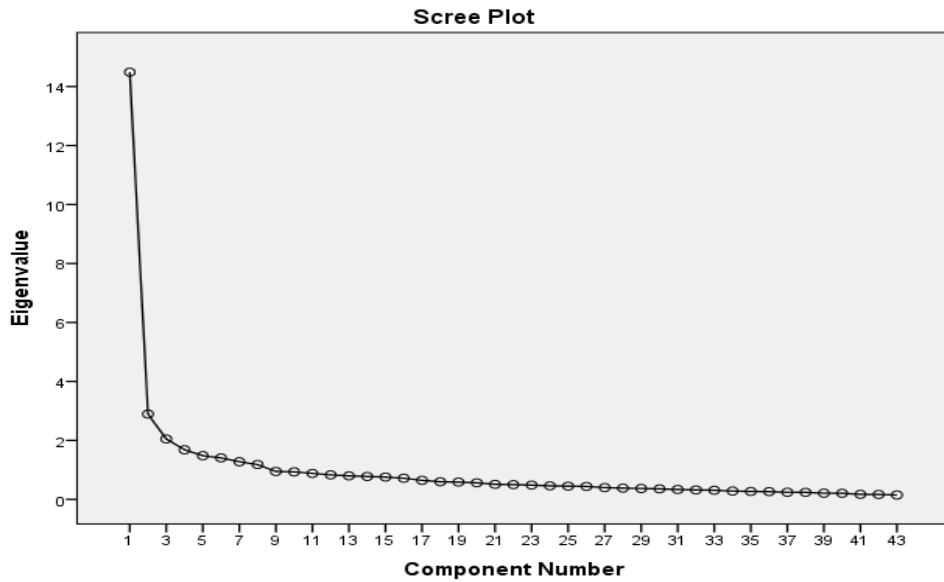
2- Bir madde farklı iki faktör altında yer almış ve bu iki faktörün yük değerleri arasındaki fark 0,1'den daha küçük olarak elde edilmişse bu maddeler binişik madde olarak düşünülmüş ve ölçekten çıkarılmıştır.

3- Faktör analizi esnasında hiçbir faktör altına yerleşmeyen veya binişik olan maddelerden hangisinin sırayla ölçekten çıkarılacağına yönelik olarak, bir değişkenin (maddenin) başka değişkenlerle paylaştığı varyans miktarı olan eşkökenlilik değerlerine bakılmıştır. En düşük eşkökenlilik değerine sahip madde ölçekten çıkarılıp tekrar analiz yapılarak en uygun yapı elde edilinceye kadar işlemler devam ettirilmiştir.

Bu aşamada ilk olarak 43 maddeden oluşan yapı için toplam açıklanan varyans ve yamaç çizgi grafiğine bakılmıştır. Modelin ilk haline ilişkin toplam açıklanan varyans Tablo 15'te ve yamaç çizgi grafiği ise Şekil 1'de sunulmuştur.

Tablo 15. Modelin İlk Haline İlişkin Toplam Açıklanan Varyans

Bileşen	İlk Özdeğerler			Kare Yüklemelerin Çıkarma Toplamları			Kare Yüklemelerin Döndürme Toplamları		
	Toplam	Varyans Yüzdesi	Birikimli Yüzde	Toplam	Varyans Yüzdesi	Birikimli Yüzde	Toplam	Varyans Yüzdesi	Birikimli Yüzde
1	14,487	33,691	33,691	14,487	33,691	33,691	6,726	15,642	15,642
2	2,894	6,731	40,422	2,894	6,731	40,422	3,918	9,112	24,754
3	2,049	4,765	45,187	2,049	4,765	45,187	3,854	8,964	33,717
4	1,682	3,912	49,098	1,682	3,912	49,098	3,289	7,650	41,367
5	1,481	3,444	52,542	1,481	3,444	52,542	2,701	6,282	47,649
6	1,406	3,270	55,812	1,406	3,270	55,812	2,439	5,672	53,320
7	1,277	2,971	58,783	1,277	2,971	58,783	2,025	4,710	58,030
8	1,180	2,745	61,528	1,180	2,745	61,528	1,504	3,497	61,528
9	,947	2,202	63,730						
10	.	.	.						
11	.	.	.						
12	.	.	.						



Şekil 1. Modelin İlk Haline İlişkin Yamaç Çizgi Grafiği

Tablo 15'teki bulgulara göre, 43 maddeden oluşan sekiz faktörlü yapının toplam varyansın %61,528'ini açıkladığı görülmektedir. Bu değer çok faktörlü bir

yapı için kritik değer olarak görülebilecek %60 değerinden yüksek bir değerdir ve modelin yapı geçerliğinin bir göstergesi olarak görülebilir (Hair 1995; akt.: Nakip, 2006: 432). Şekil 1’deki yamaç çizgi grafiği de yine ölçeğin sekiz faktörlü bir yapıda olduğunu doğrulamaktadır. Dikkat edilirse yamaç çizgi grafiğinde dokuzuncu faktörden sonrası yatay bir hal almaktadır.

İkinci olarak, faktör yükü birden fazla faktörde birbirinden ayırt edilemeyecek kadar (iki faktördeki madde yükü arasındaki fark 0.10'dan daha az) yakın olan ve toplam açıklanan varyansı olumsuz etkileyen maddeler belirlenip ölçekten çıkarılması amaçlanmıştır (Büyüköztürk 2010: 124-125). Bu bağlamda yapılan ilk analiz sonucu Tablo 16 ve Tablo 17’deki bulgulara ulaşılmıştır.

Tablo 16. Modelin İlk Haline İlişkin Döndürülmüş Bileşenler Matrisi

Maddeler	Bileşen							
	1	2	3	4	5	6	7	8
C20	,781							
C22	,743							
C24	,742							
C21	,720							
C23	,685							
C26	,666							
C43	,641							
C40	,623		,313					
C17	,534		,392					
C19	,356						,316	
C31	,352		,343					
C33		,824						
C28		,791						
C30		,784						
C29		,779						
C13		,619						
C3		,426					,404	
C7			,652				,316	
C14			,611				,317	
C16	,414		,594					
C41			,574					
C10	,426		,527	,359				
C8	,436		,518					
C27	,348	,393	,512					
C39	,453		,510					
C11			,336					

Tablo 16 (Devamı)

C37				,798				
C38	,314			,758				
C42	,362			,689				
C9	,353			,680				
C25					,841			
C18					,820			
C5					,719			
C32				,322	,372	,328		
C15	,330				,354			,316
C4	,340					,720		
C1						,712		
C6						,677		
C35		,314					,596	
C34							,573	
C36	,346						,462	,393
C12								-,812
C2							,510	-,513

Faktör analizi esnasında, hiçbir faktör altına yerleşmeyen veya binişik olan maddelerden hangisinin sırayla ölçekten çıkarılacağına yönelik, bir değişkenin (maddenin) başka değişkenlerle paylaştığı varyans miktarı olan eşkökenlilik (communality) değerlerine bakılır (Chuchill 1999; akt.: Nakip 2006: 430).

Tablo 16'daki bulgular doğrultusunda 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 14, 15, 16, 17, 19, 27, 31, 32, 35, 36, 38, 39, 40 ve 42. maddelerin birden fazla faktör altında yer aldığı (binişik) belirlenmiştir. İlk olarak bu maddelerden hangisinin ölçekten çıkarılacağına karar vermek için Tablo 17'deki maddelerin eşkökenlilik değerleri dikkate alınmıştır.

Tablo 17. İlk Analize Göre Maddelerin Eşkökenlilik (Communalities) Değerleri

Eşkökenlilik (Communalities)			Eşkökenlilik (Communalities)		
Maddeler	Initial	Extraction	Maddeler	Initial	Extraction
Madde 1	1.000	,640	Madde 23	1.000	,538
Madde 2	1.000	,669	Madde 24	1.000	,703
Madde 3	1.000	,412	Madde 25	1.000	,803
Madde 4	1.000	,726	Madde 26	1.000	,583
Madde 5	1.000	,600	Madde 27	1.000	,551
Madde 6	1.000	,641	Madde 28	1.000	,707
Madde 7	1.000	,620	Madde 29	1.000	,672
Madde 8	1.000	,625	Madde 30	1.000	,691
Madde 9	1.000	,735	Madde 31	1.000	,383
Madde 10	1.000	,672	Madde 32	1.000	,472
Madde 11	1.000	,448	Madde 33	1.000	,743
Madde 12	1.000	,698	Madde 34	1.000	,414
Madde 13	1.000	,553	Madde 35	1.000	,624
Madde 14	1.000	,638	Madde 36	1.000	,563
Madde 15	1.000	,420	Madde 37	1.000	,756
Madde 16	1.000	,594	Madde 38	1.000	,764
Madde 17	1.000	,601	Madde 39	1.000	,600
Madde 18	1.000	,779	Madde 40	1.000	,632
Madde 19	1.000	,466	Madde 41	1.000	,403
Madde 20	1.000	,715	Madde 42	1.000	,700
Madde 21	1.000	,661	Madde 43	1.000	,559
Madde 22	1.000	,682			

Bu aşamada iki farklı faktörde binişik olan maddelerden Tablo 17'ye göre en düşük eşkökenlilik değerine sahip olan ve toplam açıklanan varyansı olumsuz yönde etkileyen madde 31 analizden çıkarılmış ve ölçekteki madde sayısı bu işlem sonucunda 42 olarak belirlenmiştir. Bu işlem, her adımda tekrarlanarak aynı şekilde hiçbir faktöre ait olmayan veya iki faktörde binişik olan maddelerden eşkökenlilik değeri düşük olan maddeler sırayla analizden çıkarılmıştır.

İlk olarak madde 41 daha sonra madde 15, madde 3, madde 11, madde 34, madde 32 ve madde 19 çıkarılmış, 35 maddeden oluşan sekiz faktörlü yapının toplam varyansın %68,402'sini açıkladığı belirlenmiştir. Fakat 8. faktörün madde 35 ve madde 36'dan oluştuğu görülmüştür. Uygulamada özellikle doğrulayıcı faktör analizi aşaması için bir faktörün altında üçten daha az sayıda madde önerilmemektedir. Ayrıca sadece iki tane maddeden oluşan bir faktörün iç tutarlılığı da düşük olacaktır. Bu da hem faktörün hem de genel yapının güvenilirliğini düşürecektir (Kartal ve Bardakçı 2018: 61). Bu sebeplerden dolayı madde 35 ve madde 36 analizden

çıkarılarak kalan 33 madde için faktör analizi tekrar edilmiştir. Analiz sonrasında yedi faktörlü yapının toplam varyansın %67,385'ini açıkladığı belirlenmiştir. Fakat 7. faktörün madde 2 ve madde 12'den oluştuğu görülmüştür. Bir faktörün altında üçten daha az sayıda madde önerilmediği için madde 2 ve madde 12 analizden çıkarılarak kalan 31 madde için faktör analizi tekrar edilmiştir.

Analiz sonrasında geriye kalan altı faktörlü yapının toplam varyansın %66,804'ünü açıkladığı belirlenmiştir. Fakat 8, 10, 16, 17, 27, 39, 40 ve 42. maddelerin binişik olduğu belirlenmiştir. Bu durumda en düşük eşkökenlilik değerine sahip olan ve toplam açıklanan varyansı olumsuz yönde etkileyen madde 27 sonrasında aynı gerekçeyle sırayla madde 10, madde 17, madde 16, madde 8 ve madde 39 analizden çıkarılmış 25 maddeden oluşan beş faktörlü yapının toplam varyansın %65,817'sini açıkladığı belirlenmiştir. Daha sonra madde 14 ve madde 7'nin de binişik olduğu belirlenmiştir. Önce eşkökenlilik değeri daha düşük olan madde 7 analizden çıkarılmış daha sonra madde 14 analizden çıkarılmış ve ölçekteki madde sayısının bu işlemler sonucunda 23 olduğu görülmüştür. Kalan 23 maddeye yapılan faktör analizi işlemi sonucunda ölçekte yer alan maddeler 5 faktör altında toplanmış, hiçbir madde binişik olmamış ve herhangi bir madde dışarıda kalmamıştır. Böylece ölçekte yer alan 43 maddeden 20'si açıklayıcı faktör analizi sonrası çıkarılarak modele son hali verilmiştir. Buna göre 23 madde ve 5 faktörden oluşan "Konut Finansmanı Tercih Ölçeği" elde edilmiştir.

Gerçekleştirilen faktör analizleri sonrasında elde edilen nihai beş faktörlü yapı için KMO istatistiği ve Bartlett testlerinin sonuçları Tablo 18'de sunulmuştur.

Tablo 18. KMO İstatistiği ve Bartlett Testlerinin Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) İstatistiği		,913
Bartlett (Küresellik) Testi	Approx. Chi-Square	5839,442
	Df	253
	Sig.	,000

Ölçek yapısının son durumuna dair açıklayıcı faktör analizi sonuçları ele alındığında, Tablo 18'de yer alan bulgulara göre KMO katsayısının 0,913 olarak hesaplandığı görülmektedir. Bu değer örneklem büyüklüğü için "mükemmel" olarak

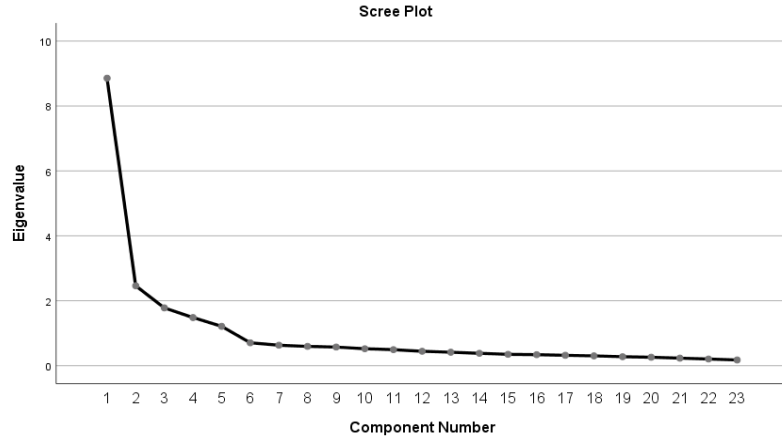
ifade edilmekte (Tavşancıl 2010: 50) ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli düzeyde olduğunu göstermektedir. Ayrıca Bartlett testi sonuçlarına göre ($X^2=5839,442$; $p=0,000<0,001$) maddeler arasında yüksek korelasyon ilişkileri olduğu yani verilerin çoklu normal dağılımdan geldiği (Kartal, Bardakçı 2018: 41-42) belirlenmiştir. Tablo 19’da ölçeğin son haline ilişkin yapının toplam açıklanan varyans oranları ve Şekil 2’de ise yamaç çizgi grafiği sunulmuştur.

Tablo 19. Modelin Son Haline İlişkin Toplam Açıklanan Varyans

Bileşen	İlk Özdeğerler			Kare Yüklemelerin Çıkarma Toplamları			Kare Yüklemelerin Döndürme Toplamları		
	Toplam	Varyans Yüzdesi	Birikimli Yüzde	Toplam	Varyans Yüzdesi	Birikimli Yüzde	Toplam	Varyans Yüzdesi	Birikimli Yüzde
1	8,855	38,500	38,500	8,855	38,500	38,500	4,984	21,670	21,670
2	2,461	10,699	49,199	2,461	10,699	49,199	3,441	14,960	36,631
3	1,780	7,739	56,938	1,780	7,739	56,938	2,873	12,492	49,122
4	1,482	6,443	63,381	1,482	6,443	63,381	2,264	9,842	58,965
5	1,212	5,269	68,650	1,212	5,269	68,650	2,228	9,685	68,650
6	,705	3,065	71,715						
7	,629	2,735	74,450						
8	,594	2,581	77,032						
9	,573	2,490	79,521						
10	,522	2,269	81,791						
11	,493	2,142	83,933						
12	,443	1,926	85,859						
13	,414	1,800	87,659						
14	,381	1,658	89,317						
15	,349	1,516	90,832						
16	,339	1,475	92,308						
17	,320	1,390	93,698						
18	,302	1,312	95,009						
19	,276	1,201	96,210						
20	,260	1,130	97,340						
21	,232	1,008	98,348						
22	,205	,892	99,240						
23	,175	,760	100,000						

Tablo 19’da görüldüğü üzere 23 madde ve beş faktörden oluşan yapının toplam varyansın %68,65’ini açıkladığı sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bu değer, literatürde sosyal bilimler için kabul görülen oran olan % 60’ın (Hair 1995; akt.:

Nakip, 2006: 432) üzerindedir. Bu sonuç modelin yapı geçerliğinin bir göstergesi olduğu şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca Şekil 2'deki yamaç çizgi grafiği incelendiğinde; beşinci noktadan sonra eğim azalmakta ve diğer noktalarla doğrusal bir yapı sergilediği görülmektedir. Beşinci noktadan sonra faktörlerin varyansa yaptıkları katkı hem küçük hem de yaklaşık olarak aynı olduğundan ölçek modelinin beş faktörlü yapıda olmasına karar verilmiştir.



Şekil 2. Modelin Son Haline İlişkin Yamaç Çizgi Grafiği

Açıklayıcı faktör analizi sonrası ölçek yapısının son durumuna ilişkin maddelere ait faktör yük değerleri Tablo 20'de sunulmuştur.

Tablo 20. Modelin Son Haline İlişkin Döndürülmüş Bileşenler Matrisi

	Bileşen				
	1	2	3	4	5
Madde 20	,800				
Madde 22	,767				
Madde 24	,755				
Madde 21	,738				
Madde 23	,717				
Madde 43	,673				
Madde 26	,666				
Madde 40	,652				
Madde 33		,844			
Madde 29		,808			
Madde 28		,803			
Madde 30		,794			
Madde 13		,627			
Madde 37			,819		
Madde 38			,783		
Madde 42			,733		
Madde 9			,723		
Madde 25				,849	
Madde 18				,819	
Madde 5				,799	
Madde 1					,791
Madde 4					,785
Madde 6					,719

Tablo 20’de görüldüğü üzere maddelere ait faktör yük değerleri incelenecek olursa, 23 madde içerisinde en düşük faktör yük değerine sahip olan 13. maddenin faktör yük değerinin 0,627 olduğu görülmektedir. Elde edilen 0,627 değeri literatürde genel itibariyle alt sınır olarak kabul gören 0,45’in (Büyüköztürk, 2010: 118) oldukça üzerindedir. Ayrıca faktör yük değerlerinin 0,627 ile 0,849 değerleri arasında bulunduğu belirlenmiştir. Varimax rotasyonu sonucunda elde edilen faktör yükleri: 0,32- 0,44 arasında ise “kötü”, 0,45- 0,54 arasında ise “normal”, 0,55- 0,62 arasında ise “iyi”, 0,63- 0,70 arasında ise “çok iyi” ve 0,70 ve üzerinde ise “mükemmel” olarak kabul edilmektedir (Comrey ve Lee 1992; akt.: Dede ve Yaman 2008: 27). Bu ölçütler dikkate alındığında Tablo 20’ye göre bu çalışma için, Varimax rotasyonu sonrası elde edilen faktör yüklerinin: 1 madde için 0,55- 0,62 arasında “iyi”, 3 madde

için 0,63- 0,70 arasında “çok iyi” ve 19 madde için 0,71 ve üzerinde “mükemmel” değişim gösterdiği görülmektedir. Bu bulgular doğrultusunda geliştirilen beş faktörlü Konut Finansmanı Tercih Ölçeği için açıklayıcı faktör analizi sonuçlarına göre yapı geçerliği kriterlerini sağladığı söylenebilir.

5- Faktörlerin Adlandırılması

Faktör analizinin son aşamasında ortaya çıkan yapıda aynı faktör altında yer alan maddelerin içerdikleri ortak anlam ve vurguladıkları ortak boyut göz önünde bulundurularak uygun isimler verilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi sonrası ortaya konan beş faktörlü yapıda yer alan maddeler ile bu maddelerin altında bulundukları faktörler ve bu faktörlere yönelik adlandırma işlemi şu şekilde yapılmıştır:

1. Faktör

1- Madde (20): Konut finansmanı sağlayan kurumun taksit dondurma, taksit öteleme vb. imkânlar sunması tercihimizi etkiler.

2- Madde (22): Borcumun yasal takibe düşmesi durumunda, finansman kurumunun izleyeceği yol (konutu satmak, geciken borcu kapatmak için ek süre verilmesi gibi) tercihimizi etkiler.

3- Madde (24): Konut finansmanı sağlayan kurumun daha esnek ödeme imkânı sunması tercihimizi etkiler.

4- Madde (21): Konut finansmanı sağlayan kurumun ödeme gücüne göre vade imkânı sunması tercihimizi etkiler.

5- Madde (23): Konut finansmanı sağlayan kurumun taksit ödemelerindeki aksamalar nedeniyle gecikme faizi talep etmesi tercihimizi etkiler.

6- Madde (43): Konut finansmanı sağlayan kurumun ülke genelinde konut edinme fırsatı verebilmesi tercihimizi etkiler.

7- Madde (26): Konut finansmanı sağlayan kurumun, konut değerine göre belirleyeceği finansman oranı (%80'ine kredi verilmesi gibi) tercihimizi etkiler.

8- Madde (40): Konut finansmanı sağlayan kurumun farklı konut finansman modelleri (peşinatsız, ödemesiz dönemli, ara ödemeli vb.) sunması tercihimizi etkiler.

Birinci faktör altında toplanan maddelerin ortak anlamları incelendiğinde bu maddelerde daha çok konut finansmanı sağlayacak kurum tarafından, tüketicilerin

yararına olabilecek uygulamalara dair ifadelerin ön plana çıktığı görülmektedir. Bu nedenle ilk faktöre "*sağlanan avantaj*" adının verilmesi uygun görülmüştür.

2. Faktör

1- Madde (33): Konut finansmanı sağlayan kurumun ödeme kanallarının (atm, ptt, mobil, internetten vb. ödeme) çeşitli olması tercihimizi etkiler.

2- Madde (29): Konut finansmanı sağlayan kurumun şubelerinin kolay ulaşılabilir yerlerde olması tercihimizi etkiler.

3- Madde (28): Konut finansmanı sağlayan kurumun hizmet kalitesi tercihimizi etkiler.

4- Madde (30): Konut finansmanı sağlayan kurumun çağrı merkezlerinin sorunların çözümüne yönelik performansı tercihimizi etkiler.

5- Madde (13): Konut finansmanı sağlayan kurumun yaygın şube ağına sahip olması tercihimizi etkiler.

İkinci faktör altında toplanan maddelerin ortak anlamları incelendiğinde bu maddelerin daha çok konut finansmanı sağlayacak kurumun sağladığı hizmet ve bu hizmetlerin kalitesine yönelik ifadeler olduğu görülmektedir. Bu nedenle ikinci faktöre "*hizmet*" adının verilmesi uygun görülmüştür.

3. Faktör

1- Madde (37): Konut finansmanı sağlayan kurumun yapılan bütün işlemlerde şeffaf olması tercihimizi etkiler.

2- Madde (38): Konut finansmanı sağlayan kurumun yapılan sözleşmeye sadık kalması tercihimizi etkiler.

3- Madde (42): Konut finansmanı sağlayan kurumun yetkili kurumlar tarafından denetime tabi olması tercihimizi etkiler.

4- Madde (9): Konut finansmanı sağlayan kurumun güven vermesi tercihimizi etkiler.

Üçüncü faktör altında toplanan maddelerin ortak anlamları incelendiğinde bu maddelerin daha çok konut finansmanı sağlayacak kurumun yaptığı işlemlerde güven vermesi ve bu güvenin sağlanmasına dair yetkili kurumlarca denetlenebilmesine yönelik ifadeler olduğu görülmektedir. Bu nedenle üçüncü faktöre "*güvenirlilik*" adının verilmesi uygun görülmüştür.

4. Faktör

1- Madde (25): Konut finansmanı sağlayan kurumun köklü bir kimliğe sahip olması tercihimizi etkiler.

2- Madde (18): Konut finansmanı sağlayan kurumun sektördeki imajı tercihimizi etkiler.

3- Madde (5): Konut finansmanı sağlayan kurumun kamu kuruluşu olması tercihimizi etkiler.

Dördüncü faktör altında toplanan maddelerin ortak anlamları incelendiğinde bu maddelerin daha çok konut finansmanı sağlayacak kurumun tüketicilerde oluşturduğu imaja yönelik ifadeler olduğu görülmektedir. Bu nedenle dördüncü faktöre "***kurum imajı***" adının verilmesi uygun görülmüştür.

5. Faktör

1- Madde (1): Konut finansman oranları (faiz oranı, kâr payı, katılım ücreti vb.) konut finansmanı sağlayan kurum tercihimizi etkiler.

2- Madde (4): Konut finansmanı sağlayan kurumun kalan borcunun yapılandırılmasına yönelik yaptığı kampanya (faiz tutarı, kâr payı, katılım ücreti vb. indirim) tercihimizi etkiler.

3- Madde (6): Konut finansman kurumuna anapara dışında yapacağım toplam ödeme tutarı kurum tercihimizi etkiler.

Beşinci faktör altında toplanan maddelerin ortak anlamları incelendiğinde bu maddelerin daha çok konut finansmanı sağlayacak kurumun finansman oranları, aldığı ücretler ile finansmanın maliyetine yönelik ifadeler olduğu görülmektedir. Bu nedenle beşinci faktöre "***maliyet***" adının verilmesi uygun görülmüştür.

3.3.2.1.4.4 Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA)

AFA sonuçları ile konut finansman modelini oluşturan gizil değişkenler (doğrudan gözlemlenemeyen) yani faktörler keşfedilmiş ve her bir faktörün iç tutarlılığı ortaya konarak ölçeğin yapılandırılması tamamlanmıştır. Fakat bu faktörlerin konut finansmanını ne derece açıkladığı henüz belirsizdir. Bu belirsizliği ortadan kaldırmak için AFA ile ortaya çıkan faktörlerin kalitesinin ve ölçek yapısının değerlendirilebilmesi açısından DFA yapılmasına karar verilmiştir. Böylece AFA ile

ortaya konan yapı DFA ile doğrulanarak yapının geçerliğinin sağlanması hedeflenmiştir.

DFA analizi Yapısal Eşitlik Modellemesi'nin (YEM) bir uygulaması olduğundan DFA aşaması değerlendirilirken; teorinin oluşturulması, modelin belirlenmesi, örneklemin belirlenmesi ve verilerin elde edilmesi, modelin test edilmesi, uyum iyiliği indekslerinin incelenmesi ve modelin modifikasyonu aşamaları izlenmiştir.

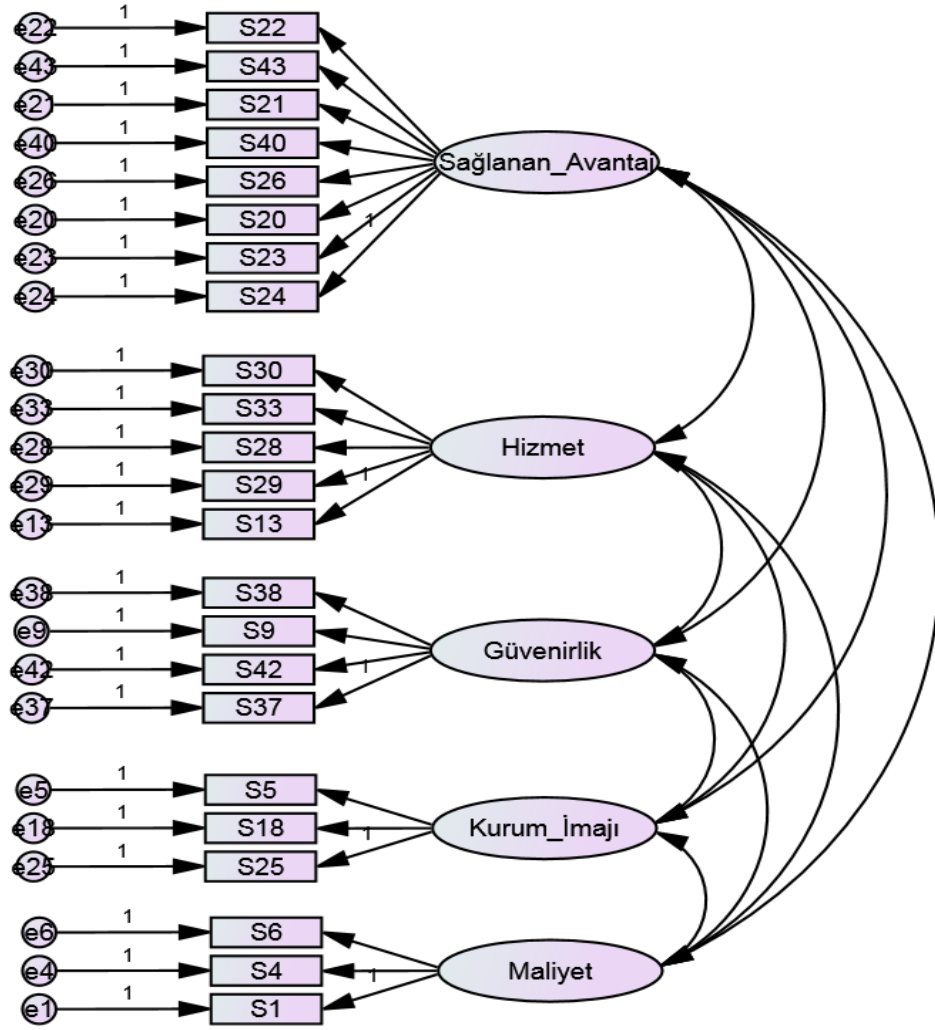
1- Teorinin Oluşturulması

Bu çalışma bir ölçek geliştirme çalışması olduğundan, teorik yapı AFA sonuçlarından yararlanılarak ortaya konmuştur.

2- Modelin Belirlenmesi

Teorinin oluşturulması sürecinden hemen sonra artık bu teoriye dayalı bir model belirlenerek DFA modelinin çizimi gerçekleştirilebilir. Bu aşamada öncelikle AFA sonunda elde edilen 5 faktörün (sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, kurum imajı, maliyet) gizil değişken ve bu faktörleri oluşturan ifadelerin de gösterge değişken olarak yer aldığı ölçüm modeli oluşturulmuştur. Gizil değişkenlerin sırasıyla; "Sağlanan Avantaj", "Hizmet", "Güvenirlik", "Kurum İmajı" ve "Maliyet" olarak isimlendirildiği, konut finansman tercihini birlikte ölçtükleri ve dolayısıyla aralarında kovaryans olduğu düşünülen gizil değişkenler arasındaki ilişkilerin de yer aldığı DFA modeli Şekil 3'te sunulmuştur.

Belirlenen model için tüm ilişkilere dair yüklerin tahmin edilebilmesi adına gizil değişkenin varyansı 1'e eşitlenmiştir (Hair vd. 2005: 791). Bu modelde bağımsız faktörler daha kapsamlı ve soyut bir faktör altında birleşmediği yani bu beş faktörün birleştiği bir faktör bulunmadığından modelimiz birinci dereceden (birinci düzey) bir modeldir (Meydan, Şeşen 2015: 22).



Şekil 3. Beş Faktörlü 1. Dereceden DFA Modeli

3- Örneklemin Belirlenmesi ve Verilerin Elde Edilmesi

Çalışmanın bu aşamasında modelin test edileceği örneklem belirlenerek analiz için gerekli veriler elde edilmiştir. Açıklayıcı faktör analizi sonrası ölçeğin son halinin, AFA'da ulaşılan örneklemde farklı yeni bir örneklemde uygulanmasına karar verilmiştir. Böylece yeni toplanacak verilerle önceki aşamalarda ortaya çıkan boyutların test edilmesi için doğrulayıcı faktör analizi yapılması amaçlanmıştır. AFA'da belirlenen örneklem dışında farklı bir örneklem DFA için tercih edilmiştir.

Kline (1999), DFA için gerekli olan örneklem büyüklüğünün modelde yer alan madde sayısının en az 10 katı kadar olması gerektiğini de ifade etmiştir. AFA sonrası ölçekte kalan 23 madde için örneklem sayısının en az 230 olması gerektiğine karar verilmiştir. Bu kapsamda 258 kişiye anket uygulanmış ve cevaplayıcılar

tarafından tüm sorulara cevap verilmeyen 28 anket değerlendirme dışında bırakılmıştır. Böylece DFA için gerekli olan minimum sayıya ulaşılmıştır.

4- Modelin Test Edilmesi

Bu aşamada modelin doğruluğunun belirlenebilmesi adına 230 anketten elde edilen veriler ile doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Model tahmin edilirken, YEM’de çok fazla tercih edilen ve verilerin normal dağılıma sahip olmadığı durumlarda bile güvenilir sonuçlar veren Maksimum likelihood yöntemi kullanılmıştır. Böylece gözlemlenen değişkenlerin hataları, gizil değişkenlerin varyansları ve gizil değişkenlerden gözlenen değişkenlere doğru çizilen yollara ilişkin regresyon katsayılarını kapsayan parametrelerin tahmin edilebilmesi amaçlanmıştır (Sertoğlu 2014: 228).

5- Uyum İyiliği İndekslerinin İncelenmesi

Çalışmanın bu aşamasında DFA sonrası elde edilen modele ait yapının verilerle uyumluluğu, uyum iyiliği indeks değerleriyle incelenmiştir. Literatürde bu uyum kriterlerinden hangisinin analizde kullanılacağına dair kesin bir görüş olmamakla birlikte CMIN/DF, GFI, CFI, NFI, RMSEA vb. indeks değerleri araştırmacılar tarafından çok fazla tercih edilmektedir (Karagöz 2016: 968-975). Tablo 21’de bu uyum indekslerinin sağlaması gereken kritik değerler sunulmuştur (Schumacker, Lomax 2004; Kline 2011; Tabachnick, Fidell 2001; Bryne 2010; akt.: Kartal, Bardakçı 2018: 70).

Tablo 21. Uyum İndeksleri Kritik Değerleri

<i>Model Uyum Kriteri (Uyum İstatistiği)</i>	<i>İyi Uyum</i>	<i>Kabul Edilebilir Uyum</i>
χ^2 Testi	$0,05 < p \leq 1$ (Anlamlı olmaması)	$0,01 < p \leq 0,05$
χ^2 / sd	≤ 3	≤ 5
<i>Karşılaştırmalı Uyum İndeksleri</i>		
NFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
TLI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
IFI	$\geq 0,95$	$\geq 0,90$
CFI	$\geq 0,97$	$\geq 0,95$
RMSEA	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$
<i>Mutlak Uyum İndeksleri</i>		
GFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$
AGFI	$\geq 0,90$	$\geq 0,85$
<i>Artık Temelli Uyum İndeksleri</i>		
RMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$
SRMR	$\leq 0,05$	$\leq 0,08$

6- Modelin Modifikasyonu

Çalışmanın DFA aşamasında modifikasyon yapılırken kuramsal ilişkilere bağlı kalmaya dikkat edilmiştir. Ayrıca aynı faktör altında yer alan iki gözlenen değişkenin hata terimlerinin birleştirilebileceği, aralarında ilişki bulunmayan bir gözlenen değişkenle bir faktörün ilişkilendirilmesi veya iki farklı faktör altında bulunan gözlenen değişkenlerin hata terimlerinin ilişkilendirilmesinin uygun olmaması (Kartal, Bardakçı 2018: 70) nedeniyle modifikasyon yapılırken bu hususlar göz önünde bulundurulmuştur.

Test edilen modele ait ilk uyum indeks değerleri: CMIN/DF=2,034, NFI=0,879, TLI=0,924, IFI=0,935, CFI=0,934, RMSEA=0,067, GFI=0,861, AGFI=0,825 ve RMR=0,043 şeklinde hesaplanmıştır. Bu uyum indeks değerleri Tablo 20'deki kritik değerler ile karşılaştırıldığında, NFI, CFI ve AGFI indekslerine göre modelin verilerle uyum göstermediği; CMIN/DF, TLI, IFI, RMSEA, GFI ve RMR indekslerine göre modelin verilerle uyum gösterdiği görülmektedir. Bu durumda modifikasyon indeksleri incelenmiştir. Modifikasyon indeksleri Tablo 22'de sunulmuştur.

Tablo 22. Modele Ait İlk Modifikasyon İndeksleri

		M.I.	Par Change			M.I.	Par Change
e6 <-->	Sağlanan_Avantaj	5,442	-0,037	e43 <-->	e22	28,476	0,032
e1 <-->	Sağlanan_Avantaj	15,446	0,076	e21 <-->	e43	5,787	-0,024
e18 <-->	Güvenirlilik	5,822	0,09	e40 <-->	Kurum_İmajı	8,55	0,067
e18 <-->	e1	4,602	-0,064	e40 <-->	e25	9,182	0,061
e38 <-->	Kurum_İmajı	19,412	-0,098	e40 <-->	e29	4,496	0,045
e38 <-->	e1	6,863	0,047	e40 <-->	e22	8,646	-0,024
e38 <-->	e18	9,943	-0,067	e26 <-->	e43	7,372	-0,03
e9 <-->	e1	4,31	-0,037	e26 <-->	e21	11,778	0,047
e9 <-->	e18	6,494	0,054	e20 <-->	e33	4,645	-0,046
e42 <-->	Maliyet	7,433	-0,045	e20 <-->	e13	5,358	0,056
e42 <-->	Sağlanan_Avantaj	8,535	0,058	e20 <-->	e22	8,713	-0,028
e37 <-->	Kurum_İmajı	14,374	0,136	e20 <-->	e21	4,362	-0,031
e37 <-->	e18	10,171	0,109	e20 <-->	e40	9,094	0,046
e30 <-->	e38	8,726	0,056	e23 <-->	e25	5,748	0,063
e30 <-->	e9	5,468	-0,044	e23 <-->	e42	5,52	0,059
e28 <-->	e30	14,08	0,096	e23 <-->	e43	12,917	0,049
e29 <-->	e33	5,709	0,068	e23 <-->	e20	6,036	0,05
e29 <-->	e28	6,03	-0,068	e24 <-->	Güvenirlilik	6,295	0,07
e22 <-->	Kurum_İmajı	4,347	-0,029	e24 <-->	e29	4,23	0,053
e22 <-->	e1	4,358	0,024	e24 <-->	e40	5,075	0,037
e22 <-->	e29	6,31	-0,033	e24 <-->	e20	4,389	0,039
e43 <-->	e42	6,475	0,038	e24 <-->	e23	6,598	0,055

Tablo 22’deki AMOS çıktısında önerilen modifikasyonlar dikkate alındığında en fazla ki-kare kazancını veren (28,476) modifikasyon önerisi e43-e22 ilişkilendirmesidir. Bu hata terimi çifti aynı faktör altında (sağlanan avantaj) yer aldığı için modifikasyona uygundur.

Birinci modifikasyonun yapılmasından sonra uyum indeks değerleri: CMIN/DF=1,813, NFI=0,892, TLI=0,94, IFI=0,949, CFI=0,948, RMSEA=0,06, GFI=0,877, AGFI=0,845 ve RMR=0,041 şeklinde hesaplanmıştır. Bu uyum indeks değerleri Tablo 21’deki kritik değerler ile karşılaştırıldığında, NFI, CFI ve AGFI indekslerine göre modelin verilerle uyum göstermediği; CMIN/DF, TLI, IFI, RMSEA, GFI ve RMR indekslerine göre modelin verilerle uyum gösterdiği görülmektedir. Bu durumda tekrar modifikasyon indeksleri incelenmiştir ve en fazla ki-kare kazancını (19,095) veren modifikasyonun (Tablo 23) kurum imajı faktörüyle e38 hata teriminin ilişkilendirilmesi olduğu görülmüştür. Bu hata terimi güvenirlilik faktörü altında yer aldığından bu modifikasyon kuramsal olarak mümkün değildir.

Çünkü güvenilirlik faktörüne ait olan 38. maddenin hata teriminin kurum imajı faktörüyle ilişkilendirilmesi, test edilen modelin tamamen dışına çıkılarak yeni bir model oluşturulması demektir. Bu modifikasyondan sonra en fazla ki-kare kazancını sağlayan modifikasyon önerisinin sırayla, kurum imajı faktörüyle e37 hata teriminin ilişkilendirilmesi sonucu ki-kare kazancının (14,223), sağlanan avantaj faktörüyle e1 hata teriminin ilişkilendirilmesi sonucu ki-kare kazancının (13,487) şeklinde olduğu belirlenmiştir. Her iki modifikasyonda da hata terimleri söz konusu faktörler altında yer almadığından bu modifikasyonlar kuramsal olarak mümkün değildir. Daha sonra en fazla ki-kare kazancını (14,051) sağlayan modifikasyon önerisinin e28-e30 ilişkilendirmesi (Tablo 23) olduğu belirlenmiştir. Bu hata terimi çifti aynı faktör altında (hizmet) yer aldığı için modifikasyona uygundur.

Tablo 23. Modele Ait İkinci Modifikasyon İndeksleri

			M.I.	Par Change				M.I.	Par Change
e6	<-->	Sağlanan_Avantaj	4,524	-0,034	e43	<-->	e42	5,969	0,034
e1	<-->	Güvenirlik	4,01	0,064	e43	<-->	e29	4,485	0,032
e1	<-->	Sağlanan_Avantaj	13,487	0,073	e21	<-->	e13	4,226	-0,042
e18	<-->	Güvenirlik	5,745	0,089	e21	<-->	e22	4,424	0,015
e18	<-->	e1	4,659	-0,065	e40	<-->	Kurum_İmajı	6,303	0,056
e38	<-->	Kurum_İmajı	19,095	-0,097	e40	<-->	e25	7,389	0,053
e38	<-->	e1	6,939	0,047	e40	<-->	e29	4,455	0,044
e38	<-->	e18	9,985	-0,067	e26	<-->	e21	5,297	0,03
e9	<-->	e1	4,243	-0,037	e20	<-->	e33	5,534	-0,05
e9	<-->	e18	6,492	0,054	e20	<-->	e13	5,411	0,056
e42	<-->	Maliyet	7,35	0,044	e20	<-->	e22	4,962	-019
e42	<-->	Sağlanan_Avantaj	7,366	0,055	e20	<-->	e43	7,112	0,029
e37	<-->	Kurum_İmajı	14,223	0,135	e20	<-->	e21	12,103	-0,05
e37	<-->	e18	10,135	0,109	e20	<-->	e40	4,812	0,033
e30	<-->	e38	8,728	0,056	e23	<-->	e25	4,324	0,053
e30	<-->	e9	5,47	-0,044	e23	<-->	e42	5,217	-0,056
e28	<-->	e30	14,051	0,096	e23	<-->	e30	4,225	0,051
e29	<-->	e33	5,724	0,068	e23	<-->	e43	4,259	-0,026
e29	<-->	e28	6,037	-0,068	e24	<-->	Güvenirlik	6,496	0,071
e22	<-->	e30	4,628	0,024	e24	<-->	e29	4,051	0,051
e22	<-->	e29	7,555	-0,033	e24	<-->	e21	9,005	-0,046

İkinci modifikasyonun yapılmasından sonra uyum indeks değerleri: CMIN/DF=1,731, NFI=0,898, TLI=0,946, IFI=0,954, CFI=0,954, RMSEA=0,056, GFI=0,883, AGFI=0,852 ve RMR=0,041 şeklinde hesaplanmıştır. Bu uyum indeks değerleri Tablo 21'deki kritik değerler ile karşılaştırıldığında yalnızca NFI indeksine göre modelin verilerle uyum göstermediği; CMIN/DF, TLI, IFI, CFI, AGFI, RMSEA, GFI ve RMR indekslerine göre modelin verilerle uyum gösterdiği

görülmektedir. Bu durumda tekrar modifikasyon indeksleri incelenmiştir ve en fazla ki-kare kazancını veren modifikasyonlar (Tablo 24) sırayla, kurum imajı faktörüyle e38 hata teriminin ilişkilendirilmesi sonucu ki-kare kazancının (18,416), kurum imajı faktörüyle e37 hata teriminin ilişkilendirilmesi sonucu ki-kare kazancının (14,253), sağlanan avantaj faktörüyle e1 hata teriminin ilişkilendirilmesi sonucu ki-kare kazancının (13,631) şeklinde olduğu belirlenmiştir. Her üç modifikasyonda da hata terimleri söz konusu faktörler altında yer almadığından bu modifikasyonlar kuramsal olarak mümkün değildir. Daha sonra en fazla ki-kare kazancını (12,104) sağlayan modifikasyon önerisi e20-e21 ilişkilendirmesidir (Tablo 24). Bu hata terimi çifti aynı faktör altında (sağlanan avantaj) yer aldığı için modifikasyona uygundur.

Tablo 24. Modele Ait Üçüncü Modifikasyon İndeksleri

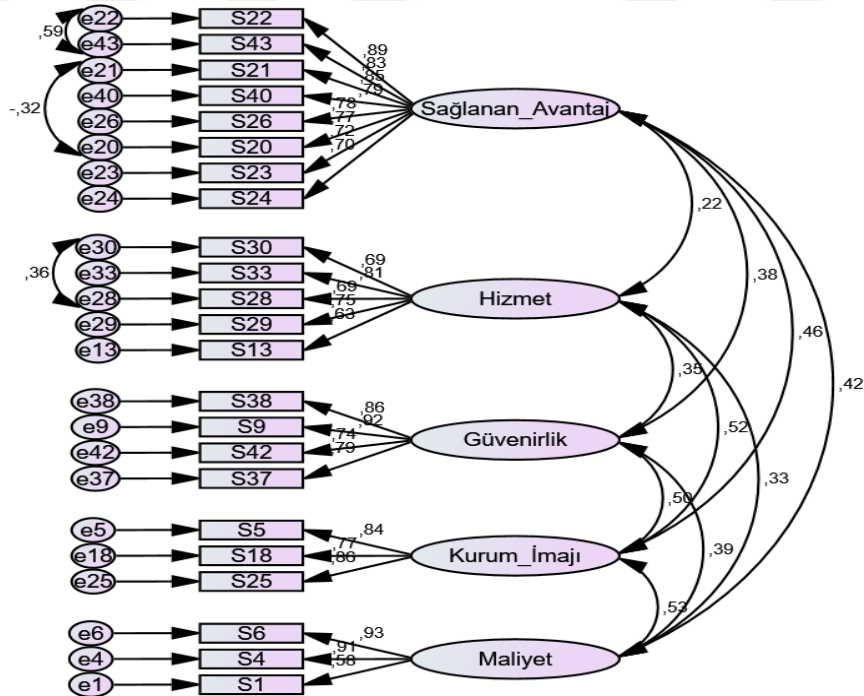
		M.I.	Par Change			M.I.	Par Change
e6	<--> Sağlanan_Avantaj	4,543	-0,034	e21	<--> e33	4,307	0,036
e1	<--> Hizmet	4,12	0,045	e21	<--> e13	4,354	-0,043
e1	<--> Sağlanan_Avantaj	13,631	0,073	e21	<--> e22	4,413	-0,015
e18	<--> Güvenirlik	5,833	0,09	e40	<--> Kurum_İmajı	5,662	0,053
e18	<--> e1	4,756	-0,065	e40	<--> e25	7,144	0,052
e38	<--> Kurum_İmajı	18,416	-0,094	e40	<--> e13	4,093	-0,043
e38	<--> e1	6,963	0,047	e26	<--> e21	5,29	0,03
e38	<--> e18	9,854	-0,066	e20	<--> e33	6,457	-0,053
e9	<--> e1	4,29	-0,037	e20	<--> e13	5,955	0,059
e9	<--> e18	6,376	0,053	e20	<--> e22	4,973	-0,019
e42	<--> Maliyet	7,243	-0,044	e20	<--> e43	7,116	0,029
e42	<--> Sağlanan_Avantaj	7,331	0,055	e20	<--> e21	12,104	-0,05
e37	<--> Kurum_İmajı	14,253	0,135	e20	<--> e40	4,819	0,033
e37	<--> e18	10,134	0,109	e23	<--> e25	4,352	0,053
e30	<--> e38	8,095	0,052	e23	<--> e42	5,212	-0,056
e30	<--> e9	4,302	-0,038	e23	<--> e30	5,747	0,058
e22	<--> e29	6,564	-0,031	e23	<--> e43	4,256	-0,026
e43	<--> e42	5,943	0,034	e24	<--> Güvenirlik	6,419	0,07
e43	<--> e29	4,507	0,032	e24	<--> e21	8,988	-0,046

Üçüncü modifikasyon yapıldıktan sonra modelin uyum indekslerine ait değerlerin uygun değerler olduğu belirlenmiştir ve bu son değerler Tablo 25'te sunulmuştur.

Tablo 25. Ölçeğe Ait DFA Uyum İyiliği İndeks Değerleri

Uyum İndeksleri	Bulunan Değerler	Uygunluk
χ^2 /sd (CMIN/DF)	1,669	İyi Uyum
NFI	0,902	Kabul Edilebilir Uyum
TLI	0,951	İyi Uyum
IFI	0,958	İyi Uyum
CFI	0,958	Kabul Edilebilir Uyum
RMSEA	0,054	Kabul Edilebilir Uyum
GFI	0,889	Kabul Edilebilir Uyum
AGFI	0,859	Kabul Edilebilir Uyum
RMR	0,041	İyi Uyum

Tablo 25’te görüldüğü üzere; CMIN/DF=1,669, NFI=0,902, TLI=0,951, IFI=0,958, CFI=0,958, RMSEA=0,054, GFI=0,889, AGFI=0,859 ve RMR=0,041 şeklinde hesaplanmıştır. Bu uyum indeksi değerleri Tablo 21’deki kritik değerler ile karşılaştırıldığında: NFI, CFI, RMSEA, GFI ve AGFI uyum indekslerine göre kabul edilebilir düzeyde uyum gösterdiği; CMIN/DF, TLI, IFI ve RMR uyum indekslerine göre ise iyi uyum gösterdiği belirlenmiştir. Bu uyum indeksi değerleri modelin verilerle genel anlamda iyi uyum içerisinde olduğunu göstermektedir. Ayrıca modele ait standart regresyon katsayıları Şekil 4’te verilmiştir.

**Şekil 4.** Birinci Düzey DFA Diyagramı

Şekil 4'te görüldüğü üzere, ilişkileri belirten oklar üzerinde yer alan sayılar standardize edilmiş beta değerleridir ve ait olduğu maddenin faktör yüklenimini ifade etmektedir. DFA'da maddelerin faktör yüklenimi olarak standardize edilmiş regresyon katsayıları kullanılmaktadır. Tablo 26'da modele ait standart regresyon katsayıları sunulmuştur.

Tablo 26. Standart Regresyon Katsayıları

	Estimate
S24 <--- Sağlanan_Avantaj	,705
S23 <--- Sağlanan_Avantaj	,717
S20 <--- Sağlanan_Avantaj	,767
S26 <--- Sağlanan_Avantaj	,784
S40 <--- Sağlanan_Avantaj	,792
S21 <--- Sağlanan_Avantaj	,850
S43 <--- Sağlanan_Avantaj	,833
S22 <--- Sağlanan_Avantaj	,889
S13 <--- Hizmet	,633
S29 <--- Hizmet	,749
S28 <--- Hizmet	,685
S33 <--- Hizmet	,809
S30 <--- Hizmet	,687
S37 <--- Güvenirlilik	,795
S42 <--- Güvenirlilik	,738
S9 <--- Güvenirlilik	,917
S38 <--- Güvenirlilik	,860
S25 <--- Kurum_İmajı	,863
S18 <--- Kurum_İmajı	,767
S5 <--- Kurum_İmajı	,837
S1 <--- Maliyet	,583
S4 <--- Maliyet	,906
S6 <--- Maliyet	,929

Tablo 26'da görüldüğü üzere, beş faktörlü yapıya sahip modelimiz için standardize edilmiş regresyon katsayıları 0,583 ile 0,929 arasında değişmektedir ve bu değerler maddelere ait faktör yükü için yeterli görülmektedir (Hair vd. 2005:777). DFA'da model uyumuna dair yararlanılan yöntemlerden bir diğeri de regresyon katsayılarının anlamlılığıdır. Regresyon katsayıları, gözlenen değişkenler ile gizil değişkenleri tahmin etme gücü olup istatistiksel olarak bu regresyon katsayılarının anlamlılığına bakılır (Meydan, Şeşen 2015: 79). Faktör yüklenimlerinin anlamlı olup

olmadığı normal regresyon katsayılarının anlamlılık testleriyle incelenmiş ve Tablo 27’de modele ait regresyon ağırlıkları verilmiştir.

Tablo 27. Regresyon Ağırlıkları

			Estimate	S.E.	C.R.	p	Label
S24	<---	Sağlanan_Avantaj	1,000				
S23	<---	Sağlanan_Avantaj	1,093	,105	10,433	***	
S20	<---	Sağlanan_Avantaj	1,062	,096	11,043	***	
S26	<---	Sağlanan_Avantaj	1,059	,093	11,393	***	
S40	<---	Sağlanan_Avantaj	1,027	,089	11,494	***	
S21	<---	Sağlanan_Avantaj	1,153	,094	12,233	***	
S43	<---	Sağlanan_Avantaj	1,151	,096	12,042	***	
S22	<---	Sağlanan_Avantaj	1,132	,088	12,842	***	
S13	<---	Hizmet	1,000				
S29	<---	Hizmet	1,265	,142	8,887	***	
S28	<---	Hizmet	1,032	,124	8,291	***	
S33	<---	Hizmet	1,279	,138	9,291	***	
S30	<---	Hizmet	1,109	,134	8,304	***	
S37	<---	Güvenirlilik	1,000				
S42	<---	Güvenirlilik	,774	,064	12,018	***	
S9	<---	Güvenirlilik	,884	,056	15,661	***	
S38	<---	Güvenirlilik	,752	,051	14,621	***	
S25	<---	Kurum_İmajı	1,000				
S18	<---	Kurum_İmajı	,862	,066	13,017	***	
S5	<---	Kurum_İmajı	,993	,069	14,438	***	
S1	<---	Maliyet	1,000				
S4	<---	Maliyet	2,028	,209	9,703	***	
S6	<---	Maliyet	2,084	,215	9,711	***	

Regresyon katsayıları için Tablo 27’de yer alan (***) gösterimi, p değerinin 0,05’ten çok küçük bir değere sahip olduğunu ve regresyon katsayısının anlamlı olduğunu ifade etmektedir (Kartal, Bardakçı 2018: 100). Tablo 27’de görüldüğü üzere modelde yer alan bütün maddelerin faktör yüklenimlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgular doğrultusunda AFA ile ortaya konulan beş faktörlü Konut Finansmanı Tercih Ölçeğinin, farklı bir örneklemde elde edilen verilerle genel anlamda iyi uyum sergilediği ve bu ölçek yapısının farklı bir örneklem üzerinde de geçerli olduğu belirlenmiştir.

3.3.2.1.4.5 Uyum (Benzeşme) Geçerliği

Çalışmanın bu kısmında aynı faktör altında bir araya gelen maddelerin gerçekten uyum içerisinde olup olmadığını tespit etmek için uyum geçerliğine bakılmıştır. Uyum geçerliğini belirlemek adına faktör yük değerleri, AVE (Çıkarılan Ortalama Varyans) değerleri ve CR (Yapı Güvenilirliği-Kompozit Güvenilirlik) değerleri hesaplanmıştır.

1-Faktör Yük Değerleri

Açıklayıcı faktör analizi sonrası faktör yük değerlerinin 0,627 ile 0,849 (Tablo 20) arasında yer aldığı belirlenmiştir. Bu değerler 0,5'ten büyük olması nedeniyle, benzeşim geçerliğinin sağlanması için yeterli düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Hair vd. 2005: 777). DFA sonrası maddelere ait elde edilen standardize edilmiş faktör yük değerleri Tablo 26'da sunulmuştur. Bu değerler hem AVE hem de CR değerlerinin hesaplanmasında kullanılmıştır.

2- AVE (Çıkarılan Ortalama Varyans) Değerleri

Araştırmada elde edilen beş faktörlü yapının uyum geçerliğinin tespiti için AVE değerinin hesaplanmasında;

$$AVE = \frac{\sum_{i=1}^n L_i^2}{n}$$

Formülünden yararlanılmıştır. Maddelere ait standart faktör yükleri (L_i) kullanılarak (Tablo 26), araştırmacı tarafından her bir faktörün AVE değeri aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır ve her bir faktöre ait AVE değerleri Tablo 29'da sunulmuştur.

Sağlanan avantaj faktörü için;

$$AVE = \frac{(0,705)^2 + (0,717)^2 + (0,767)^2 + (0,784)^2 + (0,792)^2 + (0,85)^2 + (0,833)^2 + (0,889)^2}{8} = 0,631$$

Hizmet faktörü için;

$$AVE = \frac{(0,633)^2 + (0,749)^2 + (0,685)^2 + (0,809)^2 + (0,687)^2}{5} = 0,511$$

Güvenirlilik faktörü için;

$$AVE = \frac{(0,795)^2 + (0,738)^2 + (0,917)^2 + (0,86)^2}{4} = 0,689$$

Kurum imajı faktörü için;

$$AVE = \frac{(0,863)^2 + (0,767)^2 + (0,837)^2}{3} = 0,678$$

Maliyet faktörü için;

$$AVE = \frac{(0,583)^2 + (0,906)^2 + (0,929)^2}{3} = 0,675$$

3- CR (Yapı Güvenilirliği-Kompozit Güvenilirlik) Değerleri

Araştırmada elde edilen beş faktörlü yapının uyum geçerliğinin tespiti için CR katsayısının hesaplanmasında;

$$CR = \frac{(\sum_{i=1}^n L_i)^2}{(\sum_{i=1}^n L_i)^2 + \sum_{i=1}^n Var(e_i)}$$

Formülünden yararlanılmıştır. CR yapı güvenirligi katsayılarının hesaplanması için standardize edilmiş faktör yükleri (L_i) ile birlikte hata terimlerinin varyans değerleri de gerekir. Standardize edilmiş faktör yükleri Tablo 24'te verilmiştir. Hata terimlerinin varyans değerleri ise Tablo 28'de (estimate değerleri) sunulmuştur.

Tablo 28. Varyans Değerleri

	Estimate	S.E.	Critical Ratio	p	Label
Sağlanan_Avantaj	,277	,046	6,006	***	
Hizmet	,310	,063	4,952	***	
Güvenirlilik	,741	,105	7,039	***	
Kurum_İmajı	,856	,111	7,741	***	
Maliyet	,192	,041	4,674	***	
e24	,281	,028	10,010	***	
e23	,313	,031	9,959	***	
e20	,219	,024	9,285	***	
e26	,194	,020	9,570	***	
e40	,175	,018	9,513	***	
e21	,142	,017	8,348	***	
e43	,162	,018	8,864	***	
e22	,095	,012	7,909	***	
e13	,462	,049	9,365	***	
e29	,388	,048	8,091	***	
e28	,372	,043	8,756	***	
e33	,267	,039	6,834	***	
e30	,427	,049	8,744	***	
e37	,433	,048	8,987	***	
e42	,371	,039	9,527	***	
e9	,110	,020	5,451	***	
e38	,148	,019	7,705	***	
e25	,293	,047	6,262	***	
e18	,444	,052	8,568	***	
e5	,360	,051	7,075	***	
e1	,372	,036	10,219	***	
e4	,173	,037	4,603	***	
e6	,133	,038	3,516	***	

Tablo 28’de yer alan estimate değerleri ilgili değişkene ait tahmini varyans değerini ifade etmektedir. Varyans değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı olabilmesi için $p < 0,05$ şartının sağlanması gerekir. Varyans değerleri için Tablo 28’de yer alan (***) gösterimi, p değerinin 0,05’ten çok küçük bir değere sahip olduğunu ve varyans değerlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir. Yani hesaplanan tüm varyans değerleri istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır ($p < 0,05$).

Araştırmacı tarafından her bir faktörün CR değeri aşağıdaki şekilde hesaplanmıştır ve her bir faktöre ait CR değerleri Tablo 29’da sunulmuştur.

Sağlanan avantaj faktörü için;

$$CR = \frac{(0,705 + 0,717 + 0,767 + 0,784 + 0,792 + 0,85 + 0,833 + 0,889)^2}{(0,705 + 0,717 + 0,767 + 0,784 + 0,792 + 0,85 + 0,833 + 0,889)^2 + (0,281 + 0,313 + 0,219 + 0,194 + 0,175 + 0,142 + 0,162 + 0,095)} = 0,962$$

Hizmet faktörü için;

$$CR = \frac{(0,633 + 0,749 + 0,685 + 0,809 + 0,687)^2}{(0,633 + 0,749 + 0,685 + 0,809 + 0,687)^2 + (0,462 + 0,388 + 0,372 + 0,267 + 0,427)} = 0,869$$

Güvenirlilik faktörü için;

$$CR = \frac{(0,795 + 0,738 + 0,917 + 0,86)^2}{(0,795 + 0,738 + 0,917 + 0,86)^2 + (0,433 + 0,371 + 0,11 + 0,148)} = 0,912$$

Kurum imajı faktörü için;

$$CR = \frac{(0,863 + 0,767 + 0,837)^2}{(0,863 + 0,767 + 0,837)^2 + (0,293 + 0,444 + 0,36)} = 0,847$$

Maliyet faktörü için;

$$CR = \frac{(0,583 + 0,906 + 0,929)^2}{(0,583 + 0,906 + 0,929)^2 + (0,372 + 0,173 + 0,133)} = 0,896$$

Elde edilen bulgular doğrultusunda maddelere ait standardize edilmiş faktör yük değerleri ile faktörlere ait AVE ve CR değerleri Tablo 27’de sunulmuştur.

Tablo 29. Standart Faktör Yükleri, AVE ve CR Değerleri

		Faktörler				
		Sağlanan Avantaj	Hizmet	Güvenirlilik	Kurum İmajı	Maliyet
Maddeler	S24	,705				
	S23	,717				
	S20	,767				
	S26	,784				
	S40	,792				
	S21	,850				
	S43	,833				
	S22	,889				
	S13		,633			
	S29		,749			
	S28		,685			
	S33		,809			
	S30		,687			
	S37			,795		
	S42			,738		
	S9			,917		
	S38			,860		
	S25				,863	
	S18				,767	
	S5				,837	
	S1					,583
	S4					,906
	S6					,929
AVE Değerleri		0,631	0,511	0,689	0,678	0,675
CR Değerleri		0,962	0,869	0,912	0,847	0,896

Tablo 29’da görüldüğü üzere, "sağlanan avantaj" faktörüne ait AVE değeri 0,631, "hizmet" faktörüne ait AVE değeri 0,511, "güvenirlilik" faktörüne ait AVE değeri 0,689, "kurum imajı" faktörüne ait AVE değeri 0,678 ve "maliyet" faktörüne ait AVE değeri de 0,675 şeklinde hesaplanmıştır. AVE değerinin 0,5’ten küçük çıkması, ölçüm hatasından kaynaklanan varyansın yapı tarafından açıklanan varyanstan büyük olduğu anlamına gelir ki bu durum faktörün uyum geçerliğinin olmadığını gösterir. Fakat AVE değeri 0,5’ten büyük çıkarsa faktörün uyum geçerliğinin olduğu ifade edilebilir (Fornell ve Larcker 1981: 46). Konut Finansmanı Tercih Ölçeğinin tüm faktörlerine ait AVE değerleri %50’nin üzerinde olduğundan, uyum geçerliği için aranan AVE kriterinin de sağlandığı belirlenmiştir.

Tablo 29’da görüldüğü üzere, "*sağlanan avantaj*" faktörüne ait CR değeri 0,962, "*hizmet*" faktörüne ait CR değeri 0,869, "*güvenirlilik*" faktörüne ait CR değeri 0,912, "*kurum imajı*" faktörüne ait CR değeri 0,847 ve "*maliyet*" faktörüne ait CR değeri de 0,896 şeklinde hesaplanmıştır.

CR katsayısı Hair vd. (2005)’ne göre 0,6 ile 0,7 aralığında bir değer alması durumunda çok iyi bir güvenirlilik olarak kabul görmez. Fakat bu değer kabul edilebilir bir güvenirlilik düzeyidir. Ayrıca 0,7’den büyük CR katsayısına sahip olan faktörün yüksek yapı güvenirliliğine ve dolayısıyla uyum geçerliliğine sahip olduğu kabul edilir (Kartal, Bardakçı 2018: 102). Doğrulayıcı faktör analizi sonrası elde edilen CR katsayısı değerlerinin 0,847 ile 0,962 arasında değerler aldığı belirlenmiştir. Bu değerler 0,7’den büyük olduğu için tüm faktörlerin yüksek yapı güvenirliliğine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Tüm bu bulgular doğrultusunda Konut Finansmanı Tercih Ölçeğinin tüm faktörlerine ait CR değerleri 0,7’nin üzerinde olduğundan, uyum geçerliliği için aranan CR kriterinin de sağlandığı ifade edilebilir.

3.3.2.1.4.6 Ayırım Geçerliliği

Ayırım geçerliliğinin incelenebilmesi için faktörlere ait AVE değerleri ile faktörler arasında hesaplanan kovaryans değerleri de gerekmektedir. Ayırma geçerliliği şartının sağlanabilmesi, modelde yer alan her iki faktörün AVE değerinin bu faktörler arasında oluşan korelasyon katsayısının karesinden büyük olması şartına bağlıdır (Malhotra 2010: 733-734). AMOS programı yardımıyla kovaryans değerleri standartlaştırılarak faktörler arası korelasyon değerleri elde edilmiştir. DFA ile standardize edilerek hesaplanan bu korelasyon değerleri Tablo 30’da sunulmuştur.

Tablo 30. Faktörler Arası Korelasyon Değerleri

		Estimate
Sağlanan_Avantaj	<--> Hizmet	,219
Sağlanan_Avantaj	<--> Güvenirlilik	,380
Sağlanan_Avantaj	<--> Kurum_İmajı	,459
Sağlanan_Avantaj	<--> Maliyet	,420
Hizmet	<--> Güvenirlilik	,352
Hizmet	<--> Kurum_İmajı	,521
Hizmet	<--> Maliyet	,332
Güvenirlilik	<--> Kurum_İmajı	,500
Güvenirlilik	<--> Maliyet	,389
Kurum_İmajı	<--> Maliyet	,531
e43	<--> e22	,592
e28	<--> e30	,357
e20	<--> e21	-,324

DFA sonrası "*sağlanan avantaj*" faktörüne ait AVE değeri 0,631, "*hizmet*" faktörüne ait AVE değeri 0,511, "*güvenirlilik*" faktörüne ait AVE değeri 0,689, "*kurum imajı*" faktörüne ait AVE değeri 0,678 ve "*maliyet*" faktörüne ait AVE değeri de 0,675 şeklinde hesaplanmıştı (Tablo 29). Bu değerler ile Tablo 30'da yer alan faktörler arası korelasyon katsayılarının kareleri hesaplanarak bulunan değerler Tablo 31'de sunulmuştur. Örneğin sağlanan avantaj faktörü ile hizmet faktörleri arası korelasyon katsayısı 0,219 olup bu değerın karesi 0,048 değerine karşılık gelip bu değer Tablo 31'de her iki faktörün satır ve sütunlarının kesiştiği yerde belirtilmiştir. Böylece diğer faktörler arasındaki korelasyon katsayılarının kareleri de hesaplanarak Tablo 31 oluşturulmuştur.

Tablo 31. AVE Değerleri ve Korelasyon Değerlerinin Kareleri

Faktörler	Sağlanan Avantaj (0,631)	Hizmet (0,511)	Güvenirlilik (0,689)	Kurum İmajı (0,678)	Maliyet (0,675)
Sağlanan Avantaj (0,631)	1				
Hizmet (0,511)	0,048	1			
Güvenirlilik (0,689)	0,144	0,124	1		
Kurum İmajı (0,678)	0,211	0,271	0,25	1	
Maliyet (0,675)	0,177	0,110	0,151	0,282	1

Tablo 31’de görüldüğü üzere;

- Sağlanan avantaj faktörüne ait AVE değeri (0,631) ile hizmet faktörüne ait AVE değeri (0,511) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,048) büyüktür.
- Sağlanan avantaj faktörüne ait AVE değeri (0,631) ile güvenilirlik faktörüne ait AVE değeri (0,689) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,144) büyüktür.
- Sağlanan avantaj faktörüne ait AVE değeri (0,631) ile kurum imajı faktörüne ait AVE değeri (0,678) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,211) büyüktür.
- Sağlanan avantaj faktörüne ait AVE değeri (0,631) ile maliyet faktörüne ait AVE değeri (0,675) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,177) büyüktür.
- Hizmet faktörüne ait AVE değeri (0,511) ile güvenilirlik faktörüne ait AVE değeri (0,689) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,124) büyüktür.
- Hizmet faktörüne ait AVE değeri (0,511) ile kurum imajı faktörüne ait AVE değeri (0,678) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,271) büyüktür.
- Hizmet faktörüne ait AVE değeri (0,511) ile maliyet faktörüne ait AVE değeri (0,675) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,11) büyüktür.
- Güvenirlik faktörüne ait AVE değeri (0,689) ile kurum imajı faktörüne ait AVE değeri (0,678) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,25) büyüktür.
- Güvenirlik faktörüne ait AVE değeri (0,689) ile maliyet faktörüne ait AVE değeri (0,675) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,151) büyüktür.
- Kurum imajı faktörüne ait AVE değeri (0,678) ile maliyet faktörüne ait AVE değeri (0,675) bu iki faktör arasındaki korelasyon katsayısının karesinden (0,282) büyüktür.

Bu bulgulara göre tüm faktör çiftlerinin AVE değerlerinin bu faktörler arasında oluşan korelasyon katsayısının karesinden büyük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Böylece beş faktörlü ölçek için ayırım geçerliğinin sağlandığı ifade edilebilir (Kartal, Bardakçı 2018: 108). Faktörler birbirine göre bağımsız ise Varimax yöntemi faktör döndürme yöntemi olarak tercih edilebilir (Karagöz 2016: 880). Ayırım geçerliği sağlandığı için faktörlerin birbirlerine göre bağımsız olduğu belirlenmiştir. Böylece faktör döndürme aşamasında kullanılan Varimax yönteminin de doğru bir tercih olduğu söylenebilir. Ayrıca Konut Finansmanı Tercih Ölçeğinin hem uyum geçerliği şartlarını hem de ayırım geçerliği koşullarını sağlaması, ölçeğin yapı geçerliğini sağladığını güçlü bir şekilde ortaya koymaktadır.

3.3.2.1.4.7 Nomolojik Geçerlik

Bu çalışmada araştırmacının gözlemlerinin ön plana çıkarılmasıyla yeni ilişkiler belirlenmesi amaçlanmıştır. Daha önce bahsi geçen diğer yapı geçerliği kriterleri yerine getirildiği için yeni yapının geçerliğinin sağlandığı ifade edilebilir.

3.3.2.2 Ölçeğin Güvenirliğine İlişkin Bulgular

Bu araştırma kapsamında, literatürde ve özellikle ölçek geliştirme çalışmalarında güvenilirlik için çok fazla tercih edilen; duyarlılık, tutarlılık, kararlılık ve objektiflik kavramları araştırma süreci içerisinde ele alınmıştır. Ayrıca AFA ve DFA safhasında çalışılan örneklemden bağımsız olarak 217 kişiye geliştirilen ölçek uygulanmış ve 13 anket cevaplayıcılar tarafından eksik doldurulduğu için analizlere dâhil edilmemiştir. Böylece ölçeğin güvenilirlik safhası için 204 kişiden elde edilen verilerle analizler yapılmıştır.

3.3.2.2.1 Duyarlılık

Bu çalışmada AFA ile elde edilen ve DFA ile doğrulanan beş faktörlü yapıda yer alan 23 ifadenin, ölçülecek olan temel kavram ve alt boyutların kapsamını yeterli düzeyde temsil ettiğine karar verilmiştir. Elde edilen ölçek kapsam geçerliliğini ve duyarlılığı düşürmeyecek kadar çok ve görünüş geçerliğini de düşürmeyecek kadar az sayıda maddeden oluşmaktadır.

3.3.2.2.2 Tutarlılık

Ölçme aracında yer alan maddelerin ölçeğin tamamıyla tutarlı olup olmadığı ölçeğin iç tutarlılığına bakılarak tespit edilmiştir. Bu aşamada geliştirilen ölçeğin nihai haline yönelik olarak, iç tutarlılığının istatistiksel açıdan ele alınması ve iç tutarlılığı düşüren maddelerin tespit edilebilmesi için madde analizi yöntemlerinden faydalanılmıştır. Ayrıca ölçeğin iç tutarlılık seviyesini belirlemek için Cronbach α güvenirlik katsayısına da bakılmıştır.

1- Madde Analizi

Ölçekte yer alan maddelerin ölçeğin amaçları doğrultusunda katkı sağlayıp sağlamadıkları madde analizi yöntemi ile belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırmada Madde-Toplam Korelasyonuna Dayalı Madde Analizi ve Alt-Üst Gruplara Dayalı Madde Analizi yöntemleri ile madde analizleri yapılmıştır.

a) Madde-Toplam Korelasyonuna Dayalı Madde Analizi

Ölçeğin iç tutarlılığını belirlemeye yönelik madde toplam korelasyonuna dayalı madde analizi yapılarak elde edilen maddelere ait madde toplam korelasyon değerleri Tablo 32’de sunulmuştur.

Tablo 32. Madde Toplam Korelasyon Değerleri

	Madde Silinirse Ölçek Ortalaması	Madde Silinirse Ölçek Varyansı	Düzeltilmiş Madde Toplam Korelasyon	Madde Silinirse Cronbach Alfa Değeri
Madde 1	89,5833	136,747	,506	,912
Madde 4	89,7451	135,994	,546	,911
Madde 6	89,7304	137,006	,555	,911
Madde 5	90,0637	135,094	,543	,912
Madde 9	89,5000	135,847	,667	,909
Madde 13	89,8824	142,617	,307	,916
Madde 18	89,9951	135,167	,578	,911
Madde 20	89,4608	140,851	,483	,913
Madde 21	89,3922	138,683	,623	,910
Madde 22	89,3627	140,341	,573	,911
Madde 23	89,5000	139,749	,495	,912
Madde 24	89,3873	140,938	,469	,913
Madde 25	89,9951	133,729	,610	,910
Madde 26	89,4853	140,507	,495	,912
Madde 28	89,6814	138,967	,492	,912
Madde 29	89,7941	139,632	,431	,914
Madde 30	89,6912	141,722	,336	,916
Madde 33	89,7647	138,496	,495	,912
Madde 37	89,7892	130,019	,671	,909
Madde 38	89,5539	133,500	,690	,908
Madde 40	89,5980	135,700	,677	,909
Madde 42	89,6422	135,571	,590	,910
Madde 43	89,5784	135,348	,659	,909

Tablo 32’de görüldüğü üzere, maddelere ait madde toplam korelasyon değerlerinin 0,307 ile 0,69 arasında olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgular doğrultusunda ölçekte yer alan 23 maddenin her birinin madde-toplam korelasyon değerlerinin 0,30’dan büyük olması nedeniyle bu maddelerin ölçeğin geneliyle aynı yönde hareket ettiğine ve ölçekten hiçbir maddenin çıkarılmaması gerektiğine karar verilmiştir (Kartal, Bardakçı 2018: 117).

b) Alt-Üst Gruplara Dayalı Madde Analizi

Çalışmanın bu kısmında her bir maddenin ayırt ediciliğini belirlemek adına alt-üst gruplara yönelik bağımsız gruplar için t testi yapılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 33’te sunulmuştur.

Tablo 33. Alt-Üst Gruplara Dayalı Madde Analizi Sonuçları

	<i>Grup</i>	Örneklem Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	<i>t</i>	<i>p</i>
Madde 1	Üst	55	4,56	,63	8,358	0,005
	Alt	55	3,29	,94		
Madde 4	Üst	55	4,38	,78	7,586	0,001
	Alt	55	3,02	1,08		
Madde 5	Üst	55	4,36	,56	12,109	0,000
	Alt	55	2,62	,91		
Madde 6	Üst	55	4,51	,63	8,462	0,019
	Alt	55	3,22	,94		
Madde 9	Üst	55	4,71	,53	9,575	0,001
	Alt	55	3,45	,81		
Madde 13	Üst	55	4,38	,65	5,703	0,047
	Alt	55	3,53	,90		
Madde 18	Üst	55	4,27	,73	9,599	0,001
	Alt	55	2,69	,98		
Madde 20	Üst	55	4,76	,51	7,523	0,020
	Alt	55	3,80	,80		
Madde 21	Üst	55	4,91	,29	9,400	0,000
	Alt	55	3,80	,86		
Madde 22	Üst	55	4,89	,31	8,931	0,000
	Alt	55	3,91	,75		
Madde 23	Üst	55	4,82	,43	7,969	0,000
	Alt	55	3,71	,94		
Madde 24	Üst	55	4,85	,40	7,649	0,002
	Alt	55	3,91	,82		
Madde 25	Üst	55	4,49	,66	12,136	0,002
	Alt	55	2,62	,93		
Madde 26	Üst	55	4,80	,40	7,738	0,001
	Alt	55	3,80	,87		
Madde 28	Üst	55	4,62	,59	7,280	0,001
	Alt	55	3,53	,94		
Madde 29	Üst	55	4,62	,59	7,291	0,000
	Alt	55	3,51	,96		
Madde 30	Üst	55	4,67	,58	7,363	0,014
	Alt	55	3,64	,87		
Madde 33	Üst	55	4,65	,55	8,053	0,000
	Alt	55	3,44	,98		
Madde 37	Üst	55	4,67	,58	13,321	0,000
	Alt	55	2,55	1,03		
Madde 38	Üst	55	4,78	,53	9,043	0,000
	Alt	55	3,29	1,10		
Madde 40	Üst	55	4,75	,48	10,262	0,000
	Alt	55	3,31	,92		
Madde 42	Üst	55	4,53	,72	6,911	0,000
	Alt	55	3,29	1,12		
Madde 43	Üst	55	4,73	,65	8,809	0,000
	Alt	55	3,33	,98		

Tablo 33'te görüldüğü üzere, bütün maddelerin alt ve üst gruplara ait ortalamaları arasında anlamlı fark olduğu görülmektedir ($p<0,05$). Bu bulgulara göre 23 maddenin hepsinin ayırt ediciliğe sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani bu durum geliştirilen Konut Finansmanı Tercih Ölçeğinin iç tutarlılığa sahip olduğunun bir göstergesidir.

2- Cronbach Alfa Güvenirlik Katsayısı

Geliştirilen Konut Finansmanı Tercih Ölçeğinin iç tutarlılığına bağlı güvenirliliği Cronbach α katsayısı ile belirlenmiştir. Bu aşamada 204 kişiden elde edilen veriler kullanılarak ölçeğin geneline ve ölçeğin alt boyutlarına ait Cronbach α katsayıları hesaplanmış ve elde edilen bulgular Tablo 34'te sunulmuştur.

Tablo 34. Ölçek ve Alt boyutlarına Ait Cronbach α Katsayıları

Faktör Grupları	Madde Sayısı	Cronbach α Değeri
Sağlanan Avantaj	8	0,906
Hizmet	5	0,845
Güvenirlik	4	0,889
Kurum İmajı	3	0,904
Maliyet	3	0,832
Toplam	23	0,915

Tablo 34'te görüldüğü üzere, ölçeğin tamamına ait Cronbach α değeri (0,915) olarak hesaplanmıştır. Ayrıca ölçeğin sağlanan avantaj boyutuna ait Cronbach α değerinin (0,906), hizmet boyutuna ait Cronbach α değerinin (0,845), güvenilirlik boyutuna ait Cronbach α değerinin (0,889), kurum imajı boyutuna ait Cronbach α değerinin (0,904) ve maliyet boyutuna ait Cronbach α değerinin ise (0,832) olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ölçekte yer alan her bir boyutun ve ölçeğin tamamının Cronbach α katsayı değeri 0,8'den büyük olduğu için ölçeğin “yüksek güvenilirlikte” olduğu ifade edilebilir.

3.3.2.2.3 Ölçeğin Kararlılığı

Ölçeğin kararlılık düzeyi test-tekrar-test yöntemi kullanılarak elde edilen kararlılık katsayısı yardımıyla belirlenmiştir. Araştırmanın örneklemini içerisinde yer alan 40 kişiye ulaşılarak 3 hafta arayla geliştirilen nihai ölçek iki kez uygulanmıştır. Ölçeğe ve alt boyutlarına yönelik iki uygulama puanları arasında bir farklılık olup olmadığı bağımlı gruplar t testi ile belirlenmiştir. Yapılan her iki uygulama için elde

edilen ortalama puanlar arasındaki ilişki Pearson Momentler Çarpımı korelasyon formülü kullanılarak hesaplanmış, ölçeğe ve alt boyutlarına ait kararlılık katsayıları elde edilmiştir. Test-tekrar-test uygulamasına yönelik elde edilen bulgular Tablo 35’te sunulmuştur.

Tablo 35. Test-Tekrar-Test Uygulaması Sonuçları

Faktör Grupları	Uygulamalar	Ortalama	N	ss	t	p	r
Sağlanan Avantaj	Birinci Uygulama	37,30	40	2,97	0,480	0,634	0,897
	İkinci Uygulama	37,20	40	2,58			
Hizmet	Birinci Uygulama	22,65	40	2,08	1,571	0,124	0,878
	İkinci Uygulama	22,40	40	1,97			
Güvenirlilik	Birinci Uygulama	18,45	40	1,89	0,167	0,868	0,870
	İkinci Uygulama	18,43	40	1,81			
Kurum İmajı	Birinci Uygulama	12,83	40	1,57	-0,158	0,875	0,814
	İkinci Uygulama	12,85	40	1,69			
Maliyet	Birinci Uygulama	13,45	40	1,57	-1,356	0,183	0,902
	İkinci Uygulama	13,60	40	1,24			
Toplam	Birinci Uygulama	104,68	40	5,27	0,473	0,639	0,863
	İkinci Uygulama	104,48	40	4,76			

Tablo 35’te görüldüğü üzere, bağımlı gruplar t testi sonrası ölçeğin tamamına ait p değeri (0,639) olarak hesaplanmıştır. Diğer yandan ölçeğin sağlanan avantaj boyutuna ait p değerinin (0,634), hizmet boyutuna ait p değerinin (0,124), güvenirlik boyutuna ait p değerinin (0,868), kurum imajı boyutuna ait p değerinin (0,875) ve maliyet boyutuna ait p değerinin ise (0,183) olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen bulgulara göre hem ölçeğin alt boyutlarına ait hem de ölçeğin tamamına dair 1. ve 2. ölçüm sonuçları arasında manidar bir farklılık bulunmadığı görülmektedir ($p>0,05$). Yani iki uygulamada da benzer neticeler elde edilmiştir. Ayrıca ölçeğin tamamına ait test tekrar test kararlılık katsayısı ($r=0,863$) olarak hesaplanmıştır. Bu değer ölçeğin sağlanan avantaj boyutu için ($r=0,897$), hizmet boyutu için ($r=0,878$), güvenirlik boyutu için ($r=0,87$), kurum imajı boyutu için ($r=0,814$) ve maliyet boyutu için ($r=0,902$) olarak belirlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre hem ölçeğin alt boyutlarına ait hem de ölçeğin tamamına yönelik test tekrar test kararlılık katsayı değerlerinin 1’e yakın olduğu belirlenmiştir. Kararlılık katsayı değerlerinin 1’e yakın olması ölçeğin ölçme sonuçlarının zaman içinde değişmediğini, dolayısıyla ölçeğin

yüksek güvenilirliğe sahip olduğunu belirtir (Kartal, Bardakçı 2018: 130). Test tekrar test sonuçları dikkate alındığında ölçeğin kararlı ve dolayısıyla güvenilir bir ölçek olduğu ifade edilebilir.

3.3.2.2.4 Objektiflik

Ölçekte yer alan ifadelerin cevaplayıcıları tamamen olumlu veya tamamen olumsuz bir tutuma yöneltmemesi için hem olumlu hemde olumsuz maddelere ölçekte yer verilmiştir. Ayrıca ölçmeciden kaynaklanan hataların en aza indirilmesi adına zaman zaman ölçme işlemi farklı kişiler tarafından yapılmıştır. Yapılan bu uygulamalar ile hem ölçmeciden hem de ölçüm aracından kaynaklı objektiflik sağlanmaya çalışılmıştır.

3.3.2.3 Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Betimsel Analiz Bulguları

Bu çalışmada pilot uygulama sonrası asıl uygulama için 485 kişiye anket uygulanmıştır. Cevaplayıcılar tarafından eksik cevaplanmış 45 anket değerlendirme dışı tutulmuştur. Geriye kalan 440 ankete dayalı veriler ile katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin betimsel analizler yapılmış ve elde edilen bulgular Tablo 36’da sunulmuştur.

Tablo 36. Katılımcıların Demografik Özelliklerine Ait Bulgular

	Değişkenler	N	Yüzde		Değişkenler	N	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	319	72,5	Medeni Hal	Evli	339	77,0
	Kadın	121	27,5		Bekar	101	23,0
	Genel Toplam	440	100		Genel Toplam	440	100
Yaş	18-29	91	20,7	Eğitim Durumu	İlköğretim	25	5,7
	30-44	267	60,7		Lise	47	10,7
	45-59	74	16,8		Ön Lisans-Lisans	233	53,0
	60 yaş ve üzeri	8	1,8		Lisansüstü	135	30,7
	Genel Toplam	440	100		Genel Toplam	440	100
Hanehalkı Geliri	3000 TL'den az	62	14,1	Meslek	İşçi	62	14,1
	3000-5999 TL arası	162	36,8		Serbest Meslek	37	8,4
	6000-7999 TL arası	104	23,6		Memur	263	59,8
	8000 TL ve üzeri	112	25,5		Emekli	11	2,5
	Genel Toplam	440	100		Ev Hanımı	28	6,4
Şehir	Kayseri	253	57,5		Çalışmıyor	39	8,9
	Sivas	113	25,7		Genel Toplam	440	100
	Yozgat	74	16,8				
	Genel Toplam	440	100				

Tablo 36’da görüldüğü üzere 440 kişilik örnekleme yer alan katılımcıların %72,5’i erkek olup %27,5’i kadındır. Katılımcıların %77’si evli olup %23’ü ise bekârdır. Katılımcıların %20,7’si 18-29 yaş aralığında olup %60,7’si 30-44 yaş aralığında, %16,8’i 45-59 yaş aralığında ve %1,8’i de 60 ve üzeri yaş aralığındadır. Katılımcıların %5,7’si ilköğretim mezunu olup %10,7’si lise, %53’ü ön lisans veya lisans ve %30,7’si ise lisansüstü derecesine sahiptir. Katılımcıların %14,1’inin ortalama hanehalkı geliri 3000 TL’den az, %36,8’inin ortalama hanehalkı geliri 3000-5999 TL arasında, %23,6’sının ortalama hanehalkı geliri 6000-7999 TL arasında, %25,5’inin ise ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzerindedir. Katılımcıların %57,5’i Kayseri, %25,7’si Sivas ve %16,8’i de Yozgat illerinde yaşamaktadır. Katılımcıların meslekleri incelendiğinde; %14,1’inin işçi olduğu, %8,4’ünün serbest meslek ile uğraştığı, %59,8’inin memur, %2,5’inin emekli, %6,4’ünün ev hanımı ve %8,9’unun da çalışmadığı belirlenmiştir.

Araştırmada kişilerin, konut sahipliği, tercih edilen konut finansman kurumu ve bu kurumların çalışma usulü, talep edebilecekleri vade ve konut bedeline göre finansman miktarı hakkındaki görüşlerini belirlemek için beş adet soruya ankette yer verilmiş ve elde edilen bulgular Tablo 37’de sunulmuştur.

Tablo 37. Katılımcıların Konut Sahipliği, Finansman Kurumu ve Bazı Finansman Koşullarına Yönelik Düşüncelerine Dair Bulgular

	Değişkenler	N	Yüzde
Konut Sahipliği	Evet	336	76,4
	Hayır	104	23,6
	Genel Toplam	440	100,0
Konut Finansmanı Alınan Kurum	Mevduat Bankaları	132	30,0
	Katılım Bankaları	54	12,3
	Elbirliği Sistemi	26	5,9
	Almadım	219	49,8
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	1,1
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	0,5
	Her Üç Sistemden	2	0,5
	Genel Toplam	440	100,0
Konut Bedeline Göre Sağlanan Finansman Miktarının Oranı	%20'ye kadar	25	5,7
	%21-%40 arası	28	6,4
	%41-%60 arası	75	17,0
	%61-%80 arası	121	27,5
	%81-%100 arası	165	37,5
	Fikrim yok	26	5,9
	Genel Toplam	440	100,0
Talep Edilen Vade	60 aya kadar	60	13,6
	61-90 ay	57	13,0
	91-120 ay	138	31,4
	121-180 ay	94	21,4
	181 ay ve üzeri	75	17,0
	Fikrim yok	16	3,6
	Genel Toplam	440	100,0
Kurumların Çalışma Usulü Hakkında Bilgi Sahipliği	Mevduat Bankası	154	35,0
	Katılım Bankası	66	15,0
	Elbirliği Sitemi	15	3,4
	Hiçbiri	44	10,0
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	13,6
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	2,5
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	2,3
	Hepsi	80	18,2
	Genel Toplam	440	100,0

Tablo 37’de görüldüğü üzere;

Katılımcıların %76,4’ünün daha önce konut sahibi olduğu ve %23,6’sının da hiç konut sahibi olmadığı belirlenmiştir.

Katılımcıların %30'u mevduat bankalarından, %12,3'ü katılım bankalarından, %5,9'u elbirliği sisteminden, %1,1'i hem mevduat bankalarından hem de katılım bankalarından, %0,5'i hem mevduat bankalarından hem de elbirliği sisteminden ve %0,5'i ise bu üç sistemin her birinden konut finansmanı almasına karşın katılımcıların %49,8'inin ise bu üç sistemden herhangi birinden konut finansmanı almadığı belirlenmiştir.

Katılımcıların %5,7'si konut bedelinin %20'sine kadar, %6,4'ü konut bedelinin %21'i ile %40'ı arasında bir orana kadar, %17'si konut bedelinin %41'i ile %60'ı arasında bir orana kadar, %27,5'i konut bedelinin %61'i ile %80'ı arasında bir orana kadar ve %37,5'i ise konut bedelinin %81'i ile %100'ü arasında bir orana kadar kurumlardan konut finansmanı sağlamasını arzu ettiği belirlenmiştir. Ayrıca katılımcıların %5,9'unun ise bu konu hakkında bir fikir sahibi olmadığı görülmüştür.

Katılımcıların %13,6'sı konut finansmanı taleplerinde 60 aya kadar vade imkânı verilmesinin yeterli olacağını düşünürken, katılımcıların %13'ü 61-90 ay arasında, %31,4'ü 91-120 ay arasında, %21,4'ü 121-180 ay arasında ve %17'si de 181 ay ve üzerinde bir vade olanağı sunulması gerektiğini düşünmektedir. Ayrıca katılımcıların %3,6'sının ise bu konu hakkında bir fikir sahibi olmadığı görülmüştür.

Katılımcıların %35'i mevduat bankalarının, %15'i katılım bankalarının, %3,4'ü elbirliği sisteminin, %13,6'sı hem mevduat bankalarının hem de katılım bankalarının, %2,5'i hem mevduat bankalarının hem de elbirliği sisteminin, %2,3'ü hem katılım bankalarının hem de elbirliği sisteminin ve %18,2'si ise bu üç tür finansman kurumunun her birinin çalışma usulü hakkında yeterince bilgi sahibi olmasına karşın, katılımcıların %10'unun ise bu üç tür finansman kurumunun hiç birinin çalışma usulü hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığı belirlenmiştir.

3.3.2.4 Katılımcıların Konut Finansman Kurumu Seçimini Etkileyen Faktörlere İlişkin Bulgular

Katılımcıların konut finansman kurumu seçiminde etkili olan beş alt faktöre ait ortalama puanlarına ilişkin bazı betimleyici istatistikler hesaplanarak Tablo 38'de sunulmuştur. Ayrıca beş alt faktörün ortalama puanlarının normal dağılım sergileyip sergilemediği yapılan Kolmogorov-Smirnov Normallik testi yardımıyla belirlenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 38'de sunulmuştur.

Tablo 38. Faktör Puanlarına Ait Betimleyici İstatistikler ve Kolmogorov-Smirnov Normallik Testi Sonuçları

Faktör Grupları	N	Ort.	ss.	Varyasyon Katsayısı	Çarpıklık	Basıklık	Kolmogorov-Smirnov Normallik Testi	
							Test İstatistiği	P
Sağlanan Avantaj	440	4,12	0,72	%17	-1,539	4,041	0,178	0,000
Hizmet	440	3,70	0,89	%24	-0,552	-0,172	0,139	0,000
Güvenirlilik	440	4,22	0,75	%18	-1,201	2,182	0,169	0,000
Maliyet	440	4,02	0,87	%22	-1,182	1,340	0,191	0,000
Kurum İmajı	440	3,78	0,88	%23	-0,716	0,210	0,201	0,000

Likert tipi ölçek üzerinden elde edilen veriler için değişkenlerin normallik sınamasında, çarpıklık katsayısının ± 1 aralığında ve basıklık katsayısının da ± 2 aralığında değer alması literatürde kabul gören bir kriterdir (Tabachnick, Fidell 2007; akt.: Ilgaz 2015: 878). Tablo 38’de görüldüğü üzere, beş faktörün çarpıklık ve basıklık değerleri incelendiğinde; sağlanan avantaj, güvenirlik ve maliyet faktörlerinin çarpıklık değerleri ile sağlanan avantaj ve güvenirlik faktörlerinin basıklık değerlerinin belirtilen aralıklarda yer almadığı belirlenmiştir. Ayrıca literatürde normallik varsayımı için aranan bir diğer kriter varyasyon katsayısının %30’dan küçük bir değer almasıdır. Tablo 38’de görüldüğü üzere bu beş faktöre ait varyasyon katsayı değerleri %30’dan daha küçüktür. Fakat Kolmogorov-Smirnov Testi sonuçlarına göre (Tablo 38) beş faktöründe ortalama puanlarının normal dağılım göstermediği görülmektedir ($p < 0,05$). Bu bulgular doğrultusunda beş faktörün normal dağılım göstermediği ve normallik varsayımının sağlanmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle, katılımcıların konut finansman kurumu seçiminde etkili olan beş faktöre ait hesaplanan ortalama puanlarının, çeşitli demografik değişkenlere göre anlamlı bir farklılık sergileyip sergilemediğinin incelenmesi için nonparametrik istatistiksel yöntemlerden yararlanılmıştır. Verilerin analizinde nonparametrik testlerden Mann Whitney U testi (iki grup ortalaması arasındaki farklılığın incelenmesi için) ve Kruskal-Wallis H testinden (ikiden fazla grup ortalaması arasındaki farklılığın incelenmesi için) yararlanılmıştır. Ayrıca Kruskal-Wallis H testi sonrasında istatistiksel olarak anlamlı

fark tespit edilen gruplarda, farklılığın hangi alt gruplardan kaynaklandığını belirlemek için Post-Hoc testlerinden Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testinden yararlanılmıştır. Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi aşamasında grup ortalamaları ikiyeşerli olarak karşılaştırılmıştır.

Bonferroni düzeltmesi, istatistiksel anlamlılık sınır değeri olarak ele alınan 0,05 değerinin yapılacak tüm ikili kıyaslama sayısına bölünmesiyle elde edilen sonucun, ikili kıyaslamaların karşılaştırılmasında anlamlılık sınır değeri olarak kullanılmasıdır. İkili karşılaştırmalar için yapılacak tüm kıyaslama sayısı küme sayısının 2’li kombinasyonu kadardır (Eral, Vehid 2013: 139).

Katılımcıların sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı boyutlarına ait ifadeler katılıp düzeylerinin cinsiyetlerine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Mann Whitney U Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 39’da sunulmuştur.

Tablo 39. Cinsiyet Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Cinsiyet	N	Sıra Sayıları Ortalamaları	Medyan	U Test İstatistiği	p
Sağlanan Avantaj	Erkek	319	214,58	4,00	17412,000	0,110
	Kadın	121	236,10	4,00		
Hizmet	Erkek	319	220,41	4,00	19269,500	0,980
	Kadın	121	220,75	4,00		
Güvenirlik	Erkek	319	218,28	4,00	18590,500	0,544
	Kadın	121	226,36	4,50		
Maliyet	Erkek	319	223,71	4,00	18275,000	0,384
	Kadın	121	212,03	4,00		
Kurum İmajı	Erkek	319	215,31	4,00	17645,000	0,159
	Kadın	121	234,17	4,00		

Tablo 39’da görüldüğü üzere sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$).

Katılımcıların sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı boyutlarına ait ifadeler katılıp düzeylerinin medeni durumlarına göre anlamlı

farklılık gösterip göstermediği Mann Whitney U Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 40’da sunulmuştur.

Tablo 40. Medeni Duruma Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Medeni Durum	N	Sıra Sayıları Ortalamaları	Medyan	U Test İstatistiği	P
Sağlanan Avantaj	Evli	339	213,36	4,00	14699,000	0,030
	Bekâr	101	244,47	4,00		
Hizmet	Evli	339	215,29	4,00	15354,000	0,113
	Bekâr	101	237,98	4,00		
Güvenirlilik	Evli	339	219,96	4,00	16935,000	0,867
	Bekâr	101	222,33	4,50		
Maliyet	Evli	339	216,13	4,00	15637,500	0,181
	Bekâr	101	235,17	4,00		
Kurum İmajı	Evli	339	221,64	4,00	16732,500	0,726
	Bekâr	101	216,67	4,00		

Tablo 40’da görüldüğü üzere sağlanan avantaj, hizmet, güvenirlilik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$). Fakat sağlanan avantaj alt boyutunda ortalama puanların katılımcıların medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p=0,03<0,05$). Yani cevaplayıcılar tarafından ölçeğin alt boyutlarına yönelik verilen cevapların sadece sağlanan avantaj boyutunda kişilerin medeni durumlarına göre değiştiği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca evli ve bekâr tüketicilerin sağlanan avantaj alt boyutu sıra sayı ortalamaları incelendiğinde, bekâr tüketicilerin sağlanan avantaj boyutu için sıra sayı ortalamalarının (244,47) evlilerin sıra sayı ortalamalarından (213,36) anlamlı derecede daha büyük olduğu belirlenmiştir.

Sağlanan avantaj, hizmet, güvenirlilik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların konut sahibi olma durumlarına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Mann Whitney U Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 41’de sunulmuştur.

Tablo 41. Konut Sahipliği Durumuna Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Konut Sahipliği	N	Sıra Sayıları Ortalamaları	Medyan	U Test İstatistiği	P
Sağlanan Avantaj	Evet	336	222,24	4,00	16887,000	0,603
	Hayır	104	214,88	4,00		
Hizmet	Evet	336	211,12	4,00	14319,000	0,005
	Hayır	104	250,82	4,00		
Güvenirlilik	Evet	336	210,58	4,00	14140,000	0,003
	Hayır	104	252,54	4,50		
Maliyet	Evet	336	217,90	4,00	16598,500	0,435
	Hayır	104	228,90	4,00		
Kurum İmajı	Evet	336	211,92	4,00	14589,500	0,010
	Hayır	104	248,22	4,00		

Tablo 41’de görüldüğü üzere sağlanan avantaj ve maliyet alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların konut sahipliği durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$). Fakat hizmet, güvenirlilik ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların konut sahipliği durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Yani cevaplayıcılar tarafından ölçeğin alt boyutlarına yönelik verilen cevapların hizmet, güvenirlilik ve kurum imajı boyutu ile kişilerin konut sahipliği durumlarına göre değiştiği sonucuna ulaşılmıştır. Konut sahibi olan veya olmayan tüketicilerin hizmet alt boyutu sıra sayı ortalamaları incelendiğinde, konut sahibi olmayan tüketicilerin hizmet boyutu için sıra sayı ortalamalarının (250,82) konut sahibi olanların sıra sayı ortalamalarından (211,12) anlamlı derecede daha büyük olduğu belirlenmiştir. Konut sahibi olan veya olmayan tüketicilerin güvenirlilik alt boyutu sıra sayı ortalamaları incelendiğinde, konut sahibi olmayan tüketicilerin güvenirlilik boyutu için sıra sayı ortalamalarının (252,54) konut sahibi olanların sıra sayı ortalamalarından (210,58) anlamlı derecede daha büyük olduğu belirlenmiştir. Konut sahibi olan veya olmayan tüketicilerin kurum imajı alt boyutu sıra sayı ortalamaları incelendiğinde, konut sahibi olmayan tüketicilerin kurum imajı boyutu için sıra sayı ortalamalarının (248,22) konut sahibi olanların sıra sayı ortalamalarından (211,92) anlamlı derecede daha büyük olduğu belirlenmiştir.

Sağlanan avantaj, hizmet, güvenirlilik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların yaşına göre anlamlı farklılık gösterip

göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 42’de sunulmuştur.

Tablo 42. Yaşa Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Yaş Grupları	N	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	P
Sağlanan Avantaj	18-29 arası	91	231,47	0,984	3	0,805
	30-44 arası	267	217,55			
	45-59 arası	74	219,49			
	60 ve üzeri	8	203,44			
Hizmet	18-29 arası	91	206,63	12,618	3	0,006
	30-44 arası	267	236,22			
	45-59 arası	74	180,57			
	60 ve üzeri	8	222,81			
Güvenirlilik	18-29 arası	91	217,75	1,192	3	0,755
	30-44 arası	267	217,88			
	45-59 arası	74	229,53			
	60 ve üzeri	8	255,75			
Maliyet	18-29 arası	91	202,08	3,250	3	0,355
	30-44 arası	267	225,38			
	45-59 arası	74	221,03			
	60 ve üzeri	8	262,38			
Kurum İmajı	18-29 arası	91	208,76	3,839	3	0,279
	30-44 arası	267	220,59			
	45-59 arası	74	239,96			
	60 ve üzeri	8	170,88			

Tablo 42’de görüldüğü üzere katılımcıların sağlanan avantaj, güvenirlilik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$). Fakat hizmet alt boyutunun ortalama puanının katılımcıların yaşlarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p=0,006<0,05$). Hizmet boyutunda farklılığın hangi yaş grupları arasında olduğunu belirlemek için Post-Hoc testlerinden Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi yapılmış ve grup ortalamaları ikiyeşerli olarak karşılaştırılmıştır. Yaş grubu sayısı dört olduğundan 6 adet ikiyeşerli karşılaştırma testi yapılmış ve Bonferroni düzeltmesinde önem seviyesi $0,05/6=0,0083$ olarak alınmıştır. Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 43’te sunulmuştur.

Tablo 43. Yaşa Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Yaş Grupları	N	Sıra Ortalama	Sıra Toplamı	U	Z	p
Hizmet	18-29	91	161,64	14709,50	10523,5	-1,917	0,055
	30-44	267	185,59	49551,50			
	18-29	91	87,27	7941,50	2978,5	-1,281	0,200
	45-59	74	77,75	5753,50			
	18-29	91	49,71	4524,00	338,0	-0,336	0,737
	60 ve üzeri	8	53,25	426,00			
	30-44	267	180,39	48165,00	7371,0	-3,364	0,001
	45-59	74	137,11	10146,00			
	30-44	267	138,25	36911,50	1002,5	-0,297	0,766
	60 ve üzeri	8	129,81	1038,50			
	45-59	74	40,72	3013,00	238,0	-0,916	0,360
	60 ve üzeri	8	48,75	390,00			

Tablo 43'te görüldüğü üzere, 30-44 yaş grubunda yer alan kişiler ile 45-59 yaş grubunda yer alan kişilerin hizmet boyutuna yönelik düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($p=0,001<0,0083$). Bu gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında, 30-44 yaş grubunun sıra ortalamasının (180,39) 45-59 yaş grubuna göre (137,11) daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulara göre 30-44 yaş grubunda yer alan kişilerin 45-59 yaş grubunda yer alan kişilere göre hizmet boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların eğitim durumuna göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 44'te sunulmuştur.

Tablo 44. Eğitim Durumuna Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Eğitim Grupları	N	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	P
Sağlanan Avantaj	İlköğretim	25	145,84	11,832	3	0,008
	Lise	47	204,02			
	Ön Lisans-Lisans	233	232,93			
	Lisansüstü	135	218,61			
Hizmet	İlköğretim	25	148,66	9,915	3	0,019
	Lise	47	211,48			
	Ön Lisans-Lisans	233	230,90			
	Lisansüstü	135	218,99			
Güvenirlilik	İlköğretim	25	218,90	2,076	3	0,557
	Lise	47	209,23			
	Ön Lisans-Lisans	233	228,36			
	Lisansüstü	135	211,15			
Maliyet	İlköğretim	25	189,60	7,489	3	0,058
	Lise	47	181,45			
	Ön Lisans-Lisans	233	230,14			
	Lisansüstü	135	223,18			
Kurum İmajı	İlköğretim	25	254,32	3,213	3	0,360
	Lise	47	201,38			
	Ön Lisans-Lisans	233	223,35			
	Lisansüstü	135	215,97			

Tablo 44’te görüldüğü üzere katılımcıların güvenirlilik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$). Fakat sağlanan avantaj ve hizmet alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Sağlanan avantaj ve hizmet boyutlarında farklılığın hangi eğitim grupları arasında olduğunu belirlemek için Post-Hoc testlerinden Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi kullanılmış ve grup ortalamaları ikiyeşerli olarak karşılaştırılmıştır. Eğitim grubu sayısı dört olduğundan her boyut için 6’şar adet ikiyeşerli karşılaştırma testi yapılmış ve Bonferroni düzeltmesinde önem seviyesi $0,05/6=0,0083$ olarak alınmıştır. Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 45’te sunulmuştur.

Tablo 45. Eğitim Durumuna Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Eğitim Grupları	N	Sıra Ortalama	Sıra Toplamı	U	z	p
Sağlanan Avantaj	İlköğretim	25	30,58	764,50	439,5	-1,778	0,075
	Lise	47	39,65	1863,50			
	İlköğretim	25	84,16	2104,00	1779,0	-3,220	0,001
	Ön Lisans-Lisans	233	134,36	31307,00			
	İlköğretim	25	57,10	1427,50	1102,5	-2,776	0,005
	Lisansüstü	135	84,83	11452,50			
	Lise	47	125,50	5898,50	4770,5	-1,401	0,161
	Ön Lisans-Lisans	233	143,53	33441,50			
	Lise	47	86,87	4083,00	2955,0	-0,705	0,481
	Lisansüstü	135	93,11	12570,00			
	Ön Lisans-Lisans	233	189,04	44045,50	14670,5	-1,082	0,279
	Lisansüstü	135	176,67	23850,50			
Hizmet	İlköğretim	25	30,00	750,00	425,0	-1,942	0,052
	Lise	47	39,96	1878,00			
	İlköğretim	25	86,58	2164,50	1839,5	-3,044	0,002
	Ön Lisans-Lisans	233	134,11	31246,50			
	İlköğretim	25	58,08	1452,00	1127,0	-2,653	0,008
	Lisansüstü	135	84,65	11428,00			
	Lise	47	130,41	6129,50	5001,5	-0,942	0,346
	Ön Lisans-Lisans	233	142,53	33210,50			
	Lise	47	89,11	4188,00	3060,0	-0,364	0,716
	Lisansüstü	135	92,33	12465,00			
	Ön Lisans-Lisans	233	188,26	43865,00	14851,0	-0,896	0,370
	Lisansüstü	135	178,01	24031,00			

Tablo 45'te görüldüğü üzere, ön lisans-lisans mezunu kişiler ile ilköğretim mezunu kişilerin, lisansüstü mezunu kişiler ile ilköğretim mezunu kişilerin sağlanan avantaj ve hizmet boyutlarına yönelik düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($p < 0,0083$). Bu gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında, ön lisans-lisans grubunun ilköğretim grubuna göre ve lisansüstü grubunun da ilköğretim grubuna göre sıra ortalamasının daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulara göre hem ön lisans-lisans mezunu kişilerin hemde lisansüstü mezunu kişilerin ilköğretim mezunu kişilere göre sağlanan avantaj boyutu ile hizmet boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların mesleklerine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 46’da sunulmuştur.

Tablo 46. Meslek Durumuna Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Meslek Grupları	N	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	p
Sağlanan Avantaj	İşçi	62	234,44	9,075	5	0,106
	Serbest Meslek	37	181,70			
	Memur	263	224,46			
	Emekli	11	163,36			
	Ev Hanımı	28	195,32			
	Çalışmıyor	39	242,64			
Hizmet	İşçi	62	230,75	9,830	5	0,080
	Serbest Meslek	37	173,77			
	Memur	263	228,48			
	Emekli	11	158,68			
	Ev Hanımı	28	201,71			
	Çalışmıyor	39	225,62			
Güvenirlik	İşçi	62	226,52	5,233	5	0,388
	Serbest Meslek	37	203,59			
	Memur	263	214,57			
	Emekli	11	274,86			
	Ev Hanımı	28	228,79			
	Çalışmıyor	39	245,69			
Maliyet	İşçi	62	249,00	8,137	5	0,149
	Serbest Meslek	37	210,58			
	Memur	263	215,27			
	Emekli	11	226,41			
	Ev Hanımı	28	181,91			
	Çalışmıyor	39	245,88			
Kurum İmajı	İşçi	62	216,42	4,288	5	0,509
	Serbest Meslek	37	195,23			
	Memur	263	221,39			
	Emekli	11	222,09			
	Ev Hanımı	28	209,80			
	Çalışmıyor	39	252,21			

Tablo 46’da görüldüğü üzere sağlanan avantaj, hizmet güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların mesleki durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$).

Sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların aylık ortalama hanehalkı gelirlerine göre anlamlı

farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 47’de sunulmuştur.

Tablo 47. Hanehalkı Gelirine Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

Faktör Grupları	HanehalkıGeliri Grupları	N	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	p
Sağlanan Avantaj	3000 TL'den az	62	185,35	8,807	3	0,032
	3000-5999 TL arası	162	222,52			
	6000-7999 TL arası	104	213,73			
	8000 TL ve üzeri	112	243,33			
Hizmet	3000 TL'den az	62	207,90	4,280	3	0,233
	3000-5999 TL arası	162	208,43			
	6000-7999 TL arası	104	234,19			
	8000 TL ve üzeri	112	232,23			
Güvenirlilik	3000 TL'den az	62	198,85	4,395	3	0,222
	3000-5999 TL arası	162	225,92			
	6000-7999 TL arası	104	209,75			
	8000 TL ve üzeri	112	234,64			
Maliyet	3000 TL'den az	62	206,45	18,069	3	0,000
	3000-5999 TL arası	162	221,48			
	6000-7999 TL arası	104	187,08			
	8000 TL ve üzeri	112	257,89			
Kurum İmajı	3000 TL'den az	62	217,28	12,323	3	0,006
	3000-5999 TL arası	162	205,36			
	6000-7999 TL arası	104	208,01			
	8000 TL ve üzeri	112	255,78			

Tablo 47’de görüldüğü üzere hizmet ve güvenirlilik alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların aylık ortalama hanehalkı gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$). Fakat katılımcıların sağlanan avantaj, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların aylık ortalama hanehalkı gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Sağlanan avantaj, maliyet ve kurum imajı boyutlarında farklılığın hangi gelir grupları arasında olduğunu belirlemek için Post-Hoc testlerinden Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi yapılmış ve grup ortalamaları ikiyeşerli olarak karşılaştırılmıştır. Hanehalkı gelir grubu sayısı dört olduğundan her boyut için 6’şar adet ikiyeşerli karşılaştırma testi yapılmış ve Bonferroni düzeltmesinde önem seviyesi $0,05/6=0,0083$ olarak alınmıştır. Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 48’de sunulmuştur.

Tablo 48. Hanehalkı Gelirine Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Hanehalkı Geliri Grupları	N	Sıra Ortalama	Sıra Toplamı	U	z	p
Sağlanan Avantaj	3000 TL'den az	62	98,54	6109,50	4156,5	-2,012	0,044
	3000-5999 TL arası	162	117,84	19090,50			
	3000 TL'den az	62	76,99	4773,50	2820,5	-1,354	0,176
	6000-7999 TL arası	104	87,38	9087,50			
	3000 TL'den az	62	72,82	4515,00	2562,0	-2,876	0,004
	8000 TL ve üzeri	112	95,63	10710,00			
	3000-5999 TL arası	162	135,66	21977,00	8074,0	-0,577	0,564
	6000-7999 TL arası	104	130,13	13534,00			
	3000-5999 TL arası	162	132,02	21386,50	8183,5	-1,391	0,164
	8000 TL ve üzeri	112	145,43	16288,50			
	6000-7999 TL arası	104	101,21	10526,00	5066,0	-1,663	0,096
	8000 TL ve üzeri	112	115,27	12910,00			
Kurum İmajı	3000 TL'den az	62	117,10	7260,50	4736,5	-0,668	0,504
	3000-5999 TL arası	162	110,74	17939,50			
	3000 TL'den az	62	85,47	5299,00	3102,0	-0,413	0,679
	6000-7999 TL arası	104	82,33	8562,00			
	3000 TL'den az	62	77,71	4818,00	2865,0	-1,936	0,053
	8000 TL ve üzeri	112	92,92	10407,00			
	3000-5999 TL arası	162	133,05	21554,50	8351,5	-0,120	0,904
	6000-7999 TL arası	104	134,20	13956,50			
	3000-5999 TL arası	162	124,57	20180,00	6977,0	-3,300	0,001
	8000 TL ve üzeri	112	156,21	17495,00			
	6000-7999 TL arası	104	96,49	10034,50	4574,5	-2,765	0,006
	8000 TL ve üzeri	112	119,66	13401,50			
Maliyet	3000 TL'den az	62	106,97	6632,00	4679,0	-0,800	0,423
	3000-5999 TL arası	162	114,62	18568,00			
	3000 TL'den az	62	88,72	5500,50	2900,5	-1,091	0,275
	6000-7999 TL arası	104	80,39	8360,50			
	3000 TL'den az	62	73,77	4573,50	2620,5	-2,718	0,007
	8000 TL ve üzeri	112	95,10	10651,50			
	3000-5999 TL arası	162	141,52	22926,50	7124,5	-2,145	0,032
	6000-7999 TL arası	104	121,00	12584,50			
	3000-5999 TL arası	162	128,34	20791,50	7588,5	-2,336	0,019
	8000 TL ve üzeri	112	150,75	16883,50			
	6000-7999 TL arası	104	90,69	9431,50	3971,5	-4,086	0,000
	8000 TL ve üzeri	112	125,04	14004,50			

Tablo 48'de görüldüğü üzere;

1- 8000 TL ve üzeri aylık ortalama hanehalkı geliri olan kişiler ile 3000 TL'den az aylık ortalama hanehalkı geliri olan kişilerin, sağlanan avantaj boyutuna yönelik düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($p=0,004<0,0083$). Ayrıca sağlanan avantaj boyutunda yer alan gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında, 8000 TL ve üzeri grubunun sıra ortalamasının 3000

TL'den az grubuna göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulara göre aylık ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzeri olan kişilerin aylık ortalama hanehalkı geliri 3000 TL'den az olan kişilere göre sağlanan avantaj boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

2- 8000 TL ve üzeri aylık ortalama hanehalkı geliri olan kişiler ile 6000-7999 TL arası aylık ortalama hanehalkı geliri olan kişilerin hem maliyet hem de kurum imajı boyutlarına yönelik düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($p<0,0083$). Ayrıca maliyet ve kurum imajı boyutlarında yer alan gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında, 8000 TL ve üzeri grubunun sıra ortalamasının 6000-7999 TL grubuna göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulara göre aylık ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzeri olan kişilerin aylık ortalama hanehalkı geliri 6000-7999 TL arası olan kişilere göre hem maliyet boyutunu hemde kurum imajı boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

3- 8000 TL ve üzeri aylık ortalama hanehalkı geliri olan kişiler ile 3000-5999 TL arası aylık ortalama hanehalkı geliri olan kişilerin, kurum imajı boyutuna yönelik düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($p=0,001<0,0083$). Ayrıca kurum imajı boyutlarında yer alan gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında, 8000 TL ve üzeri grubunun sıra ortalamasının 3000-5999 TL grubuna göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulara göre aylık ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzeri olan kişilerin aylık ortalama hanehalkı geliri 3000-5999 TL arası olan kişilere göre kurum imajı boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

4- 8000 TL ve üzeri aylık ortalama hanehalkı geliri olan kişiler ile 3000 TL'den az aylık ortalama hanehalkı geliri olan kişilerin, maliyet boyutuna yönelik düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($p=0,007<0,0083$). Ayrıca maliyet boyutlarında yer alan gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında, 8000 TL ve üzeri grubunun sıra ortalamasının 3000 TL'den az grubuna göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulara göre aylık ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzeri olan kişilerin aylık ortalama hanehalkı geliri 3000 TL'den az olan kişilere göre maliyet boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların yaşadıkları şehire göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 49’da sunulmuştur.

Tablo 49. Şehire Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Şehir Grupları	N	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	p
Sağlanan Avantaj	Kayseri	253	226,02	1,290	2	0,525
	Sivas	113	210,12			
	Yozgat	74	217,47			
Hizmet	Kayseri	253	229,25	2,936	2	0,230
	Sivas	113	210,84			
	Yozgat	74	205,34			
Güvenirlik	Kayseri	253	232,68	6,256	2	0,044
	Sivas	113	198,46			
	Yozgat	74	212,53			
Maliyet	Kayseri	253	224,63	1,621	2	0,445
	Sivas	113	222,25			
	Yozgat	74	203,69			
Kurum İmajı	Kayseri	253	229,58	3,488	2	0,175
	Sivas	113	203,76			
	Yozgat	74	215,03			

Tablo 49’da görüldüğü üzere sağlanan avantaj, hizmet, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların yaşadıkları şehire göre farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$). Fakat katılımcıların güvenilirlik alt boyutunun ortalama puanının katılımcıların yaşadıkları şehire göre anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p=0,044<0,05$). Güvenirlik boyutunda farklılığın hangi şehir grupları arasında olduğunu belirlemek için Post-Hoc testlerinden Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi yapılmış ve grup ortalamaları ikiyeşerli olarak karşılaştırılmıştır. Şehir grubu sayısı üç olduğundan üç adet ikiyeşerli karşılaştırma testi yapılmış ve Bonferroni düzeltmesinde önem seviyesi $0,05/3=0,017$ olarak alınmıştır. Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 50’de sunulmuştur.

Tablo 50. Şehire Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi
Sonuçları

Faktör Grupları	Şehir	N	Sıra Ortalama	Sıra Toplamı	U	Z	p
Güvenirlilik	Kayseri	253	192,43	48686,00	12034,0	-2,467	0,014
	Sivas	113	163,50	18475,00			
	Kayseri	253	167,24	42312,50	8540,5	-1,174	0,240
	Yozgat	74	152,91	11315,50			
	Sivas	113	91,96	10391,50	3950,5	-0,651	0,515
	Yozgat	74	97,11	7186,50			

Tablo 50’de görüldüğü üzere Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde yaşayan kişilerin güvenlik boyutuna yönelik düşünceleri arasında, Kayseri ve Sivas şehirlerinde yaşayanlar arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır ($p=0,014<0,017$). Bu gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında Kayseri ili için sıra ortalamasının (192,43) Sivas’a göre (163,50) daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu bulgulara göre Kayseri ilinde yaşayanların Sivas ilinde yaşayanlara göre güvenlik boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Sağlanan avantaj, hizmet, güvenlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların konut finansmanı aldıkları kuruma göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 51’de sunulmuştur.

Tablo 51. Finansman Alınan Kuruma Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Finansman Kurumu Grupları	N	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	p
Sağlanan Avantaj	Mevduat Bankaları	132	219,26	1,062	6	0,983
	Katılım Bankaları	54	221,85			
	Elbirliği Sistemi	26	201,31			
	Almadım	219	222,68			
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	246,80			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	191,00			
	Üç Sistemden	2	240,50			
Hizmet	Mevduat Bankaları	132	199,68	26,325	6	0,000
	Katılım Bankaları	54	212,24			
	Elbirliği Sistemi	26	143,75			
	Almadım	219	247,04			
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	177,20			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	98,25			
	Üç Sistemden	2	140,00			
Güvenirlilik	Mevduat Bankaları	132	192,67	17,002	6	0,009
	Katılım Bankaları	54	203,90			
	Elbirliği Sistemi	26	200,29			
	Almadım	219	244,63			
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	219,00			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	185,25			
	Üç Sistemden	2	164,75			
Maliyet	Mevduat Bankaları	132	222,16	10,679	6	0,099
	Katılım Bankaları	54	178,48			
	Elbirliği Sistemi	26	194,73			
	Almadım	219	234,18			
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	210,70			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	181,00			
	Üç Sistemden	2	146,50			
Kurum İmajı	Mevduat Bankaları	132	212,07	11,879	6	0,065
	Katılım Bankaları	54	189,36			
	Elbirliği Sistemi	26	218,27			
	Almadım	219	236,57			
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	156,70			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	67,50			
	Üç Sistemden	2	199,75			

Tablo 51’de görüldüğü üzere sağlanan avantaj, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların finansman aldıkları kuruma göre farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$). Fakat hizmet ve güvenilirlik alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların finansman aldıkları kuruma göre

anlamalı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Hizmet ve güvenilirlik boyutlarında farklılığın hangi finansman alınan kurumlar arasında olduğunu belirlemek için Post-Hoc testlerinden Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi yapılmış ve grup ortalamaları ikişerli olarak karşılaştırılmıştır. Finansman kurumu grup sayısı yedi olduğundan her boyut için 21'er adet ikişerli karşılaştırma testi yapılmış ve Bonferroni düzeltmesinde önem seviyesi $0,05/21=0,0024$ olarak alınmıştır. Yapılan analizler neticesinde güvenilirlik boyutunda yer alan finansman kurumu grupları arasında anlamlı bir farklılık görülmemiştir ($p>0,0024$). Hizmet boyutuna yönelik yapılan Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi sonucunda elde edilen bulgular ise Tablo 52'de sunulmuştur.



Tablo 52. Finansman Alınan Kuruma Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann
Whitney U Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Finansman Kurumu Grupları	N	Sıra Ortalama	Sıra Toplamı	U	z	p
Hizmet	Mevduat Bankaları	132	91,71	12105,5	3327,5	-0,716	,474
	Katılım Bankaları	54	97,88	5285,5			
	Mevduat Bankaları	132	82,22	10852,5	1357,5	-1,696	0,090
	Elbirliği Sistemi	26	65,71	1708,5			
	Mevduat Bankaları	132	69,13	9125,5	312,5	-0,203	0,839
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	65,50	327,5			
	Mevduat Bankaları	132	67,81	8951,5	90,5	-0,768	0,442
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	46,75	93,5			
	Mevduat Bankaları	132	67,79	8948,5	93,5	-0,713	0,476
	Üç Sistemden	2	48,25	96,5			
	Katılım Bankaları	54	44,63	2410,0	479,0	-2,313	0,021
	Elbirliği Sistemi	26	31,92	830,0			
	Katılım Bankaları	54	30,40	1641,5	113,5	-0,590	0,555
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	25,70	128,5			
	Katılım Bankaları	54	29,03	1567,5	25,5	-1,269	0,204
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	14,25	28,5			
	Katılım Bankaları	54	28,83	1557,0	36,0	-0,803	0,422
	Üç Sistemden	2	19,50	39,0			
	Elbirliği Sistemi	26	15,65	407,0	56,0	-0,487	0,626
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	17,80	89,0			
	Elbirliği Sistemi	26	14,69	382,0	21,0	-0,450	0,652
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	12,00	24,0			
	Elbirliği Sistemi	26	14,60	379,5	23,5	-0,226	0,821
	Üç Sistemden	2	13,25	26,5			
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	4,50	22,5	2,5	-0,986	0,324
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	2,75	5,5			
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	4,20	21,0	4,0	-0,391	0,696
	Üç Sistemden	2	3,50	7,0			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	2,50	5,0	2,0	0,000	1,000
	Üç Sistemden	2	2,50	5,0			
	Mevduat Bankaları	132	153,52	20264,5	11486,5	-3,242	0,001
	Almadım	219	189,55	41511,5			
	Katılım Bankaları	54	118,97	6424,5	4939,5	-1,884	0,060
	Almadım	219	141,45	30976,5			
	Elbirliği Sistemi	26	68,67	1785,5	1434,5	-4,157	0,000
	Almadım	219	129,45	28349,5			
	Almadım	219	113,37	24827,5	357,5	-1,333	0,182
	Mevduat ve Katılım Bankası	5	74,50	372,5			
	Almadım	219	111,76	24476,0	52,0	-1,865	0,062
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	2	27,50	55,0			
	Almadım	219	111,46	24410,0	118,0	-1,128	0,259
	Üç Sistemden	2	60,50	121,0			

Tablo 52’de görüldüğü üzere, mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminden hiç konut finansmanı almayan kişiler ile mevduat bankaları veya elbirliği sisteminden konut finansmanı alan kişilerin hizmet boyutuna yönelik düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($p<0,0024$). Ayrıca bu gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında, almayan grubu için sıra ortalamasının hem mevduat bankaları grubuna göre hem de elbirliği sistemi grubuna göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminden hiç konut finansmanı almayan kişilerin mevduat bankaları veya elbirliği sisteminden konut finansmanı alan kişilere göre hizmet boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının konut finansmanı sağlayan kurumların çalışma usulüne göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 53’te sunulmuştur.

Tablo 53. Çalışma Usulüne Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Finansman Kurumu Grupları	N	Sıra Ortalaması	Ki-Kare	Serbestlik Derecesi	p
Sağlanan Avantaj	Mevduat Bankası	154	220,74	14,938	7	0,037
	Katılım Bankası	66	250,33			
	Elbirliği Sitemi	15	142,47			
	Hiçbiri	44	208,61			
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	227,14			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	141,27			
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	251,80			
	Hepsi	80	218,59			
Hizmet	Mevduat Bankası	154	212,65	9,392	7	0,226
	Katılım Bankası	66	214,74			
	Elbirliği Sitemi	15	178,10			
	Hiçbiri	44	217,19			
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	220,94			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	187,36			
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	289,80			
	Hepsi	80	245,69			
Güvenirlilik	Mevduat Bankası	154	217,76	8,714	7	0,274
	Katılım Bankası	66	203,91			
	Elbirliği Sitemi	15	212,20			
	Hiçbiri	44	215,98			
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	253,93			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	157,41			
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	229,25			
	Hepsi	80	226,01			
Maliyet	Mevduat Bankası	154	219,49	6,525	7	0,480
	Katılım Bankası	66	217,35			
	Elbirliği Sitemi	15	271,67			
	Hiçbiri	44	218,10			
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	243,69			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	199,27			
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	191,65			
	Hepsi	80	205,89			
Kurum İmajı	Mevduat Bankası	154	210,57	2,932	7	0,891
	Katılım Bankası	66	234,66			
	Elbirliği Sitemi	15	194,73			
	Hiçbiri	44	223,61			
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	228,98			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	231,36			
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	232,75			
	Hepsi	80	221,68			

Tablo 53'te görüldüğü üzere hizmet, güvenirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının finansman kurumlarının çalışma usulüne göre farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p>0,05$). Fakat sağlanan avantaj alt boyutunun ortalama puanlarının finansman kurumlarının çalışma usulüne göre anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ($p<0,05$). Sağlanan avantaj boyutunda farklılığın hangi finansman kurumlarının çalışma usulü arasında olduğunu belirlemek için

grupların ikili kombinasyonları üzerinden Mann Whitney U testi yapılmıştır. Mann Whitney U testi sonucunda elde edilen bulgular Tablo 54’te sunulmuştur.



Tablo 54. Çalışma Usulüne Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları

Faktör Grupları	Finansman Kurumu Grupları	N	Sıra Ortalama	Sıra Toplamı	U	z	p
Sağlanan Avantaj	Mevduat Bankası	154	106,25	16362,5	4427,5	-1,530	0,126
	Katılım Bankası	66	120,42	7947,5			
	Mevduat Bankası	154	87,60	13491,0	754,0	-2,237	0,025
	Elbirliği Sistemi	15	58,27	874,0			
	Mevduat Bankası	154	100,69	15506,0	3205,0	-0,550	0,582
	Hiçbiri	44	95,34	4195,0			
	Mevduat Bankası	154	106,69	16430,0	4495,0	-0,311	0,756
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	109,58	6575,0			
	Mevduat Bankası	154	84,98	13087,0	542,0	-2,010	0,044
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	55,27	608,0			
	Mevduat Bankası	154	81,81	12599,5	664,5	-0,734	0,463
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	93,05	930,5			
	Mevduat Bankası	154	117,72	18128,5	6126,5	-0,069	0,945
	Hepsi	80	117,08	9366,5			
	Katılım Bankası	66	44,58	2942,0	259,0	-2,904	0,004
	Elbirliği Sistemi	15	25,27	379,0			
	Katılım Bankası	66	59,50	3927,0	1188,0	-1,626	0,104
	Hiçbiri	44	49,50	2178,0			
	Katılım Bankası	66	67,01	4422,5	1748,5	-1,150	0,250
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	59,64	3578,5			
	Katılım Bankası	66	41,96	2769,5	167,5	-2,881	0,004
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	21,23	233,5			
	Katılım Bankası	66	38,60	2547,5	323,5	-0,102	0,919
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	37,85	378,5			
	Katılım Bankası	66	79,27	5232,0	2259,0	-1,506	0,132
	Hepsi	80	68,74	5499,0			
	Elbirliği Sistemi	15	23,87	358,0	238,0	-1,608	0,108
	Hiçbiri	44	32,09	1412,0			
	Elbirliği Sistemi	15	25,07	376,0	256,0	-2,603	0,009
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	41,23	2474,0			
	Elbirliği Sistemi	15	13,27	199,0	79,0	-0,183	0,855
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	13,82	152,0			
	Elbirliği Sistemi	15	10,20	153,0	33,0	-2,370	0,018
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	17,20	172,0			
	Elbirliği Sistemi	15	34,53	518,0	398,0	-2,069	0,039
	Hepsi	80	50,53	4042,0			
	Hiçbiri	44	49,91	2196,0	1206,0	-0,758	0,448
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	54,40	3264,0			
	Hiçbiri	44	29,39	1293,0	181,0	-1,290	0,197
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	22,45	247,0			
	Hiçbiri	44	26,52	1167,0	177,0	-0,965	0,335
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	31,80	318,0			
	Hiçbiri	44	60,86	2678,0	1688,0	-0,377	0,706
	Hepsi	80	63,40	5072,0			
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	38,07	2284,0	206,0	-1,997	0,046
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	24,73	272,0			
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	34,90	2094,0	264,0	-0,618	0,537
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	39,10	391,0			
	Mevduat ve Katılım Bankası	60	72,32	4339,0	2291,0	-0,462	0,644
	Hepsi	80	69,14	5531,0			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	8,05	88,5	22,5	-2,320	0,020
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	14,25	142,5			
	Mevduat Bankası ve Elbirliği Sistemi	11	31,73	349,0	283,0	-1,919	0,055
	Hepsi	80	47,96	3837,0			
	Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi	10	51,55	515,5	339,5	-0,780	0,435
	Hepsi	80	44,74	3579,5			

Tablo 54’te görüldüğü üzere, sağlanan avantaj boyutunda mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminin çalışma usulüne yönelik yapılan ikili karşılaştırmalar neticesinde: mevduat bankası ile elbirliği sistemi, mevduat bankası ile mevduat bankası ve elbirliği sistemi, katılım bankası ile elbirliği sistemi, katılım bankası ile mevduat bankası ve elbirliği sistemi, elbirliği sistemi ile mevduat ve katılım bankası, elbirliği sistemi ile elbirliği sistemi ve katılım bankası, elbirliği sistemi ile hepsi, mevduat ve katılım bankası ile mevduat bankası ve elbirliği sistemi, mevduat bankası ve elbirliği sistemi ile katılım bankası ve elbirliği sistemi grupları arasında anlamlı bir farklılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır ($p<0,05$). Bu gruplarda sıra ortalamaları dikkate alındığında: mevduat bankası grubu için sıra ortalamasının hem elbirliği sistemi grubuna göre hem de mevduat bankası ve elbirliği sistemi grubuna göre daha yüksek olduğu, katılım bankası grubu için sıra ortalamasının hem elbirliği sistemi grubuna göre hem de mevduat bankası ve elbirliği sistemi grubuna göre daha yüksek olduğu, mevduat ve katılım bankası grubu için sıra ortalamasının mevduat bankası ve elbirliği sistemi grubuna göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Ayrıca elbirliği sistemi grubu için sıra ortalamasının mevduat ve katılım bankası, katılım bankası ve elbirliği sistemi, hepsi grubuna göre daha düşük olduğu, mevduat bankası ve elbirliği sistemi grubu için sıra ortalamasının ise katılım bankası ve elbirliği sistemi grubuna göre daha düşük olduğu belirlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre:

- Sadece mevduat bankasının çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, sadece elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara ve hem mevduat bankası hem de elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre sağlanan avantaj boyutunu daha fazla önemsedikleri belirlenmiştir.
- Sadece katılım bankasının çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, sadece elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara ve hem mevduat bankası hem de elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre sağlanan avantaj boyutunu daha fazla önemsedikleri belirlenmiştir.
- Sadece elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, mevduat ve katılım bankası, katılım bankası ve elbirliği sistemi ile bu üç

sistemin hepsinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre sağlanan avantaj boyutunu daha az önemsedikleri belirlenmiştir.

- Mevduat ve katılım bankasının her ikisinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, mevduat bankası ve elbirliği sisteminin her ikisinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre sağlanan avantaj boyutunu daha fazla önemsedikleri belirlenmiştir.
- Mevduat bankası ve elbirliği sisteminin her ikisinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, katılım bankası ve elbirliği sisteminin her ikisinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre sağlanan avantaj boyutunu daha az önemsedikleri belirlenmiştir.



SONUÇ

Bu çalışmanın temel amacı: konut finansmanı alma düşüncesi olan kişilerin tercihinde etkisi olan faktörlerin, karma yöntem araştırması (nitel ve nicel analizler) ile belirlenerek geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı geliştirilmesidir. Araştırma bir ölçek geliştirme çalışması olması nedeniyle temel ölçek geliştirme adımları izlenmiştir. İlk olarak taslak ölçekte yer alması düşünülen maddeler oluşturulmuştur. Daha sonra ölçeğin geliştirilmesi ve yapılandırılması aşamasına geçilmiş ve son adımda da ölçek örnekleme uygulanarak nihai ölçek yapısının ve ölçme aracının oluşturulması sağlanmıştır.

Araştırmanın nitel aşaması için kartopu örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Bu kapsamda Sivas, Kayseri ve Yozgat illerinde mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminde çalışan konut finansmanı alanında uzman kişiler ile bu kurumlardan konut finansmanı kullanan veya kullanmayı düşünen 34 kişiyle yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmıştır. Görüşme formunda yer alan sorular, literatür taraması yapılarak ve uzman görüşü alınarak araştırmacı tarafından oluşturulmuştur.

Nitel verilerin analizi sonrasında elde edilen kodlar ve konuya dair yapılan literatür taraması sonucu yararlanılan maddeler ile bir madde havuzu oluşturulmuştur. Oluşturulan madde havuzu sonrası uzman görüşü alınarak taslak ölçek elde edilmiş ve evrenden seçilen örnekleme bir pilot (102 kişi) uygulama yapılmıştır. Pilot uygulama sonrası tekrar uzman görüşü alınarak taslak ölçek yeniden düzenlenmiş ve Konut Finansmanı Tercih Ölçeği oluşturulmuştur.

Nicel safha için kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Araştırmanın evrenini TR 72 Bölgesi'nde (Sivas, Kayseri, Yozgat) yaşayan ve konut finansmanı alınabilmesi için genel kabul gören 18 ile 65 yaş aralığında bulunan kişiler oluşturmaktadır. Pilot uygulama sonrasında ölçeğin yapı geçerliğinin incelenmesine yönelik olarak açıklayıcı faktör analizi için 440 kişiye ve doğrulayıcı faktör analizi için ise 230 kişiye anket uygulanmıştır. Ayrıca iki örneklem birbirinden bağımsız seçilmiş ve yine bu örneklemlerden bağımsız olarak ölçeğin güvenirlik analizleri için test tekrar test uygulamasında 40 kişiye, madde analizi ve Cronbach α katsayısının hesaplanması aşamalarında ise 204 kişiye ulaşılmıştır.

Yarı yapılandırılmış görüşmeler ses kaydına alınmış ve bu kayıtlar araştırmacı tarafından dinlenerek Microsoft Word programı yardımıyla yazıya geçirilmiştir. Görüşmelerde elde edilen veriler analiz için hazırlandıktan sonra Nvivo 11 paket programı kullanılarak cevaplar kodlanmış ve temalar belirlenmiştir. Yapılan analiz neticesinde "Finansman Maliyeti", "Dini", "Kurumun İmajı", "Avantajlar Sunulması", "Güvenirlilik", "Finansman Koşulları", "Hizmet", "Vade" ve "Finansmanın Kaynağı" olmak üzere 9 tema altında 75 adet kod elde edilmiştir. Alanında uzman öğretim üyelerinin değerlendirmelerinden sonra 75 adet koddan 30'u çıkarılarak 45 adet kodun ölçekte yer alması kararlaştırılmıştır. Ayrıca 45 ifadenin yanı sıra, araştırmacının literatür taraması sonucu önerdiği 9 ifadenin de ölçekte yer almasına karar verilerek taslak ölçekte yer alması planlanan madde sayısı 54'e ulaşmıştır.

Araştırmada nitel analiz sonrası elde edilen 54 maddeye dair görünüş geçerliğinin sağlanması için yazılan ifadeler alanında uzman üç öğretim elemanı ile iki tüketici tarafından okunmuş ve geri bildirimler alınmıştır. Alınan geri bildirimler araştırmacı tarafından değerlendirilerek anlaşılmayan, net olmayan ifadelerin tekrar yazılması sağlanmıştır. Görünüş geçerliği sonrası elde edilen 54 maddelik soru havuzundaki ifadelerin kapsam geçerliğinin sağlanması amacıyla 11 uzmanın görüşü alınmıştır. Uzman değerlendirmesi sonucu 11 adet maddenin kapsam geçerliğini sağlamaması nedeniyle ölçekten atılmasına karar verilmiş ve böylece ölçekte 43 madde kalmıştır.

Ölçeğin geliştirilmesi safhasında, yapılan pilot uygulama sonrası elde edilen veriler ile taslak ölçeğin iç tutarlılığına bakılmıştır. Taslak ölçeğin ilk haline ilişkin Cronbach α değeri 0,881 olarak hesaplanmıştır. Daha sonra asıl uygulama safhasına geçilmiştir.

Asıl uygulama safhasında 440 kişiye anket uygulanmıştır. Açıklayıcı faktör analizi aşamasında bu 440 anketten elde edilen veriler ile analizler gerçekleştirilmiştir. KMO katsayısı 0,913 olarak hesaplanmış ve örneklem büyüklüğünün faktör analizi için yeterli düzeyde olduğuna karar verilmiştir. Ayrıca Bartlett testi sonuçlarına göre de maddeler arasında yüksek korelasyon ilişkileri olduğu, verilerin çoklu normal dağılımdan geldiği ($X^2 = 5839,442$; $p < 0,001$)

belirlenmiştir. AFA ile 23 madde ve beş faktörden oluşan bir yapı elde edilmiş ve bu yapının toplam varyansın %68,65'ini açıkladığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca faktör yük değerlerinin 0,627 ile 0,849 değerleri arasında olduğu belirlenmiştir. Faktörlere yönelik yapılan adlandırma işlemi sonucunda; birinci faktöre **“sağlanan avantaj”** adının, ikinci faktöre **“hizmet”** adının, üçüncü faktöre **“güvenirlilik”** adının, dördüncü faktöre **“kurum imajı”** adının ve beşinci faktöre de **“maliyet”** adının verilmesine karar verilmiştir.

AFA ile ortaya çıkan faktörlerin kalitesinin ve ölçek yapısının değerlendirilebilmesi için DFA yapılmıştır. Bu kapsamda modelin uyum iyiliği indeks değerlerine bakılmıştır ve CMIN/DF=1,669, NFI=0,902, TLI=0,951, IFI=0,958, CFI=0,958, RMSEA=0,054, GFI=0,889, AGFI=0,859 ve RMR=0,041 olarak hesaplanmıştır. Bu değerler doğrultusunda modelin NFI, CFI, RMSEA, GFI ve AGFI uyum indekslerine göre kabul edilebilir düzeyde uyum gösterdiği, CMIN/DF, TLI, IFI ve RMR uyum indekslerine göre ise iyi uyum gösterdiği belirlenmiştir. Bu uyum indeksi değerleri ile modelin verilerle genel anlamda iyi uyum içerisinde olduğuna karar verilmiştir. Ayrıca beş faktörlü yapıya sahip model için standardize edilmiş regresyon katsayılarının (0,583) ile (0,929) arasında değiştiği ve bu değerlerin maddelere ait faktör yükü için yeterli olduğu görülmüştür. Faktör yüklenimlerinin anlamlı olup olmadığı, normal regresyon katsayılarının anlamlılık testleriyle incelenmiş ve modelde yer alan bütün maddelerin faktör yüklenimlerinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Aynı faktör altında bir araya gelen maddelerin gerçekten uyum içerisinde olup olmadığına uyum geçerliği ile bakılmıştır. Bu kapsamda ilk olarak faktör yük değerleri incelenmiştir. Bu değerlerin (0,627) ile (0,849) arasında ve yeterli düzeyde olduğu belirlenmiştir. Daha sonra **“sağlanan avantaj”** faktörüne ait AVE değeri (0,631), **“hizmet”** faktörüne ait AVE değeri (0,511), **“güvenirlilik”** faktörüne ait AVE değeri (0,689), **“kurum imajı”** faktörüne ait AVE değeri (0,678) ve **“maliyet”** faktörüne ait AVE değeri de (0,675) olarak hesaplanmıştır. Böylece ölçeğin tüm faktörlerine ait AVE değerlerinin %50'nin üzerinde olduğu sonucu elde edilmiştir. CR katsayısı değerleri hesaplanarak bu değerlerin de (0,847) ile (0,962) arasında değiştiği ve tüm faktörlerin yüksek yapı güvenirliliğine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Tüm faktör çiftlerinin AVE değerlerinin bu faktörler arasında oluşan korelasyon katsayısının karesinden büyük olduğu belirlenmiştir. Böylece beş faktörlü ölçek için ayırım geçerliğinin sağlandığı sonucuna ulaşılmıştır.

AFA ve DFA sonrası ölçeğin güvenirliğine yönelik olarak 204 kişiye anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler ile maddelere ait madde toplam korelasyon değerlerinin (0,307) ile (0,69) arasında olduğu, bütün maddelerin alt ve üst gruplara ait ortalamaları arasında anlamlı fark olduğu ($p < 0,05$) sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca ölçeğin sağlanan avantaj boyutuna ait Cronbach α değeri (0,906), hizmet boyutuna ait Cronbach α değeri (0,845), güvenirlik boyutuna ait Cronbach α değeri (0,889), kurum imajı boyutuna ait Cronbach α değeri (0,904), maliyet boyutuna ait Cronbach α değeri (0,832) ve ölçeğin tamamına ait Cronbach α değeri (0,915) olarak hesaplanmıştır. Ölçekte yer alan her bir boyutun ve ölçeğin tamamının Cronbach α katsayı değeri 0,8'den büyük olduğu için ölçeğin “yüksek güvenirlikte” olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Test-tekrar-test yöntemi kullanılarak elde edilen kararlılık katsayısı yardımıyla ölçeğin kararlılık düzeyi belirlenmiştir. Araştırmanın örneklemini içerisinde yer alan 40 kişiye ulaşılarak 3 hafta arayla geliştirilen ölçek iki kez uygulanmıştır. Ölçeğe ve alt boyutlarına yönelik iki uygulama puanları arasında manidar bir farklılık bulunmadığı ($p > 0,05$) bağımlı gruplar t testi ile belirlenmiştir. Ayrıca ölçeğin tamamına ait test tekrar test kararlılık katsayısı (0,863) olarak hesaplanmıştır. Bu değer ölçeğin sağlanan avantaj boyutu için (0,897), hizmet boyutu için (0,878), güvenirlik boyutu için (0,87), kurum imajı boyutu için (0,814) ve maliyet boyutu için (0,902) olarak belirlenmiştir. Böylece ölçeğin alt boyutlarına ve ölçeğin tamamına yönelik test tekrar test kararlılık katsayı değerleri 1'e yakın olduğu için ölçeğin kararlı ve dolayısıyla güvenilir bir ölçek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Elde edilen bu bulgular neticesinde Konut Finansmanı Tercih Ölçeğinin geçerli ve güvenilir bir ölçek olduğuna karar verilmiştir.

Katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde; katılımcıların %72,5'i erkek olup %27,5'i kadındır. Katılımcıların %77'si evli olup %23'ü ise bekârdır. Katılımcıların %20,7'si 18-29 yaş aralığında olup %60,7'si 30-44 yaş aralığında, %16,8'i 45-59 yaş aralığında ve %1,8'i de 60 ve üzeri yaş aralığındadır.

Katılımcıların %5,7'si ilköğretim mezunu olup %10,7'si lise, %53'ü ön lisans veya lisans ve %30,7'si ise lisansüstü derecesine sahiptir. Katılımcıların %14,1'inin ortalama hanehalkı geliri 3000 TL'den az, %36,8'inin ortalama hanehalkı geliri 3000-5999 TL arasında, %23,6'sının ortalama hanehalkı geliri 6000-7999 TL arasında, %25,5'inin ise ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzerindedir. Katılımcıların %57,5'i Kayseri, %25,7'si Sivas ve %16,8'i de Yozgat illerinde yaşamaktadır. Katılımcıların meslekleri incelendiğinde %14,1'inin işçi olduğu, %8,4'ünün serbest meslek ile uğraştığı, %59,8'inin memur, %2,5'inin emekli, %6,4'ünün ev hanımı ve %8,9'unun da çalışmadığı belirlenmiştir.

Katılımcıların %76,4'ünün daha önce konut sahibi olduğu ve %23,6'sının da hiç konut sahibi olmadığı belirlenmiştir. Katılımcıların %30'u mevduat bankalarından, %12,3'ü katılım bankalarından, %5,9'u elbirliği sisteminden, %1,1'i hem mevduat bankalarından hem de katılım bankalarından, %0,5'i hem mevduat bankalarından hem de elbirliği sisteminden ve %0,5'i ise bu üç sistemin her birinden konut finansmanı almasına karşın, katılımcıların %49,8'inin ise bu üç sistemden herhangi birinden konut finansmanı almadığı belirlenmiştir.

Katılımcıların %5,7'si konut bedelinin %20'sine kadar, %6,4'ü konut bedelinin %21'i ile %40'ı arasında bir orana kadar, %17'si konut bedelinin %41'i ile %60'ı arasında bir orana kadar, %27,5'i konut bedelinin %61'i ile %80'ı arasında bir orana kadar ve %37,5'i ise konut bedelinin %81'i ile %100'ü arasında bir orana kadar, kurumlardan konut finansmanı sağlanmasını arzu ettiği belirlenmiştir. Ayrıca katılımcıların %5,9'unun ise bu konu hakkında bir fikir sahibi olmadığı görülmüştür.

Katılımcıların %13,6'sı konut finansmanı taleplerinde 60 aya kadar vade imkânı verilmesinin yeterli olacağını düşünürken, katılımcıların %13'ü 61-90 ay arasında, %31,4'ü 91-120 ay arasında, %21,4'ü 121-180 ay arasında ve %17'si de 181 ay ve üzerinde bir vade olanağı sunulması gerektiğini düşünmektedir. Ayrıca katılımcıların %3,6'sının ise bu konu hakkında bir fikir sahibi olmadığı görülmüştür.

Katılımcıların %35'i mevduat bankalarının, %15'i katılım bankalarının, %3,4'ü elbirliği sisteminin, %13,6'sı hem mevduat bankalarının hem de katılım bankalarının, %2,5'i hem mevduat bankalarının hem de elbirliği sisteminin, %2,3'ü hem katılım bankalarının hem de elbirliği sisteminin ve %18,2'si ise bu üç tür

finansman kurumunun her birinin çalışma usulü hakkında yeterince bilgi sahibi olmasına karşın, katılımcıların %10'unun ise bu üç tür finansman kurumunun hiç birinin çalışma usulü hakkında yeterince bilgi sahibi olmadığı belirlenmiştir.

Katılımcıların konut finansman kurumu seçiminde etkili olan beş alt faktöre ait ortalama puanları göz önüne alınarak, beş faktörün ortalama puanlarının normal dağılım sergileyip sergilemediğine araştırılmıştır. Beş faktörün çarpıklık ve basıklık değerleri göz önüne alındığında sağlanan avantaj, güvenilirlik ve maliyet faktörlerinin çarpıklık değerleri ile sağlanan avantaj ve güvenilirlik faktörlerinin basıklık değerlerinin gerekli düzeyde olmadığı, beş faktöre ait varyasyon katsayı değerlerinin %30'dan daha küçük olduğu ve Kolmogorov-Smirnov Testi sonuçlarına göre beş faktöründe ortalama puanlarının normal dağılım göstermediği ($p<0.05$) belirlenmiştir.

Verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle nonparametrik istatistiksel yöntemlerden yararlanılmıştır. İki grup ortalaması arasındaki farklılığın incelenmesi için Mann Whitney U Testi ve ikiden fazla grup ortalaması arasındaki farklılığın incelenmesi için de Kruskal-Wallis H Testi kullanılmıştır. Ayrıca Kruskal-Wallis H testi sonrasında istatistiksel olarak anlamlı fark tespit edilen gruplarda, farklılığın hangi alt gruplardan kaynaklandığını belirlemek için Post-Hoc testlerinden Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testinden yararlanılmıştır. Bonferroni düzeltmeli Mann Whitney U testi aşamasında grup ortalamaları ikiyeşerli olarak karşılaştırılmıştır. Bu testlerin sonucunda cevaplayıcılar tarafından ölçeğin alt boyutlarına yönelik olarak:

- Katılımcıların verdikleri cevapların cinsiyete göre değişmediği görülmüştür.
- Katılımcıların verdikleri cevapların kişilerin medeni durumlarına göre sağlanan avantaj boyutunda değiştiği ve bekâr tüketicilerin konut finansmanı için sağlanan avantaj boyutunu evlilerden daha fazla önemsedikleri belirlenmiştir.
- Katılımcıların verdikleri cevapların kişilerin konut sahipliği durumlarına göre hizmet, güvenilirlik ve kurum imajı boyutlarında değiştiği ve konut

sahibi olmayan tüketicilerin bu üç boyutu da konut sahibi olanlardan daha fazla önemsedikleri belirlenmiştir.

- Katılımcıların verdikleri cevapların yaşlarına göre hizmet boyutunda değiştiği ve 30-44 yaş grubunda yer alan kişilerin 45-59 yaş grubunda yer alan kişilere göre hizmet boyutunu daha fazla önemsedikleri görülmüştür.
- Katılımcıların verdikleri cevapların eğitim durumlarına göre sağlanan avantaj ve hizmet boyutlarında değiştiği, ön lisans veya lisans mezunu kişilerin ilköğretim mezunu kişilere göre hem sağlanan avantaj boyutunu hemde hizmet boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.
- Katılımcıların verdikleri cevapların mesleki durumlarına göre değişmediği belirlenmiştir.
- Katılımcıların verdikleri cevapların, aylık ortalama hanehalkı gelir durumlarına göre sağlanan avantaj, maliyet ve kurum imajı boyutlarında değiştiği belirlenmiştir. Ayrıca aylık ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzeri olan kişilerin 3000 TL'den az hanehalkı geliri olan kişilere göre hem sağlanan avantaj boyutunu hem de maliyet boyutunu daha fazla önemsedikleri, aylık ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzeri olan kişilerin 6000-7999 TL arası hanehalkı geliri olan kişilere göre hem maliyet boyutunu hemde kurum imajı boyutunu daha fazla önemsedikleri ve aylık ortalama hanehalkı geliri 8000 TL ve üzeri olan kişilerin 3000-5999 TL arası hanehalkı geliri olan kişilere göre kurum imajı boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.
- Katılımcıların verdikleri cevapların yaşadıkları şehre göre güvenilirlik boyutunda değiştiği ve Kayseri ilinde yaşayanların Sivas ilinde yaşayanlara göre güvenilirlik boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.
- Katılımcıların verdikleri cevapların konut finansmanı aldıkları kuruma göre hizmet ve güvenilirlik boyutlarında değiştiği, mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminden hiç konut finansmanı almayan kişilerin mevduat bankaları veya elbirliği sisteminden konut finansmanı alan kişilere göre hizmet boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca yapılan ikili karşılaştırmalar sonucunda güvenilirlik

boyutunda yer alan finansman kurumu grupları arasında anlamlı bir farklılığa rastlanmamıştır.

- Katılımcıların verdikleri cevapların finansman kurumlarının çalışma usulüne göre sağlanan avantaj boyutunda değiştiği belirlenmiştir. Sadece mevduat bankasının çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, sadece elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara ve hem mevduat bankası hem de elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre, sadece katılım bankasının çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, sadece elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara ve hem mevduat bankası hem de elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre, mevduat ve katılım bankasının her ikisinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, mevduat bankası ve elbirliği sisteminin her ikisinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre sağlanan avantaj boyutunu daha fazla önemsedikleri belirlenmiştir. Ayrıca sadece elbirliği sisteminin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, mevduat ve katılım bankası, katılım bankası ve elbirliği sistemi ile bu üç sistemin hepsinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre, mevduat bankası ve elbirliği sisteminin her ikisinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanların, katılım bankası ve elbirliği sisteminin her ikisinin çalışma usulü hakkında bilgi sahibi olanlara göre sağlanan avantaj boyutunu daha az önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

KAYNAKLAR

- Akalın, Mehmet (2016). "Sosyal Konutların Türkiye'nin Konut Politikaları İçerisindeki Yeri ve Toki'nin Sosyal Konut Uygulamaları". *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Fırat University Journal of SocialScience*. Cilt: 26, Sayı: 1 Sayfa: 107-123.
- Akçay, Belgin (1992). "*Konut Finansmanı ve Türkiye'deki Uygulamalar*", Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- Akçay, Belgin (1996). "Bankacılık Sistemi İçinde Konut Finansmanının Yeri". *Planlama Dergisi*. Sayı 1(4).
- Akın, Cihangir (1986). *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma*. İstanbul: Kayıhan Yayınları.
- Akpolat, Oğuz Mustafa (2018). "*Konut Satın Alma Maliyet Analizleri: Bankalar Katılım Bankaları-Elbirliği Sistemi Karşılaştırması*". Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Muhasebe-Finansman Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Tokat.
- Aktepe, İshak Emin (2012). *İslam Hukuku Çerçevesinde Finansman ve Bankacılık*. İstanbul: Erkam Matbaası.
- Akyıldız, Rabia (2011). "*Türkiye Konut Finansman Sisteminin Gelişimi ve Bankacılığın Rolü*", Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Alkan Vesile, Şimşek Selçuk ve Erbil Burcu Armağan (2019). "Karma Yöntem: Öyküleyici Alanyazın İncelemesi". *Eğitimde Nitel Araştırmalar Dergisi – Journal of Qualitative Research in Education*. 7(2), 559-582 (doi: 10.14689/issn.2148-2624.1.7c.2s.5m).
- Alp Ali ve Yılmaz Ufuk (2004). *Gayrimenkul Finansmanı ve Değerlemesi*. İstanbul: İMKB Yayınları, 2. Baskı.
- Alp, Ali (1996). *İpotek Kredileri ve İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler Yoluyla Türk Konut Finansman Sorunun Çözümünde Bir Model Önerisi*. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları, Yayın No:51, 1. Basım.

- Alp, Ali (2000). *Modern Konut Finansmanı*. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu, Yayın No: 51, İkinci Baskı.
- Alptürk, Ercan (2007). *Soru ve Cevaplarıyla Mortgage Sistemi (Tutsat)*. Ankara: Yaklaşım Yayıncılık.
- Altınırnak Serpil (Ed.) (2018). *Emlak Finans ve Emlak Değerleme*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2773, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1731.
- Altunışık Remzi, Coşkun Recai, Bayraktaroğlu Serkan ve Yıldırım Engin (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık, 7. Baskı.
- Aras Osman Nuri ve Öztürk Mustafa (2011). "Reel Ekonomiye Katkıları Bakımından Katılım Bankalarının Kullandığı Fonların Analizi". *Ekonomi Bilimleri Dergisi*. 3(2).
- Askari Hossein, Iqbal Zamir ve Mirakhor Abbas (2015). *Introduction to Islamic Economics: Theory and Application* (687. Bs). Singapore: John Wiley&Sons.
- Attanasio Orazio P., Bottazzi Renata, Low Hamish W., Lars Nesheim ve Wakefield Matthew (2012). "Modelling The Demand for Housing Over the Life Cycle". *Review of Economic Dynamics*. Volume 15, Issue 1, January, S.1-18.
- Ayan, Ebubekir (2011). "Konut Finansmanı Sistemi ve Türkiye’de Toki Uygulamalarının Analizi". *Muhasebe ve Finansman Dergisi*.(51), 139-156.
- Aydın, A. A. Nuri (2006). *"İpotekli Konut Kredisine (Mortgage) Dayalı Sermaye Piyasası Araç Türleri ve Bu Araçların Risk-Getiri Tercihleri Açısından İncelenmesi"*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Para, Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Ayre Colin ve Scally Andrew John (2014). Critical Values for Lawshe’s Content Validity Ratio: Revisiting the Original Methods of Calculation. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*. 47 (1), 79–86. doi: 10.1177/0748175613513808.

- Ayub, Muhammad (2007). *Understanding Islamic Finance*. Chichester, West Sussex, England: John Wiley&Sons Ltd.
- Bahadır Yavuz ve Haznedaroğlu Feyzi (2011). "*Konut Finansmanı Sistemleri ve Türkiye Uygulamasının Geliştirilmesi*", 6. İnşaat Yönetimi Kongresi, 25-26-27 Kasım 2011, Bursa TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası, Bursa, 2011.
- Baki Adnan ve Gökçek Tuba (2012). "Karma Yöntem Araştırmalarına Genel Bir Bakış". *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*. Cilt:11, Sayı:42, Sayfa (001-021).
- Baş, Türker (2006). *Anket- Anket Nasıl Hazırlanır? Anket Nasıl Uygulanır? Anket Nasıl Değerlendirilir?* Ankara: Seçkin Yayınları.
- Başar, Doğan (2016). "*Stratejik İnsan Kaynakları Yönetimi Uygulamaları, Rekabetçi Örgüt Kültürü Oryantasyonları ile Firma ve Çalışan Performansı Arasındaki İlişki: Türkiye’de Faaliyet Gösteren Katılım Bankaları Üzerinde Bir Araştırma*", Gebze Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Kocaeli.
- Başkaya Zafer ve Özkılıç Fatma (2017). "Türkiye’de Doğurganlıkta Meydana Gelen Değişimler (1980-2013)". *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*. Cilt: 10, Sayı: 54.
- Baştürk Savaş (Ed.), Dönmez Gülten ve Dicle Abdullah Nuri (2013). "*Geçerlik ve Güvenirlik*". Bilimsel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Vize Yayıncılık.
- Batır, Tuğba Eyceyurt (2016). "*Türkiye’de Katılım Bankaları ve Konvansiyonel Bankaların Kârlılık Belirleyicileri ve Etkinlik Yönünden Karşılaştırılmaları*", Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Erzurum.
- Bayındır, Servet (2005). *İslam Hukuku Penceresinden Faizsiz Bankacılık*. İstanbul: Rağbet Yayınları.
- Bayram, Nuran (2013). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş Amos Uygulamaları*. İstanbul: Ezgi Kitabevi.
- Bazeley Pat ve Jackson Kristi (2015). *Nvivo ile Nitel Veri Analizi* (Çev. Arif Bakla ve Selçuk B. Demir, Ankara: Anı Yayıncılık).

- Berbercuma, Hakan (2006). *"Mortgage Konut Finansman Sistemi ve Türkiye'deki Yapı"*, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Berberoğlu Cafer Necat ve Erdoğan Levent (Ed.) (2019). *Gayrimenkul Ekonomisi*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2766, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1724.
- Berberoğlu Murat Gökşin ve Teker Suat Aralık (2005). "Konut Finansmanı ve Türkiye'ye Uygun Bir Model Önerisi". *İTÜ Sosyal Bilimler Dergisi*. C 2, S. 1, S.58-68.
- Berman, Andrew (2005). "Once A Mortgage, Always A Mortgage -The Use (And Misuse) of Mezzanine Loans and Preferred Equity Investments". *Stanford Journal of Law, Business and Finance*. Vol. 1, pp. 76-125.
- Bircan Hüdaverdi ve Güler Abdulkerim (2020). "İdari Personelin İş Tatmini ve Örgüte Bağlılığına Etki Eden Faktörlerin Belirlenmesi: Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Örneği". *Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Cilt 4 Sayı 1, Haziran 2020, Sayfa: 10-33.
- Birsin Mehmet ve Ötegeçeli Hatice (2019). "Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi ve Fıkhî Meşruiyeti Üzerinde Yapılan Değerlendirmeler / The Saving-Based Interest-Free Financing System and Evaluations on its Legitimacy in Islamic Fıqh". *Mesned: Mesned İlahiyat Araştırmaları Dergisi / Journal of Mesned Divinity Researches*. 10/1, 85-114.
- Brown Keith C. ve Reilly Frank K. (2003). *Investment Analysis&Portfolio Management*. (Seventh Edition). Cincinnati: Thomson-South Western.
- Bütün Mesut ve Demir Selçuk Beşir (2016). *Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Siyasal Kitabevi, 2. Baskı.
- Büyüköztürk, Şener (2010). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Canbaz, Mustafa (2016). *Katılım Bankacılığı*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Ceylan, Ali (2002). *Finansal Teknikler*. Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.

- Chan, Sai-Fan Thomas (1999). "Residential Construction and Credit Market Imperfection". *Journal of Real Estate Finance and Economics*. Vol.18, No.1, Pp.125–139.
- Churchill, Gilbert A. Jr. (1979). "A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing". *Journal of Marketing Research*, 16(1), (Feb.), 64-73.
- Clark Vicki L. Plano ve Ivankova Nataliya V. (2018). *Karma Yöntemler Araştırması Alana Yönelik Bir Kılavuz* (Çev. Ed. Bökeoğlu, Ömay Çokluk). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık, 1. Baskı.
- Clark, L. A. ve Watson, D. (1995). Constructing Validity: Basic Issues in Objective Scale Development. *Psychological Assessment*, 7(3), 309-319.
- Cohen Ronald Jay and Swerdlik Mark E. (2010). *Psychological Testing and Assessment*. Boston: McGraw-HillCompanies.
- Comrey, A.L. (1988). Factor-Analytic Methods of Scale Development in Personality and Clinical Psychology. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 56, 754-761.
- Corgel John, Simith Halbert C. ve Ling David C. (1998). *Real Estate Perspectives*. Irwin: McGraw-Hill.3.Baskı.
- Creswell, John W. (2003). *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approache*. California: Sage Publishing.
- Creswell, John W. (2009). "Mapping the Field of Mixed Methods Research". *Journal Of Mixed MethodsResearch*. 3, 95-108.
- Creswell John W. ve Clark Vicki L. Plano (2014). *Karma Yöntem Araştırmaları Tasarımı ve Yürütülmesi* (Çev. Ed. Yüksel Dede ve Selçuk Beşir Demir). Ankara: Anı Yayıncılık.
- Creswell, John W. (2017). *Karma Yöntem Araştırmalarına Giriş*. (çev. Mustafa Sözbilir). Ankara: Pegem Yayınevi.
- Çapık, Cantürk (2014). "Geçerlik ve Güvenirlik Çalışmalarında Doğrulayıcı Faktör Analizinin Kullanımı". *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 17:3

- Çapraz, Hande (2013). *"Mortgage Kredileri ve Türkiye’de Mortgage Kredilerinin Büyüme Analizi"*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Finansal Piyasalar ve Yatırım Yönetimi Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Çekin, Ömer (2018). *"Tasarrufa Dayalı Finansman Sistemi ve İslami Finans İlkeleri Çerçevesinde Değerlendirilmesi"*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam İktisadı ve Finansı Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Çelik, Gamze (2017). *"Türkçe Derslerinde Görsel Okuryazarlık Yoluyla Okuma Becerilerinin Geliştirilmesi: Bir Karma Yöntem Çalışması"*, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Doktora Tezi, Çanakkale.
- Çelik H. Eray ve Yılmaz Veysel (2009). *Lisrelile Yapısal Eşitlik Modellemesi-I*. Ankara: Pegem Akdemi Yayınları.
- Çoban, Aykut Namık (2012). "Cumhuriyetin İlanından Günümüze Konut Politikası". *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*. Cilt 67 (3), 75-108.
- Çokluk Ömay, Şekercioğlu Güçlü ve Büyüköztürk Şener (2014). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik Spss ve Lisrel Uygulamaları*. Ankara: Pegem Akademi.
- Çüm, Sait (2013). *"Türkiye’de Psikoloji ve Eğitim Bilimleri Dergilerinde Yayımlanan Ölçek Geliştirme ve Uyarlama Çalışmalarının İncelenmesi"*. Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Ölçme ve Değerlendirme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Dede Yüksel ve Demir Selçuk Beşir (2015). *Karma Yöntem Araştırmaları Tasarımı ve Yürütülmesi*. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Dede Yüksel ve Yaman Süleyman (2008). Fen Öğrenmeye Yönelik Motivasyon Ölçeği: Geçerlik ve Güvenirlik Çalışması. *Necatibey Eğitim Fakültesi Elektronik Fen ve Matematik Eğitimi Dergisi (EFMED)*, Cilt 2, Sayı 1, 19-37.

- Demir Hülya ve Palabıyık Vildan Kurt (2005). "Konut Ediminde Uzun Vadeli İpotek Kredisi Sistemi". *Jeodezi, Jeoinformasyon ve Arazi Yönetimi Dergisi*. Sayı 92.
- Deniz, Nurcan (2016). "*Sağlık Sektöründe Hizmet Kalite Algısının Ölçümüne Yönelik Ölçek Geliştirme Çalışması*". Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Eskişehir.
- Devellis, Robert F. (2021). *Ölçek Geliştirme: Kuram ve Uygulamalar* (çev: Tarık Totan). 3. Baskı. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Dinç, Yusuf (2019). *Tasarrufa Dayalı Finans*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Dipasquale, Denise (1999). "Why Don't We Know More About Housing Supply?". *Journal of Real Estate Finance and Economics*. Vol.18, No.1, Pp.9-23.
- Doğan, Murat (2013). "*Doğrulamalı Faktör Analizinde Örneklem Hacmi, Tahmin Yöntemleri ve Normalliğin Uyum Ölçütlerine Etkisi*". Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstatistik Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir.
- Doğru, Halil (2007). *Menkul Kıymetleştirme ve Mortgage Genel Hukuki Esaslar*. İstanbul: Doğru Hukuk Yayınları, 1. Baskı.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (1989). *Alternatif Konut Finansmanı Sistemleri Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. Ankara: T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Yayın No: DPT: 2178- ÖİK: 342.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı) (2001). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Konut Özel İhtisas Komisyonu Raporu (2011-2005)*. Ankara (http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/08_konut.pdf, Erişim Tarihi 03.05.2020).
- Duramaz, Selim (2016). "*Katılım Bankalarının Pazar Hâkimiyeti, Sorunları ve Talep Yapısının Analizi: Ege Bölgesi Örneği*", Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, İktisat Programı, Doktora Tezi, Manisa.

- Durgun, Gamze (2019). *"Türk Bankacılık Sisteminde Konut Kredisi Hacmi ve Ekonomik Büyüme İlişkisi"*, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat Programı, Yüksek Lisans Tezi, Manisa.
- Durkaya, Mehmet (2002). *"Türkiye’de Konut Piyasasının Talep Yönlü Analizi"*, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Trabzon.
- Durkaya Mehmet ve Yamak Rahmi (2004). "Türkiye’de Konut Piyasasının Talep Yönlü Analizi". *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*. No: 217.
- Durmuş, Abdullah (2010). "Modern Bir Finansal Araç Olarak Sukuk ve Fıkhi Açından Tahlili". *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi*. Sayı 16.
- Durmuş, Abdullah (2011). *İslam Hukuku Açısından Tarihten Gümünüze Kredi ve Finans Yöntemleri*. İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Ekmekçi, Alpay (2016). *"Türkiye’de İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi"*, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gayrimenkul Finansmanı ve Değerleme, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Elhüseyni, Yusuf (2019). *"Türkiye’deki Gayrimenkul Finansmanını Sağlayan Kuruluşlar ve Piyasa Etkileri"*, İstanbul Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- El Tiby, Amr Mohamed (2011). *Islamic Banking: How to Manage Risk and Improve Profitability* (640. BS). USA: John Wiley&Sons.
- Eral Gökalp ve Vehid Hayriye Ertem (2013). "Nicel Verilerin Yer Aldığı Bağımsız ve Bağımlı Gruplarda Uygulanan İstatistiksel Yöntemler". *Çocuk Dergisi*. 13(4):138-140.
- Ercan İlker ve Kan İsmet (2004). "Ölçeklerde Güvenirlik ve Geçerlik". *Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, 30 (3) 211-216.
- Erdemir, Erkan (2007). *"İşe Almada Aday Odaklılık: Kavramsal Çerçeve ve Ölçek Geliştirme"*. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Eskişehir.

- Erdönmez, Pelin Ataman (2006). "Aktif Menkul Kıymetleştirilmesi", *Bankacılar Dergisi*. Sayı: 57, Ss.75-84 (<https://www.tbb.org.tr/dosyalar/dergiler/dokumanlar/57.pdf>, Erişim Tarihi: 04.04.2020).
- Ergüven, Murat (2014). "*Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi: Müşterilerin Elbirliği Sistemi Tercihleri Üzerine Bir Araştırma*", Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Ergüven Murat ve Kaya Feridun (2016). "Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi: Müşterilerin Elbirliği Sistemi Tercih Nedenleri Üzerine Bir Araştırma". *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Sayı:13.
- Eriş, M. Hayati (2008). *Bireysel Krediler Kapsamında İpotekli Konut Kredileri ve İşlevsellik Koşulları*. İstanbul: Arıkan Basım Yayım Dağıtım.
- Erkuş, Adnan (2012). "Varolan Ölçek Geliştirme Yöntemleri ve Ölçme Kuramları Psikolojik Ölçek Geliştirmede Ne Kadar İşlevsel: Yeni Bir Öneri". *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, Kış 2012, 3(2), 279-290.
- Erkuş, Adnan (2014). *Psikolojide Ölçme ve Ölçek Geliştirme*. Ankara: Pegem Akademi. 2. Baskı.
- Eroğlu, Ergün (2003). "*Toplam Kalite Yönetimi Uygulamalarının Yapısal Eşitlik Modeli ile Analizi*". İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Sayısal Yöntemler Bilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul.
- Esty Benjamin C., Fuaad Qureshi ve Mathew M. Millett (1999). *Introduction to Islamic Finance*, An. Harvard Business School Background Note 200-002.
- Fabozzi, Frank J. (2001). *The Handbook of Fixed Income Securities*. New York: McGrawHill.
- Fabozzi Frank J. ve Modigliani Franco (1992). *Mortgage and Mortgage-Backed Securities Markets*. Boston: Harvard Business School Press.
- Fabozzi Frank J., Modigliani Franco, Jones Frank J. ve Ferri Michael G. (2002). *Foundations of Financial Markets and Institutions*. Prentice Hall: Pearson.

- Faerber, Esme (1999). *All About Bonds, Bond Mutual Funds, and Bond ETFs*. USA Newyork: McGraw-Hill.
- Fontenla M. ve Gonzalez F. (2009). "Housing Demand in Mexico". *Journal of Housing Economics*. 18, 1-12.
- Fornell Claes and Larcker David F. (1981). "Evaluating Structural Equations Models with Unobservable Variables and Measurement Error". *Journal Marketing Research*. 18(1), 39-50.
- Frenkel Michael, Hommel Ulrich, Dufey, Gunter and Rudolf Markus (2005). *"Risk Management"*. Berlin/ Heidelberg: Springer.
- Gelfand, Jack E. (1966). "The Credit Elasticity of Lower-Middle Income Housing Demand". *Land Economics, Published By: University of Wisconsin Press*. Vol.42, No.4, Pp. 464-472.
- Gulamov, Serdar (2007). *"İpotek Sisteminin Türkiye Sermaye Piyasasına Muhtemel Etkileri"*, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Bursa.
- Guttentag, Jack M. (2004). *The Mortgage Encyclopedia [E-Book]: An Authoritative Guide to Mortgage Programs, Practices, Prices, and Pitfalls*. New York: Mcgraw-Hill.
- Gül Şeyda ve Sözbilir Mustafa (2015). "Fen ve Matematik Eğitimi Alanında Gerçekleştirilen Ölçek Geliştirme Araştırmalarına Yönelik Tematik İçerik Analizi". *Eğitim ve Bilim*. [S.l.], v. 40, n. 178, May. 2015. ISSN 1300-1337.
- Güt, Aytaç (2019). *"İhracat İlişkisel Pazarlama Oryantasyonu: Ölçek Geliştirme"*. Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Tekirdağ.
- GYODER (2020). *Gyoder Gösterge, Türkiye Gayrimenkul Sektörü 2019 4.Çeyrek Raporu* Sayı:19, 20 Şubat 2020 (<https://www.gyoder.org.tr/uploads/gyoder%20yay%c4%b1nlar%c4%b1/gosterge-ceyrek4-2019-web.pdf>, Erişim Tarihi: 08.05.2020).

- Hair Josep F., Black William C., Babin Barry J., Anderson R.E. and Tatham R.L. (2005). *Multivariate Data Analysis* (6th Edition). Pearson Education. Prentice Hall, New Jersey.
- Hausman Jerry A. ve Wise David A. (1980). "Discontinuous Budget Constraints and Estimation: The Demand for Housing". *The Review of Economic Studies*. Vol. 47, No.1, Pp.75–96.
- Haynes Stephen N., Richard David C.S. and Kubany Edward S. (1995). "Content Validity İn Psychological Assessment: A Functional Approach to Concepts and Methods". *Psychological Assessment*. 7(3), 238-247.
- Hepşen, Ali (2004). *"Bir Finanslama Yöntemi Olarak Menkul Kıymetleştirme: İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetleştirme ve Türkiye Uygulaması"*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Finansman Bilim Dalı, Tezli Yüksek Lisans, İstanbul.
- Hepşen, Ali (2005). *Bir Finanslama Yöntemi Olarak Menkul Kıymetleştirme: İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetleştirme ve Türkiye Uygulaması*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2005-13.
- Hepşen, Ali (2010). *Gayrimenkul Piyasaları ve Finansmanı*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Hinkin, Timothy R. (1998). "A Brief Tutorial on Development of Measures for Use in Survey Questionnaires". *Organizational Reserach Methods*. 1,1: 104-121.
- Hoffmann Manfred ve Kremer Peter (1986). *Zahlentafeln Für Den Baubetrieb*. Stuttgart: B.G.Teubner.
- İlgaz, Hale (2015). "Ergenler İçin Oyun Bağımlılığı Ölçeğinin Türkçe'ye Uyarlama Çalışması". *Elementary Education Online*. Cilt:14, Sayı:2; 874-884.
- Iqbal Munawar ve Molyneux Philip (2005). *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance, and Prospects*. UK: Palgrave Macmillan.
- Iqbal Zamir ve Mirakhor Abbas (2011). *An Introduction to Islamic Finance Theory and Practice*. Singapore: John Wiley&Sons (Asia) Pte. Ltd.

- Işık, Aynur (2010). *"Konut Finansmanı Sistemi (Mortgage) ve Türkiye'deki Bankacılık Uygulamaları"*, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Erzurum.
- Işık, Kasım Can (2018). *"Televizyonlarda Yayınlanan Bankacılık Reklamlarının Tüketici Açısından İncelenmesi: Bir Karma Yöntem Araştırması"*, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi, Sivas.
- İlhan Mustafa, Çetin Bayram (2014). "LISREL ve AMOS Programları Kullanılarak Gerçekleştirilen Yapısal Eşitlik Modeli (YEM) Analizlerine İlişkin Sonuçların Karşılaştırılması". *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme ve Değerlendirme Dergisi*, Cilt 5, Sayı 2, Kış 2014, 26-42.
- İlhan Mustafa, Teker Gülşen Taşdelen ve Güler Neşe (2019). "Ölçme Aracının Ayırt Ediciliğine İlişkin Bir İstatistik: Ferguson Delta". *XII. Uluslararası Eğitim Araştırmaları Kongresi*. Rize.
- Johnson R. Burke ve Onwuegbuzie Anthony J. (2004). "Mixed Methods Resarch: A Research Paradigma Whose Time Has Come". *Educational Researcher*. Vol 33, Issue 7 (<https://doi.org/10.3102/0013189X033007014>).
- Johnson R. Burke ve Onwuegbuzie Anthony J. (2007). "Toward a Definition of Mixed Methods Research". *Journal of Mixed Methods Research*. 1, 112-133.
- Kağu, Muhsine Fulya Eroğlu (2019). *"Türkiye'de İpotekli Konut Kredilerini Etkileyen Faktörlerin Zaman Serisi Analizi"*, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Aydın.
- Kalaycı Şeref (Ed.) (2006). *Spss Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Kallek, Cengiz (2008). "Sak". *İslam Ansiklopedisi*. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı, C.35.
- Kantar, Lokman (2010). *"Mortgage (İpotekli Konut Kredisi) ve 2008 Küresel Krize Olan Etkileri"*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

- Karagöz, Yalçın (2016). *SPSS 23 ve Amos 23 Uygulamalı İstatistiksel Analizler*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Karagöz, Yalçın (2017). *SPSS ve Amos Uygulamalı Nitel-Nicel-Karma Bilimsel Araştırma Yöntemleri ve Yayın Etiği*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Karakaş, Fatin Rüştü (2010). "*Bireysel Krediler Kapsamında İpotekli Konut Kredileri (Mortgage)*", İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Para, Sermaye Piyasaları ve Finansal Kurumlar Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Karasu, Mithat Arman (2009). "Devletin Değişim Sürecinde Belediyelerin Konut Politikalarında Konut Politikalarında Farklılaşan Rolü". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. Cilt:14, Sayı:3.
- Kartal Mahmut ve Bardakçı Sait (2018). *SPSS ve Amos Uygulamalı Örneklerle Güvenirlik ve Geçerlik Analizleri 1*. Baskı. Ankara: Akademisyen Yayınevi.
- Kartman, Arthur E. (1972). "New Evidence on the Demand for Housing". *Southern Economic Journal*. Vol.38, No.4, Pp.525–530.
- Katıtaş, Sevdâ (2019). "Karma Yöntem Araştırmalarına Bütüncül Bir Bakış". *International Social Sciences Studies Journal*. 5(49), 6250-6260.
- Kaya, Ferudun vd. (2014). *Bankacılık: Giriş ve İlkeleri*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Kaya, Raci (2013). "*Türk Bankacılık Sisteminde Katılım Bankalarının Tercih Nedenleri ve Bir Araştırma*", Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul.
- Kaya, Şükrü (2011). "*Türkiye’de Katılım Bankaları ve Mevduat Bankalarının Müşteri İlişkileri Yönetimi Uygulamaları*", Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tezsiz Yüksek Lisans Bitirme Projesi, Isparta.
- Khan, M. Fahim (1994). "Comparative Economics of Some İslamic Financing Techniques". *İslamic Economic Studies, The Islamic Research and Training Institute (IRTI)*, Vol. 2, Pages 35-68, December, Jeddah.
- Khan, M. Haseeb (2017). "*Türkiye’de Konut Finansmanına İlişkin Müşteri Tercihleri: Konjoint Analiz ile Bir Araştırma*", İstanbul Aydın Üniversitesi

- Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Khan, M. Y. (2006). *Indian Financial System*. Delhi, Tata: McGraw-Hill.
- Kılıç, Selim (2007). "Konut Finansman Modeli Olarak Yapı Tasarruf Sandıkları; Almanya ve Türkiye'deki Uygulamaları". *Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi* [Elektronik Sürüm]. 14 (1), 2007, 233.
- King, Nigel (1991). *Securitization of UK Real Estate*. Zoe Shaw (Ed.), International Securitisation, the Scope, Development and Future Outlook for Asset-Backed Finance. USA: Macmillian Publishers Ltd.
- Kline, Paul (1999). *Handbook of Psychological Testing*. London: Routledge, S. 21-23.
- Kline, R.B. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling* (2nd Ed.). New York: The Guilford Press.
- Korkmaz, Sefer (2019). "*Hile-i Şer'iyye Bağlamında Türkiye'deki Faizsiz Konut Finansman Sistemi Üzerine Bir Araştırma*", İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Temel İslam Bilimleri Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Krainer John and Laderman Elizabeth (2011). "Prepayment and Delinquency in the Mortgage Crisis Period". *Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series* 2011-25, 1-36 (Retrieved From <http://www.frbsf.org/economic-research/files/wp11-25bk.pdf>).
- Kula Seval Kartal ve Dirlik Ezgi Mor (2016). Geçerlik Kavramının Tarihsel Gelişimi ve Güvenirlikte En Çok Tercih Edilen Yöntem: Cronbach Alfa Katsayısı. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 16(4), 1865-1879.
- Kurt, Gülşah Doğan (2019). "*Gayrimenkul Finansmanında Katılım Bankacılığının Rolü: Elbirliği Modeli*", Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

- Kutlukaya, Mahmut (2015). *"Türkiye İpotekli Konut Finansmanı Piyasası: Potansiyele ve Riskliliğe İlişkin Bir Değerlendirme"*, Ortadoğu Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü, Doktora Tezi, Ankara.
- Lajoux Alexandra Reed and Weston John Fred (1999). *The Art of M&A Financing and Refinancing*. Columbus: McGraw-Hill Professional.
- Lawshe, C. H. (1975). "A Quantitative Approach to Content Validity". *Personnel Psychology*. 28, 563-575.
- Madura, Jeff (2002). *Financial Markets and Institutions*. Ohio: South-Western Publishing, Sixth Edition.
- Malhotra, Naresh K. (2010). *Marketing Research A Applied Orientation* (6th Edition). Pearson, New Jersey.
- Marsh Herbert W. and Hocevar Dennis (1988). "A New, More Powerful Approach to Multitrait Multimethod Analyses: Application of Second-Order Confirmatory Factor Analysis". *Journal of Applied Psychology*. 73, 1988, s.107-117.
- McDonald Daniel J. ve Thornton Daniel L. (2008). *"A Primer on the Mortgage Market and Mortgage Finans"*. Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 90 (1).
- Meydan Cem Harun ve Şeşen Harun (2015). *Yapısal Eşitlik Modellemesi Amos Uygulamaları*, 2. Baskı. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Nakip, Mahir (2006). *Pazarlama Araştırmaları Teknikler ve (SPSS) Destekli Uygulamalar*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Netemeyer Richard G., Bearden William O. and Sharma, Subhash (2003). *Scaling Procedures: Issues and Applications*. California: Sage Publications, Thousand Oaks.
- Nordvik, Viggo (2006). "Selective Housing Policy in Local Housing Markets and the Supply of Housing". *Journal of Housing Economics*. Vol.15, No.4, pp.279–292.

- Nugay, Mehmet Tugay (2006). *"Mortgage Sistemi, Dünya Üzerindeki Uygulamaları ve Türkiye' deki Uygulanırlığı"*, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Okur Mustafa, Çatıkkaş Özgür ve Ersoy Mehmet (2018). "Bir Gölge Bankacılık Uygulaması Olarak Gayrimenkul Finansmanında Alternatif Bir Faizsiz Finansman Modeli: İpoteğe Dayalı Paylaşımlı Faizsiz Finansman Modeli". *İşletme Araştırmaları Dergisi*. 10 (4), 384-400.
- Order, Robert Van (2007). "Modeling the Credit Risk of Mortgage Loans: A Primer". *Ross School of Business Working Paper Series*. No 1086, 1-27 (<http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/55317/1086-vanorder.pdf?sequence=1&isallowed=y>).
- Oy, Osman (2007). *Türkiye'de Mortgage Uygulaması: Konut Finansman Sistemi ve Ana Hatları ile Gayrimenkul Mevzuatı*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Önal Yıldırım Beyazıt ve Topaloğlu Mustafa (2007). *İpotekli Konut Finansmanı ve Hukuku Mortgage: Tutsat*. Adana: Karahan Kitabevi.
- Önem, Ömer (2014). *"Ortaklığa Dayalı Konut Finansmanında Atlamalı Ödemelerle Borcun Geri Ödenme Süreci İçin Model Geliştirilmesi"*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ekonometri Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Özdamar, Kazım (2004). *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi-Çok Değişkenli İstatistiksel Analizler*, 5. Basım. Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Özdamar, Kazım (2010). *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi 2*. 7. Baskı. Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Özgür, Ersan (2007). *"Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları ile Rekabet Edebilirliği"*, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Afyonkarahisar.
- Özgüven, İbrahim Ethem (2020). *Psikolojik Testler*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

- Özlük, Serdal (2014). *"Türkiye’de Konut Sektöründe Talep ve Arzı Belirleyen Faktörler"*, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul.
- Özmen, Mithat Bülent (2016). *"Erişim İmkânı Sınırlı Hanehalklarının Barınma Amaçlı Konut Edinmesine Yönelik Finansal Model Önerisi"*, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bankacılık ve Finans Anabilim Dalı Bankacılık Programı, Doktora Tezi, İstanbul.
- Öztürk, Gürdal (2019). *"Türkiye’de Uygulanan Konut Finansman Modellerinin Karşılaştırılması"*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Öztürk Nurettin ve Fitöz Esra (2009). "Türkiye’de Konut Piyasasının Belirleyicileri: Ampirik Bir Uygulama". *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. Cilt 5, Sayı 10, Ss. 21–46).
- Piccinelli, Gian Maria (2010). *The Provision and Management of Savings: The Client Partner Model*. Edward Elgar Publishing (<https://doi.org/10.4337/9781849803410.00011>).
- Presley, John R. (2012). *Directory of Islamic Financial Institutions (Rle: Banking & Finance)*. Routledge.
- Schiebel, Heinrich (1991). *Bausparen – Hilfe zur Selbsthilfe*, Frankfurt/M: DTV (Deutsche Taschenbuch Verlag), Fritz Knap Verlag.
- Schwartz Eduardo S. ve Torous Walter N. (1992). "Prepayment, Default, and the Valuation of Mortgage Pass-Through Securities". *The Journal of Business, University of Chicago Press*. Vol. 65(2), Pages 221-239.
- Seçer, İsmail (2018). *Psikolojik Test Geliştirme ve Uyarlama Süreci SPSS ve Lisrel Uygulamaları*. 2. Baskı. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Sertoğlu, Ayşegül Ermeç (2014). *"Karar Verme Sürecinde Tüketici Karmaşası (Kaosu): Ölçek Geliştirme"*. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Ankara.

- Sezgin, Emir Ömer (2017). "*İstanbul Markalı Konut Piyasası ve Konut Kredileri Açısından Analizi*", İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, Finans Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Slavec Alenka and Drnovsek, Mateja (2012). "A Perspective on Scale Development in Entrepreneurship Research". *Economic and Business Review*, Cilt: 14, Sayı: 1, Syf. 39-62.
- Soytürk, Ahmet (2017). "*Türkiye’de Katılım Bankacılığında Toplu Konut Finansman Modelleri*", Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Söyler, Fatih (2006). "Mortgage: İpotekli Konut Finansmanı". *Mimarlık Dergisi*. Mart-Nisan Sayısı, S.328.
- Struyk R. J. and Turner M. A. (1987). *Guidelines for Creating A Housing Finance Strategy in A Housing Finans Strategy in A, Devolving Country, Washington Dc*. Us Agency for International Developnet the Office of Housing and Urban Programs.
- Sullivan, Kenneth (1988). *The Mortgage Market*. Chicago: Probus Publishing Company.
- Şahin, Filiz (2007). "*Konut Finansmanı ve Türkiye’ye Uygun Bir Model Önerisi*", Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Finans ve Bankacılık Bölümü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Şencan, Hüner (2005). *Sosyal ve Davranışsal Ölçümlerde Güvenilirlik ve Geçerlilik*. 1. Baskı. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Takan, Mehmet (2001). *Bankacılık: Teori, Uygulama ve Yönetim*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Tantan, Saadet (1999). "Amerika Birleşik Devletleri ve Türkiye’de Konut Finansmanı Sürecinde Kamunun Rolü". *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*. Sayı 5.
- Tashakkori Abbas and Creswell John W. (2007). "The New Area of Mixed Methods". *Journal of Mixed MethodsResearch*. S: 1(1), s: 3-7.

- Tavşancıl, Ezel (2010). *Tutulumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi*. (4. Baskı). Ankara: Nobel Basım Yayın.
- Teker, Murat Bahadır (2000). *Sermaye Piyasası Araçları Yoluyla Gayrimenkul Finansmanı ve Yatırımı*. Ankara: SPK Yayınları, No: 43.
- Tekerek, Süleyman (2013). *"Konut Finansmanında Banka Kredilerine Alternatif Modellerden "Elbirliği Sistemi" Üzerinde Bir Çalışma"*, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İşletme Eğitimi Ana Bilim Dalı, Bankacılık Eğitimi Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi. Ankara.
- Temizel Fatih (Ed.) (2019). *Menkul Kıymet Yatırımları*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3907, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 2703.
- Tezbaşaran, Ata (1996). *Likert Tipi Ölçek Geliştirme Kılavuzu*. Ankara: Psikologlar Derneği Yayınları.
- Thau, Annette (2000). *The Bond Book: Everything Investors Need to Know About Treasuries, Municipals, GNMA's, Corporates, Zeros, Bond Funds, Money Market Funds, and More*. Columbus: McGraw Hill Professional.
- Thomas, Eileen (2011). "From Qualitative Data to Instrument Development: The Women's Breast Conflict Scale". *The Qualitative Report*. 16(4), July, 908-932.
- Tunca, Nihal (2012). *"İlköğretim Öğretmenleri İçin Mesleki Değerler Ölçeğinin Geliştirilmesi ve İlköğretim Öğretmenlerinin Mesleki Değerlerinin Belirlenmesi"*, Eskişehir Anadolu Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Eğitim Bilimleri (Eğitim Programları ve Öğretim) Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Eskişehir.
- Tunç, Hüseyin (2016). *Katılım Bankacılığı Felsefesi, Teorisi ve Türkiye Uygulaması*. İstanbul: Nesil Yayıncılık.
- Turan, Nurcan (1999). *Konut Sorununun Çözümünde Bir Alternatif Olarak Konut Kooperatifleri ve Eskişehir İlindeki Konut Kooperatiflerinin Sosyo-Ekonomik Analizi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları, No:54.

- Turan, Nurcan (Ed.) (2019). *Emlak Yönetimi ve Pazarlaması*. Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2785, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1743.
- Türnüklü, Abbas (2000). "Eğitim Bilim Araştırmalarında Etkin Olarak Kullanılabilecek Nitel Bir Araştırma Tekniği: Görüşme". *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, C. 24, Sayı. 24, Ss. 543-559, Mayıs.
- Uludağ, İlhan (1997). *Konut Üretiminde Bölgesel Koşullara Uygun Alternatif Finansman Sistemleri ve Teknikleri*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No:48.
- Usmani, Mufti Muhammad Taqi (2002). *An Introduction to Islamic Finance*. Karachi: Idarat Al-Maaarif.
- Uysal Doğan ve Yiğit Mehmet (2016). "Türkiye’de Konut Talebinin Belirleyicileri (1970-2015): Ampirik Bir Çalışma". *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*. Cilt:19, Sayı:1, ss.185-209.
- Vavra, Terry G. (1999). *Müşteri Tatmini Ölçümlerini Geliştirmenizin Yolları*. Kalder Yayınları No:28.
- Veneziano L. and Hooper J. (1997). A method for quantifying content validity of health-related questionnaires. *American Journal of Health Behavior*. 21 (1), s. 67-70.
- Weschler, Steven (1985). "Through the Looking Glass: Foreclosure by Sale as De Facto Strict Foreclosure-An Empirical Study of Mortgage Foreclosure and Subsequent Resale", *Cornell Law Review* 850 (Available at: <http://scholarship.law.cornell.edu/clr/vol70/iss5/2>).
- Wilson F. Robert, Pan Wei and Schumsky Donald A. (2012). Recalculation of the critical values for Lawshe’s content validity ratio. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*. 45, 197–210. doi:10.1177/0748175612440286.
- Wymer Walter and Alves Helena Maria Baptista (2012). "A Review of Scale Development Practises in Nonprofit Management And Marketing". *Journal of Economics&Sociology*. 5(2), 143-151.

- Yalçiner, Kürşat (2006). *İpotek Karşılığı Menkulleştirilmiş Krediler*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Yalçiner, Kürşat (2018). *Gayrimenkul Finansmanı*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yazıcı, Mehmet (2019). "Konutta Alternatif Finans Yöntemi Olarak Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi". *ARHUSS*. 2(3):224-235.
- Yeşilyurt Selami ve Çapraz Cüneyt (2018). "Ölçek Geliştirme Çalışmalarında Kullanılan Kapsam Geçerliği İçin Bir Yol Haritası". *Erzincan Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*. 20(1), 251-264.
- Yetgin, Feyzullah (2007). *Mortgage Sistemi Türkiye Teori ve Uygulama*. İstanbul: Dünya Gazetesi Kitaplığı.
- Yetiz, Filiz (2016). "Bankacılığın Doğuşu ve Türk Bankacılık Sistemi". *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 9(2).
- Yıldırım Ali ve Şimşek Hasan (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yıldırım, Hasan (2013). *"İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi ve Türkiye Uygulaması"*, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Yılmaz, Bilgi (2019). *"Konut Piyasası Dinamikleri ve Mortgagelerde İleri Teknikler: Opsiyona Dayalı Modelleme ve Hedging"*, Ortadoğu Teknik Üniversitesi Uygulamalı Matematik Enstitüsü, Finansal Matematik Bölümü, Doktora Tezi, Ankara.
- Yiğit, Mustafa (2009). *"İpotekli Konut Kredisi Kullanma Eğilimi ve Banka Seçimini Etkileyen Faktörlerin Karşılaştırmalı Analizi: Ankara Bölgesinde Bir Uygulama"*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Finansman Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Zarqa, Muhammad Anas (1997). "Istisna Financing of Infrastructure Projects". *İslamic Research and Training Institute Seminar Proceedings No.39*, İslamic Development Bank. Jeddah.

İnternet Kaynakları

<https://www.aa.com.tr/tr/sirkethaberleri/finans/faizsiz-konut-edindirme-sistemi-yasalasiyor/659524> (Erişim Tarihi 05.12.2020).

<https://www.bddk.org.tr/BultenAylik> (Erişim Tarihi 02.01.2021).

<https://emlakkulisi.com/faizsiz-konut-satisindaki-riskler/641959> (Erişim Tarihi 23.10.2020).

<https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/21-evim-tasfiye-oldu-iste-kapatilan-sirketler-41845176> (Erişim Tarihi 14.09.2021).

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.5411.pdf> (Erişim Tarihi 23.08.2020).

<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.5411.pdf> (Erişim Tarihi 30.08.2020).

<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/03/20070306-1.htm>, Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkındaki Kanun Genel Gerekçe, (2007), T.C Resmi Gazete, 5582, 12 Şubat 2007 (Erişim Tarihi: 01.04.2020).

<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/03/20070306-1.htm> (Erişim Tarihi 05.05.2020).

<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/03/20210307-10.htm> (Erişim Tarihi 13.09.2021).

<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/07/20210702M1-4.pdf> (Erişim Tarihi 14.09.2021).

<https://www.tbmm.gov.tr/komisyon/insanhaklari/pdf01/203-208.pdf> (Erişim Tarihi 23.03.2020).

<https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/tutanak/tbmm/d22/c016/tbmm22016089ss0148.pdf> (Erişim Tarihi 24.03.2020).

<http://www.tkbb.org.tr/documents/yonetmelikler/tkbb-katilim-bankaciliginedir-brosur.pdf> (Erişim Tarihi 30.08.2020).

<http://www.tkbb.org.tr/documents/yilliksektorraporlari/2004-kıtap.pdf> (Erişim Tarihi 12.09.2020).

<https://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Bankalari-2019.pdf>
Erişim Tarihi 23.09.2020).

http://www.tuik.gov.tr/pretablo.do?alt_id=1059 (Erişim Tarihi 26.03.2020).

http://www.tuik.gov.tr/pretablo.do?alt_id=1011 (Erişim Tarihi 28.03.2020).





EKLER

EK-1 Yarı Yapılandırılmış Görüşmeler İçin Etik Kurul Kararı

Evrak Tarih ve Sayısı: 21.08.2020-43727

GİZLİ



21.08.2020

SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Hukuk Müşavirliği

Sayı : 60263016-050.06.04-E-43727
Konu : Yılmaz Günel

Sayın Yılmaz GÜNEL

İlgi : 28.07.2020 tarih ve 58827 sayılı dilekçeniz.

İlgi dilekçeniz ve ekleri, Üniversitemiz Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Sosyal ve Beşeri Bilimler Kurulunca incelenmiştir. Kurulun 20.08.2020 tarih ve 11 no'lu toplantısında alınan 1 no'lu kararda; "Karar 1: Üniversitemiz doktora öğrencisi Yılmaz GÜNEL'in 28.07/2020 tarih ve 58827 sayılı dilekçesi ekinde sunduğu; "Karma Yöntem Araştırması İle Mevduat Bankaları, Kanım Bankaları ve Elbirliği Sistemi Açısından Bireylerin Konut Finansman Tercihlerini Belirlemeye Yönelik Ölçek Geliştirmesi" isimli araştırmanın etik olarak uygunluğu Üniversitemiz Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu Başkanlığı tarafından incelenmiş ve etik açıdan bir sakıncası olmadığı yönünde, ... Rektör olurluna sunulmak üzere oybirliği ile, karar verildi. " denilmekte olup, 20.08.2020 tarihli Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Sosyal ve Beşeri Bilimler Kurul toplantısında alınan 1 no'lu karar, Rektör olurluna sunulmuş ve Rektör oluru alınmıştır.

Bilgilerinizi rica ederim.

e-imzalıdır
Prof.Dr. Ünal KILIÇ
Rektör Yardımcısı

GİZLİ

Evrak Doğrulama İçin : https://cbkapp1.cumhuriyet.edu.tr/en/Vision/validate_doc.aspx?V=BEAMBMYJ5

Adres : Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Hukuk Müşavirliği: Sivas
Telefon : 0 346 219 1010 Belegeçer : 0 346 219 1138
e-Posta : hukuk@cumhuriyet.edu.tr Elektronik Ağ : www.cumhuriyet.edu.tr

Bilgi için : Gülşen PEKTEZEL
Unvanı : Bilgisayar İşletmeni





EK-2 Konut Finansmanı Uzmanlarına Sunulan Görüşme Formu

KONUT FİNANSMANI UZMAN GÖRÜŞME FORMU

Sayın Katılımcı,

Bu çalışma, *Karma Yöntem Araştırması ile Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları ve Elbirliği Sistemi Açısından Bireylerin Konut Finansman Tercihlerini Belirlemeye Yönelik Ölçek Geliştirilmesi* amacıyla tasarlanmış ve Prof. Dr. Hüdaverdi BİRCAN tarafından yürütülmektedir. Çalışma kapsamında size yöneltilen sorular, sadece sizin kişisel düşüncelerinizi öğrenmek amacıyla hazırlanmıştır ve vereceğiniz cevaplar tamamen gizli tutulacaktır. Çalışmaya katılımınız tamamen gönüllülük esasına göre olup, çalışmanın herhangi bir aşamasında, çalışmadan ayrılma konusunda tamamen serbestsiniz. Çalışma kapsamında size sorulacak sorular ortalama 25 dakikanızı alacak olup, çalışmada istemediğiniz sorulara cevap vermeyebilirsiniz. Bu metni okuduktan sonra çalışmaya devam etmeniz, çalışmaya gönüllü olarak katıldığınız anlamına gelecektir. Çalışma kapsamında sormak istediğiniz herhangi bir husus varsa, araştırmacıya şu anda şahsen sorabilirsiniz veya ileride email () yoluyla iletişime geçebilirsiniz.

Öğr. Gör. Yılmaz GÜNEL

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Divriği
Nuri Demirağ MeslekYüksekokulu

.....// 2020 tarihinde, saat “Bireylerin Konut Finansman Tercihlerinin Belirlenmesine” ilişkin görüşme yapmak üzerebulunmaktayım.

..... Sizinle konut finansmanı ihtiyacı bulunanların finansman tercihinin etkisi olan kriterlerin belirlenmesine yönelik bir görüşme yapmak istiyorum. Daha önce tarafınıza iletilen bilgilendirme formunu okudunuz ve araştırmaya gönüllü olarak katıldığınızı yazılı olarak beyan ettiniz. Görüşmenin ses kayıt cihazı ile kayıt altına alınmasının sizce bir mahsuru var mı? Teşekkür ederim kendinizi hazır hissettiğinizde görüşme sorularına geçebiliriz.

1- Konut finansmanı için kurumunuzun tercih edilmesini sağlayan sebepler nelerdir? Diğer finansman kurumlarından farklı olarak neler sunmaktasınız?

2- Kurumunuz pazarlama faaliyetlerini yürütürken;

a) Mevcut müşterilerin konut finansmanı taleplerine

b) Mevcut müşterilerin farklı finansman taleplerine

c) Potansiyel müşterilerin konut finansmanı taleplerine yönelik hangi amaçları benimsemekte ve neler yapmaktadır?

3- Konut finansmanı talebinde bulunan tüketiciler, geri ödemede finansal zorluklar yaşarsa bu durumda kurumunuz neler yapmaktadır? Tüketici açısından olumlu/olumsuz yansımaları nelerdir? Bu konuda diğer finansman kurumlarından farklı olarak neler sunmaktasınız?

4- Konut finansmanı sağlarken kurumunuz, aşağıda yer alan veya başka hangi kriterleri göz önünde bulundurmaktadır? Diğer finansman kurumlarından farklı olarak hangi kriterler ile müşterilere ne gibi avantajlar sunmaktasınız?

a) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin mevduat/yatırım hesapları ve gelişimi

EK-2'nin Devamı

- b) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin bankadaki kredi hesabı ve kredi performansı
 - c) Konutun ipotek değeri
 - d) Konutun kredilendirme oranı
 - e) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin gelir miktarı ve istikrarı
 - f) Konut finansmanı talebinde bulunan kişiden kefil istenmesi
 - g) Konut finansmanı talebinde bulunan kişi hakkında bankacılık sisteminden istihbarat raporu alınması
 - h) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin kredi skoru
- 5- Konut finansmanı sağlarken gerekli finansmanı kurumunuz nasıl temin etmektedir? Diğer finansman kurumlarından farkınız nedir?
- 6- Müşterilerinize konut finansmanını ne kadar sürede sağlamaktasınız? Diğer finansman kurumlarından farkınız nedir?
- 7- Müşterilerinize konut finansmanı için sağlayacağınız vade seçenekleri nelerdir? Bu konuda diğer finansman kurumlarından farklı hangi uygulamalara sahipsiniz?
- 8- Konut finansmanı talebinde bulunan müşterilerinizin faiz hassasiyetlerinin olduğunu ve finansman tercihlerini etkilediğini düşünüyor musunuz?
- 9- Kurumunuzun sahip olduğu özelliklerin müşterilerin finansman tercihinde etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?
- 10- Kurumunuza ait yazılı ve görsel medyada yer alan reklamların müşterilerin finansman tercihinde etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?
- 11- Kurumunuzdan konut finansman desteği alan müşterilerin, olumlu/olumsuz deneyimlerinin potansiyel müşterilerinize yansması nasıl olmaktadır?
- 12- Konut finansmanı sağladığınız müşterilere borcun erken kapatılması durumunda ne gibi avantajlar sunmaktasınız? Bu konuda diğer finansman kurumlarından farklı nasıl bir yol izlemektesiniz?
- 13- Konut finansmanı sağladığınız müşterilere faiz oranlarında yaşanan düşüş sonrası yapılandırma imkânı sunmakta mısınız? Bu konuda izlediğiniz yöntemin diğer finansman kurumlarından farklı nedir?

EK-3 Tüketicilere Sunulan Görüşme Formu

KONUT FİNANSMANI TÜKETİCİ GÖRÜŞME FORMU

Sayın Katılımcı,

Bu çalışma, *Karma Yöntem Araştırması ile Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları ve Elbirliği Sistemi Açısından Bireylerin Konut Finansman Tercihlerini Belirlemeye Yönelik Ölçek Geliştirilmesi* amacıyla tasarlanmış ve Prof. Dr. Hüdaverdi BİRCAN tarafından yürütülmektedir. Çalışma kapsamında size yöneltilen sorular, sadece sizin kişisel düşüncelerinizi öğrenmek amacıyla hazırlanmıştır ve vereceğiniz cevaplar tamamen gizli tutulacaktır. Çalışmaya katılımınız tamamen gönüllülük esasına göre olup, çalışmanın herhangi bir aşamasında, çalışmadan ayrılma konusunda tamamen serbestsiniz. Çalışma kapsamında size sorulacak sorular ortalama 25 dakikanızı alacak olup, çalışmada istemediğiniz sorulara cevap vermeyebilirsiniz. Bu metni okuduktan sonra çalışmaya devam etmeniz, çalışmaya gönüllü olarak katıldığınız anlamına gelecektir. Çalışma kapsamında sormak istediğiniz herhangi bir husus varsa, araştırmacıya şu anda şahsen sorabilirsiniz veya ileride email (ilce@ilce.com.tr) yoluyla iletişime geçebilirsiniz.

Öğr. Gör. Yılmaz GÜNEL

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Divriği
Nuri Demirağ MeslekYüksekokulu

.....// 2020 tarihinde, saat “Bireylerin Konut Finansman Tercihlerinin Belirlenmesine” ilişkin görüşme yapmak üzerebulunmaktayım.

..... Sizinle konut finansmanı ihtiyacınızda, mevduat bankaları, katılım bankaları veya elbirliği sisteminden finansman tercihinize etkisi olan kriterlerin belirlenmesine yönelik bir görüşme yapmak istiyorum. Daha önce tarafınıza iletilen bilgilendirme formunu okudunuz ve araştırmaya gönüllü olarak katıldığınızı yazılı olarak beyan ettiniz. Görüşmenin ses kayıt cihazı ile kayıt altına alınmasının sizce bir mahsuru var mı?

Teşekkür ederim kendinizi hazır hissettiğinizde görüşme sorularına geçebiliriz.

1- Sizce konut finansmanı sağlayan kurumun sahip olması gereken özellikler nelerdir?

2- Konut finansmanı sağlayan kurumun yürüttüğü pazarlama faaliyetleri sizce önemli midir? Bu konuda kurumlardan beklentileriniz nelerdir?

3- Konut finansmanı sağlayan kuruluşun geri ödemede finansal zorluklar yaşanması durumunda, borçluya yardımcı olması veya olmaması kuruluş tercihinizi etkiler mi? Sizce konut finansmanı sağlayan kuruluş bu konuda ne gibi kolaylıklar sunmalıdır?

4- Kurumun, aşağıda yer alan kriterleri göz önünde bulundurarak veya bulundurmuyarak konut finansmanı sağlaması, kurum tercihinizi nasıl etkilemektedir?

a) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin bankadaki mevduat/yatırım hesapları ve gelişimi

b) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin bankadaki kredi hesabı ve kredi performansı

c) Konutun ipotek değeri

EK-3'ün Devamı

- d) Konutun kredilendirme oranı
 - e) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin gelir miktarı ve istikrarı
 - f) Konut finansmanı talebinde bulunan kişiden kefil istenmesi
 - g) Konut finansmanı talebinde bulunan kişi hakkında bankacılık sisteminden istihbarat raporu alınması
 - h) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin kredi skoru
- 5- Konut finansmanı sağlayan kurumun gerekli finansmanı nasıl temin ettiği sizce önemli midir? Bu konuda finansman kurumlarından beklentileriniz nelerdir?
- 6- Konut finansmanı sağlayan kurumun gerekli finansmanı ne kadar sürede sağladığı önemli midir? Bu konuda kurumlardan beklentiniz nelerdir?
- 7- Konut finansmanı sağlayan kurumun tüketicilere sunduğu vade seçeneklerinin kurum tercihiniz üzerindeki etkisi var mıdır? Bu konuda kurumlardan beklentiniz nelerdir?
- 8- Konut finansmanı sağlayan kurumun faize dayalı işlem yapması veya yapmamasının finansman tercihinize ne gibi etkisi vardır?
- 9- Konut finansmanı sağlayan kurumun sahip olduğu özelliklerin finansman tercihinize ne gibi etkisi vardır?
- 10- Konut finansmanı sağlayan kurumun yazılı ve görsel medyada yer alan reklamları, finansman tercihinizi nasıl etkilemektedir?
- 11- Kişilerin konut finansmanı sağlayan kurumlarla yaşadıkları deneyimlerin kurum tercihinize ne gibi etkisi vardır?
- 12- Sizce konut finansmanı sağlayan kurumun tüketicilerin borcu erken kapatması durumunda nasıl bir yol izlemelidir?
- 13- Sizce konut finansmanı sağlayan kurum (mevduat bankaları, katılım bankaları veya elbirliği sistemi işletmesi) faiz oranlarında yaşanan düşüş sonrası tüketicilere daha uygun şartlarda yapılandırma imkânı sunmalı mıdır? Bu konuda kurumdan beklentileriniz nelerdir?

EK-4 Konut Finansmanı Ölçeği

KARMA YÖNTEM ARAŞTIRMASI İLE MEVDUAT BANKALARI, KATILIM BANKALARI VE ELBİRLİĞİ SİSTEMİ AÇISINDAN BİREYLERİN KONUT FİNANSMAN TERCİHLERİNİN BELİRLENMESİ ANKETİ

Sayın Katılımcı,

Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalında doktora öğrencisi olarak, doktora tezim kapsamında "*Karma Yöntem Araştırması İle Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları ve Elbirliği Sistemi Açısından Bireylerin Konut Finansman Tercihlerinin Belirlenmesi*" adlı bilimsel bir çalışma yapmaktayım.

Bu anket ile mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminde sunulan konut finansmanı hizmetlerine yönelik olarak, bireylerin bu kurumları tercih etme nedenleri ölçülmeye çalışılmaktadır.

Verdiğiniz bilgiler, bilimsel çalışmalar için kullanılacak ve kesinlikle gizli kalacaktır. Çalışmaya katılımınız tamamen gönüllülük esasına göre olup, çalışmanın herhangi bir aşamasında çalışmadan ayrılabilirsiniz. Çalışma sonuçlarının doğruluğu ve güvenilirliği için tüm soruları yanıtlamanız önem taşımaktadır. Ankete katılımımda göstereceğiniz özene ve çalışmaya yaptığınız katkıya şimdiden teşekkür ederim. Anketin online veya e-mail ile doldurulması durumunda mail adresine gönderilmesi yeterli olacaktır.

Öğr. Gör. Yılmaz GÜNEL
Doktora Öğrencisi
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Divriği Nuri Demirağ MYO

Prof. Dr. Hüdaverdi BİRCAN
Tez Danışmanı
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

A) Demografik Sorular

1. Yaşınız: a) ☐ 18-29 b) ☐ 30-44 c) ☐ 45-59 d) ☐ 60 ve üzeri
2. Cinsiyetiniz: a) ☐ Erkek b) ☐ Kadın
3. Medeni Haliniz: a) ☐ Evli b) ☐ Bekâr
4. Eğitim Düzeyiniz: a) ☐ İlköğretim b) ☐ Lise c) ☐ Ön Lisans-Lisans d) ☐ Lisansüstü
5. Mesleğiniz: a) ☐ İşçi b) ☐ Serbest Meslek c) ☐ Memur
d) ☐ Emekli e) ☐ Ev Hanımı f) ☐ Çalışmıyor
6. Aylık Ortalama Hanehalkı Geliriniz (TL):
a) ☐ 3000'den az b) ☐ 3000-5999 c) ☐ 6000-7999 d) ☐ 8000 ve üzeri
7. Yaşadığınız Şehir: a) ☐ Kayseri b) ☐ Sivas c) ☐ Yozgat

B) Lütfen aşağıda yer alan sorulara sizin için en uygun cevabı veriniz.

1. Hiç konut sahibi oldunuz mu? a) ☐ Evet b) ☐ Hayır
2. Aşağıda yer alan kurumların hangisinden konut finansmanı aldınız? (birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)
a) ☐ Mevduat Bankaları b) ☐ Katılım Bankaları
c) ☐ Elbirliği Sistemi (Faizsiz Konut Edindirme Sistemi) d) ☐ Almadım
3. Konut edinmek için finansman ihtiyacınız olsaydı, kurumların konut bedelinin yüzde kaçına kadar finansman sağlamasını isterdiniz?
a) ☐ 20'ye kadar b) ☐ 21-40 arası c) ☐ 41-60 arası d) ☐ 61-80 arası e) ☐ 81-100 arası f) ☐ Fikrim yok
4. Konut edinmek için finansman ihtiyacınız olsaydı, kurumların kaç ay vade ile konut finansmanı sağlamasını isterdiniz?
a) ☐ 60 aya kadar b) ☐ 61-90 c) ☐ 91-120 d) ☐ 121-180 e) ☐ 181 ve üzeri f) ☐ Fikrim yok
5. Aşağıda yer alan kurumların hangisi veya hangilerinin çalışma usulü hakkında yeterince bilgi sahibisiniz? (birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz)
a) ☐ Mevduat Bankaları b) ☐ Katılım Bankaları c) ☐ Elbirliği Sistemi d) ☐ Fikrim yok

EK-4'ün Devamı

C) Konut finansmanı sağlayan kurumu tercih etmenizdeki etkisi olan faktörlere yönelik olarak aşağıda yer alan ifadelere katılım düzeyinizi belirtiniz.	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
1. Konut finansman oranları (faiz oranı, kâr payı, katılım ücreti vb.) konut finansmanı sağlayan kurum tercihimizi etkiler.					
2. Konut finansmanı sağlayan kurumun, kalan borcumun yapılandırılmasına yönelik yaptığı kampanya (faiz tutarı, kâr payı, katılım ücretin vb. indirim) tercihimizi etkiler.					
3. Konut finansmanı sağlayan kurumun, kamu kuruluşu olması tercihimizi etkiler.					
4. Konut finansman kurumuna, anapara dışında yapacağım toplam ödeme tutarı, kurum tercihimizi etkiler.					
5. Konut finansmanı sağlayan kurumun güven vermesi tercihimizi etkiler.					
6. Konut finansmanı sağlayan kurumun yaygın şube ağına sahip olması tercihimizi etkilemez.					
7. Konut finansmanı sağlayan kurumun sektördeki imajı tercihimizi etkiler.					
8. Konut finansmanı sağlayan kurumun taksit dondurma, taksit öteleme vb. imkânlar sunması tercihimizi etkiler.					
9. Konut finansmanı sağlayan kurumun ödeme gücüne göre vade imkânı sunması tercihimizi etkiler.					
10. Borcumun yasal takibe düşmesi durumunda, finansman kurumunun izleyeceği yol (konutu satmak, geciken borcu kapatmak için ek süre verilmesi gibi) tercihimizi etkiler.					
11. Konut finansmanı sağlayan kurumun taksit ödemelerindeki aksamalar nedeniyle gecikme faizi talep etmesi tercihimizi etkiler.					
12. Konut finansmanı sağlayan kurumun daha esnek ödeme imkânı sunması tercihimizi etkiler.					
13. Konut finansmanı sağlayan kurumun köklü bir kimliğe sahip olması tercihimizi etkiler.					
14. Konut finansmanı sağlayan kurumun, konut değerine göre belirleyeceği finansman oranı (%80'ine kredi verilmesi gibi) tercihimizi etkiler.					
15. Konut finansmanı sağlayan kurumun hizmet kalitesi tercihimizi etkiler.					
16. Konut finansmanı sağlayan kurumun şubelerinin kolay ulaşılabilir yerlerde olması tercihimizi etkiler.					
17. Konut finansmanı sağlayan kurumun çağrı merkezlerinin sorunların çözümüne yönelik performansı, tercihimizi etkiler.					
18. Konut finansmanı sağlayan kurumun ödeme kanallarının (atm, ptt, mobil, internetten vb. ödeme) çeşitli olması tercihimizi etkiler.					
19. Konut finansmanı sağlayan kurumun yapılan bütün işlemlerde şeffaf olması tercihimizi etkiler.					
20. Konut finansmanı sağlayan kurumun yapılan sözleşmeye sadık kalması tercihimizi etkiler.					
21. Konut finansmanı sağlayan kurumun farklı konut finansman modelleri (peşinatsız, ödemesiz dönemli, ara ödemeli vb.) sunması tercihimizi etkiler.					
22. Konut finansmanı sağlayan kurumun yetkili kurumlar tarafından denetime tabi olması tercihimizi etkiler.					
23. Konut finansmanı sağlayan kurumun ülke genelinde konut edinme fırsatı verebilmesi tercihimizi etkiler.					

Zaman ayırdığınız için teşekkür ederim.

EK-5 Ölçek Uygulaması İçin Etik Kurul Kararı

Evrak Tarih ve Sayısı: 20.05.2021-41146



T.C.
SİVAS CUMHURİYET ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Hukuk Müşavirliği

Sayı : E-60263016-050.06.04-41146
Konu : Etik Kurul Kararı

20.05.2021

Sayın Yılmaz GÜNEL

Üniversitemiz Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Sosyal ve Beşeri Bilimler Kuruluna yapmış olduğunuz 09.04.2021 tarih ve 2021-04-60 nolu başvurunuz incelenmiş ve 54 nolu karar ile; "**Karma Yöntem Araştırması İle Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları ve Elbirliği Sistemi Açısından Bireylerin Konut Finansman Tercihlerinin Belirlenmesi**" isimli araştırmanın etik olarak uygunluğuna karar verilmiş, karar Rektör oluruna sunulmuş ve Rektör oluru alınmıştır.
Bilgilerinize rica ederim.

Prof.Dr. Hilmi ATASEVEN
Rektör Yardımcısı

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu :BSU5US623B Pin Kodu :36542

Belge Takip Adresi : <https://www.turkiye.gov.tr/cumhuriyet-universitesi-ebys>

Adres : Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Hukuk Müşavirliği Sivas
Telefon:0 346 219 1010 Faks:0 346 219 1138
e-Posta:hukuk@cumhuriyet.edu.tr Web:www.cumhuriyet.edu.tr
Kep Adresi:cumhuriyetuniversitesi@hs01.kep.tr

Bilgi için: Gamze ÇİFTÇİ
Unvanı: Sürekli İşçi





EK-6 Yarı Yapılandırılmış Görüşmelere Ait Dökümler

[U (Konut Finansman Uzmanı, T (Tüketici)]

1. Soru: Konut finansmanı için kurumunuzun tercih edilmesini sağlayan sebepler nelerdir? Diğer finansman kurumlarından farklı olarak neler sunmaktasınız?

U1: En önemlisi finansman oranlarıdır. Ayrıca devlet bankası olmamızın da çok büyük önemi var. Özel bankalar ile konut finansman oranları aynı olduğu zaman, insanlar devlet bankasını seçiyorlar. Konut finansmanında, şube personellerinin davranışları, kredinin tahsis koşulları, banka çalışanlarının müşteri ile iletişimi, kurumun imajı, hizmet kalitesi ve konut değerinin yüzde kaçına kadar finansman kullandırılabilceği de müşterilerin tercihini etkilemektedir. Bu konuda bankanın şube ağının çok etkisi olduğunu düşünmüyorum. Ayrıca bankamızın bazı dönemlerde, toplu konut projeleri yapmasının da tüketicilerin bizi tercihinde etkisi olmaktadır.

U2: Müşterilerin elbirliği sistemini tercih etmelerinin en büyük sebebi, müşterinin kendi bütçesine göre ödemelerini ayarlayabiliyor olmasıdır. Ayrıca toplam maliyetin bankalara göre daha düşük olması da bu sistemin tercih edilmesini sağlıyor.

U3: Konut finansmanı için tercih edilmemizin sebebi, diğer bankalar ile aynı faiz oranı vermemiz ve bazı durumlarda hayat sigortasını müşterinin isteğine bırakmamızdır. Böylece kişinin toplam ödeyeceği tutar düşmüş oluyor.

U4: Konut finansmanı ile ilgili kurumumuzun tercih edilmesinin en büyük sebebi finansman oranlarıdır. Ayrıca finansman masraflarının daha düşük olması ve sigorta için uygun fiyatın sunulması da müşterinin tercihini etkilemektedir. Ayrıca faizli bankalardan kredi çekeceğime, katılım bankalarında oranlar fazla olsa bile konut finansmanı alırım diyen, faiz hassasiyeti olan müşterilerimizde var. Bu şekilde düşünen müşterilerimizin oranının %20 civarında olduğunu söyleyebilirim. Bu söylediklerime ek olarak, müşteri ile birebir ilgilenme, ödemesiz dönem gibi esnek ödeme imkânı sunma ve hızlı cevap vermenin de tercih sebebi olduğunu düşünüyorum.

U5: Konut finansmanında insanların tercihleri daha çok oran ve itikadi yönden farklılaşıyor. Tercih nedenleri arasında faiz hassasiyeti kesinlikle var. Fakat ekstrem bir durum proje finansmanlarında oluyor. Katılım bankaları diğer faizli bankalardan farklı olarak proje finansmanlarına daha çok ağırlık veriyor. Dolayısıyla proje finansmanından ev alan insanlar, faiz olup olmadığına bakmadan, bizi tercih edebiliyorlar. Eğer katılım bankalarında finansman oranları mevduat bankalarından daha düşükse, kişiler faiz olup olmamasına bakmadan katılım bankasını seçebiliyor. Fakat çoğunlukla insanlar katılım bankalarını faizsiz olması nedeniyle seçiyorlar. Oranlara bakmayan, sırf faizsiz olsun, oranları yüksek olsun hiç önemli değil, şeklinde düşünen müşterilerimizde var. Ayrıca tüketiciler bizim davranışlarımıza, bizle olan ilişkilerine de bakıyorlar.

U6: Elbirliği sistemi tasarrufa dayalı bir sistem olup, faizin ve vade farkının olmaması insanların tercih etmeleri için bir sebep oluyor. Bu sistemde masrafların ve maliyetlerinde çok düşük olması, önemli olan diğer bir faktördür. İnsanlarımız genelde konut alırken, aylık ödeyeceği tutarı ve toplam ödeyeceği miktarı göz önünde bulundurur. İnsanların ödeyeceği miktarlar ile ev sahibi olmak istemeleri, bu sektörün tercih edilmesini sağlıyor. Ayrıca insanlar sisteme güvenmek istiyorlar. Bu noktada biz verdiğimiz teminatlar ile insanlara güven veriyoruz. Yine firmanın yıl içerisinde aldığı ödüller, memnun kalan müşterilerin referansları, peşinatı zorunlu tutmamamız, kişinin ödeme gücüne göre ödeme planı çıkartmamız ve teslimat sayılarımızın çok olması nedeniyle müşterilerimiz bizi tercih ediyor.

U7: Elbirliği sisteminin en önemli özelliği, kişileri banka faizlerinden uzak tutmasıdır. Katılım bankalarında dahi bazı müşterilerimizin, işin içine faiz girdiğine dair şüpheleri bulunuyor. Bizim sistemimiz uzun vadeli bir sistem olduğu için kişi kendi hesaplamasını kendisi yapabiliyor. Bizdeki ödeme koşullarını, taksitlerini dondurabiliyor. Bu gibi şeylerden dolayı bir rahatlık elde edebiliyor. Faizden tamamen uzak, arındırılmış bir sistem içerisinde, tamamen kendi ödemelerine göre hareket etmiş oluyorlar. Yani faiz lobisine karşı elbirliği sistemi biraz daha ön plana çıkmış durumdadır.

U8: Tamamen birinci öncelik şube ağı, gelişmişlik daha sonra da dini inanış geliyor. Özellikle katılım bankaları ve elbirliği sisteminden mevduat bankalarının

farkı, her türlü dini inanışa açık olmasıdır. Katılım bankaları ve elbirliği sisteminde dini inanış, mevduat bankalarına göre biraz daha fazla ön plana çıkıyor. O yüzden mevduat bankaları olarak farklı bir potansiyele sahip oluyoruz.

U9: Şu anda faizsiz finansman yönteminin sağladığı en büyük fayda, mevduat bankalarına karşı faiz hassasiyeti olan insanları faizden kurtarmaktır. Katılım bankaları da faizsiz bir finansman sağlamaya çalışıyor. Ama bugün maliyetleri kıyasladığınız zaman elbirliği sistemi ile arada ciddi bir farklılık var. Örneğin katılım bankasından 200 bin liralık bir konutun 70-80 bin lira gibi bir maliyeti varken, aynı vade için bizim gibi finansman kurumlarının maliyetleri 12-25 bin lira arasında değişiyor. Ayrıca tasarruf sahiplerinin ödeme gücüne göre yani tamamen kişiye özel olarak ödeme vadesi sunuyoruz. Hizmetimizi tüketicilere kalite ile sunuyoruz. Çalışanlarımız tasarruf sahiplerine sunabileceği bütün yöntemleri şeffaf bir şekilde onlarla empati kurarak sağlıyor. Biz bu sistemde bir malı satmaya çalışmıyoruz aslında bir faydayı satmaya çalışıyoruz.

U10: Müşterilerimizin elbirliği sistemini tercih etmesindeki en büyük neden faizsiz bir finansman kuruluşu olduğumuzdur. Ayrıca müslüman bir ülkede yaşıyoruz ve insanlar artık bu tür kuruluşlara daha fazla önem vermeye başladılar. Biz müşterilerimizin haklarını savunuyoruz. Bir bankaya göre çok daha avantajlı olduğumuzu, örnek hesaplamalar ve finansman koşulları ile müşterilerimize anlattığımız zaman, bu sektörü tercih ettiklerini görüyoruz. Bankalar tüketicilere konut kredileri için yıllara dayalı olarak, belirli faiz oranı uygularken biz sadece katılım ücreti alıyoruz. Yani şirketin, sistemin akışını sağlamak için aldığı bankalara göre aldığı makul ücret ile tüketicilerin ev sahibi olmasını sağlıyoruz.

U11: Kurumumuz devlet kurumu olması nedeniyle tüketicilere daha düşük faiz oranı imkânı sunabilmektedir. Gerek şu an sunulan 180 aya kadar vade imkânı gerekse ödeme koşulları, finansman giderlerinde binde beş oranında alınan masraf, sigorta ücretlerinin uygun olması, devlet bankasının vermiş olduğu şube ağı zenginliği, atm sayısının fazlalığı, şubelerde işlem yapabilme kolaylığı, kurumun imajı ve hizmet kalitesi, çalışanların tüketicilere karşı davranışları müşterilerin tercihlerini etkilemektedir. Ama müşterilerin tercihini en fazla faiz oranlarının düşüklüğü ve devlet bankası olmamız etkilemektedir.

U12: Müşterilerimizin bankaları değil de bizi tercih etmesinin nedeni toplam ödeme miktarının bizde daha düşük olmasıdır. Örneğin 200.000 liralık bir konut finansmanı için biz 20.000 TL maliyet çıkarırken bankalar çok daha fazla çıkarmaktadır. Kredi miktarına göre bizde maliyet daha düşük olduğu için bizi tercih ediyorlar. Ayrıca bu sisteme bir güven var. Sektör yıllardır Türkiye genelinde hizmet veriyor ve kimse bu işe girip mağduriyet yaşamadı. Özellikle bizim firmamız müşterinin arkasında durup her sorununu çözmekte, teslimatı günü gününe yapmaktadır. Şu anda da zaten sektör BDDK sürecinde olup süreç geçen yıl mart ayında başlamıştı. BDDK sürecine dâhil olursak sistem daha garanti olacak ve sisteme olan güvende artacaktır. Elbirliği sisteminde kişinin 120 kişilik bir gruba girdiğini düşünelim. Çekilişli sistem ile kişi ilk ay evini alabilme şansına sahiptir. Faizsiz bir sistemde ilk aydan ev alma imkânı sunması her ay çekilişin olması bizim firmamızın tercih edilme nedenidir.

U13: Konut edinme hakkı her insanın önceliğidir. Şu an bankaların mevcut durumu ve banka faiz oranları ortadır. İnsanlar bu faiz oranlarına karşı alternatif arayış içerisinde. Bundan 10-15 yıl önce kooperatifçilik sistemi İç Anadolu Bölgesi'nde Kayseri ve Sivas gibi illerde çok gelişmişti. Fakat son dönemlerde kooperatifçiliğin bitmesi, inşaat maliyetlerinin artması ve kooperatifçilikte toplam maliyetin ne olacağının insanların bilememesi insanları farklı bir alternatife yöneltti. Bu alternatifler içerisinde de faizsiz sistemler parlayan bir yıldız oldu. Bize gelen insanların birçoğu, faiz hassasiyeti olduğu için bankadan kredi kullanmak istemediği veya katılım bankalarından murabaha yöntemiyle alınacak finansmandan dolayı içleri rahat etmediği için geliyor. Bugün katılım bankaları ile elbirliği sistemi kıyaslayacak olursak, adına kâr payı diyelim, vade farkı diyelim, faiz diyelim ne dersek diyelim katılım bankaları yüksek miktarda para alıyorlar. Alınan bu para bugünkü faiz değerlerinden daha fazla oluyor. İnsanlar katılım bankalarına gittiklerinde bu bankalarda ev alım satımı gerçek olmuyordu. Banka sözde ben aldım diyor, sözde ben sattım diyor ve bu işlemede vade farkı alıyor. Dolayısıyla faiz hassasiyeti olan insanlar bu noktada tereddüte düştü ve artık elbirliği sistemlerini tercih etmeye başladılar.

U14: Kurumun tercih edilmesini sağlayan en önemli faktör faiz oranıdır. Faiz oranından sonra hizmetin ne kadar hızlı verildiği çok önemlidir. Alışkanlık ve şube ağının yaygınlığı da diğer önemli faktörlerdir.

U15: Konut finansmanında en önemli etken bence faiz oranlarıdır. Ayrıca konut kredilerinde yapılan kesintiler ve toplam ödeme miktarı müşterilerin tercihini belirleyen diğer etkenlerdir. Konut kredilerinin çoğunu mevduat bankaları tahsis etmektedir. Bunun nedeni kişilerin çevresindekilerin çoğunun mevduat bankalarından konut kredisi kullanmasıdır. Benim gördüğüm kadarıyla çok fazla faize duyarlı olanlar, katılım bankasını tercih ediyorlar. Şube çalışanlarının ilgisi ve benzeri hizmetlerin, konut finansmanını çok etkilediğini düşünmüyorum.

U16: Kamu Kurumu olmamızın tüketicilerin kurumumuzu tercihinde çok büyük etkisi vardır. Ayrıca konut finansmanı oranları ve finansmanda kişiye sağlanan kolaylıklarda tercihi etkiliyor.

U17: Faize duyarlı olan müşteriler bizi tercih ediyorlar. Ayrıca müşterilerin bizi tercih etmelerinde, KKB kaydı sorgulaması yapmamamız ve geliri az olanların bu sistem ile uzun vade kullanabiliyor olmasının da etkisi vardır. Kişiler yapsat firmaları ile temelden konut almak istediklerinde konutun inşası için yaklaşık olarak 15 aylık bir süre bekliyorlar. Biz de teslim süresini 15 aya göre ayarladığımız için müşterilerin bu sistemi tercih etmesini sağlıyoruz.

U18: Tüketicilerin yüzde sekseni faiz hassasiyetine duyarlı oldukları için kalan yüzde yirmisi de finansman oranları uygun olduğu zaman bizi tercih ediyorlar.

U19: Genel olarak müşterilerin kurumumuzu tercih etmesinde dini hassasiyetlerinin etkili olduğunu söyleyebilirim. Kurumumuzun geniş şube ağının olması, rekabetçi düşük finansman oranları sunabilmesi ve katılım bankacılığı prensipleri gereği, piyasa faiz oranları değişse bile müşterimizin borcunun başta belirlendiği gibi olması tercih edilmesinde etkili olan diğer faktörlerdir.

U20: Müşterilerimizin tercihinde etkili olan en önemli faktör finansman oranlarımızdır. Tüketicinin faiz hassasiyetleri varsa bu da tercih edilmemizde önemli bir role sahiptir.

2. Soru: Kurumunuz pazarlama faaliyetlerini yürütürken, mevcut müşterilerin konut finansmanı taleplerine, mevcut müşterilerin farklı finansman taleplerine ve potansiyel müşterilerin konut finansmanı taleplerine yönelik hangi amaçları benimsemekte ve neler yapmaktadır?

U1: Devlet bankası olduğumuz için son 6 aydır potansiyel müşterilerin konut finansmanı taleplerine yoğunlaştık. Çünkü son dönemlerde inşaat sektöründe konut stokları çok artmıştı. Bu artışı azaltmak ve konut piyasasını canlandırmak adına gerek mevcut gerekse potansiyel müşterilerimize çok uygun vade ve oranlarda konut finansmanı sunduk.

U2: Biz hem mevcut müşterilerimizin taleplerine hem de potansiyel müşterilerimizin taleplerine göre pazarlama faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Fakat bu faaliyetlerimizin %70'ini potansiyel müşterilerimizden gelen talepler belirliyor. Artık insanlar beklemek yerine kısa sürede nasıl ev alabilirim diyorlar. Genel olarak pazarlama faaliyetlerimizi bu doğrultuda yapıyoruz.

U3: Genel itibariyle pazarlama faaliyetlerimizde, gelen müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre bir finansman metodu uyguluyoruz. Bu noktada müşterilerimizden gelen taleplere göre pazarlama faaliyetlerimizi şekillendiriyoruz.

U4: Öncelikli kurumumuz pazarlama faaliyetlerini yürütürken hedef kitle belirler. Bütün müşterilerimize yapılan kampanyalarla ilgili SMS gider ve sosyal paylaşımlar yapılır. Hedef kitleye yönelik olarak, şube müdürü de dâhil olmak üzere, piyasa araştırması yapıldıktan sonra uygun oranlar ve koşullarla potansiyel müşteriler kazanılmaya çalışılır.

U5: Bizi konut finansmanını pazarlama anlamında en çok ön plana çıkaran faktörler, faizsiz bankacılık yapmamız ve finansman oranlarımızdır. Elbirliği sistemi de faizsiz bir sistemdir. İnsanların elbirliği firmaları yerine bizi tercih etmelerinin sebebi, o sistemde insanların hemen ev sahibi olamamalarıdır. İnsanlar ev alacağı zaman, uzun vadeli projelerle değil de anlık karar verirler. Yani vatandaş, 3 aylık veya 5 aylık dönemde karar verip hemen evini satın almak istediği için daha çok bizi tercih ediyor.

U6: Mevcut müşterilerimize yönelik birtakım avantajlar sunuyoruz. Örneğin kişi bir projeye dâhildir ve başka bir projeye de girmek isteyebilir. Bu durumda

katılım ücretinde indirim yapıyoruz. Bizim için önemli olan teslim tarihleri ve maliyetler olduğu için potansiyel müşterilerimize de bu noktada, daha erken teslim ve daha düşük maliyet avantajı sunuyoruz. Ayrıca peşinat miktarını taksitlere bölerek müşterilerimize yardımcı oluyoruz. Banka gibi hemen teslimat yapamıyoruz yani mutlaka bir bekleme süresi olması gerekiyor. Bu durumda bazı zamanlarda yaptığımız erken teslimatlar ile müşterilerimize yardımcı oluyoruz. Biz şirketin fayda görmesinden çok insanların fayda görmesine çalışıyoruz.

U7: Bu sistemin içerisinde en önemli şeylerden bir tanesi insanlara yardım etmektir. Bankalara gittiğiniz zaman bir dayatma vardır ve para konuşulur. Bu sistemde kişi, evlilikten hacca kadar bütün yatırımlarını yapabiliyor. Bir bankaya yatırılan paranın kullanıldığını herkes bilmektedir. Bu sistemde ise yapılan yatırımlarınız, birilerinin ev sahibi ve araç sahibi olmasına, hacca gitmesine vesile olmaktadır.

U8: Müşterilerin daha az finansman maliyeti ile konutlarını alabilmesi için faiz oranı pazarlama faaliyetlerimizin odağında yer alır. Ayrıca çalıştığım kurumun kamu bankası olması, insanların daha çok güven duymasına ve bankamıza yönelmesine neden olmaktadır.

U9: Müşterilerimizin taleplerinin hepsini karşılamaya çalıştığımız bir alt yapımız var. Bugün biz aslında Türkiye'de bir finansman kültürü oluşturduk ve bu kültürü de her alanda sağlamaya çalışıyoruz. Ama bunu teminat altına alabildiğimiz açıdan yapıyoruz. Örnek veriyorum bir tasarruf sahibi nakit finansmanı istiyorsa buna farklı bir yöntemle, araç finansmanı istiyorsa farklı bir yöntemle ya da diğer taleplerine farklı bir yöntemle cevap veriyoruz. Bu sistemi bilmeyen tasarruf sahipleri bizlere evler nerede diye soruyordu. Zamanında hiçbir firma bu soruya cevap veremedi. Çünkü ortada bir ev yoktu. Bir finansman üzerinden bunu sağlıyordu. Fakat sektör kısa zaman sonra farklı projeler ile artık direkt evin içine geçebileceği tarzda bir sistem kurmayı amaçlıyor. Yani tasarruf sahibi evler nerede diye bir soru sormayacak ve direkt portföyümüzden evini bulacak. İsteddiği evin içine geçecek ve bu sistem ile faizsiz bir şekilde ödemeye devam edecek.

U10: Bizim sistemde müşterilerin ev sahibi olmaları için gereken zaman dilimi en büyük dezavantajımızdır. Müşteriler hemen ev sahibi olmak istiyorlar.

Çünkü bankalar müşteriye hemen finansman sağlarken, elbirliğinde sistemin işleyişi gereği hemen teslimat yapılamıyor. Bundan dolayı elbirliği sisteminde müşteriler teslimat sürelerini geç buluyorlar. Bizde bunu kura sistemi ile veya peşinatlı sisteme giriyorsa, kişiye özel kampanyalarla teslimat sürelerini belirleyip, alacağı konutun teslimatını öne çekebiliyoruz.

U11: Kurumumuz bireysel tarafta aşırı talep ile karşı karşıya kaldığı için çok fazla pazarlama ihtiyacına gerek duymamaktadır. Bazı dönemlerde yapılan kampanyalarla maaş ödediğimiz kurumlar başta olmak üzere, kredinin özetini ödeme tablosu halinde sunarak ihtiyacı olan memurlara veya özel sektöre yardımcı olabiliyoruz.

U12: Kendi sistemimizdeki farklı firmalardan müşteri çekebilmek adına kampanyalar yapıyoruz. Çok erken teslimat süreçleri sunuyoruz. Ayrıca mevcut müşterilerimizin eş, dost, akraba gibi yakınlarını yönlendirmeleri için onlara ayrı bir kampanya yapıyoruz. Yönlendirme yapanlara, prime ek olarak çeyrek altın yada bazı firmalardan hediye çekleri sunuyoruz. Zaten faizsiz sistem olduğu için bankalardan müşteri almamıza gerek kalmıyor. Bize bu sistem faizsiz olduğu için tercih ediyorum diyen müşterilerimiz oluyor. Bankadan rahatlıkla kredi çekebilecek müşteriler dâhil sırf faizsiz sistem olduğu için bizi tercih ediyor.

U13: Öncelikle hemen her müşterinin ihtiyacını giderebilecek durumdayız. Çünkü sistem 30 yıllık bir sistemdir. Sektör içerisinde her şey tecrübe edilmiş ve müşterinin çok saçma talepleri olmadıkça biz elimizden geldiğince müşteriye yardımcı oluyoruz. Biz sizlere nasıl güveneceğiz sorusu sisteme girecek müşterilerimizin en önemli sorusudur. Çünkü bu ülkede birçok ticari faaliyette bulunan yapılar oldu ve bunların birçoğu battı. Bunlar kâr zarar ortaklığı şeklinde çalışıyorlardı. Bizde böyle bir kâr zarar ortaklığı yok. Bizim en büyük artımız müşterilerin ödemiş olduğu her parayı sigortalıyoruz ve bunu X sigorta güvencesi ile sigortalıyoruz. Bugün bir müşteri herhangi bir bankaya gidip mevduat hesabı açtırırken ben nasıl güveneceğim diye sormuyorsa buradaki süreçte benzerdir. Bize gelen müşteri nasıl güveneceğim sorusuna karşılık, paranız sigortalı güvencesini aldığı için gönül rahatlığıyla bu sistemi tercih etmektedir.

U14: Eşitlik olsun diye çok büyük bir farklılık yok ama müşterileri de korumak anlamında mevcut müşterilerin faiz oranlarında çok cüzi de olsa bir indirim yapmaktayız. Özellikle maaşını bizden alan, bizle çalışan müşterilere çok fazla olmamakla beraber, düşük faiz oranı uygulamaktayız.

U15: Kurumunuz pazarlama faaliyetlerinde, maaşını bizden alan müşterilerimize daha fazla avantajlar sunmaktadır. Müşteriler konut kredisi çekerken, diğer bankalardaki veya kurumlardaki faiz oranları aynı veya yakınsa, maaş bankalarını seçiyorlar. Çünkü maaşı otomatik buraya yatırıyor ve ödemelerini buradan rahatlıkla yapabiliyorlar. Ayrıca kişi maaşını aldığı bankaya geldiğinde, konut kredileri için bankada ona yardımcı olan tanıdık bir çalışan oluyor. Bu durumda müşterinin tercihini çok etkiliyor.

U16: Kamu Kurumu olmamızın verdiği avantaj ile müteahhitler ve emlakçıların yönlendirmesi ile çok fazla tüketici bizi seçebiliyor. Kurumumuz pazarlama faaliyetlerini yürütürken, şubenin çevresindeki büyük müteahhitlik ve emlak firmaları ile görüşmeler yaparak, avantajlarımız hakkında bilgi vermekte ve bu firmaların yönlendirmesi ile müşteri edinmektedir.

U17: Biz pazarlama faaliyetlerimizde, dar gelirli kişilerin gelirlerine göre düşük ücretli ve uzun vadeli bir ödeme planı sunuyoruz. Ayrıca taksit ödenmediği zaman faiz alınmaması ve kişilerin 15 aylık sürede taksitlerini 6 kez dondurma hakkına sahip olması gibi pazarlama faaliyetlerinde bulunmamız, müşterinin bizi daha çok tercih etmesini sağlıyor.

U18: Pazarlama faaliyetlerimiz doğrultusunda, piyasanın daraldığı 2020 yılında 0,64 finansman oranıyla konut finansmanı sağlamamız tercih edilmemize olumlu etki yaptı. Kurumumuz özellikle konut finansmanı için piyasayı canlandırmak adına önemli faaliyetler sürdürmektedir.

U19: Reklamlar ve mesajlar ile tüketicileri kampanyalarımızdan haberdar ediyoruz. Bazı konut projelerine destek vererek müteahhitlerin kurumumuza kişileri yönlendirmesini sağlıyoruz. Özellikle finansman oranlarımız düşükken daha fazla tercih ediliyoruz.

U20: Müşterilerimize sunduğumuz kredi kartı gibi çeşitli argümanları tercih etmeleriyle daha uygun oranlarda konut finansmanı sağlıyoruz. Pazarlama faaliyetlerimizde buna ağırlık veriyoruz.

3. Soru: Konut finansmanı talebinde bulunan tüketiciler, geri ödemede finansal zorluklar yaşarsa bu durumda kurumunuz neler yapmaktadır? Tüketici açısından olumlu/olumsuz yansımaları nelerdir? Bu konuda diğer finansman kurumlarından farklı olarak neler sunmaktasınız?

U1: Açıkçası son dönemde böyle bir sıkıntı yaşamadık. Konut kredileri, normal kredilerin içerisinde batık oranı en düşük olan kredilerdir. Bu konuda katılım bankaları birazcık daha farklı yaklaşımlar içine girebiliyorlar ve agresif değillerdir. Özellikle ödemede zorluk yaşayanların borcunu takibe atma noktasında istekli değiller. Bizim bankamızda tekrar yapılandırma olmuyor. Fakat bazı katılım bankalarının konut kredisini tekrar yapılandırıp vadesini uzattıkları oluyor.

U2: Burada bizim için iki türlü etken var. Biz bankalar gibi hemen ödeme yapmadığımız için müşterinin hangi aşamada ödeme yapamadığı bizim için önemlidir. Eğer kişiye teslimatı yapılmamışsa ve kişi taksitlerini ödemede zorluk yaşıyorsa, yılda üç defa taksit dondurma hakkı veriyoruz. Kişi üç ay taksit dondurursa teslimatını üç ay geç yapıyoruz. Teslimat yapılmışsa ve kişi taksitlerini ödeyemiyorsa, biz de bankalar gibi yasal süreç olan 90. günün sonunda yasal süreci başlatmak durumundayız.

U3: Konut kredilerinde geri ödemelerde finansal zorluklar yaşanırsa, yasal süre olan 90 gün kuralı işler. Ama bu süre pandemi nedeniyle 180 güne kadar çıkarıldı. Biz ödemelerde güçlük yaşayan müşterilerimize, 30. günden sonra ulaşarak yapılandırmaya yönlendiriyoruz. Yani müşterinin ödeyemediği taksitleri ve geri kalan borcunu belli bir vadeye yayarak, müşterinin ödeme güçlüğü ortadan kaldırmaya çalışıyoruz. Eğer kredi avukat aşamasına geçmişse, müşteriye ürün sunuyoruz ve avukat aracılığıyla tekrardan bir daha taksit imkânı sunuyoruz. Böylece müşterinin konutunun satılmasını engellemeye çalışıyoruz.

U4: Geri ödemede zorluklar yaşanmadan önce müşteri ile ilgili bize, erken uyarı sinyalleri gelir. Kişinin önümüzdeki taksiti ödeyemeyeceği düşünülür ve ona göre hemen müşteri ile görüşürüz. Müşteri dinlendikten sonra yapılandırma imkânı

varsa yapılır ya da gecikmiş kısım ötelenir. Biz bu konuda pek çok bankada olmayan özellikle de katılım bankalarının çoğunda olmayan bir yöntemi uyguluyoruz. Yani gecikmiş taksitlerde yapılandırma imkânı sunarız. Öncelikle müşteriyi düşünürüz. Fakat son çare olarak da yasal süreci işletiriz.

U5: Bu konuda BDDK'nın belirlediği yasal çerçeve gereği, konut finansmanında taksit ödememe 90. günü geçerse, takip işlemlerine başlanması gerekiyor. Bu konuda tüm bankaların aynı prosedürü yerine getirmesi gerekiyor. Pandemi döneminde bu süre 180 güne çıkarıldı. Bu konuda takip işlemi başlatılan müşteriler hakkında da ne yazık ki bir yapılandırma yapamıyoruz.

U6: Müşterilerimiz sıkıntı çektiği dönemlerde onlardan ekstra bir ücret almıyoruz. Bu konuda amacımız zor günlerinde onlara yardımcı olmaktır. Zaten katılım ücretini başta alıyoruz. Taksit ödemelerinde sıkıntı çeken müşterimize taksitlerini ödeyemediklerinde yardımcı oluyoruz. Eğer müşteri iyi niyetli ise ödeme yapamadığı zaman taksit atlatma seçeneği sunuyoruz ve sadece teslimatında öteleme oluyor. Taksitler ödenmediği zaman bankalar gibi faiz almadığımız için müşterilere daha cazip geliyor. Müşterilerimizi mümkün olduğu kadar idare edip, icra takibi başlatmıyoruz.

U7: Bankalar üç ay ödeme yapılmaması durumunda, yasal işlemlere başlar ve geri kalan borcunuza bakmaksızın, elinizden bütün yatırımınızı alabilir. Biz de önemli olan kişinin kalan borcudur. Şimdiye kadar avukatlık olan müşterilerimiz bulunmamaktadır. İnsanlar durumlarını bizlere raporlarla sunduğu zaman, bazı seçenekler sunuyoruz. Ama en güzel seçeneklerden bir tanesi, kişi almış olduğu evi kendisi satar ve kalan borcunu öder. Çünkü evin teslimatının yapıldığı zamandan, ödemenin yapılması gereken zamana kadar, mutlaka evin fiyatında artış olmuştur. Yani kişi aldığı evi karla satacağı için bize borcunu rahatlıkla ödeyebilir.

U8: Müşterilerimizden ilk önce belli bir miktar para ödeyebilirlerse ödemelerini istiyoruz. Ödeme yapamazlarsa, ödeme planını değiştirip daha uzun vade ve daha az tutar ödemelerini önerebiliyoruz. Eğer kredinin ödemesi 90 günü (şu an için pandemiden dolayı 180 gün) geçti ise yasal takip durumu ile karşı karşıya kalınıyor. Bu durumda krediyi güncel faiz oranı üzerinden yapılandırma seçeneğini sunuyoruz. Burada vadeyi değiştirme imkânımız oluşuyor ve güncel faiz oranıyla

tutarda değişiyor. Sonuçta yine müşteri ödemezse takip olayı ile karşı karşıya kalıyor.

U9: Mevduat bankaları ve katılım bankaları yasal süre dolduğu zaman direkt ihtarname çekiyor. İhtarname sonrası avukat yolu ile icra dosyası açılır ve yasa gereği üç ay sonunda, icra yoluyla konuta el konulabilir veya satılabilir. Elbirliği sisteminde müşterilerimize bu konuda, teslimat öncesi ve teslimat sonrası durumuna göre yardımcı oluyoruz. Sistemden faydalanmış ve konutunu henüz teslim almamış bir kişinin ödemelerini aksatması durumunda, kişiden hiçbir faiz almıyoruz ve sadece teslimatını erteliyoruz. Kişi daha sonra ödemelerini artırabilir, sıkılaştırabilir veya ara ödeme yaparak yine teslimatını erkene çekebilir. Yani bu noktada bir esneklik sağlıyoruz. Fakat kişi evini almış ve üç ay ödeme yapmamışsa, yasal olarak süreç başlatılır. Fakat şirket iyi niyetli kişilere gerekli yardımı sağlamaktadır. Üç ay ödeme yapmayan bir tasarruf sahibinin durumunu öğrenip yardımcı olmaya çalışıyoruz. Ödeme yapabilir mi, yapamaz mı veya şu anda konutun güncel değeri nedir diye araştırırız. Konutu değerinde alıp borcunu kapatarak müşteriye daha farklı bir finansmana yönlendirebiliriz. Yani en büyük farkımızı aslında burada gösteriyoruz. Müşterinin elindeki malı almaktansa ona fayda sağlamaya çalışıyoruz. Bugün elbirliği kültüründe bir malı almak çok önemli değil. O malı aldıktan sonra sürdürülebilir bir ödeme yapmak bizim için daha önemlidir. İyi niyeti göstermeyen kişileri bir daha bir finansmana dâhil etmiyoruz. Bunu hem şirketimizin hem de tasarruf sahiplerinin tekrar mağduriyet yaşamaması ve sistemin sürekliliği için yapıyoruz.

U10: Ödemede zorluk yaşayan müşterilerimize sağladığımız imkânlar bankalara göre çok esnektir. Elbirliği sisteminde gecikme zammı alınmıyor. Sistemin diğer bir artısı kişi gerçekten zor durumda ve ödeme yapamıyorsa üç ay üst üste dondurma hakkı var. Bu dondurma hakkından sonra müşteri sistemden ayrılmak isterse, içeride biriktirmiş olan tüm parasını ve ödediği katılım bedelini 15 iş günü içerisinde hesabına yatırıyoruz. Bu noktada bankalara göre çok esnek davranıyoruz. Müşteri üç ay taksitini ödemezse sadece teslimatını üç ay geç yapıyoruz. Sağladığımız bu olanaklar müşteriler tarafından olumlu karşılanmakta ve elbirliği sisteminin tercih edilmesine neden olmaktadır.

U11: Konut finansmanı Mortgage sistemi olarak Amerika'da ve Avrupa'dan transfer edilmiş bir ürün olmakla birlikte ülkemizde mevduat bankalarında yaygın olarak kullanılmaktadır. Şu anda devlet bankaları avantaj konut dediğimiz konut kredilerini sunmaktadır. Birinci el konutlarda 0,64 faiz oranı, ikinci el konutlarda 0,74 faiz oranı, 01.01.2019 tarihinden sonra tapuda işlem gören konutlarda 0,94 faiz oranı uygulanmaktadır. Bu mortgage sistemi anlaşmaya sadık kalma sistemidir. Bu sistemde tüketici kullandığı kredilerin ödemesini gününde yapacak ve sistemin akışkanlığı sağlanacaktır. Bizde bu piyasanın ikincil ve üçüncül piyasası olmadığı için geri ödemelerde çok büyük aksaklık yaşanmamaktadır. Ama Amerika'da ve Avrupa'da 2008 krizinde konut kredilerinin geri ödenmesinde yaşanan sıkıntılardan dolayı, konut sektöründeki büyük bankalar batmıştır. Bunun sebebi geri ödemelerden kaynaklı sistemin bozulmasıdır. Ama bizde bu piyasalar olmadığı için sıkıntı olmuyor. Biz, tüketici ödemede zorluk yaşarsa borcunu yeniden yapılandırabiliyoruz, vadesini uzatabiliyoruz, ödemesiz dönem imkânı sunabiliyoruz. Tabi geri ödemede vade uzarsa sadece faiz oranı yükseliyor.

U12: Müşteri teslimatını almış olsun ya da teslimatını almamış olsun, bizim sözleşmemize göre üç aylık bir süreçte herhangi bir faiz işlemez. Fakat üç aydan sonra yasal işlem başlatılır yazıyor. Bu sadece elimiz güçlü olsun diye sözleşmede yazan bir ifadedir. Ben 10 yıldır sektördeyim ve hiçbir müşterimize ödeme yapmadığı için herhangi bir faiz uygulamadık. Müşteri kötü niyetli değilse yasal bir işlemde başlatmadık. Gerçekten bir sıkıntısı varsa ve ödemiyoorsa bizimle irtibata geçmesi yeterlidir. Bizde bankalara göre bu konuda esneklikler var. Bankalar bu durumda olan müşteriye birinci ve ikinci ay uyarıda bulunur, üçüncü ay da yasal işlem başlatır. Müşteri temsilcisi ile irtibata geçilse bile kolaylık sunulmuyor. O yüzden müşteriler bu sisteme daha bir güvenle bakıyor.

U13: İnsanlar bugün konut sahibi olabilmek için 10, 15, 20 yıl gibi vadelere girebiliyorlar. Bu vadeler insan hayatında çok uzun bir vade. Dolayısıyla bu vade içinde insanlarda herhangi bir sakatlık, ölüm, işsiz kalma gibi bir durum yaşanabiliyor. Bu gibi durumlarda, faizsiz sistemlerde kişi isterse, ben bu ay size taksit ödeyemeyeceğim. İşsiz kaldım, oğlumu evlendireceğim, kızını gelin edeceğim gibi alternatif şeyler söyleyerek ya da hiçbir şey söylemesine gerek yok bu ay ödeme yapmayacağım diye taksit dondurma hakkına sahiptir. Fakat burada bir dezavantaj

vardır. Kişi kaç ay taksit ödememişse, bizdeki teslimatı o kadar ay ötelenir. Peki, müşteri evini aldı ve aldıktan sonraki süreçte sıkıntı yaşadıysa bu sefer nasıl bir adım atacağız? Bu durumda müşterinin iyi niyetine bakarız. Tabii 3 ay üst üste ödemediği zaman yasal işlem başlatılır. Fakat müşteriyi arıyoruz ve müşteri ulaşamıyorsak hiçbir şekilde müşteri bize dönüş yapmıyorsa, o zaman biz yasal işlemi başlatırız. Eğer müşteri gerçekten bir kaza geçirmişse elimizden geldiği kadar destek oluruz. Örneğin ödenmesi gereken borç üç bin TL ise müşterinin önümüzdeki ay 1000 TL diğer ay 2000 TL gibi taleplerine iyi niyetle yaklaşıyoruz.

U14: Bizim önceliğimiz ödenmesini sağlamak zorluk çıkartmak değildir. Ödeyemiyorsa mümkün olduğu kadar faiz oranını arttırmadan vadeyi artırarak ödeme miktarını azaltma imkânı sağlarız. Zaten kamu otoritelerinin bize verdiği süre 90 gün olup bu süre sonunda mecburen takip hesaplarına intikal ettirmek zorundayız.

U15: Mevduat bankalarında, konut finansmanı ödemelerinde sıkıntı yaşayan müşteriler için BDDK'nın belirlediği standart kurallar uygulanır. Bu konuda 90 gün olan süre pandemi döneminde 180 güne çıkarıldı. Kişiler bu sürenin sonuna kadar taksitlerini ödemezse gerekli ihtarlar çekilir ve yasal süreç işler.

U16: Bu konuda BDDK'nın belirlediği yasal süreler ve mevzuatlar var. Bunların dışına çıkamıyoruz. Kişi ödeme zorluğu çekince evini satışa çıkarmadan, takip borcunun kendi içinde belli bir yüzdesinin tahsilâtını yaparak, tekrar bir yapılandırma ve vade uzatma seçeneği sunabiliyoruz.

U17: Taksit ödemelerinde bir sıkıntı olduğu zaman, diğer bankalar ve finans kurumlarında olduğu gibi müşterilere temerrüt faizi uygulamıyoruz. Müşteriye 15 ay içerisinde 3 kez 3'er ay süreyle dondurma hakkı veriyoruz. Eğer müşterinin teslim tarihinden sonra ödemelerde bir gecikme yaşanırsa, o zaman sadece tefe tefe oranında bir fark alıyoruz.

U18: Pandemi etkisiyle sıkıntı yaşayan müşterilerimizin üç ay borçlarını erteledik ve buna karşılık olarak da son üç taksitini öne çekip ortalama bir vade yakalayarak tüketicilere zor zamanlarında yardımcı olduk.

U19: Tüketicimiz mücbir sebeplerden dolayı ödeme güclüğü çekiyorsa, biz bir katılım bankası olarak vicdani açıdan olaya yaklaşıyoruz ve 90 güne kadar yasal takip başlatmıyoruz. Eğer ödeme güclüğü devam edecekse, tüketici yüksek maliyetle

karşılaşmaması için konutu kendi satması veya bizim yardımlarımızla satması için gerekli desteği sağlıyoruz.

U20: Bu durum kanunlarla belirlenmiştir ve herhangi bir farklı uygulama yapılamamaktadır.

4. Soru: Konut finansmanı sağlarken kurumunuz, aşağıda yer alan veya başka hangi kriterleri göz önünde bulundurmaktadır? Diğer finansman kurumlarından farklı olarak hangi kriterler ile müşterilere ne gibi avantajlar sunmaktasınız?

a) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin mevduat/yatırım hesapları ve gelişimi

b) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin bankadaki kredi hesabı ve kredi performansı

c) Konutun ipotek değeri

d) Konutun kredilendirme oranı

e) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin gelir miktarı ve istikrarı

f) Konut finansmanı talebinde bulunan kişiden kefil istenmesi

g) Konut finansmanı talebinde bulunan kişi hakkında bankacılık sisteminden istihbarat raporu alınması

h) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin kredi skoru

U1: Biz konut finansmanı sağlarken, müşterinin kredi skoru, mesleği ve krediyi ödeyebilme gücü ile konutun ekspertiz değerine mutlaka bakıyoruz. Ayrıca kişinin 6 aydan daha az bir zaman iş yerinde çalışmamış olması gerekiyor. Onun haricinde ailenin gelirini de göz önünde bulunduruyoruz. Müşterinin mevduatının olması da finansmanın sağlanmasında önemli oluyor. Son dönemde devletin almış olduğu bir kararla A veya B sınıfı enerji kimlik belgesi olan inşaatlar için konut değerinin %90'ına kadar finansman sağlayabiliyoruz.

U2: Konut finansmanı talebinde bulunan müşterilerimizin bankadaki hesaplarının gelişimine, kredi hesabı ve kredi performansına bakmıyoruz. Bunun iki sebebi vardır. Birinci sebep, bizim faizsiz bir sistem olmamız nedeniyle banka ile

hiçbir işi olmamış kişilerinde bizimle çalışabilir olmasıdır. Diğer sebep de müşterinin banka sicili bozuktur ve bankalardan kredi alamazken elbirliği sistemi ile ev sahibi olabilmektedir. Kişilerin kredi skoruna bakmıyoruz. Bankacılık sisteminden kişi ile ilgili olarak istihbarat raporu da almıyoruz. BDDK ile ortaklaşa çalışmadığımız ve bankalardan ayrı bir kurum olduğumuz için burada kendi riskimizi kendimiz alıyoruz. Kişilere teslimatta para ödendiği için konutun ipotek değeri bizim için önemlidir ve kalan borcu karşılayabilecek bir ipotek değeri olması lazımdır. Müşterinin geliri taksitlerini karşılayacak düzeyde ise kefil istemiyoruz. Çünkü almış olduğu konuta ipotek koyabildiğimiz için herhangi bir kefil uygulamasına gitmiyoruz. Ama ev hanımları gibi geliri olmayanlardan kefil istiyoruz.

U3: Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin kredi skoru bizim için önemlidir. Öncelikle müşterinin bankamızla çalışıp çalışmadığını gözden geçiriyoruz. Bankamızla aktif olarak çalışan müşterilerin, yeni müşterilere göre skor limitleri vardır. Yani müşterinin hesap döngüsüne, bankadaki cari hesaplarda çevirmiş olduğu vadesiz mevduatlara ve vadeli mevduatlara istinaden, belli bir skor hesaplanır. Eğer müşterinin KKB raporu olumsuz ise teminattaki marj oranını düşürebiliriz. Mesela ekspertiz değerinin %75'i yerine %60'ına kadar kredi kullandırabiliriz, müşteriden kefil isteyebiliriz veya müşterinin mevduatı vardır ve o mevduatın bir kısmını rehin alarak, geri kalan kısmını finanse edebiliriz. Bankacılıkta sistem bu şekilde işlemektedir. Son yıllarda elbirliği sisteminden KKB raporu olumsuz olanların, konut finansmanı edindiğini gözlemliyoruz. Şu anda elbirliği sistemi ile de rekabet içerisindeyiz.

U4: Biz konut finansmanı sağlarken genellikle müşterinin hesabındaki paraya bakmıyoruz. Çünkü bu para bugün var yarın olmayabilir. Kişinin ödeme ahlakı bizim için çok önemlidir. Kişinin gelir miktarı ve istikrarı konut finansmanını etkiliyor. Bu noktada kişinin konut kredisi ödemesinin dışında, kendi hayatını sürdürebileceği bir miktarın da kişinin elinde kalmasını isteriz. Aile fertlerinin her birinin gelirini sisteme gireriz ve finansman sağlamak için elimizde bulunan tüm yetkileri kullanırız. Kişilerden gerekmedikçe kefil istemiyoruz.

U5: İlk baktığımız şey kişinin kredi notunun yüksek olmasıdır. Kişinin ödeme planına göre gelirinin yeterli olması lazım. Ayrıca bu maddelerin hepsine Bankacılık

Kanu'na göre, faizli ve faizsiz bankacılık anlamında değil de bankacılık anlamında bakmak zorundayız. Yine konutun ipotek değerine bakılması kanunen zorunludur. Çünkü kanunda konut değerinin, şu anki pandemi döneminde, %90'dan daha fazlasına kredi verilmez diye bir kural var. Bizde bu kurallara uyduğumuz için herhangi bir farklı işlem yapamıyoruz. Ayrıca müşterinin kredi notu düşükse kefil istenmesi gerekiyor ve müşterinin bankamızla çalışıp çalışmamasına göre de konut finansmanında pozitif ayrımcılık yapabiliyoruz.

U6: Biz bankaların müşterilere kredi verirken baktığı kredi notu, geçmişte bankalarla sıkıntı yaşayıp yaşamadığı gibi durumlara bakmıyoruz. Bizim için önemli olan müşterinizin belirli bir gelirin olması, maaş bordrosunun olması ve bunu bize belgeleyebilmesidir. Maaş bordrosu olmayan emeklilere de yardımcı oluyoruz. Kefil istemiyoruz, sadece belli konularda kefil istiyoruz. Evin ipotek değerine bakıyoruz ve kalan borç kadar konuta ipotek koyuyoruz ve bu faktörler müşterilerimizin bizi tercih etmesini sağlıyor.

U7: Konut finansmanında genellikle kişinin banka hesaplarına bakılmaksızın işlem yaparız. Aynı bir kişi üzerinden de irtibat sağlayabilmek için kefil istiyoruz. Konut finansman değerlerine bir banka gibi bakmıyoruz. Bizim için önemli olan, konutun değerinin kalan borcu karşılamasıdır. Bu noktada eksper kendimiz yaparız ve müşteriden de eksper ücreti ile ipotek ücreti istemeyiz. En önemli şeylerden bir tanesi kişinin bankaya borcu vardır ya da kredi için iyi bir rakam çıkmamıştır ve kredi talebinde bulunamıyordur. Fakat bu sistem, bankalara borcu olan, bankalardan veto yiyen müşterilerin de evini alabilmesine olanak sağlayabiliyor.

U8: Kamu bankası olmamız, tüketicinin maaşını kamu bankalarından alıyor olmasında faiz oranını değiştiriyor. Bu durum tüketiciye çok büyük avantaj sağlıyor. Konut kredilerinde, kamu kurumlarında çalışan kişi ve kredili maaş müşterimize sunduğumuz konut kredisi faiz oranı, diğer kişilere yönelik faiz oranlarımızdan farklı oluyor. Bu durumda bizim tercih edilmemize sebep oluyor.

U9: Burada önemli olan finansmanı teminat altına almaktır. Tasarruf sahiplerinin düzenli ödemelerine veya teslimat günlerine bakmamız, bankalardan en büyük farkımızdır. Tasarruf sahibinin teslimatını erken alması, geç alması, hızlı alması ve düzenli ödeme yapmasına göre farklı bir prosedür uyguluyoruz. Eğer kısa

sürede hızlı bir teslimat yapılacaksa, tasarruf sahibinin findeks raporu, maaş bordrosu ve bir gelir belgesi olması gerekiyor. Çünkü daha ödeme performansını görmediğimiz bir kişi, havuzda yer alan diğer hak sahiplerini de mağdur edebilir. Sicili bozulmuş kişilerin hızlı bir teslimattan yaralanması, maalesef bu sistemde mümkün değil. Sicili bozulan kişi kendi üzerinden değil ama bir kefil göstererek hızlı teslimattan faydalanabiliyor. Biz aylarca sistemde kalan ve düzenli ödeme yapan birinden kefil istemiyoruz. Çünkü bu kişinin maaşı var ve geliri bunu karşılıyor. Sadece ipotek altına alınan konutun, kalan borcunu tahsil etmek bize yeterli geliyor. Burada önemli olan, tüm tasarruf sahiplerinin haklarını gözetip menfaatlerini korumaktır. Bu sistemde kendinden bir şeyler eksilterek, bir şeylerden mahrum kalarak biriktiren kişiler yer alıyor. O parayı güvence altına almadan teslimat yapmak demek, o parayı ödeyen insanların hakkına girmek ve bu işi düzgün yapmamak demektir ki bu sisteme zarar verir.

U10: Bu sistemi bankalara göre müşterilerin tercih etme sebeplerinden biri müşterinin siciline bakılmamasıdır. Yani kişinin kara listede olup olmadığını kontrol etmiyoruz. Bunun sebebi şu biz teslimat yaptığımız zaman verdiğimiz paraya karşılık olarak zaten eve ipotek koyuyoruz. Sistemin devamı ve diğer müşterilerimizin de zarar görmemesi için kefil talep edebiliyoruz. Bankada kişinin kredi skorunun düşük ve kara listede olması bizim için önemli değildir. Bizim için önemli olan müşterinin ödemelerini düzenli yapmasıdır.

U11: Gerçek konut alımına yönelik kredi kullandırılması temel amacımızdır. Burada öncelikle alıcı, satıcı ve bunun sonucunda tapuda devir ile devredilen konut üzerinde ipotek konulmasıyla süreci tamamlıyoruz. Burada expertiz değeri ile ortaya çıkan değer %90'ına kadar kredi sağlayabiliyoruz. Tüketicinin maaşının yeterli olması gereklidir. Müşterinin işi dolayısıyla veya süreçte bir sıkıntı olabilir düşüncesiyle ilave teminat ya da kefil isteyebiliyoruz. Tüketicinin eşinin gelirini de yani aile gelirini de göz önünde bulundurabilmekteyiz. Ayrıca bankacılık sisteminden kişi hakkında gerekli finansal bilgilere, kredi skoruna da bakıyoruz. Burada kişiye özel değil tamamen kişilerin ödeyebilme gücüne göre işlem yapıyoruz.

U12: Müşterinizin bu sistemi tercih etmelerinin bir nedeni de bankalar gibi bizim kefil istemememizdir. Kefilsiz bir şekilde teslimat yapabiliyoruz. Müşterinin

bankadaki kredi raporlarına bakmıyoruz. Bankadan kırmızı çizgi yemiş olsa dahi bizden istediği kadar finansman talep edebiliyor. Teslim aşamasında konutun ipotek değerine bakıyoruz. Eğer ipotek kalan borcu karşılıyorsa müşterinin alacağı evin teslimatını yapıyoruz. Kefil istememiz müşteriyi daha fazla memnun ediyor. Çünkü bu süreçte kimse kimseye kefil olmak istemiyor.

U13: Biz müşterilerin bankada kırmızı çizgisi var mı ya da bankadan kredi alabiliyor mu, bir ay kredi kartına ödeme yapmamış veya üç ay banka ile bir sıkıntı yaşamış mı gibi durumlara bakmıyoruz. Biz bankanın bakmış olduğu kriterlere bakmıyoruz. Biz sadece müşterinin ödeme gücüne bakıyoruz. Örneğin müşteri çekilişli bir sisteme dâhil olsun ve 350 bin liralık gayrimenkul ilk kurasında çıksın. Bu durumda hayırlı olsun diyoruz ve kalan riskine bakıyoruz. Bu kalan riski eğer almış olduğu gayrimenkulü karşılıyorsa sıkıntı yoktur. Çünkü bu para bize ait değildir. Gruptaki diğer üyelerin parası olduğundan bu parayı, güvence altına alabilmek için müşterinin almış olduğu gayrimenkulün bu parayı kesinlikle karşılaması gerekir. Bunun içinde kurumsal ekspertiz firmaları tarafından müşterimizin almış olduğu gayrimenkule ekspertiz yaptırarak teslimatı yaparız.

U14: En önemli kriter müşteriye verilen hizmetin hızıdır. Hiç kimse çok fazla beklemek istemez. Bu hizmeti hızlı sağladığımız için bizi tercih ettikleri düşünüyorum. Ayrıca şube ağının yaygınlığı da çok önemlidir. Bizim Türkiye'de neredeyse tüm ilçelerde şubemiz bulunmaktadır. Hatta bazı ilçelerde iki tane üç tane şubemiz var. Bundan dolayı bizi tercih ettiklerini düşünüyorum.

U15: Konut kredilerinin tahsisinde müşterinin kredibilitesi ve geliri önemlidir. Eğer gelir ile ilgili bir sıkıntı varsa veya müşterinin kredi puanı düşükse, daha önceki ödeme performansında sıkıntılar varsa, müşteriden kefil talep ediyoruz. Bu noktada kişiler, kefilim sıkıntıya düşmesin diye ödeme performanslarının düzenli olmasına dikkat ediyorlar. Ayrıca mevduat bankaları, konut kredisi için eve ipotek koyduğundan, müşteriler ödemelerine daha çok dikkat ediyorlar.

U16: Konut finansmanı sağlarken kurumumuzun göz önünde bulundurduğu kriterlerde en önemlisi konutun değeridir. Bu konuda konutun mevkisi, arsa değeri gibi özellikleri de dikkate alıp esnek davranarak, konut değerinin %90'ına kadar kredi vermemiz, müşteriler tarafından tercih edilmemizi sağlıyor.

U17: Biz müşterilerin KKB kayıtlarına bakmıyoruz ve kefil istemiyoruz. Kefillikten dolayı KKB'si bozulan müşterilerimiz var. Ayrıca müşterinin konutunu teslim ettiğimiz zaman taşınmazın tamamına ipotek koymuyoruz. Sadece teslim tarihinden sonra kalan borcu kadar ipotek koyuyoruz.

U18: Konut finansmanı sağlarken müşterilerin gelirin, geçmiş ödemelerine ve KKDF skoruna bakarak limit tahsis ediyoruz. Kişinin taksitleri gelirin yüzde kırk veya ellisini aşıyorsa kefil istiyoruz veya aile gelirin bakıyoruz.

U19: Tüketicilerin öncelikle kredi skoruna bakıyoruz. Konutun ipotek değeri konutun kredilendirme oranını etkilediği için buna mutlaka bakmamız gerekiyor. Konutun enerji sınıfına göre konutun kredilendirme oranı değişebiliyor. Konutun kredilendirme oranı tüketicinin tercihinin doğrudan etkiliyor. Tüketicilerin bankalardaki hesaplarının gelişimi finansmanın onaylanması için çabuk karar vermemizi etkiliyor. Kişinin taksitleri ödeme durumu yetersizse kefil isteyebiliyoruz. Bu konuda tüketicilerle herhangi bir sorun yaşamıyoruz.

U20: Kefil istenmesi durumunda tüketiciler tepki göstermekteler. Bunun dışında baktığımız diğer kriterlerle ilgili herhangi bir sorun yaşamamaktayız.

5. Soru: Konut finansmanı sağlarken gerekli finansmanı kurumunuz nasıl temin etmektedir? Diğer finansman kurumlarından farkınız nedir?

U1: Konut finansmanı için gerekli finansmanı, katılım hesapları yolu ile tüketicilerden sağlanan mevduatlar ve bankanın sermayesi oluşturuyor.

U2: Elbirliği sisteminde tamamen yardımlaşma esası vardır. Tüm şubelerimizde toplanan taksit ödemeleri ve katılım bedelleri bir havuzda toplanır. Teslimatını yaptığımız müşteriye ödemeyi bu havuzdan yaparız. Ayrıca şirketin kuruluşunda belirtilen sermayede bu işin finansmanında kullanılmaktadır.

U3: Bireysel müşterilerin mevduat hesaplarından oluşturulan kaynağı konut finansmanı için müşterilere sunuyoruz. Müşterinin tercihinin, bankanın faizli veya faizsiz olması değil, kredi oranları belirliyor. Bu noktada toplam geri ödeme hangi bankada daha düşükse, kişi o bankayı seçiyor. Yani bankanın mevduat bankası veya katılım bankası olmasına bakmıyor.

U4: Konut finansmanı için mevduat topluyoruz. Bankaların dışarıdan sendikasyon kredileri son yıllarda bayağı azaldı. Biz katılım ve cari hesaplarımızdaki havuzlardan bu kaynağı sağlıyoruz. İlave olarak sukuk gelirlerimizden de bunları finanse edebiliyoruz.

U5: Konut kredisi kullanan kişi bunlara açıkçası bakmıyor. Yani siz faizle mi para topluyorsunuz ya da faizde mi para tutuyorsunuz gibi sorular yerine, siz nakit kredi veriyor musunuz, diye soruyorlar. Başvuracak kişi bazı hassasiyetlerine göre başta bunu sorabiliyor.

U6: Bu sistemde amaç faizsiz finansmandır. Teslimatlar müşterilerimizin ödediği taksitlerden toplanarak yapılır. Yani başka bir yerden finansman sağlamadan hatta şirketin öz sermayesini kullanmadan, sadece müşterilerin ödediği taksitlerle kaynak oluşturuyoruz. Faizsiz kaynak sağlamamız kırmızı çizgimizdir. Müşterilerimizin bir kısmı helal ve harama dikkat eden kişilerdir. Topladığımız paraları bu işin dışında farklı bir ticari iş için kullanmamamız tercih edilmemizi sağlıyor.

U7: Bu sistem gün mantığına dayandığından dolayı, insanların birbirine yardım etmesi öngörülüyor. Kişilerin yaptığı ödemeler ve şirketin genel bütçesi kaynağımızı oluşturuyor. Örneğin 100 kişilik bir gruptasınız ve vade ortası sisteminde yer alıyorsunuz. Yani 50 ay boyunca her ay bir kişinin teslimatını aldığınızı düşünelim. 50. Ayda geri kalan kişilerin tamamına, şirketin bütçesinden para verilerek teslimatları yapılıyor. Yani bu kişiler borçlandırılmış oluyor ve şirket sürekli alacaklı konumunda oluyor.

U8: Bizim katılım bankaları ve elbirliği sistemine göre kaynak oluşturmadaki farkımız, kamu kurumlarının kaynaklarını, mevduatlarını daha çok bizde değerlendiriyor olmasıdır. Bu yüzden bizim kaynak maliyetimiz yani mevduattaki finansman maliyetimiz çok daha düşük oluyor. Bu durum bizim diğer finansman kurumlarından en büyük farkımızdır.

U9: Tamamen faizsiz dediğimiz sistemin esası, şirket-e mülk dediğimiz bir sözleşmeye dayanıyor. Şirket-e mülk dediğimiz, faiz hassasiyeti olan insanları bir araya toplayarak aynı hesaptan, aynı hesap üzerine veya belli bir banka hesabı üzerinden, o parayı yine faiz hassasiyeti olan insanlara dağıtmaktan geçiyor.

İnsanların bizi tercih etmesinin sebebi, tamamen faizsiz dediğimiz bu sistemdir. Yani bugün faiz hassasiyeti olan bir vatandaşın gönül rahatlığıyla bu konutu, kendi gibi faiz hassasiyeti olan insanlarla satın aldığını bilmesi gerekiyor. Çünkü öyle bir hassasiyeti olmayan kişi bu taleple gelmez. Sadece finansmanı sağlamak için gelir.

U10: Bu sistemi bankalara göre müşterilerin tercih etme sebeplerinden bir diğeri de insanların artık bankalardan çok yorulmasıdır. Biz bu sistemde bankalardan daha fazla insanlara değer veriyoruz ve sistemin gerçekten faizsiz bir altyapısı olduğunu müşterilerimize gösteriyoruz. Müşterilerimize faizsiz bir şekilde teslimatını yaptığımız zaman müşterilerimiz çok mutlu olarak şubemizden ayrılıyor.

U11: Bankamız bir mevduat bankası olması nedeniyle mevduat toplayarak kaynak sağlamaktadır. Bu mevduatları da konut, taşıt, tüketici kredileri gibi kredilerin finansmanında kullanmaktadır. Asıl finans kaynağımız devletin kendisi yani hazinedir. Kurumumuzun sahibi devlet olduğu için devletimiz tüm imkânlarını seferber etmekte ve inşaat sektörünün gelişimi için gerekli desteği sağlamaktadır.

U12: Müşterilerimiz bu sistemi faiz hassasiyetlerinden dolayı tercih ediyorlar. Hatta bu konuda bazı hocalardan fetva istiyorlar. Yani bu hoca sizin şirkete fetva veriyor mu, kaynağınız nedir diye soruyorlar. Bizim 18 aydan 360 aya kadar gruplarımız var. Müşterilerimize teslimat aşamasında gerekli finansmanı hem bu gruplardan gelen paraların oluşturduğu havuzdan hem de devletin şart koştuğu teminatımız olan kendi öz kaynağımızdan sağlıyoruz.

U13: Öncelikle bu sisteme gelen müşterilerimizin %40'ı faiz hassasiyeti olduğu için gelirler ve şirketin bizden aldığı paraları nerde kullandığını sorarlar. Ayrıca grupta biriken para, havuzda biriken para, şirket kasasında biriken para nasıl değerlendiriliyor diye sorabilirler. Ama bu tarz firmaların %80'i bu parayı herhangi bir şekilde değerlendirmez. Geri kalan yüzde 20'si de kendi ticari faaliyetlerinde, inşaat, gayrimenkul gibi yatırım araçlarında kullanabilirler. Fakat bizim gibi firmaların birçoğunda bu para herhangi bir yerde kullanılmaz. Hatta gerçekten faiz hassasiyeti olan müşteriler bize iki şey sorarlar. Birincisi bu paranın değerlendirip değerlendirilmediği, ikincisi şirket-i milk ya da şirket-i mülk dediğimiz bir sözleşmenin olup olmadığıdır. Şirket-i milk ya da şirket-i mülk sözleşmesi sadece

cevaz ve fetva ile verilmiş bir sözleşmedir. Zaten faiz hassasiyeti olan bir müşteri direkt bunun olup olmadığını bize sorar.

U14: Genelde bankacılık sektörünün kaynağını öz sermaye ve mevduatlar oluşturmaktadır. Fakat çalıştığım kurumun kamu kurumu olması, ağırlıklı olarak kamu kurumlarının mevduatlarının ve tüketicilerin mevduatlarının kurumumuzun kaynağında yer almasına neden olmaktadır. Tüketiciler kaynağımız içerisinde kamu otoritesinin ağırlığını bildiği için bizi tercih etmektedirler.

U15: Mevduat bankalarında, faiz karşılığında toplanan mevduatlar diğer kişilerin konut finansmanında kullanılmaktadır. Ayrıca bankalar, mevduatların haricinde dışarıdan borçlanarak veya öz kaynağından da kaynak sağlamaktadırlar.

U16: Konut finansmanı sağlarken kurumumuzun finansman kaynağı ile ilgili müşterilerin pek bir hassasiyeti yoktur. Genelde müşteri finansmanın koşullarına bakar.

U17: Elbirliği sektörünün çalışma sistemi İmece usulüdür. Bu sistemde aynı grubu oluşturan müşterilerin ödediği taksitler ile teslim edilecek olan taşınmazın finansmanı sağlanır. Yani müşterilerin ödediği taksitlerin birikimi ile diğer müşterilerin taşınmazları finanse edilir. Bu sistemde bir faiz olmadığı ve diğer taksit ödeyenlerin rızası olduğu için faize duyarlı müşterilerimiz bu yönden bizi çok tercih ediyorlar.

U18: Kurumumuzun finansman kaynağı tüketicilerin tercihini yüzde seksen etkilemektedir.

U19: Müşterilerimiz finansman kaynağımızı soruyorlar. Kâr ve zarar ortaklığı ile topladığımız paraları ve bankamızın sermayesini konut finansmanında kullanmamız müşterilerimiz tarafından beğeniliyor.

U20: Mudilerimizden katılım hesapları yoluyla elde ettiğimiz paralarla konut finansmanı sağlamamız tüketiciler tarafından çok önemsenmektedir ve tüketiciler paranın kaynağını mutlaka sormaktalar.

6.Soru: Müşterilerinize konut finansmanını ne kadar sürede sağlamaktasınız? Diğer finansman kurumlarından farkınız nedir?

U1: Başvuru esnasında bazı parametreleri sisteme giriyoruz. Finansmanın onayı şubeye düşerse müşteri çayını içene kadar sonuçlanmış oluyor. Eğer finansmanın onayı genel müdürlüğe düşerse bir veya iki günde sonuçlanabiliyor. Onay safhasından sonra, yasal süre olan üç günlük ekspertiz süreci başlıyor. Yani toplamda dört gün gibi kısa bir sürede bütün işlemler bitmiş oluyor.

U2: Burada müşterinin söylemiş olduğu koşullar bizim için önemlidir. Kişi kura sistemine girmişse, hangi ay çıkarsa o ayda teslimatını yaparız. Eğer müşteri sıra sistemine girmişse, toplam teslimat miktarının %40'ını yaptıktan sonra teslimatını yaparız. Ayrıca kişi peşinat oranını arttırdığı zaman teslimatı daha öne çekebiliyoruz.

U3: Müşteri başvurusunu yaptıktan sonra, ortalama bir gün içerisinde kredinin onaylanıp onaylanmayacağı belli oluyor. Kredi onaylandığı zaman eksper aşamasına geçiyoruz. Ekspertiz raporunun yazılması ve bize ulaşması iki veya üç gün sürüyor. Daha sonra ipotek işlemleri için tapu aşamasına geçiyoruz. Yani biz ortalama üç veya dört günde müşterinin ihtiyacına karşılık verebiliyoruz.

U4: Kredinin onaylanması bir günde yapılır. Yasal olarak ekspertiz süreci üç gün sürmektedir ve dördüncü günde kredi ödenir. Bu konuda çok hızlı işlem yapıyoruz.

U5: Konut finansmanında çok hızlıyız. Müşteri ile görüşüp evrakları getirdiği andan itibaren sisteme kredi girişi sağlanır. Bizim otomatik olarak onay sistemimiz var. Müşterinin kredi notu uygun ve geliri yeterliyse, şube yetkisinde belli miktarlara kadar anında onay verebiliyoruz. Eğer işlem genel müdürlüğe düşerse genellikle üç veya dört saat içinde cevap verilebiliyoruz. Yani en fazla bir gün içinde müşteriye onaylanıp onaylanmadığını bildiriyoruz. Finansman onaylandıktan sonra eksper gönderiyoruz ve bu işlemde 2-3 gün sürüyor. Tapu işlemlerinden sonra paranın satıcıya ödenmesi gerçekleşiyor. Yani bir aksilik olmazsa en fazla beş günde bu işlemler bitmiş oluyor.

U6: Bu sistemde müşteri ödeme planını kendisi belirliyor. Biz bankalar gibi müşteriye net bir ödeme tablosu çıkarıp ona uymasını istemiyoruz. Teslimatlarını hemen alamıyorlar, bekleme süreleri oluyor. Geri ödeme miktarının düşük olması, taksitlerin kişinin ödeyebileceği şekilde ayarlanması, müşterinin doğrudan bu sistemi

tercih etmesini sağlıyor. Müşterilerimiz taksitlerini kendileri belirledikleri için ödemede çok zorlanmıyorlar. Ayrıca kuralı sistem ile kişiler teslimatlarını çok daha kısa sürede de alabiliyorlar.

U7: Bu sistem gün mantığına dayalı olduğu için kişiler sisteme girilen vadeye göre teslimatını alabiliyor. Eğer çekilişli sisteme girmişse ilk ay alabildiği gibi 30. ayda da alabiliyor.

U8: Bize gelip kredi talebinde bulunan müşteriler aradığımız kriterlere sahip ise ekspertiz işlemi ve tapu süreci hariç, kredi işlemini maksimum iki saatte sonuçlandırabiliyoruz. Tabi bunların dışında ekspertiz işlemi minimum 3 gün sürüyor. Tapuda iki gün sürebiliyor. Yani bizimle 5 veya 6 gün gibi kısa sürede süreç tamamlanıyor.

U9: Biz bu sistem ile 310 kişilik gruplara kadar farklı seçenekler sunabiliyoruz. Burada 310 kişilik grupla 310 ayda ödeneceği aklınıza gelmesin. Müşteri bunu yine 100, 120 ya da 130 ayda ödeyebiliyor. Bu sistemde, ödenecek olan taksitlere, yıllık %10 veya %15 oranında artışlar yapıyoruz. Teslimat sonrasında, tasarruf sahibi artık kiracı olmadığı için kira ödediği bedel boşa çıktığından, onu da taksitler üzerine ekliyoruz. Yani 200 bin TL aldığı finansmanı yine 200 bin TL olarak ödüyor. Ama bu sistem sayesinde, 310 kişilik bir grupta başladığı finansmanı hem kısa vadede temin etmiş hem de borcunu daha kısa vadede ödemiş oluyor.

U10: Müşterimizin ödeyebileceği taksit tutarı ve peşinat miktarı bizim için çok önemlidir. Eğer müşterilerimiz sisteme peşinatlı giriyorsa, kuraya girmeden uygun bir teslimat tarihi belirlenir. Sıra belirleme sistemine girerse de ödeyebileceği taksit miktarına göre teslimatını alabiliyor. Bunların hepsi teslimat sürelerini belirliyor. Küçük miktarlarda ödeme yapan müşterilerimize en erken 24 ayda teslimat yapabiliyoruz.

U11: Tüketici başvuru yaptığı gün sisteme gerekli bilgileri girip aynı gün sonuç olabiliyoruz. Daha sonra ekspertiz talebinde bulunulur. Ekspertizde üç gün gibi zorunlu olan bir yasal süre vardır. Bu süre sonunda ekspertiz raporu gelince gerekli işlemler yapılır ve tapu süreci başlar. Daha sonra tapuda alım, satım ve ipotek işlemi yapılır. Yani yaklaşık dört gün içinde tüketicileri ev sahibi yapabiliyoruz.

U12: Müşteriler bankadan kredi kullandıklarında hemen teslimatını alabiliyorlar ama biz de yine çekilişle ilk aydan alma şansı var. Her ay çekiliş yaptığımız için birinci ay, ikinci ay, üçüncü ay yani her ay alma şansları oluşuyor. Fakat 120 kişilik bir grupta yer alanlara 25. aykesin olarak teslimatı yapıyoruz. Yani bizde en geç teslimatınızı alacağınız çok daha kısa oluyor. Bu noktada müşteriye çekilişle ilk aylar çıkmasa bile en geç 25. ayda teslimat yapmamız maliyet olarak bankadan farkımızı ortaya koyuyor ve daha cazip hale getiriyor.

U13: Gelen müşterilerin yüzde 85'i hemen ev alabilmek umuduyla gelirler. Fakat piyasada hemen ev alabilmek için şartlar bellidir. Birincisi müşterinin ev sahibi olabilmesi için gerekli miktarı, kendisinin biriktirmesidir ki bu mümkün olmuyor. İkincisi eşinden, dostundan, akrabasından bir ev parası borç etmek ve bunu 10 yılda veya 20 yılda geri ödeyebilmek ki bu da mümkün olmuyor. Üçüncüsü de bankadan kredi almaktır. Banka ile hesaplama yapıldığı zaman da müşteri bu sefer ödemin altından kalkamadığı için mecburen beklemek zorunda kalıyor. Bankadan 200 bin TL konut kredisi almak isteyen müşteri, bankaya bugün ortalama 3000-3200 lira civarında bir ödeme yapması gerekiyor. Müşterinin aylık 1000-1500 TL gibi ödeme gücü varsa beklemek zorunda kalıyor. Biz bu müşteri ile bir yıl sonra tekrar iletişime geçtiğimiz zaman bile ev alamadığını görüyoruz ve bu sisteme girmesi için daha kolay ikna edebiliyoruz.

U14: Konut kredileri bir süreç kredisidir. Kredi başvurusu yapıldıktan sonra kredi onayı alınır, ekspertiz yaptırılır ve ekspertiz raporundan sonra ipotek sürecine geçilir. Ekspertiz ve ipotek süreçleri exper firmaları ve tapu tarafından sağlandığı için biz bu sürecin dışında kalmaktayız. Bu sürecin dışında en yoğun günümüzde bile maksimum yarım günde krediyi onaylamamız tercih edilmemizi etkilemektedir.

U15: Konut finansmanı sağlarken süre çok önemlidir. Ne kadar hızlı olursak o kadar iyiyiz. Çünkü müşterinin en büyük korkusu, pazarlığın bozulması, satıcının vazgeçmesi veya başka bir problemin çıkmasıdır. Ekspertiz için beklenen iki veya üç iş günü gibi bir yasal süre vardır. Bunun dışında diğer işlemlerin yapılması bir veya iki gün içinde bitiyor. Yani maksimum bir hafta içinde bir müşterinin bütün konut işlemi bitmiş oluyor. Bu süre ne kadar uzarsa, alıcı ve satıcıda işlerin bozulacağını düşünür. Onun için müşteriler tercihini hızlı olan bankalardan yana kullanıyorlar.

U16: Konut finansmanı sağlanmasındaki süre müşterilerin tercihi için gerçekten çok büyük etkindir. Bu süre aynı zamanda satıcı ve özellikle müteahhitler için de çok önemlidir. Biz banka olarak minimum sürede işlemleri tamamlayıp iki tarafında memnuniyetini sağlıyoruz.

U17: Bizim müşterilerimizin geneli dar gelirlidir. Bu kişiler düşük taksitlerle belli bir süre birikim yapıp, o birikimden sonra evlerini teslim almak istiyorlar. Çünkü ilk başta teslim edildiği zaman taksit oranları yüksek oluyor bu da müşteriler de gelir gider dengesizliğine sebep oluyor. Bu yüzden dar gelirli müşteriler, hemen evlerini teslim almak istemiyorlar.

U18: Ekspert işlemlerinde bir sıkıntı olmazsa ortalama beş iş günü içerisinde finansmanı sağlıyoruz. Bu durum tüketiciler tarafından çok önemsenmektedir.

U19: Tüketicilerden istediğimiz belgeler ile başvuru yapmaları halinde, aynı gün işlemi başlatıp beş iş günü içerisinde ekspert ve tapuda ödeme dahil finansmanı sağlamış oluyoruz. Bu süre özellikle pazarlıkların bozulmaması için müşterilerimiz tarafından çok önemsenmektedir. Kısa sürede finansman sağlamamız tercih edilmemizi sağlamaktadır.

U20: Fiyattan sonra tüketicilerin benimsediği en önemli konu finansmanın kısa sürede sağlanmasıdır.

7. Soru: Müşterilerinize konut finansmanı için sağlayacağınız vade seçenekleri nelerdir? Bu konuda diğer finansman kurumlarından farklı hangi uygulamalara sahiptir?

U1: Devlet bankası olduğumuz için bu konuda çok avantajlar sunuyoruz. Özellikle pandemi döneminde bir yıl ödemesiz 180 aya kadar vade imkânı sunabildik. Normal zamanlarda 120 aya kadar vade seçeneği sunabiliyoruz.

U2: Bizde bankaların uygulamadığı 240 aylık ve 360 aylık gruplarımız var. Örneğin aylık 555 TL taksit ödemesi yaparak, 1 ay ile 70 ay arasında, insanları ev sahibi yapabiliyoruz. Gruplarımız 12 aydan başlar 360 aya kadar gider. 360 aylık grubun olması, müşterilerin bizi bankalara göre tercih etmelerindeki etkenlerden biridir.

U3: Banka politikamız gereği, müşterinin talebine göre en fazla 10 yıla kadar vade imkânı sunabiliyoruz. Pandemi sürecinde bazı bankalar gibi 180 aya varan vade seçeneği sunamadık. Bu nedenle bazen müşteri kaybı yaşadığımızı söyleyebilirim.

U4: Konut finansmanında 120 aya kadar vade seçeneği sunabiliyoruz. Diğer bankalardan farklı olarak 3 ay ödemesiz bir sürecimiz var. Bu avantajdan dolayı bizi tercih eden çok müşterimiz oluyor.

U5: Şu an kamu bankalarında 180 aya kadar kredilendirme var. Fakat bizde en fazla 120 aya kadar vade imkânı var. Yani kişilere 120 aya kadar istediği vadelerde ödeme olanağı sunuyoruz.

U6: Bu sistemde kişinin ödeyebileceği aylık ödeme miktarına göre yani kişiye göre vadeyi belirliyoruz. 200 aya kadar vadeye giren müşterilerimiz olabiliyor. Müşteri istediği zaman ödeme gücüne göre vadeyi kısaltabiliyor veya uzatabiliyor.

U7: Bu sistemde kişiler, banka sisteminde olduğu gibi parayı hemen alıp faizini ödemekten ziyade, çekiliş sistemi ile birinci aydan alıp da borcunu, faizsiz olarak 10 yıla kadar da ödeyebiliyor. Burada esas olan kişilerin aslında faizden kaçmasıdır. Aslında erken teslimatını alan kişi, teslimat sonrası daha fazla ödeme yaptığı için borcu daha kısa sürede bitmektedir. Örneğin 200 ay vade için sisteme dâhil olan bir kişinin borcu 87 ayda veya 106 ayda bitmektedir.

U8: BDDK'nın belirlediği üst sınırlara kadar tüm müşterilerimizin talebini karşılamaya çalışıyoruz. Şu an ikinci el konutta 120 aya kadar ve sıfır konutta 180 aya kadar yani 15 yıla kadar vade seçeneği sunabiliyoruz. En üst yasal sınır neyse müşterilerimize o kadar vade imkânı verebiliyoruz.

U9: Bu sistemde tamamen kişinin ödeme gücüne özel bir grup belirliyoruz. Serbest planlı dediğimiz yöntemle, sabit bir ödemeyi sıra tespiti olmadan, erken teslimat olmadan ve belli bir vade dolduktan sonra teslimatın yapıldığı bir seçenek var. Ayrıca sıra tespiti sisteminde 25 kişiden 310 kişiye kadar, müşterinin ödeme gücüne göre farklı gruplarımız var. Kısacası müşteri kendi ödeme gücü ile teslim tarihini oluşturmuş oluyor.

U10: Bu sistemde 1 aydan 360 aya kadar vade olanağı bulunmaktadır. Buda bankalara göre sistemi daha cazip hale getirmektedir. Çünkü bu durum müşteriye

ödeme kolaylığı sağlıyor. Hem cebinden daha az para çıkıyor hem de uzun vadede ev sahibi olabiliyor.

U11: Şu an kullandığımız avantaj konut kredisi, üç büyük şehre göre değişebilmekte ve bu konut kredisi ile 180 aya kadar vade imkânı sunabiliyoruz. On iki aya kadar ödemesiz dönem sunabiliyoruz. Bu avantajlar tüketiciler için şu an çok önemlidir. Ayrıca bu kredi konut sahibi olmak isteyen düşük gelirli için önemli bir avantaj sunuyor. Esas olarak kredinin güzel olan tarafı önümüzdeki 180 ayı görebilmemizdir. Daha önce bir yıl ileriye göremiyorduk.

U12: Bu sistemde vade seçeneklerinin bankaya göre çok daha uzun olması sistemin tercih edilme nedenidir. Çünkü bu sistemde her bütçeye uygun ödeme koşulları var. Örneğin 200.000 liralık bir ev sahibi olmak isteyen kişi ayda 555 TL ödeme yaparak sisteme dâhil olabiliyor. 360 aylık vade seçeneğinde, vade uzun olmasına rağmen, yaptığımız kampanyalarla çok erken teslimat süreleri verebiliyoruz.

U13: Biz müşterinin kira da ödediğini düşünüyoruz. Dolayısıyla müşteri bize de ödeme yapacağı için evini alana kadar, ödemelerini düşük tutuyoruz ki rahat bir şekilde ödeme yapabilsin. 360 aylık, 240 aylık vadelerde müşteri evini aldıktan sonra küçük bir artış oluyor. Bu artışlar her yıl, belirli oranlarda sabit şekilde yapılıyor. Dolayısıyla müşteri bugün 240 ay vadeye girdi ama 240 ayda borcunu bitirmiyor. Bugün en uzun vadeye girip ilk çekilişte ismi okunan müşteri, ortalamasından bahsediyorum, 115 ay, 120 ay maksimum 125 ay gibi bir sürede borcunu bitirmiş oluyor. İnsanların küçük ödeme ile başlıyorum ama bu iş çok uzun sürecek diye gözlerinin korkmasına gerek yok.

U14: Müşterilerimizin tamamına kamu otoritelerinin bize verdiği maksimum vade limitini verebilmekteyiz. Bazı bankalar gibi belirli dönemlerde, kısıtlama veya daha düşük vade seçeneği sunmadığımız için müşterilerimiz tarafından tercih edilmekteyiz.

U15: Konut finansman için mevduat bankalarında 120 aya kadar vade seçeneği vardır. Bu süre pandemi döneminde 180 aya kadar çıkarıldı. Bu vadeler benim gördüğüm kadarı ile bütün müşterilerimiz için yeterli gelmektedir. Bugüne

kadar hiçbir müşterim, 200 ay veya 300 ay vadede konut kredisi talebim var, böyle bir seçeneğiniz var mı diye sormadı.

U16: Konut finansmanında vade seçenekleri, BDDK'nın belirlediği çerçevede olan 120 aya kadar yapılabilmektedir ve bu süre müşterilerimize yeterli gelmektedir. Hatta zamanla gelirinde artış olan müşterilerimizden borcun daha kısa sürede ödenmesi yönünde taleplerde gelmektedir.

U17: Gelir düzeyi düşük olan müşterilere daha fazla hitap ettiğimiz için müşteriler bizleri daha çok tercih ediyorlar. Çünkü biz müşterinin dilediği taksit tutarına göre uzun vade sağlıyoruz. Bundan dolayı da çok tercih ediliyoruz.

U18: Vadede üst sınır 120 ay olup pandemi döneminde 180 aya kadar vade imkânı sağlamamız ve bir yıl ödemesiz seçeneği sunmamız, müşteriler tarafından çok fazla tercih edilmemizi sağladı.

U19: Vade seçeneğimiz 6 ay ile 120 ay arasında sınırlıdır. Ayrıca tarım sektörü gibi sektörlerde çalışanlara özel olarak, yılda bir defa ödeme yapıp konut finansmanı borçlarını 10 yılda ödemelerine olanak sağlıyoruz.

U20: Pandemi sürecinde bazı bankaların 180 aya kadar finansman sağlaması, müşterilerimizin bir kısmının bu bankaları tercih etmesinde etkili olmuştur.

8. Soru: Konut finansmanı talebinde bulunan müşterilerinizin faiz hassasiyetlerinin olduğunu ve finansman tercihlerini etkilediğini düşünüyor musunuz?

U1: Yani bize gelenler de %5 veya %10 civarında kişinin faiz hassasiyeti olduğunu düşünüyorum. Çünkü son dönemde herkes konut finansmanında toplam maliyete bakıyor.

U2: Faiz hassasiyeti olup da bize gelen müşterilerin oranı %5 civarındadır. Öncelikle kişiler bankaları deniyor. Bankadaki ödeme planı ve faiz oranı uymadığı veya müşterinin kredi skoru düşük olduğu zaman, kişilerin elbirliği sistemine yöneldiklerini görüyoruz.

U3: Burada faiz hassasiyetinin yanında asıl önemli olan, müşterinin geri ödeyeceği tutardır. Benim, faiz hassasiyeti nedeniyle konut kredisi kullanmayan bir

müşterim olmadı. Müşteri tercihini, en düşük taksitle en uygun faiz oranını veren bankadan yana kullanmaktadır.

U4: Kişilerin faiz hassasiyetinden dolayı bizi tercih ettiklerini düşünüyorum. Genelde katılım bankaları ile mevduat bankalarının, konut finansmanı oranları birbirine çok yakın oluyor. Kişilerin faize karşı hassasiyeti varsa ve bizde oranlar daha fazla olsa bile, mutlaka bizi tercih ediyorlar. Bu müşteriler, toplam ödemede çok afakî farklar yoksa mutlaka bizi tercih ediyorlar.

U5: Oranların rekabetçi olduğu dönemler hariç, diğer bankalardan oran olarak bir veya iki puan daha düşük olduğumuz zaman, bu hassasiyet pek olmuyor. Çoğunlukla kişiler orana göre geliyor. Fakat katılım bankacılığını bilen müşterilerimizin %95'ine kadarının bankamızı, faizsiz olması nedeniyle seçtiğini düşünüyorum. Yani faiz hassasiyetinin fazla olmasıyla bizi tercih ediyorlar.

U6: İnsanlar faizden kaçınabiliyorlar daha faizsiz olsun diye düşünebiliyorlar. Gerçekten faiz hassasiyeti olan çok sayıda müşterimiz var. Toplam ödeme miktarımız, bankalara göre çok daha düşük olduğundan, faiz hassasiyeti olmayıp birikim amaçlı bu sistemi seçen müşterilerimizde var.

U7: Elbirliği sistemine katılan müşterilerimize sorduğumuz zaman, daha önce bankadan kredi kullanan kişilerin de olduğunu görüyoruz. Buradaki en önemli hususlardan biri maddiyat diğeri maneviyattır. Maneviyatı yüksek yani dini hassasiyeti bulunan kişiler hiç bankalar ile görüşmeden bu sistemdeki firmaları araştırmaktadır. Maddiyatta ise şunlarla karşılaşyoruz. Örneğin bir müşterimiz bankadan 250.000 TL kredi talep ettiğini, 0.74 oranı ile toplam 15 yılda bankaya ödemesinin 525.000 TL olacağını ve 8-10 bin TL arası bir masrafının olacağını söyledi. Yani kişi aldığı paraya karşılık bire birden fazla faiz ödemiş oluyor. Bu noktada kişi için maddiyat da önemli olabiliyor. Elbirliği sisteminin tercih sebeplerinden birisi de bankalara göre ödenen toplam miktarın daha az olmasıdır.

U8: Konut finansmanı için bizi tercih eden müşterilerimizin faiz hassasiyetinin çok fazla olmadığını düşünüyorum. Yani müşteriler daha çok mevduat bankalarını tercih ediyorsa, katılım bankaları ve elbirliği sistemine göre faiz hassasiyeti çok daha düşüktür. Bizi tercih edenlerin %8 veya %10 civarında faiz hassasiyetinin olduğunu %90'ının faiz hassasiyetinin olmadığını söyleyebilirim.

U9: Gerçekten bu sistemi faiz hassasiyeti olan müşterilerin tercih ettiğini düşünüyorum. Çünkü müşterilerimizin %70'i faiz hassasiyeti olan tasarruf sahiplerinden oluşuyor.

U10: Elbirliği sistemi gerçekten faizsiz bir sistemdir. Katılım bankacılığının ben faizsiz olduğunu düşünmüyorum. Katılım bankalarının konut finansmanında aynı vade için aldığı katılım payı ile mevduat bankalarının almış olduğu faiz miktarı genelde aynıdır. Ama bizim sistemde sadece ufak katılım bedelleri alındığı için bankalara göre faizsiz olduğumuz anlaşıyor.

U11: Konut alımı konusunda tüketicilerin faiz hassasiyeti olmakla birlikte, tüketiciler en uygun evi nasıl alabilirim diye düşünüyor. Bu noktada tüketicilerin faiz hassasiyetinin çok olduğunu düşünmüyorum.

U12: Genelde bu sektörü tercih eden kişiler faiz hassasiyeti olan ve kesinlikle bankadan kredi kullanmak istemeyen kişilerdir. Ayrıca bankadan her türlü işlemini yapan, sırf kampanyayı beğendiği için yani çok erken teslimatlar verebildiğimiz için bu sisteme giren de çok müşterimiz var.

U13: Müşterilerimizin %40'ının faiz hassasiyeti vardır. Faiz hassasiyetleri olduğu için alternatif arayış içerisindeler.

U14: Tüketicilerin kurumumuzu faiz hassasiyetinden dolayı tercih ettiğini düşünmüyorum. Çünkü konut kredisi dediğimiz şey faize endeksli olduğu için faizi düşük olan bankalar tüketiciler tarafından tercih edilmektir. Faiz hassasiyeti olan tüketicilerimiz de bulunmaktadır. Fakat bunların oranının sektörde maksimum %5 veya %6 civarında olduğunu düşünüyorum.

U15: Konut finansman talebinde bulunan müşterilerimizin faiz hassasiyet olduğunu kesinlikle düşünmüyorum. Çünkü konut finansmanının mevduat bankalarındaki kaynağı, faizli paralar olduğu için bu hassasiyete sahip kişi zaten kredi talebinde bulunmaz.

U16: Kurumumuzdan konut finansmanı kullanan müşterilerin genelinin, faiz hassasiyeti bulunmadığını söyleyebilirim.

U17: Özellikle faize duyarlı müşteriler, paranın kaynağının nasıl olduğunu bildikleri için bu sistemi çok fazla tercih etmektedirler.

U18: Müşterilerimizin faiz hassasiyeti nedeniyle bizleri tercih ettiğini düşünüyorum.

U19: Tüketicilerin faiz hassasiyeti ile kurumumuzu tercih ettiğini düşünüyorum.

U20: Katılım bankacılığında faiz hassasiyeti sebebiyle finansman kullananların oranı yüzde on veya on beşi geçmez.

9. Soru: Kurumunuzun sahip olduğu özelliklerin müşterilerin finansman tercihinine etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?

U1: Bu konuda kurumun devlet kurumu olması, şubenin konumu ve şube personelinin davranışları çok önemlidir. Yaygın şube ağı ve şubenin fiziksel yapısının çok önemli olmadığını düşünüyorum.

U2: Müşterilerin bizi tercih etmesindeki en önemli etkenlerden bir tanesi kurumun sahip olduğu özelliklerdir. Müşteriler devlet kurumu olup olmadığımızı çok fazla sorguluyorlar. Özel kurum dediğimiz zaman, bu sefer de güvenceyi çok fazla soruyorlar. En önemli etkenlerden bir tanesi de şube ağıımız ve kaç yıldır bu işi yapıyor olduğumuzdur. Bunu müşterilerimiz çok fazla soruyorlar. Çağrı merkezini arayarak bilgi almak isteyen müşterilerimiz kurumsal olup olmadığımıza da bakıyorlar.

U3: Özel bankaların en büyük dezavantajlarından biri, kamu bankası gibi çok fazla ATM imkânına sahip olmamasıdır. Bundan dolayı biraz sıkıntı yaşadığımız durumlar oluyor. Fakat müşterilerin tercihlerinden birisi de kolay kullanılabilir internet bankacılığıdır. Bu konuda çok iyiyiz ve bununla ilgili bütün müşterilerimizden çok olumlu cevaplar alıyoruz. Ayrıca yaygın şube ağına sahip olmak da müşterinin tercihinin etkileyebiliyor.

U4: Katılım bankacılığında müşteri ilişkileri daha samimi bir ortamda gerçekleşir. Güler yüz bizde çok önemlidir. Şubelerimize gelen kişi buradaki sıcak ortamı görüyor ve farkımızı anlıyor. Birçok bankaya göre şubelerimizde kalabalık bir ortam ve sıra bekleme olmaması da müşterilerin bizi tercih etmesini etkiliyor.

U5: Kurumun kamu ya da özel olmasının tercihlere etkisi vardır. Haliyle kamu olduğu zaman, oranlar biraz daha avantajlı ve şartlar biraz daha esnek

olabiliyor. Avantajlı dönemlerde insanlar kamu bankalarını tercih ediyorlar. Kurumun yaygın şube ağına sahip olması, şubelerin fiziksel özellikleri, mobil bankacılık faaliyetleri gibi faktörlerin, konut finansmanında tercihleri çok etkilediğini düşünmüyorum. Çünkü aşağı yukarı bütün bankalar aynı özelliklere sahip ve hepsinde bu imkânlar var. Bizim tercih edilmemiz de oranların ve katılım bankacılığını samimi bir şekilde yapmamızın etkisi var.

U6: Türkiye genelinde sürekli ağıımızı genişletmeye ve büyötmeye çalışıyoruz. Çok fazla şubemizin olması, farklı bir şehirde muhatap bulabilmeleri, şirketimizin politikası gereği insanlara karşı davranışlarımız, çağrı merkezlerimize çok rahat ulaşabilmeleri, firmamızın ay bazlı yaptığı teslimat sayıları ve insanların bu rakamlara kolay ulaşabilmeleri müşterilerimizin tercihini etkiliyor.

U7: Kurumumuzdan teslimatını alan kişilerin referansları, şube sayımızın fazlalığı, yıllara dayanan iş tecrübemizin verdiği güven, şirketimizin yıllar içerisinde yaptığı teslimat sayıları ve geleceğe yönelik yaklaşık 1 milyondan fazla olan müşteri portföyümüz, konut finansmanında müşterilerimizin bizi tercih etmesinde sahip olduğumuz en önemli özelliklerdir.

U8: Kesinlikle etkisi var. Kamu kurumu olmamız, neredeyse her ilçede şubemizin olması, hatta ilçelerde birden fazla şubemizin olması, fiziksel ortam, çok daha hızlı cevap verebilmemiz, müşterilerin her ilden veya ilçeden konut kredisi alabilmesi tüketicilerin tercihini etkiliyor.

U9: Evet bir şirketin kurumsal olması, bir şirketin güvenilirliği yani yaptığı teslimat rakamları, çok önemlidir. Bu bir tercih meselesi haline gelebiliyor. Buraya gelen bir müşteri şunu sorabiliyor. Size nasıl güvenebilirim? Benim paramı nerede kullanıyorsunuz? Biz tasarruf sahiplerinin, çalışma bedeli dışında ödedikleri finansmanı, sadece konut, araç veya taşınmaz üzerinde kullanıyoruz. Herhangi bir ticari faaliyetimizde kullanmıyoruz. Yani kişilerin parasını riske atmıyoruz. Aslında bir müşterinin satın almasını etkileyen en önemli faktör bu. Yine biz Türkiye genelindeki bütün şubelerimizde, kurum kültürünü herkese eşit şekilde yansıtıyoruz.

U10: Firmamızın sahip olduğu özellikler müşterilerimizin tercihini etkilemektedir. Müşteriye yaklaşım şeklimiz ve göstermiş olduğumuz hassasiyet ile sistemin gerçekten faizsiz olduğunu gösterecek değerler tercihlerini etkilemektedir.

Ayrıca firmanın kimliği, ağ yapısı, kurumsal olup olmaması, geleceğe yatırım yapabilen bir firma olabilmesi de müşteriler için çok önemlidir.

U11: Kurumumuzun devlet bankası olması, kendine ait binden fazla ve diğer kamu bankalarıyla birlikte beş bine yakın şubesinin olması, illerde ve ilçelerde şubelerinin olması, çağrı merkezlerinin olması, şubelerin konumu, ATM'lerinin yaygın olması, personel sayısının fazla olması, kamu bankalarının son zamanlarda bir arada hareket etmesi sonucu ortak ATM'lerden masraf alınmaması gibi faktörler tüketicilerin konut finansman tercihinde etkili olmuştur.

U12: Kurumumuzun Türkiye genelinde şubelerinin olması, şube temsilcilerinin ve Müdür Bey'in yaklaşımı, çağrı merkezlerinin tutumları müşterilerin tercihinde etkilidir. Şubenin iç dizaynından tutunda davranışlarımıza kadar hepsinin müşteriye etki eden durumlar olduğunu görüyoruz.

U13: Yaygın bir şube ağının olması sistemin tercih edilebilirliğini etkiler. Para verecek insanlara, telefon üzerinden, şube olmayan bir yerde kayıt açmak çok zordur. Fakat müşteri şubeye geldiği zaman, bir bardak çay ikram edilse, karşılıklı görüşülüp bir ödeme planı çıkarılsa, sisteme dâhil edilmesi daha kolaydır. Zaten faiz hassasiyeti olan ve faiz hassasiyeti olmayan fakat bankadan kredi alamayan insanlarda bize bir ön yargı ile geliyor. Bu önyargıyı yıkacak olan ilk arkadaşımız satış yapan arkadaşlarımızdır. Onların her yaklaşımı, her kullandığı cümle, müşterinin bu sisteme dâhil olup olmayacağını belirleyecek cümledir. Eğer satışçı arkadaş karşı tarafa güzel şekilde sistemi mantığını aktarabilirse, müşteri arayış içerisinde girip bu firmalar içerisinde en iyisini seçecektir.

U14: Şube ağımızın fazla olması ve kamu kurumu olmamız, tercih edilme nedenlerimizden biridir.

U15: Kamu bankalarının yaygın şube ağının olması müşterilerin tercihini etkilemektedir. Ayrıca kamu bankalarının faiz oranları açısından piyasaya yön vermesi de etkili oluyor. Kamu bankalarında faizlerin daha düşük olması ve özel bankalara göre daha geç yükselmesi, tüketicilerin kamu bankasını seçmesini sağlıyor.

U16: Kurumumuz kamu kuruluşu olduğundan dolayı, müşterilerimiz kredi kullandıktan sonra devlet tarafından birtakım kolaylıklar sağlanacağını

düşünmektedir. Ödeme rahatlığı sağlanacağı, yapılandırma imkânı sunulacağı ve vade kısaltmada avantajlar olacağını düşündüğü için kurumumuzu tercih etmektedir.

U17: Müşterilerimiz ödeme taksitlerini anlaşmalı olduğumuz bankalara yapmaktadır. Genellikle her ilde ve ilçede şubesi olan kamu kurumları ile anlaşmalı olmamız, müşteriler tarafından çok önemsenmektedir. Ayrıca şubelerin fiziki yapısı, personellerin müşteriye karşı davranışları da kuruma olan güveni göstermektedir. Bu tür faktörler müşterilerin bizi tercih etmesinde etkili oluyor.

U18: Müşterilerimiz kurumumuzun faizsiz olması, kamu kurumu olması ve kaynağını vakıf kiralari yoluyla elde edip gelirlerini hayırlı işlerde kullanılmasından dolayı tercih etmektedir.

U19: Kurumumuzun yerel kamu ortaklığına sahip olması tüketicilerin tercihlerini olumlu etkilemektedir. Bunun yanında kurumumuzun şubelerinin kolay ulaşılabilir yerlerde olması, personellerimizin yetkinliği, işlem hızımız, ödeme sistemlerimizin çokluğu, gelişmiş ATM ağına sahip olmamız diğer önemli faktörlerdir.

U20: Kaliteli hizmet müşterilerin tercihinin etkilemektedir. Hatta bu durum bazen finansman oranlarından daha fazla önemsenmektedir.

10. Soru: Kurumunuza ait yazılı ve görsel medyada yer alan reklamların müşterilerin finansman tercihinde etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?

U1: Devlet bankası olduğumuz için çok fazla reklam yapmıyoruz. Çünkü bankamıza, tüketiciler reklama ihtiyaç duymadan, güvenip gelebiliyorlar. Fakat finansmanla ilgili reklamların insanlar üzerinde kesinlikle olumlu bir etkisi vardır.

U2: Bizim için en önemli müşteri kazanma yöntemlerinden bir tanesi reklamdır. Bu noktada firmanın reklam yüzü, Facebook ve Instagram üzerinden sponsorlu reklamlar, dizi arasında yer alan reklamlarımız insanları etkiliyor ve böylece çok fazla başvuru alabiliyoruz. En büyük desteği yazılı ve görsel medyadan aldığımızı söyleyebilirim.

U3: Sosyal medya ve televizyonda yayınlanan reklamlarımız, yeni müşteri kazanmamız açısından çok önemlidir. Bankamızın vermiş olduğu bu reklamlardan

sonra, müşteriler şubeye gelerek kampanya hakkında bilgi alıyorlar. Reklamların müşterilerin tercihinde etkili olduğunu düşünüyorum.

U4: Reklamlarımızda konut finansmanı için uygun oranlar var ise bu reklamlar, müşterilerin konut finansmanı tercihini etkiliyor.

U5: Yaptığımız reklamlarda konut finansman oranlarımızın düşük olduğunu görüp de gelen çok müşterimiz var. Genel olarak katılım bankacılığını bilen insanlar zaten geliyorlar. Bilmeyen insanlarda reklamların etkisiyle bankamıza geliyorlar.

U6: Reklam ağımız çok geniş olup özellikle sosyal medya üzerinden de insanlara ulaşmaya çalışıyoruz. Reklamlar sayesinde çok fazla yeni müşteri edinebiliyoruz. Reklamlar sayesinde çok fazla insana ulaşabiliyoruz.

U7: Günümüzün en önemli özelliklerinden bir tanesi reklamdır. İnsanların ulaşamadığı yerlere sesler ulaşır, seslerin olduğu yerlere de görsel efektler ulaşır. Yani insanlar reklamınızı görüyorsa sektöre karşı merak duyarlar ve araştırmaya başlarlar. 21. yüzyılın en güzel yanlarından bir tanesi, sürekli kişilerin elinin altında bir telefon, bir bilgisayar olması ve bir araştırma kimliğine sahip olmasıdır. Bunu yapan insanlar reklam sayesinde kurumsal iletişime de geçmiş olurlar.

U8: Tüketicilerin konut finansmanı tercihinde reklamların çok az bir etkisi olduğunu düşünüyorum.

U9: Kurumunuzda yapılan reklam çalışmaları ağırlıklı olarak müşteri referansları üzerinden yapılıyor. Bir televizyona çıkmak, tek bir gazeteyle ilan vermek veya billboarda çıkmak yeterli değildir.

U10: Dijital bir çağda yaşıyoruz ve reklamların müşterilerin tercihinde çok etkili olduğunu düşünüyorum.

U11: Reklam kaçınılmazdır, reklamların kötüsü olmaz. 1990'lı yılların sonunda bazı bankaların fona alındığı yani TMSF'ye devredildiği durumlarda çok ilginç reklamlar vardı. Tabi o dönem farklı farklı para toplama yöntemleri kullanılıyordu. Bankalar tüketiciye veya mevduata ulaşma konusunda değişik taktiklerle banka kültürünü reklama yansıtıyorlardı. Yani şimdi banka sadece kendi reklamını yapmıyor, konut kredisi, taşıt kredisi gibi ürünlerinin de reklamını yapıyor.

Reklamların olumlu etkisini sürekli görüyoruz. Reklamın kötüsü olmaz diye düşünüyorum.

U12: Firmanın yazılı ve görsel medyada yer alması bizim satışlarımızı ciddi manada etkiliyor. Özellikle ulusal kanallarda verilen reklamların geri dönüşünü biz reklamın yapıldığı ay içerisinde görüyoruz. Reklamın verildiği ay bize çok sayıda müşteri geliyor. O yüzden reklamların ciddi bir katkısı olduğunu düşünüyorum.

U13: İnsanlarda görsel bir hafıza var ve bunun bize bir katkısı olduğunu düşünüyorum. Ama bu katkı çok büyük bir katkı değildir. Bunun bütün firmalar için %5 gibi bir katkısı olduğunu söyleyebilirim. Görsel medyanın, sosyal medya üzerinden reklamların ya da televizyon reklamlarının, yerel reklamların, afişlerin, broşürlerin katkısı %5'tir.

U14: Çok fazla olduğunu düşünmüyorum. Belki %3 belki de %4 civarında etkisi vardır.

U15: Tüketiciler reklamlardan ziyade internet siteleri üzerinden araştırma yaparak, hangi bankanın faiz oranı düşükse veya toplam ödeme miktarı daha az ise onu tercih ediyorlar. Yani müşterilerimizin %90'ı veya %95'i, internette karşılaştırma yapan siteler üzerinden araştırma yapıp öyle bankaya geliyor.

U16: Tüketiciler yazılı medyadan ziyade internet arama motorlarında, en uygun konut kredisi veren bankayı araştırarak tercihte bulunmaktadır.

U17: Reklamların çok fazla olumlu etkisini görüyoruz. Özellikle bizi tercih eden müşterilerin çoğu Facebook'da reklamlarımızı görüp şubeye gelenlerdir.

U18: Reklamların çok fazla etkisi olduğunu düşünüyorum.

U19: Reklamlar önemli bir role sahiptir ve tüketicilerin tercihini etkilemektedir.

U20: Reklamların konut kredilerine etkisi finansman oranları ile alakalı bir durumdur. Finansman oranları düşükse reklamlar etkili olabilmektedir.

11. Soru: Kurumunuzdan konut finansman desteği alan müşterilerin, olumlu/olumsuz deneyimlerinin potansiyel müşterilerinize yansımaları nasıl olmaktadır?

U1: Memnun kalan müşterimiz bir başkasına tavsiye ettiği zaman o tüketiciyi de kazanabiliyoruz. Bu noktada referanslar çok önemlidir. Ayrıca inşaat firmaları vasıtasıyla ciddi anlamda müşteri bizi tercih edebiliyor.

U2: Biz daha çok referansla müşteri kazandığımız için müşterilerin bizden memnun kalmalarını çok önemsiyoruz. Bizden teslimatını alan bir müşterimizin dostu da bir şekilde bize ulaşmak istiyor. Çünkü aylık 550 TL taksitle 2 ay sonra ev sahibi olmuş bir kişi, bunu çevresine söylediği zaman, bu çevreyi biz ciddi anlamda müşterimiz yapabiliyoruz. Olumsuzluk yaşadığımız müşteriden kesinlikle referans alamayız.

U3: Bu konuda çok fazla bir olumsuzluk yaşanmıyor. Konut finansmanında müşterinin tercihini, başkalarının banka ile yaşadığı deneyimler değil de tamamen finansman oranları belirliyor. Hangi banka avantajlı ise onu seçiyor.

U4: Bu çok önemli bir konudur. Çünkü biz son aylarda finansmanını sağladığımız konutların birçoğunu referans ile yaptık. Müşterinin, birebir ilgilenme ve güler yüz sonrası, bunu başkalarına olumlu yansıtması sonucu, kişiler doğrudan bizi tercih ediyorlar.

U5: Katılım bankacılığında en büyük pazarlama referans yolu ile oluyor. Yani insanlar memnun kaldığı zaman, akrabasına, arkadaşına, dostuna önerebiliyor. Bankamızdan memnun kalan müşterilerimiz, hafta sonu bile bizi arayıp oranları, koşulları sorup, arkadaşlarını bize yönlendirdiklerini ifade edebiliyorlar.

U6: Bizim için referans çok önemli bir kaynaktır. Çünkü teslimatını almış bir müşteriyi gören insanlar, şirkete karşı güven duyuyor. Müşterilerin şirket hakkında söyledikleri diğer insanları etkileyebiliyor. Genelde müşteriler teslimat noktasında memnun kaldıkları için başkalarına tavsiye ediyorlar.

U7: İnsanların elbirliği sistemini tercih etmelerinin en büyük sebeplerinden bir tanesi referans yoludur. Sisteme ilk katılan kişi mutlak memnun zaman diğer insanları da buraya yönlendirir. Yani memnun kalan insanlar etrafındakileri de getirerek sisteme dâhil olmasını sağlayarak şirketin portföyünün de artmasına neden olmaktadır.

U8: Daha çok insanlar kişisel ihtiyaçlarını nasıl gördüğümüze bakıyor. Yani anlık hatalar olabiliyor. İnsanlar genel olarak kurumun sunduğu hizmete ve finansman oranına daha fazla dikkat ediyor ve en çok bunlarla ilgileniyorlar.

U9: En büyük referans, teslimatını almış müşterilerimizdir. Biz teslimatını yaptığımız müşterilerin referansı ile televizyon reklamına ihtiyaç duymuyoruz. Asıl reklam, teslimatını yaptığımız ve bizden memnun müşterimizin, hakkımızda söyledikleridir.

U10: Bu sistem adından da anlaşıldığı gibi elbirliğine dayalı bir sistemdir. Bizden teslimatını alan müşterilerimiz bizim için en büyük potansiyel müşteriye ulaşmamızı sağlamaktadır. Çünkü bu müşteri zaten teslimatını aldığı için bir başkasına gönül rahatlığıyla sistemi tavsiye edebilmektedir. Yani eşine, dostuna anlatarak bizlere potansiyel müşteri kazandırmaktadır.

U11: Bende kendi evimi bu sistem ile aldığım için bu konuda gelen müşterilerime sistem ile ilgili olarak yardımcı oluyorum. Sistem ile ilgili pek olumsuz dönüş olduğunu düşünmüyorum. Çünkü 2005 yılından önce bir memur, 25 yıl çalışıyor ve emekli oluyor, emekli ikramiyesi ve birikimi ile eş dosttan buldukları ile ancak bir ev sahibi olabiliyordu. Şu anda yeni giren biri memur istediği evi bu sistem ile hemen alabiliyor. Dolayısıyla bu sistemden faydalanan müşteriler diğer müşterilere hep olumlu görüş bildirmektedir.

U12: Müşteri sisteme dâhil olduktan sonra başka müşterileri yönlendirmelere başlıyorlar. Müşteriler teslimatlarını almadan ilk olarak kampanyayı güzel buldukları için diğer insanları yönlendirirler. Fakat asıl yönlendirmeler teslimatını alan müşterilerimiz sayesinde oluyor. Gerçekten memnun kaldılsa, eşe dosta yönlendirme yaparak bize ciddi anlamda referans sağlıyorlar ve satışlarımızın büyük bir çoğunluğu bundan oluşuyor. Memnun kalmayan kişi ise sadece memnun kalmadığı evim firmasını değil tüm sektörü olumsuz olarak yakınlarına anlatıyor.

U13: Bizim işimize referansın katkısı %95'tir. Bu sistemle kardeşiniz ev sahibi olmuş ise siz de bu sisteme gözünüz kapalı girebilirsiniz. Yani çevrenizde bu sistemden faydalanan biri varsa bu bizim için daha büyük bir avantajdır.

U14: Bankacılık sektöründe bazı şeyler standarda bağlandığı için çok fazla olumsuzluk yaşanmamaktadır. Tüm müşterilerimize verdiğimiz hizmet standarttır.

Olumsuzluklar müşteri tercihini etkiler. İstisnai olarak olumsuzluk yaşansa bile şube ağımız fazla olduğu için başka bir şubemizden müşterimiz işlemlerini gerçekleştirebilmektedir.

U15: Tüketiciler, özel veya mevduat bankasından bir kredi çekmiş ve personelle veya banka ile sıkıntı yaşamışsa veya sistem hoşuna gitmemişse, eğer faiz oranı bu bankada daha düşük veya ödeme koşulları daha iyi ise yine o bankayı tercih ediyor. Bir tanıdığı problem yaşasa bile yine faiz oranları tercihi etkiliyor.

U16: Genellikle özel bankalar ile sorun yaşayan tüketiciler çevresini bu konuda uyarmaktadır. Kişiler kamu bankalarına daha fazla güvendikleri için sorun yaşamamak adına, kamu bankalarını tercih etmektedir. Özellikle katılım bankalarında yapılandırma, erken kapatma, vade seçenekleri sunulmaması ve müşterinin daha fazla finansman ödemesi gibi konular diğer tüketicileri etkilemektedir.

U17: Müşteriler diğer kurumlarda yaşamış olduğu sorunu bize anlatıp, bizim bu konudaki uygulamamızı soruyorlar. Olumsuzluk yaşayan bu müşterileri memnun etmeye çalışıyoruz. Örneğin bazı firmalar müşterinin taşınmazı üzerine icra koyarken biz rehin koyuyoruz. İcranın her yıl konulması gerekiyor ve bu durum müşterinin KKB kayıtlarına da yansıyor. Bu konuda başka kurumda olumsuz tecrübesi olan kişi bizi tercih edebiliyor. Ayrıca müşterilere sunulan bazı avantajlar, başka müşteriler tarafından olumlu karşılanıyor ve tercih edilmemizi sağlıyor.

U18: Müşterilerimizin pek çoğu bir başka tanıdığına kurumumuzu tavsiye ederek referans olmakta veya bizzat kendileri tanıdıklarını alıp şubeye gelerek yardımcı olmamızı istemektedirler.

U19: Müşterilerimizin memnuniyeti yeni müşteri kazanmamız noktasında önemli bir etkiye sahiptir. Hizmet kalitemizi arttırmak için referansları çok önemsiyoruz.

U20: Küçük bir ilde insanların deneyimleri çok fazla etkili olabilmektedir.

12. Soru: Konut finansmanı sağladığınız müşterilere borcun erken kapatılması durumunda ne gibi avantajlar sunmaktasınız? Bu konuda diğer finansman kurumlarından farklı nasıl bir yol izlemektesiniz?

U1: Borcun erken kapatılmasında yasal süreci işletiyoruz. Yani borcun kalan vadesi 36 aydan fazla ise %2, 36 aydan az ise %1 oranında kalan anapara üzerinden ceza alıyoruz ve kalan kâr payı miktarını siliyoruz. Bu konuda mevduat ve katılım bankaları diye bir ayırım yok. Bütün bankalar aynı prosedürü uyguluyor. Fakat bazen bankanın paraya ihtiyacı olduğu dönemlerde %2 oranını %1 oranına çekebiliyoruz.

U2: Erken kapama durumunda müşterinin bu sistemde herhangi bir avantajı olmuyor. Biz müşteriden sadece katılım bedeli alıyoruz. Katılım bedelini başta aldığımız için müşteri borcunu erken kapatırsa bir de ceza ödüyor. Çünkü koymuş olduğunuz ipoteki erken kaldırdığımız zaman bir ücret ödenmesi gerekiyor ve bunu müşteriden tahsil ediyoruz.

U3: Borcunu erken kapatan konut finansmanı müşterilerimizden, diğer bankalar gibi %2 oranına kadar erken kapama cezası alıyoruz. Elbirliği sisteminde böyle bir ceza yokmuş. Fakat erken ödeme cezası ile ilgili bir müşteri kaybı yaşamadığımızı söyleyebilirim. Çünkü müşteri için önemli olan faiz oranlarının düşük olmasıdır.

U4: Burada yasal mevzuat gereği, erken kapatma durumunda %2'ye kadar bir erken kapatma cezasını devlet adına alıyoruz. Fakat toplam ödeme miktarında ciddi bir indirim olduğu için bu ceza müşterilerimizin gözüne gelmiyor.

U5: Erken kapatılmadan dolayı kanunen, kalan vadeye göre kişilerin %1 veya %2 komisyon ödeme zorunluluğu var. Bütün bankalar bunu uyguluyor ve bunun altında esneklik çok fazla yapılmıyor. Çok verimli, çok iyi bir müşteri olduğu zaman ve tutarda çok yüksek olduğu zaman, yüzde iki biraz daha aşağı çekilebiliyor.

U6: Müşterilerimiz borcu erken kapattıkları zaman, çıkacak masrafları ödüyorlar ve ödedikleri katılım bedelinde herhangi bir indirim söz konusu olmuyor.

U7: Sistemimiz faizsiz bir sistemdir. Burada en güzel şey, kişi borcunu erken ödediği zaman huzura kavuşur ve yeni yatırımlara yönelir. Bankaların erken kapatmadan dolayı bir cezası vardır. Fakat bizde kişi borcunu erken kapatırsa bir ceza ödemiyor. Zaten kişinin erken kapatacağı tutar kişinin ödemesi gereken anapara tutarıdır.

U8: Müşterinin son ödediği taksit tarihi ile bize erken kapama için talepte bulunduğu tarih arasındaki, faiz oranının tahsilini yapıyoruz. Eğer kredinin vadesi 36 aydan fazla kaldıysa anapara üzerinden %2, 36 aydan az bir vade kaldıysa %1 komisyon alıyoruz.

U9: Sistemde faiz olmadığı için bir faiz indirimi söz konusu olamaz zaten ve borcun erken bitirilmiş olması, çalışma bedelimizi değiştirmiyor. Çünkü bu borcu, kişi 10 ayda da ödese, 30 ayda da ödese bizim aldığımız ücret değişmiyor. Bu işin başından hesaplandığı için bunu değiştirme şansımız yok. Fakat teslimatta alınan ipotek ücretini veya haciz masraflarını, bitirme tarihine göre baz alıyoruz. Bu durumda müşteri borcunu erken kapattığı zaman, tekrar bir ipotek masrafı ödeyebiliyor. Bu ipoteği erken kaldırdığı için çıkıyor.

U10: Bizim sistemimiz faizsiz bir sistemdir ve banka gibi bizde faiz olmadığı ve faizli bir ürün satmadığımız için bir indirim yapamıyoruz. Fakat müşteri bizden ürünü almadıysa ve ara ödeme yapıyorsa, yani erken kapama değil ara ödeme yapıyorsa, ürün teslimat süresini daha öne çekmiş oluyoruz. Bu da müşterinin bu konuda bizden memnun kalmasına neden oluyor.

U11: Biz mortgageden kaynaklanan erken kapatma veya balon ödeme dediğimiz erken ödeme ile %2 erken ödeme komisyonu alıyoruz. Erken kapatma durumunda kalan anapara üzerinden herhangi bir faiz ve komisyon almıyoruz. On yıllık bir kredinin üçüncü yılının sonunda borcunu kapatan tüketiciden kalan yedi yılın faizini almıyoruz sadece anaparanın %2'si oranında kapatma cezası alıyoruz. Borcun erken kapatılması durumunda, katılım bankalarında ve elbirliği sisteminde, tüketiciye herhangi bir avantaj sağlanmamakta yani tüketici borcun tamamını ödemektedir. Buda mevduat bankalarının tüketici açısından tercih edilmesini sağlamaktadır.

U12: Müşteri ipoteği kaldırmak, evin satışını yapmak ya da başkasına devretmek için borcu erken kapatmak isteyebiliyor. Örneğin 200.000 liraya kampanya ile 16 bin lira maliyet çıkarıldığını düşünelim. Kişi evini teslim aldıktan sonra 40-50 bin lira borcunu kapatmak isterse katılım bedelinde herhangi bir indirim sağlayamıyoruz. Zaten müşteri anaparasını kapatıyor. Aldığımız maliyetlerde çok düşük olduğu için ekstra bir iyileştirme yapamıyoruz.

U13: Banka faiz ya da kâr payını müşterilerden ilk taksitlerde almaya başlıyor. Zaten bunları son taksitlerden önce müşteriden alıyor. Müşteri borcunu öderken, faiz ya da kâr payının bir kısmını ödediği için kalan borcun tamamını kapatmak istediği zaman, banka faizini önceden almış oluyor. Ama bizde böyle bir durum söz konusu değil. Biz en başında diyelim 120 ay vade ile anlaştık ve hizmet bedelimizi aldık. Müşteri istiyorsa bunu 40 ayda kapatsın bizim hizmet bedelimizde herhangi bir değişiklik olmaz.

U14: Tüketici borcunu erken kapatmak istediği zaman, son ödediği taksitten sonra kalan anaparası ve ödeme yapacağı güne kadar işlemiş faizi tahsil edilir. Onun haricinde daha günü gelmemiş ödemeler için faiz tahsil edilmez. Bunlar toplam tutardan indirilir bu da tüketicinin lehine olan bir durumdur. Erken kapatma sırasında borcun vadesi 36 aydan fazla ise %2 oranında 36 aydan düşükse yüzde bir oranında erken kapatma cezası uygulanmaktadır.

U15: Konut finansmanı sağladığımız müşteriler kredisini erken kapatmak istediğinde borcun kalan vadesi 36 aydan az ise %1, 36 aydan fazla ise %2 oranında erken kapatma cezası alınır. O güne kadar ödemiş olduğu faizi alamaz fakat kalan vadeler için faizleri ödemez. Yani toplam ödeme miktarı azaldığı için bu müşterinin tercihini etkiler. Özellikle gelir seviyesi yüksek ve erken ödemeyi düşünen müşterilerimiz için bu çok büyük bir etken olarak karşımıza çıkıyor.

U16: Konut finansmanını erken kapatan müşterilerimizden BDDK'nın belirlediği mevzuat çerçevesinde, kalan borç 36 aydan fazla ise %2 ve 36 aydan az ise %1 gibi bir erken kapama cezası alınır. Krediden alınan hayat sigortasının kalan vadelerin tamamının, müşteriye 10 gün içerisinde iadesinin yapılmasının, tercih edilmemizde etkisi olduğunu söyleyebilirim.

U17: Elbirliği sisteminde müşteri borcunu erken kapattığı zaman, bankalarda olduğu gibi bir erken kapatma cezasına maruz kalmıyor. Eğer müşteri teslim tarihinden önce, bize bir miktar fazla ödeme yaparsa, teslim tarihini erkene çekmek gibi bir avantaj sunuyoruz.

U18: BDDK'nın belirlediği vadeye göre yüzde bir veya iki oranında erken kapama cezası uyguluyoruz. Bu konuda ne yazık ki bir esneklik sağlayamıyoruz.

U19: Müşterimizin kalan borcu ve kalan vade için anapara üzerinden erken kapama cezası uyguluyoruz. Günü gelmemiş karlarımızı siliyoruz. Bu durum müşterilerimizin toplam borcunu düşürdüğü için olumlu karşılanmaktadır.

U20: Borcun erken kapatılması durumunda tüm bankalar eşit şekilde masraf almaktadır. Çünkü BDDK'nın bu konuda belirlediği çerçevenin dışına çıkılamamaktadır.

13. Soru: Konut finansmanı sağladığınız müşterilere faiz oranlarında yaşanan düşüş sonrası yapılandırma imkânı sunmakta mısınız? Bu konuda izlediğiniz yöntemin diğer finansman kurumlarından farklı nedir?

U1: Bizde yapılandırma şu an için yok. Katılım bankacılığı prensiplerine göre de yapılandırma imkânı sunulması uygun bulunmuyor.

U2: Burada herhangi bir değişiklik olmuyor. Yani biz müşterimizle baştaki sözleşme şartlarımız neyse ona bağlı kalıyoruz. Dışarıdaki faiz oranlarının artması veya azalması, kişilerin bizimle yapmış olduğu sözleşmeyi herhangi bir şekilde bağlamıyor ve bu konuda müşteriye bir avantaj sunamıyoruz.

U3: Mevduat bankacılığında, faiz oranlarının düşmesi sonucunda konut finansmanı kullanan tüm müşterilerin yılda iki defa yapılandırma hakkı vardır. Fakat katılım bankalarında yapılandırma hakkı yoktur. Yani katılım bankasından konut finansmanı kullanan kişi faiz oranları düştüğü zaman, herhangi bir yapılandırma hakkı elde edemiyor. Bu noktada mevduat bankaları müşterilere çok büyük avantaj sunuyor ve müşteriler tarafından tercih edilebilme sebebi oluyor.

U4: Faiz oranlarında düşüş veya artış olursa herhangi bir yapılandırma imkânı sunamıyoruz. Çünkü katılım bankalarında akid bir kere yapılır ve oranlar değişmez. Katılım bankaları oranlara göre ticaret yaptığı için bu akide uyar ve yapılandırma yapamaz.

U5: Faiz oranları çok düştüğü zaman, müşterilerin finansmanı aldıkları orana göre toplam ödeme miktarlarında ciddi farklar oluşabiliyor. Bu dönemlerde müşteriler bize gelerek yapılandırma olanağı istiyorlar. Fakat katılım bankacılığı gereği olarak yapılandırma yapamıyoruz. Bunu daha çok faiz hassasiyeti olmayan tamamen oranlardan dolayı bizi tercih eden müşterilerimiz istiyor. Onlarda zaten bu

dönemlerde başka bankaya borcu taşıyabiliyorlar. Faiz hassasiyeti olan müşterilerimiz ise bizim bunu yapamayacağımızı öğrendikleri zaman bu isteklerinden vazgeçiyorlar.

U6: Faiz hassasiyeti olan müşteriler faiz oranlarının değişmesine bakmıyorlar. Faiz hassasiyeti olmayan müşterilerimizden bu konuda bir indirim talebi gelebiliyor. Ama sistem zaten faizsiz bir sistem olduğu için herhangi bir yapılandırma yapamıyoruz.

U7: Bizi bankalardan ayıran noktalardan bir tanesi kişilerin ödeme güçlerine göre işlem yapmamızdır. Kişiler teslimatını almadan önce ödemelerinde istediği gibi hareket etme durumları vardır. Aylık 3000 TL ödeme gücü olan kişi bir müddet bu rakamlardan ödeme yaptıktan sonra isterse ödemesini aylık 1200 TL'ye düşürebiliyor. Bu noktada sadece teslimatını biraz daha geç alıyor. Ayrıca bu sistemde teslimatını alan kişiler, teslimat sonrasında aylık ödemelerini arttırıyorlar. Sistemin en güzel tarafı, faiz oranları değişse de müşterilerin ödeme gücüne göre teslimat yapılıyor ve hiçbir zaman kişiler faiz ödemiyor.

U8: Bazı dönemlerde faiz oranlarında düşüş yaşanırsa, her zaman olmasa da yapılandırma imkânı sunuyoruz. Örneğin kişi faiz oranı %1,2 iken konut kredisi kullanmış olsun. Daha sonra faiz oranı %0,8'e düşmüş olsun. Bu durumda kişi bir konut alıyormuş gibi olmasa da yani %0,8 olmasa bile bu orana yakın olan %0,85 veya %0,9 oranında yapılandırma imkânı verebiliyoruz. Yani tekrar taksitleri düzenleme ve faiz oranını güncelleme gibi tüketici yararına bazı imkânlar sunuyoruz.

U9: Bu sağladığımız finansmanın faiz oranları ile bir bağlantısı yok. Zaten sistemin adı faizsiz finansman sistemidir. Bu yüzden faizin olmadığı bir noktada piyasa faiz oranlarının değişmesi bizi çok fazla bağlamıyor. Bizim aldığımız çalışma bedellerinde bir değişiklik olmuyor. Sadece serbest planlı yöntemde projeden ayrılan bir müşteriye, aldığımız çalışma bedelinin bir kısmını alıp geri kalanını iade edebiliyoruz. Sonuçta biz ticaretle uğraşıyoruz ve almamız gereken parayı da korumamız gerekiyor. Düzenli ödeme yapan tasarruf sahiplerinin teslimatını zamanda yapabilmek için bunu yapmak zorundayız.

U10: Biz zaten müşterilerimizden faiz almadığımız için böyle zamanlarda müşterilerimizden katılım bedellerinde kısmi de olsa indirim yapabiliyoruz. Çünkü şirketinde masraflarını karşılayabilmesi için kâr etmesi gerekiyor.

U11: Bazı dönemlerde yapılandırma tarzı ürünlerle bu destek verilmektedir. Bir öncekinde belli bir komisyon karşılığında yüzde bir gibi bir komisyon karşılığında bir üstteki faiz oranına veya o faiz oranından taksitlendirme yapılabilirdi. Ama şu anki faiz oranı çok düşük olduğu için gerek kendi bankamızdan gerekse diğer bankalardan kullandırılan krediler için transfer ve yapılandırma imkânı sunulmamaktadır. Fakat kamunun kendi girişimleriyle sunduğu yapılandırma imkânı tüketiciler tarafından çok tercih edilmektedir.

U12: Geçen aylarda faiz oraları düşünce bizim firmamızda katılım bedellerinde indirim yaptı ve müşterilerin bizi tercih etmesi sağlandı. O dönemde faiz oranları 0,69 iken yani çok düşükken en yüksek ciromuzu galiba biz o zaman yaptık. Çünkü firmamız faiz oranları düşünce katılım bedellerinde ciddi oranda iyileştirme yapıyor. Fakat sisteme sonradan dâhil olduktan sonra katılım bedelinde yeni bir indirim yapılmıyor. Müşteri dâhil olmadan önce kampanyalar yapılıyor ve kişi katılmış olduğu kampanyada kalıyor.

U13: Mevduat bankalarının faizleri düşürmesi halinde biz hizmet bedelinde herhangi bir indirim yapmıyoruz. Fakat müşterinin talebi ile çok yüksek olmamak kaydıyla ufak tefek indirimler yapabiliyoruz. Bu da müşteri bazlı olup müşterinin içerideki peşinatına, ödeme gücüne göre değişebiliyor. Biz hizmet bedeli almayacağız desek bile müşteri, bu kadar gideri nasıl karşılıyorsunuz diye sisteme şüpheyile yaklaşıyor.

U14: Her düşüşte böyle bir imkân sunmak imkânsız. Çünkü verilen finansmanın bir maliyeti var. Ama genel itibariyle çok yüksek faiz oranıyla tüketici kredi almış ve sonrasında ciddi oranlarda düşüş yaşanmışsa, müşterinin mağduriyetini gidermek için bazı dönemlerde kampanyalar yaparak yapılandırma imkânı sunmaktayız. Bu durumda tüketiciler tarafından olumlu karşılanmaktadır.

U15: Konut finansmanı sağlanan müşterilere faiz oranlarında yaşanan düşüş sonrası indirim sadece mevduat bankalarında olabiliyor. Diğer finansman

kurumlarında yapılandırma imkânı verilmiyor ve bu sunulan avantaj mevduat bankalarının çok fazla tercih edilmesini sağlıyor.

U16: Konut kredisi faiz oranları düştüğünde, kamu bankaları diğer konut finansmanı sağlayan kurumlardan farklı olarak, faizleri yapılandırma olanağı sağlayabilmektedir. Aynı zamanda kamu bankalarının %2 olan yapılandırma oranını binde beşe kadar düşürmesi de müşteriler için cazip hale geldiği için tercih edilmemizi sağlamaktadır.

U17: Bu sistem ile müşteriye herhangi bir faiz uygulamadığımız için faiz oranlarının düşmesi veya yükselmesi, müşterinin ödeyeceği taksitleri değiştirmez. Yani kişilerin toplam maliyeti değişmemektedir. Bu konuda bazı bankalar gibi yapılandırma imkânı sağlayamamamız müşteriler açısından bir dezavantajdır.

U18: Bu konuda başta belirlenen ödeme planının dışına çıkamadığımız için piyasada değişen faiz oranlarına karşı, kalan borçla ilgili herhangi bir değişiklik yapamıyoruz.

U19: Müşterilerimiz faiz oranları düştüğünde yapılandırma imkânı sunup sunmadığımızı soruyorlar. Katılım bankalarında yapılandırma imkânı yoktur. Faiz hassasiyeti olan müşterilerimiz yapılandırma yapmamamızı olumlu karşılıyorlar. Diğer müşterilerimiz ise erken kapama yoluyla, başka bankalardan daha düşük faiz oranlarıyla kredi kullanarak, bize olan borçlarını ödemekte ve toplam borçlarını düşürebilmekteler.

U20: Katılım bankacılığında faiz olmadığı için herhangi bir yapılandırma yapılamamaktadır ve bu durum tüketiciler tarafından olumlu karşılanmaktadır.

1. Soru: Sizce konut finansmanı sağlayan kurumun sahip olması gereken özellikler nelerdir?

T1: Bankanın finansman oranları, ödemedeki kolaylıklar, kurum çalışanlarının davranışları ve kurumun imajı.

T2: Benim için en başta önemli olan kurumun güvenilir olmasıdır. Faizsiz çalışması ve ödeme kolaylığı sağlaması da diğer önemsedğim faktörlerdir.

T3: Uzun vadeli finansman oranının düşük olması yani vade farkı oranının düşük olması, toplam ödeme tutarının diğer kurumlara göre daha az olması ve

finansman kurumunda tanıdık çalışanların olması tercihimizi etkiler. Ayrıca ödemiş olduğumuz paranın faiz mi yoksa katılım payı mı olduğu konusunda, ülkedeki dini kurumlardan onay almış olması da benim için önemlidir.

T4: İlk olarak güvenilir olmasını tercih ederim. Devlet bankalarını daha güvenli gördüğüm için önce devlet bankalarını seçerim. Daha sonra diğer bankalardan faiz oranı ve masrafları en uygun olanı hangisi ise onu tercih ederim.

T5: Konut finansmanı sağlayan kurumda en çok dikkat ettiğim şey kurumun güvenilir olması ve bu güveni ispatlamış olmasıdır. Önceki tecrübelerime dayanarak o kurumla ilgili olumsuz bir geri dönüş almamış olmam gerekiyor. Ayrıca kamu bankası mı ya da özel bir banka mıdır ona dikkat ediyorum.

T6: İlk olarak kurumun güven vermesi gerekir. Daha sonra kurum çalışanlarının güler yüzlü olması ve sorunlarıma çözüm üretmesine bakarım.

T7: Öncelikle kurumun güvenilir olmasına dikkat ederim. Özellikle faizsiz olması, toplam ödeme miktarının daha düşük olması gibi diğer özellikleri daha sonra göz önünde bulundururum.

T8: Kurumun faizsiz bir finansman sağlaması, tüketicileri finansman koşulları hakkında detaylı olarak aydınlatması ve şeffaf olması gerekir. Toplam maliyetin daha düşük olduğu ve dini hassasiyetlerime göre finansman sağlaması gerekir.

T9: Öncelikle kurumun faizsiz olarak para vermesi gerekir. Beni güvenilir olduğuna dair ikna etmesi, şeffaf olması ve finansman koşulları hakkında detaylı olarak bilgi vermesi gerekir. Ayrıca toplam ödeyeceğim tutarın diğer kurumlardan daha düşük olması gerekir.

T10: Kurumun güvenilir olması benim için önemlidir. Konut için verdikleri faiz oranı, masraflar ve toplam ödeyeceğim tutarın düşük olması gerekir. Bu konuda en uygun olan kurum hangisi ise onu tercih ederim. Eğer devlet bankası daha uygunsa onu seçerim.

T11: Kurumu tercih etme nedenim konut kredisinin o dönemde bu bankada çok uygun olmasıydı. Ayrıca bankada konut kredileri ile ilgili çalışan arkadaşımın

yardımcı olması, internet bankacılığının iyi olması ve şubenin evime yakın olması tercihimı etkiledi.

T12: Bence kurum güvenilir olmalıdır. Konut için alacağı vade farkı az ve makul olmalıdır. Kendi ödeme gücüne göre vade seçeneği sunmaları gerekir. Kurum çalışanlarının gerekli yardımı göstermesi ve kurumun fiziki olarak bende iyi bir intiba uyandırması gerekir. Ayrıca faizsiz olması da çok önemlidir.

T13: İnancım gereği faiz konusunda pek hassasım. İlk olarak faizsiz olması benim için önemlidir. Bunun yanında bankanın güvenilirliği ve bankaya ulaşılabilirlik de çok önemlidir.

T14: İlk olarak kurumun tüketiciye yardımcı olması gerekir. Daha sonra eksperlerin doğru değer biçmesi, hizmet kalitesi ve finansman oranlarının düşük olması gerekir.

2. Soru: Konut finansmanı sağlayan kurumun yürüttüğü pazarlama faaliyetleri sizce önemli midir? Bu konuda kurumlardan beklentileriniz nelerdir?

T1: Evet çok önemlidir. Banka daha çok müşteriye ulaştığı zaman insanların birbirine o bankayı önerme şansı daha yüksek olur. Bankanın ne kadar fazla müşterisi varsa o kadar o bankaya güvencim artar.

T2: Konut finansmanı sağlayan kurumun pazarlama faaliyetleri benim için önemlidir. Ama daha çok kurumdan memnun kalan müşterileri baz alıyorum.

T3: Bu konuda, toplamda ne kadar ödeyeceğim ve borcumu kapattığım zaman cebimden ne kadar para çıkacak ona bakıp tercihte bulunurum.

T4: Bu konuda en uygun faiz oranlarını hangi kurum veriyorsa ve toplam ödeme miktarı en düşük hangi kurumda ise onun sunduğu imkânlar bakıyorum. Genellikle bankalar pazarlama faaliyetlerinde maaş müşterilerine biraz daha avantajlar sunuyorlar. Bende maaşımı aldığım bankadan krediyi kullanmıştım.

T5: Sonuçta alacağımız şey bir para olduğu için kredinin oranı ve geri dönüşteki toplam tutarın ne kadar olduğu benim için önemlidir. Bu tutar benim için makulse pazarlama faaliyetlerini önemserim.

T6: Kurumun yürüttüğü pazarlama faaliyetleri bir nebze de olsa bizi etkiliyor. Özellikle pazarlama faaliyetleri içerisinde, kredi oranı benim için daha önemlidir. Ayrıca kredi sonrasında alacağım güler yüzlü hizmet ve güven kriteri de pazarlama faaliyetleri için önemlidir. Kurumun bunları karşılayıp karşılamadığına bakarak finansmana karar veriyorum.

T7: Pazarlama faaliyetleri çok önemlidir. Çünkü araştırma yaparken kurumların pazarlama faaliyetleri ile karşılaşıyoruz.

T8: Finansmanı sağlayan kurumların pazarlama faaliyetlerinde, ilk söyledikleri ile son söylediklerinin aynı olması gerekir. Yaptıkları kampanyalarda herkese eşit yaklaşmaları, müşteri isteklerine göre pazarlama faaliyetlerini yürütmeleri gerektiğini düşünüyorum.

T9: Evet önemlidir. Çünkü firmalar genelde başta size bir şeyler vaat ediyorlar. Aradan zaman geçtikten sonra bu vaatler yerine gelmeyebiliyor. Yaptıkları kampanyalarda veya reklamlarda bize sağlayacaklarını söyledikleri imkânları vermelerini beklerim. Ben kurumların pazarlama faaliyetlerini yürütürken müşterilerin isteklerini de göz önünde bulundurmaları gerektiğini düşünüyorum.

T10: Kurumun düşük faiz oranına yönelik pazarlama faaliyetleri ilgimi çeker.

T11: Kurumun konut kredileri ile ilgili olarak çok fazla reklam vermesi dikkatimi çekti. Birçok yerde billboardlarda reklamlarını görmem, konut sigortasında sağladıkları avantajların diğer bankalara göre daha iyi olması gibi nedenler tercihim i etkiledi.

T12: Açıkçası kurumun pazarlama faaliyetleri kr oranlarının düşük olduğu zamanlar dikkatimi çekiyor. Kuruma ödeyeceğim toplam miktar benim için daha önemlidir. O yüzden daha düşük kâr payı ile konut finansmanı sağlayan kurumların yaptığı reklamları nemserim.

T13: Pazarlama faaliyetleri benim için çok önemli değil. Zaten bu devirde bir konu hakkında bilgi sahibi olabilmek için internet çok ciddi bir avantaj sağlamaktadır.

T14: Pazarlama faaliyetleri önemlidir. Özellikle reklamlardan hareketle bazı kararları alıyoruz.

3. Soru: Konut finansmanı sağlayan kuruluşun geri ödemede finansal zorluklar yaşanması durumunda, borçluya yardımcı olması veya olmaması kuruluş tercihinizi etkiler mi? Sizce konut finansmanı sağlayan kuruluş bu konuda ne gibi kolaylıklar sunmalıdır?

T1: Ödeme zamanında sıkıntı yaşadığımda bankanın yardımcı olması tercihimin etkiler. Yapılandırma yapması ve gelirimine göre bir ödeme kolaylığı sağlaması, banka tercihimin etkiler.

T2: Konut finansmanı sağlayan kurumun ödemede sıkıntı yaşadığım zamanlar yardımcı olabilmesi tercihimin etkiler. Kurumun faizsiz bir şekilde borcu ötelemesi gerektiğini düşünüyorum.

T3: Tabi bu durum tercihimin etkiler. Ödeme yapamadığım taksitleri öteleme veya yeniden yapılandırma sağlanmasını isterim. Özellikle borcumun üzerine çok fazla bir maliyet eklenmeden yeniden yapılandırmasını isterim.

T4: Eğer bir ödeme zorluğu yaşayacak olursam bir kolaylık olmasını isterim. Maaş müşterisi olduğum bankadan konut kredisi çektiğim için banka gelirim çok iyi bilmekte ve zor zamanlarımda yanımda olması gerekmektedir.

T5: Yaşanan herhangi bir olumsuzluk durumunda bankanın müşterisine sağladığı vade uzatımı ya da belli bir süre kredi taksiti öteleme gibi imkânlar sunması benim için önemlidir. Bu da benim tercihimin olumlu olarak çok etkiler.

T6: Bu tür kuruluşların geri ödemede bir kolaylık sunması tercihimin olumlu etkiler. Özellikle konut finansmanı yıllara yayılmış ödemelere dayalı olduğu için gelecekte yaşanacak maddi sıkıntılar konusunda bilgi sahibi olamıyoruz. Bu açıdan konut finansmanı kullandığımız kuruluşun, ödemede yaşayacağımız sorunlarda yapılandırma, vade erteleme ve ödemede kolaylık gibi birtakım imkânlar sunması tercihimin olumlu etkiler.

T7: Geri ödemede sıkıntı yaşadığım zaman üç ay taksitlerimi dondurma ve bunu toplamda üç defa yapabilme hakkı verildiği için elbirliği sistemini tercih ettim.

T8: Mevduat bankalarında taksit ödenemediği zaman tüketiciden faiz alınıyor. Ben faizli bir sistem istemediğim için elbirliği sistemini tercih ettim. Elbirliği sistemini tercih etmemdeki en büyük etkenlerden biri bu konu oldu. Ev için

finansmanı alana kadar sınırsız taksit öteleme hakkım olduğunu, evi satın aldıktan sonra ödeme yapamazsam birkaç ay herhangi bir işlem yapılmadan beni idare edebileceklerini söylemeleri, kurumu tercih etmeme neden oldu.

T9: Taksitleri ödeyemediğim zaman kurumun yardımcı olması tercihim etkiler. Özellikle borcumu ödeyemediğimde faiz almamaları benim için çok önemlidir. Elbirliği sisteminde evi alana kadar taksit ödemelerinde yaşayacağım sıkıntı sadece teslimatımı geç almama neden oluyor. Evi aldıktan sonra taksitleri ödeyemezsem de yine birkaç ay opsiyon tanınıyor. O yüzden bu sistemi tercih ettim.

T10: Eğer bir ödeme zorluğu yaşayacak olursam bankanın vade uzatımı ya da belli bir süre kredi taksiti öteleme gibi imkânlar sunması benim için çok önemlidir.

T11: Bu konuda bankanın biraz daha esnek olması tercihim etkiler.

T12: Kurum sadece para kazanmamalı zor zamanında faizsiz bir şekilde birkaç ay müşterisine yardımcı olmalıdır. Çünkü insanın başına bazen istemese de kötü şeyler gelebiliyor. Ödeme zamanında sıkıntı yaşadığımda bankanın yardımcı olması tercihim etkiler. Yapılandırma yapması ve gelirim göre bir ödeme kolaylığı sağlaması, banka tercihim etkiler.

T13: Konut finansmanı kullanırken en az 5 yıllık ya da 10 yıl gibi uzun bir süreyi tercih ediyoruz. Dünyanın bin bir türlü hali var kişiler ödeme yapamayabilir. Tüketicilere olası ödemenin gecikmesi ya da ödemenin yapılamaması durumunda, en azından bir yapılandırma veya birkaç taksiti erteleme imkânı sunulması gerekir.

T14: Ödemede sıkıntı yaşanması durumunda kurumların faizsiz erteleme veya bazı sigortalar çerçevesinde bu taksitlerin, sigorta firması tarafından ödenmesi lazım.

4. Soru: Kurumun, aşağıda yer alan kriterleri göz önünde bulundurarak veya bulundurmuyarak konut finansmanı sağlaması, kurum tercihinizi nasıl etkilemektedir?

a) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin bankadaki mevduat/yatırım hesapları ve gelişimi

b) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin bankadaki kredi hesabı ve kredi performansı

- c) Konutun ipotek değeri
- d) Konutun kredilendirme oranı
- e) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin gelir miktarı ve istikrarı
- f) Konut finansmanı talebinde bulunan kişiden kefil istenmesi
- g) Konut finansmanı talebinde bulunan kişi hakkında bankacılık sisteminden istihbarat raporu alınması
- h) Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin kredi skoru

T1: Bence kişiden kefil istenmesi gereksizdir. Çünkü kefil işlemleri ile bürokratik süreler uzuyor. Kişinin kredi skoruna bakılmasını, bankacılık sisteminden istihbarat raporu alınmasını gerekli bulmuyorum. Çünkü kişinin gelir belgesi ile konut borcunu ödeyip ödeyemeyeceği belli oluyor. Kurumların konut finansmanı sağlarken, kişinin bankadaki hesaplarının gelişimi ile kredi performansına, konutun ipotek değeri ile kredilendirme oranlarına bakmasının gerekli olduğunu düşünüyorum.

T2: Kişinin, bankadaki hesapları ve gelişimine, kredi hesabı ve kredi performansına bakılmasına doğru bulmuyorum. Yani biraz esnek davranılması gerektiğini düşünüyorum. Konutun ipotek değerine bakılması bence çok önemli bir durumdur. Ayrıca konutun %100'üne kadar finansman sağlanması ve kefil istenmesi gerektiğin, kişinin gelirine bakılması gerektiğini düşünüyorum.

T3: Finans kurumu belli ipotekleri aldığı için kişilerin bankalardaki hesaplarına ve gelişimine bakmasına gerek olmadığını düşünüyorum. Kişiler ödemelerinde düzensiz olabiliyorlar ve borçlarını süresinde ödemeyebiliyorlar. Finans kurumu belli kaynaklarını size tahsis ettiği için bunlara bakması gerekiyor. Çünkü kurum, kişinin ödeme gücünü ve bu konudaki karakterini ölçmek ister. Kişi bir yatırım yapıyor ve bu yatırım için borçlandığından kurumların konutun değerini belirlemesi gerekir. Ayrıca kişiler konut alırken, konut değerinin tamamına değil de bir kısmına finansman sağlamalıdır. Gelirim taksit ödememi karşılamalıdır ve finans kurumu ödeyemeyeceğim borcun altına sokmamalıdır. Kefil isteyen finans kurumundan finansman almak istemem ve bu doğrudan tercihim etkiler.

T4: Konut finansmanı sağlayan kurumun, başvuru sırasında talep ettiğim tutarı ve ödeyebileceğim miktara göre vade imkânı sunması benim için çok önemlidir. Diğer bilgilere kurum bakabilir. Ama benim için önemli olan bu iki faktördür.

T5: Bankadaki mevduat ve yatırım hesaplarımın gelişimine göre kredi verilmesi ve kredi performansına bakılması tercihim olumsuz yönde etkiler. İpotek değeri kurumdan alacağım toplam parayı belirleyeceği için tercihim etkiler. Ayrıca konutun kredilendirme oranı, daha fazla kendi birikimimden para ödeyip ödeyemeyeceğimi belirlediği için en önemli faktörlerden biridir. Kişinin gelir istikrarı ve miktarı finansman için çok önemli olup, bunu sormalarını doğal ve normal karşılıyorum. Bu açıdan beni sınırlandırıp ödeyip ödemeyeceği mi kendim de görmüş oluyorum. Kefil istenmesi çok mantıklı gelmiyor. Çünkü konut kredisinde, konut ipotek altına alındığı için ödeme yapılmadığında banka istediği tasarrufta bulunabiliyor. Kişi hakkında yapılan istihbarat raporu ve kredi sorgusunun, kredi çekecek kişi tarafından olumlu karşılanması gerekir diye düşünüyorum. Kurumun bunu yapmasını doğal ve normal karşılıyorum.

T6: Bu kriterlerin değerlendirilmesi önemlidir. Fakat kefil istenmesi benim tercihim olumsuz yönde etkileyecektir. Çünkü bu süreçte kefil bulmak, birinin size güvenmesi ve çekeceğiniz finansmana kefil olması ciddi riskleri doğurduğu için kefil istemeyen bir kurumu tercih ederim. Kurumun konutu ipoteklendirme oranı, gelir durumu, kredi skoru gibi durumların tercihime herhangi bir etkisi yoktur.

T7: Konut finansmanı talebinde bulunan kişinin kredi skoru ve bankalardaki hesaplarının gelişimi, kişi hakkında bankacılık sisteminden istihbarat raporu alınması, kişiden bordro istenmesi gibi şeylere bakılması bence normaldir. Çünkü kişinin geçmişteki durumu ancak böyle belirlenebilir. Ben aldığım konutun değerini tam olarak bilemem. Bu konuda finansman kurumunun ekspertiz yaptırarak, konutun ipotek değerini belirlemesi bence çok önemlidir. Konut ipotek altına alındığı için kişiden kefil istenmesine gerek yoktur.

T8: Elbirliği sisteminde evin tamamına değil de borç miktarına kadar ipotek koymaları tercihim etkiledi. Kefil istenmesini olumlu buluyorum. Çünkü kefil istenmesiyle sistemde yer alan herkesin korunması için borçlu bir nevi ödeme yapma

zorunluluğu hissetmektedir ve bu durum borcunuzu düzenli ödemenizi sağlamaktadır. Ayrıca istenilen zamanda finansman miktarını azaltıp arttırabilme imkânı sunmaları, gelirime göre vade seçeneği sunmaları, sistemin esnek olması, kredi performansı ve kredi sicil notuna bakmadan finansman sağlaması tercihim i etkileyen diğer faktörlerdir.

T9: Kefil istenmesini uygun bulmuyorum. Bankacılık sisteminden istihbarat raporu alınması, kredi skoruna bakılması bence gereksiz. Çünkü eve ipotek konulduğu için zaten kurumlar kendilerini güvenceye alıyor. Konutun ipotek değeri ne bakmaları ve kişinin gelirine bakılması gerekir. Elbirliği sistemini bankalar gibi hesaplarım a, ödeme geçmişime bakmadıkları ve esnek oldukları için tercih ettim.

T10: Bankalardaki hesaplarım ın gelişimine göre bankanın kredi vermesi, kredi performansım a bakması tercihim i olumsuz etkiler. Evin ipotek değeri ne ve gelirime bakılmasını olumlu buluyorum. Bence bu devirde artık kefil istenmesine gerek yok. Çünkü ev ipotek altına alındığı için ödeme yapılmadığında banka saltığa çıkarıp parasını alabiliyor.

T11: Ticari bankaların kefil istemesine bir anlam veremiyorum Önemli olan evi ipotek almaktır. Kişi borcunu ödeyemediği zaman ev zaten bankanın olduğu için kefil istenmesi gereksiz bence.

T12: Bankalar kendilerini garanti altına almak için çok fazla şeye bakıyorlar. Bunların bazılarının gereksiz olduğunu düşünüyorum. Özellikle kişiden kefil istenmesi gibi. Çünkü kurum zaten sağlayacağı finansmanın çok üzerinde konuta ipotek koyuyor. Yani parasını garanti altına alıyor. Bankacılık sisteminden kişinin yaptıkları ödemelerin incelenmesi uygun değil. Çünkü kişi geçmişte bazı sıkıntılar yaşamış fakat şu an ödeme gücü varsa bu kişiye de finansman çıkmıyor ve kişi mağdur oluyor.

T13: Kefil istenmesi bence gereksiz.

T14: Kurumlar para verdiği için araştırıp sorması hatta kefil istemesi bile gerekir diye düşünüyorum.

5. Soru: Konut finansmanı sağlayan kurumun gerekli finansmanı nasıl temin ettiği sizce önemli midir? Bu konuda finansman kurumlarından beklentileriniz nelerdir?

T1: Benim için bankanın finansman kaynağı kesinlikle önemlidir. Zaten katılım bankasını tercih etmemin sebebi de buydu. Çünkü katılım bankaları kaynağını, faizsiz dedikleri katılım hesapları ile sağlıyorlarmış.

T2: Kurumun sağlayacağı konut finansmanını faizsiz bir şekilde elde etmesi çok önemlidir.

T3: Katılım bankaları katılım hesapları ile finansman sağladığı için bu bankaları tercih ettim. Fakat toplam ödeme miktarı çok değişirse, kurumun kaynağının benim için önemi yoktur.

T4: Ben hepsini parayı işleten bir kurum olarak görüyorum. Bu noktada paranın kaynağı beni çok ilgilendirmiyor. O yüzden benim için en kârlısı hangi kurum ise tercihim ondan yana kullanıyorum.

T5: Finansmanı sağlayan kurumların parayı nereden elde ettiği ve nasıl kazanç sağladığı benim açımdan önemlidir. Bu konuda faizli olmaması ilk tercihimdir.

T6: Tercihim katılım bankası olaksa, kurumun parayı nasıl elde ettiği benim için önemli olur. Fakat mevduat bankasını tercih edecek olursam faiz oranları tercihim etkiler. Yani kurumun parayı faizlimi ya da faizsiz mi finanse ettiği noktasında çok ilgilenmem.

T7: Konut finansmanı sağlayan kurumun gerekli finansmanı faizsiz bir şekilde temin etmesi benim için çok önemlidir.

T8: Ben finansmanı sağlayan kurumun kaynağının tamamen faizsiz olmasını isterim. Bazı elbirliği sisteminde yer alan firmalar, tüketicilerin paralarını, konut dışında repo gibi başka finansmanlarda kullanmaktadır. Ben paramın faizli sistem içerisinde yer almasını istemediğim için bu tarz kurumları tercih etmedim.

T9: Bence kurumun kaynağı tamamen faizsiz olmalıdır. Bu sistemi, kişilerin birbirlerini karşılıklı yardımlaşma şeklinde ev sahibi yaptığı için tercih ettim.

T10: Benim için ödeyeceğim miktarın düşük olması önemli. Kurumun para kaynağını önemsemiyorum.

T11: Benim için kurumun finansmanı nereden bulduğunun bir önemi yok. Parayı benim nasıl ödeyeceğim önemlidir.

T12: Kurumun kaynağının faizsiz olması gerekir. Açıkçası paramın faizsiz kurumlarda işlem görmesini isterim.

T13: Kurumun faizsiz çalışması, kaynağını faizsiz elde etmesi benim için çok önemlidir.

T14: Kurumun konut için sağladığı finansmanın kaynağı benim için önemli değildir.

6. Soru: Konut finansmanı sağlayan kurumun gerekli finansmanı ne kadar sürede sağladığı önemli midir? Bu konuda kurumlardan beklentiniz nelerdir?

T1: Evet önemlidir. Çünkü evi satan kişi hemen ertesi gün ya da en kısa sürede finansmanın sağlanmasını istiyor. O yüzden kurum ne kadar kısa sürede parayı temin ederse alışveriş için o kadar önemlidir. Ben hızlı finansman sağlayan kurumu tercih ederim.

T2: Konut pazarlığının bozulmaması için finansmanı sağlayan kurumun parayı en kısa sürede sağlaması gerekir.

T3: Kişiler belli maliyetlere katlanmak istemedikleri için konut sahibi olmak istiyor. Dolayısıyla konut ile ilgili pazarlığımız bitmişse, en fazla iki hafta içinde finansmanın sağlanmasını isterim.

T4: Bu konu çok önemlidir. Çünkü ben konut alacaksam en kısa sürede almayı isterim ve para ihtiyacımın da en kısa zamanda karşılanmasını isterim.

T5: Kurumun bana en kısa sürede geri dönüş yaparak konut finansmanını sağlaması tercihim etkiler.

T6: Kurumun en kısa sürede finansmanı karşılaması tercihim olumlu etkiler. Çünkü konut ile ilgili bir satış süreci var ve karşı tarafın da parasının en kısa sürede ödenmesi gerekiyor. Elbirliği sisteminde finansmanı alabilmek için beklemek

gerekiyor. Beklenen sürede, kira ödemesi de yapamam gerektiği için bu sisteme girmeyi düşünmedim.

T7: Kurumun finansmanı ne kadar sürede sağladığı çok önemlidir. En kısa sürede hangi kurum parayı verirse o kurumu tercih ederim.

T8: Kurumun ne kadar sürede finansman sağladığı çok önemlidir. Çünkü ne kadar kısa sürede finansman sağlanırsa ev o kadar erken alınır ve tüketici kiradan daha çabuk kurtulur.

T9: Kurumun ne kadar sürede finansman sağladığı benim için çok önemlidir. Çünkü Türkiye'de şartlar kısa sürede değişebiliyor. Özellikle kiradan kurtulmak için finansmanın süresinin kısa olması gerekir.

T10: Bu önemli bir konu. Çünkü finansman kısa sürede sağlanmazsa satıcıyla pazarlık bozulabilir.

T11: Bunu kısa sürede bankanın sonuçlandırması çok önemlidir. Çünkü aynı eve farklı kişiler de talip olabiliyor.

T12: Genelde konut satın alınırken, satıcı ödemenin hemen yapılmasını ister. Bu durum çoğu zaman yapılan pazarlıkların bozulmasına da yol açar. O yüzden hem bir an önce kiradan kurtulmak hem de pazarlığın bozulmaması için paranın en kısa sürede ödenmesi gerekir. Bence bu süre bir haftayı geçmemelidir.

T13: Uygun konut bulduğunuzda onu hemen almak istersiniz ve konut sahibi de parasını hemen almak ister. Bu konuda süre çok önemlidir.

T14: Kurumların finansmanı sağlarken bürokrasiyi en aza indirip en kısa sürede finansmanı sağlaması gerekir.

7. Soru: Konut finansmanı sağlayan kurumun tüketicilere sunduğu vade seçeneklerinin kurum tercihine etkisi var mıdır? Bu konuda kurumlardan beklentiniz nelerdir?

T1: Finansmanı sağlayan kurumların, ödeme yapabileceğim miktarda taksitleri ayarlayabilmesi benim için önemlidir. Bu konuda finansmanı sağlayan kurumdan beklentim gerekli vade imkânını sağlamasıdır.

T2: Konut finansmanında uzun vade sağlayan kurumu tercih ederim.

T3: Konut finansmanında vadenin çok uzun olmadan, aylık düzenli ödeyebileceğim miktara göre belirlenmesini isterim. Bence 60 ay yeterli bir vadedir.

T4: Genelde bankaların hepsi konut finansmanında, benim ödeyebileceğim vade seçeneklerini sundukları için bu konuda farklı bir düşüncem olmadı.

T5: Vade benim için çok önemlidir. Ne kadar uzun vadeli olursa o kadar ödeme kabiliyetim artar ve ödeme noktasında elimi de daha rahatlatır.

T6: Tüketicinin kendi vadesini belirleyebilmesi bence önemlidir. Ben ödeyebileceğim miktarda bir vadeyi tercih ederim. Kurumun uzun vade imkânı sunması tercihimin etkiler.

T7: Bu konuda, ödeme gücüne göre gerekli vadeyi hangi kurum sağlarsa orayı tercih ederim. Vadenin uzun veya kısa olması önemli değildir. Önemli olan benim borcu ödeyebileceğim vadedir.

T8: Genelde insanlar ödeyebilecekleri taksit tutarına göre vade olanağı sunulmasını isterler. Elbirliği sisteminde çok uzun vadelerde finansman imkânı sunulabilmesi tercihimde etkili oldu.

T9: Evet vade olanakları borcumu rahat ödeyebilmem için çok önemli. Elbirliği sisteminde kişilerin ödeme gücüne göre vade seçeneği sunmaları tercihimde etkili oldu. Yani aylık ödeyebileceğim taksite göre vade sunmaları sisteme girmeme neden oldu.

T10: Ödeme gücüne göre vadenin olması gerekir. En az 120 ay, mümkünse 180 ay imkân verilmelidir.

T11: Bankaların benim ödeme gücüne göre vade yapmasında fayda vardır. Bankalar 50-60 aylık vadeler sunarsa ben bunu kabul etmeyebilirim. Fakat 120 aylık veya 180 aylık vadelerin ideal olduğunu düşünüyorum.

T12: Konut finansmanında kurumun sağlayacağı vade 120 aya kadar olmalıdır. Eğer vadeler kısa olursa ödemede sıkıntılar yaşayabilirim. O yüzden uzun vade seçeneği sunabilen kurumları tercih ederim.

T13: Vade konusunda ödeme gücüm etkilidir. 60 ay vade bana yeterli olduğu için bu vadeyi sağlayabilen kurumları tercih ederim.

T14: Vade seçeneklerinin fayda maliyet noktasında uzun olması gerekir.

8. Soru: Konut finansmanı sağlayan kurumun faize dayalı işlem yapması veya yapmamasının finansman tercihinize ne gibi etkisi vardır?

T1: Konut finansmanı sağlayan kurum faize dayalı işlem yapıyorsa tercihim olumsuz etkiler. Ben faizsiz bir şekilde konut finansmanı almak isterim. O yüzden katılım bankasını tercih ettim.

T2: Konut finansmanı sağlayan kurumun faizsiz bir şekilde işlem yapması tercihim olumlu olarak etkiler.

T3: Ben finansmanı sağlayan kurumun faize dayalı işlem yapmaması taraftarıyım. Bu benim için önemli bir kriterdir.

T4: Kurumun faize dayalı işlem yapıp yapmaması bence kurumu ilgilendiriyor. O yüzden ben bu konuda hangi kurum daha faydalı ise tercihim ondan yana kullanmak isterim.

T5: Hayat görüşüm gereği faizsiz olanı tercih ederim.

T6: Kurumun faize dayalı işlem yapıp yapmaması tercihim etkileyecektir. Daha çok faize dayalı işlem yapmayan kurumlar benim önemli tercihlerim arasındadır.

T7: Konut finansmanı sağlayan kurumun faizsiz bir sisteme sahip olması tercihim çok etkilemektedir.

T8: Eğer mevduat bankaları faize dayalı bir işlem yapmasa ve toplam ödeme miktarları daha düşük olsa tercih ederim. Katılım bankaları faize dayalı değil ama toplam ödeme miktarı elbirliği sistemine göre çok fazla olduğu için elbirliği sistemini tercih ettim.

T9: Kurumun faize dayalı işlem yapması o kurumu tercih etmeme neden olur.

T10: Kurumun faize dayalı işlem yapıp yapmaması beni çok ilgilendirmiyor. Açıkçası hangi kurum daha az toplam ödeme çıkarırsa onu tercih ederim.

T11: Ben bankanın sadece bana vereceği aylık faiz oranına bakarım. Yani bankanın faizli olup olmamasına bakmam.

T12: Tabii ki etkiler. Faizli işlem yapmayan kurumu tercih ederim.

T13: Konut finansmanı sağlayan kurumun faize dayalı işlem yapmaması finansman tercihimin olumlu etkiler.

T14: Kurumun faize dayalı işlem yapması veya yapmaması tercihimin etkilemez.

9. Soru: Konut finansmanı sağlayan kurumun sahip olduğu özelliklerin finansman tercihinize ne gibi etkisi vardır?

T1: Konut finansmanı sağlayan kurumun kamu kurumu olması benim için çok önemlidir. Ayrıca kurumun şubelerinin sayısı, şubenin merkezi yerde olması, herhangi bir sorun olduğu zaman çağrı merkezlerinin hızlı bir şekilde cevap vermesi de benim için çok önemlidir.

T2: Konut finansmanı sağlayan kurumun devlet kurumu olması veya devlet garantisi altında olması, piyasadaki güvenilirliği, yaygın şube ağına sahip olması ve şubenin konumu da tercihimin etkiler.

T3: Benim finansman kurumunu tercih etmemdeki en önemli etken, kurumun hissesinin bir kısmının kamuya ait olmasıdır. Ayrıca finansman kurumunun şubelerinin yaygın olması, ATM'lerinin ulaşabileceğim noktalarda olması, kurumun görüntüsünün güven verici olması da tercihimde etkili olan diğer faktörlerdir.

T4: Özellikle kamu kurumu olması benim için önemlidir. Bunun dışında kurumun yaygın şube ağının ve ATM'lerinin fazla olmasını çok önemsemedim. Çünkü her işlemimi mobil bankacılıkla yaptığım için bunlara ihtiyaç duymuyorum.

T5: Öncelikle kamu bankası ya da kamu kurumu olmasını tercih ederim. Sonrasında ise personelin tutum ve davranışları beni etkiler. Bu konuda bana yardımcı olma isteği taşıyan insanlarla çalışmayı isterim. Fiziki şartlarda çok önemli olup kurumun sunmuş olduğu olanaklara da dikkat ederim.

T6: İlk tercih kriterim kurumun kamu kurumu olmasıdır. Kamu kurumları bir güven veriyor. Bu güvenden dolayı daha rahat ve daha özgüvenli bir kredi kullanmış oluyoruz. Bunun dışında yaygın şube ağı, şubelerin fiziksel yapısı, ATM'lerin çokluğu, çağrı merkezi ve internet bankacılığı gibi özelliklerde tercihimin etkilemektedir.

T7: Konut finansmanı sağlayan kurumun güvenilir olması, reklam veriyor olması ve her ilde şubesinin olması kurum tercihim olumlu etkilemektedir.

T8: Kamu kurumlarında bir resmiyet vardır ve özel bir ilgi yoktur. Ayrıca kamu kurumlarında uzun süre sıra beklendiği için tercih etmiyorum. Elbirliği sistemini tercih etmemde kurumun yaygın şube ağına sahip olması, şubelerin fiziksel ortamı ve şubelerin merkezi yerde olması, çağrı merkezlerinin olması, reklamlarının çok fazla olması, çalışanların davranışları etkili oldu.

T9: Kamu kurumu olması tercihim olumlu etkiler. Kurumun görünüşü, çalışanlarının sıcakkanlı davranışları, ödeme yapmak için internet bankacılığı ve atm gibi olanakların olması, müşteri hizmetlerine rahat ulaşabilmem çok önemli. Ayrıca şubelerin Türkiye genelinde fazla olması bana güven verir.

T10: Öncelikle devlet bankası olmasını tercih ederim. Sonrasında da çalışanların davranışları, yardımcı olmaları beni etkiler. Kurumun fiziki şartları, şube konumu, ödeme kanallarının çeşitli olması tercihim çok fazla etkilemiyor. Çünkü günümüzde çoğu kurum benzer fiziki özelliklere sahip.

T11: Benim için finansmanı sağlayan kurumun devlete ait bir katılım bankası olması daha önemlidir.

T12: Devlet kurumu olması ilk tercihimdir. Fakat toplam ödeme miktarı daha düşük olan özel kurumları da tercih edebilirim. Kurumun şubelerinin çok olması ve merkezi yerde olması, devlet denetiminde olması yani güvenilir olması gerekir. Ayrıca o kurumdan daha önce kişilerin mağdur olmaması benim için çok önemlidir.

T13: Kurumdan birilerine soru sorabilmek için ulaşılabilir olması benim için çok önemlidir.

T14: Kurumun yaygın şube ağının olması gerekir.

10. Soru: Konut finansmanı sağlayan kurumun yazılı ve görsel medyada yer alan reklamları, finansman tercihinizi nasıl etkilemektedir?

T1: Reklamların bence olumlu etkisi vardır. Konut finansmanı kullandığım bankanın televizyonda reklamını gördükten sonra, şube ile iletişime geçip konut finansmanı kullandım.

T2: Reklamların insanlar üzerinde çok olumlu etkisi vardır. Ama benim tercihim daha çok insanların o kurumla deneyimleri etkilemektedir.

T3: Reklamların kurum tercihime çok fazla etkisi yoktur. Ben reklamdaki ziyade toplam ödeme miktarına bakarım. Hangi kurum bu noktada kârlıysa onu seçerim.

T4: Reklamlar görsel olarak ilgimi çekiyor fakat insanları aldattığını ve göz boyadığını düşünüyorum. Daha çok internetten araştırma yapıp kurumların faiz oranları, dosya masraflarını ve toplam ödeme tutarlarını karşılaştırarak tercihte bulunuyorum.

T5: Reklamlarda gördüğüm bir ürünün bana sağlayacağı fayda ve maliyete dikkat ederek, kendi kafamdan bir muhasebe yaparım ve reklamlardaki ürünün bana uygun olup olmadığına göre hareket ederim. Sadece reklamda var diye de bir ürünü satın almam.

T6: Reklamlar bizi etkiliyor. Reklamlarda yer alan faiz oranı, kuruma duyulan güven ve kurumun tanınmışlığı da tercihlerimizi doğal olarak etkiliyor.

T7: Konut finansmanı sağlayan kurumun televizyonlarda ve billboardlarda reklam veriyor olması, o kuruma karşı güvenmemi sağlar ve kurum tercihim olumlu etkiler.

T8: Kurumun reklamlarının olması iyi bir şeydir. Fakat benim için asıl önemli olan reklamdaki daha çok diğer müşterilerin firma hakkındaki görüşleridir.

T9: Reklamın önemli olduğunu düşünüyorum. Özellikle kurumların kampanyalarından reklamlar ile haberdar oluyoruz.

T10: Düşük faiz oranlarının olduğu reklamlar ilgimi çekiyor. Özellikle konut kredileri için internetten araştırma yapıp öyle tercihte bulunurum.

T11: Banka reklamları benim için önemlidir. Çünkü reklamı gördüğüm zaman hesap yapıyorum kendimce en uygun kurumu seçme fırsatım oluyor.

T12: Reklamların tercihime sadece oranlar konusunda etkisi vardır. Eğer reklam düşük kâr payı üzerine yapılmışsa ilgimi çeker.

T13: Reklamların tercihim ciddi anlamda etkilediğini söyleyemem.

T14: Reklamlar tercihimı olumlu etkilemektedir.

11. Soru: Kişilerin konut finansmanı sağlayan kurumlarla yaşadıkları deneyimlerin kurum tercihinize ne gibi etkisi vardır?

T1: Bu etki kişiye göre değiştiği için olumlu da olumsuz da olabilir. Bu noktada kurumun imajı benim için daha çok önemlidir.

T2: Başkalarının tecrübelerine önem veririm. Nihayetinde insan sosyal bir varlıktır ve bu konuda da başkalarının tecrübelerinden mutlaka faydalanmak ister.

T3: Kurumun diğer müşterilerle yaşadığı olumsuz olaylar, borcun ödenmesi noktasında gereken esnekliği sağlamaması gibi nedenler o kurumu tercih etmememe neden olur.

T4: Bu şekilde sorun yaşayan birini duymadım. Uzun süredir çalıştığım banka bana sıcak geldiği için kimseye sorma gereği duymadım ve tercihimı bu bankadan yana kullandım.

T5: Birileri yaşadıkları deneyimleri bana anlattığında bu benim görüşlerimi etkiler. Fakat sadece bu deneyimlere bağlı kalarak da konut kredisi kullanmam.

T6: Kurumlarla yaşadığımız tecrübeler bizim onları konut finansmanı için tercih etmemizi önemli derecede etkiliyor. X bankası ile yaşadığım olumsuz bir olaydan dolayı bir daha o bankaya hayatta güvenmem ve konut finansmanı için oranlar uygun olsa bile asla o bankayı seçmem.

T7: Kişilerin konut finansmanı sağlayan kurum ile tecrübeleri çok önemlidir. Özellikle finansman aldığım kurumu iyice araştırdım. Kurumdan konut finansmanı alan tanıdıklarımın kurum hakkında bilgiler aldım. Kurumdan referanslar istedim. Onlarda konut finansmanı alan müşterilerinin rızasını alarak telefon numaralarını benimle paylaştılar. O kişilerden de olumlu cevaplar aldıktan sonra kurumdan finansman talebinde bulundum.

T8: Benim için başka tüketicilerin, kurum hakkındaki görüşleri aşırı derecede önemlidir. Bu konuda internetteki yorumları mutlaka okurum. Başkalarının kurum hakkındaki olumsuz tecrübeleri kurumu tercih etmememi sağlıyor. Eğer on müşteriden dokuzu kurumu olumlu olarak görüyorsa o kurumu tercih edebiliyorum.

T9: Başka kişilerin kurumla yaşadıklarının önemli olduğunu düşünüyorum. İnsanların bu deneyimlerinden hareketle kurum hakkında bilgi sahibi oluyorum ve ona göre tercihte bulunuyorum.

T10: İnsanların kurumlarla yaşadıkları beni etkiler. İnternette ayrıca kurumla ilgili yorumlara bakıp öyle tercihte bulunurum.

T11: Bankaların çalışma sistemi de benim için önemlidir. Eğer arkadaşım bu kurum tarafından üzülmüşse kredi çekmeyebilirim. Hatta yüzde bir veya iki oranında daha fazla faiz ödemeyi bile göze alıp başka kurumdan kredi alabilirim.

T12: Bu konu benim için çok önemlidir. Benim her kurumla çalışma fırsatım olmayabilir. Dolayısıyla her kurum hakkında yeterince bilgi sahibi olamam. Fakat insanların kurumlarla yaşadığı iyi veya kötü şeyler o kuruma karşı tercihimizi etkiler.

T13: Kurumların sunduğu şartlar aynıysa olumlu tecrübe yaşanan kurumları tercih ederim.

T14: Kurumla ilgili çok şikâyet varsa bu kurumu tercih etmem. Açıkçası bu konuda çok fazla şikâyet duymadım.

12. Soru: Sizce konut finansmanı sağlayan kurum tüketicilerin borcu erken kapatması durumunda nasıl bir yol izlemelidir?

T1: Bence finansmanı sağlayan kurumun borcumu erken kapattığı zaman, kalan borcumu tekrar hesaplayıp indirim yapması gerekir.

T2: Kurumun başta anlaşılan miktar üzerinden bir indirim yapması gerekir diye düşünüyorum.

T3: Konut finansmanı sağlayan kurumun, borcu erken kapattığı zaman, kalan vade farkının %1 gibi çok küçük bir kısmını almasını ve diğer vade farklarını silmesini isterim.

T4: Erken kapatma durumunda en az zarar göreceğim bankayı tercih ederdim. Elime toplu para geçince borcumu erken kapatmak istesem kurumun bana avantaj sunması gerekir.

T5: Kurumun borcumu erken kapatmam durumunda, mümkün olduğunca en az tutarlı masrafı alması tercihimizi etkiler.

T6: Konut finansmanında erken kapama cezaları bizi etkiliyor. Bence bu cezanın hiç olmaması gerekir. Eğer kişilerin ekonomik durumu kalan borcu kapatmaya yeterse ve borcu kapatmak isterse bir ceza alınmamalı ve kalan faizler silinmelidir.

T7: Bankalar borcun erken kapatılması durumunda %2 gibi bir erken kapama cezası alıyor. Fakat elbirliği sisteminde kalan borcun bir kısmını veya tamamını kapatmamız durumunda herhangi bir ceza alınmıyor. O yüzden bu sistemi tercih ettim.

T8: Borcumu erken kapatmam durumunda bana bir ceza verilmesinden ziyade ödül avantajı sağlanmalıdır. Toplam kalan ödeme miktarımda bir indirim yapılması gerekir ve bu konu tercihimin etkiler.

T9: Kurum borcumu erken kapattığım zaman beni ödüllendirmeli ve borcumun bir kısmını silmelidir.

T10: Erken kapatma durumunda bana en faydalı olanı yani en az zarar göreceğim bankayı tercih ederim.

T11: Erken ödemede avantaj sağlayan kurumu tercih ederim.

T12: Yani bu konuda bir indirim yapması gerekir. Sistem kişiyi bence maddi olarak ödüllendirmelidir.

T13: Erken kapattığım zaman borcumda bir indirim yapılmasını isterim.

T14: Kurumun tüketiciye borcunu erken kapatması durumunda ceza uygulamaması gerekir. Sonuçta borç önceden kapatıldığı için tüketiciye ceza verilmemelidir.

13. Soru: Sizce konut finansmanı sağlayan kurum (mevduat bankaları, katılım bankaları veya elbirliği sistemi işletmesi) faiz oranlarında yaşanan düşüş sonrası tüketicilere daha uygun şartlarda yapılandırma imkânı sunmalı mıdır? Bu konuda kurumdan beklentileriniz nelerdir?

T1: Mevduat bankaları faizler düştüğü zaman yapılandırma yaparak kalan borcu düşürebiliyorlar. Katılım bankaları faiz almadıkları için bu durumda bir indirim yapamadıklarını söylüyorlar. Ben faizli kurum seçmediğim için başta yapılan

anlaşmaya sadık kalmak isterim. Bu konudaki düşüncem yapılandırmanın olmaması yönündedir. Yani faiz oranlarının değişmesi finansmana etki etmemelidir.

T2: Faizli çalışan kurumlar tercihim değil ama bu konuda kurumlardan indirim yapmasını beklerim. Mevduat bankaları böyle zamanlarda yapılandırma imkânı veriyor. Fakat katılım bankaları bu imkânı sunmuyor. Böyle zamanlarda katılım bankalarının da yapılandırma imkânı sunması gerektiğini düşünüyorum.

T3: Bu konuda işin dini boyutuna bakmak lazım. Ancak benim şahsi kanaatim, katlanılan maliyet vade farkından kaynaklı olduğundan, ülkede finansman oranlarında bir düşüş olursa borcumun yeniden yapılandırılmasını isterim.

T4: Tabi ki faiz oranları düştüğü zaman, yüksek faizden krediyi çekmişsem bana faydalı olacak bir şekilde borcumun tekrar yapılandırılmasını isterim. Devlet bankaları bu imkânı sağlar diye düşündüğüm için devlet bankasını tercih ettim.

T5: Tüketici yüksekte kredi kullanmışsa ve faiz oranları düşerse, konut finansmanı sağlayan kurumun belli bir miktarda kalan borcu düşürmesi gerekir ve bu durum tercih yapmamda önemli bir etkiye sahiptir.

T6: Konut kredilerinde faizler düşerse finansmanı aldığım kurumun faiz yapılandırması yapması tercihimin etkiler. Çünkü faiz indirimi sonrasında yapılacak olan yapılandırma ile daha az faiz ödeyeceğim ve daha kârlı çıkacağım için bu durum tercihimin önemli derecede etkileyecektir.

T7: Elbirliği sistemi ve katılım bankacılığında faiz oranları düştüğü zaman bir yapılandırma yapılmıyor. Fakat mevduat bankaları böyle bir durumda yapılandırma olanağı tanıyor. Elbirliği sistemi ve diğer sistemlerde de bence yapılandırma imkânı olması gerekir.

T8: Faiz oranları düştüğü zaman mevduat bankaları yapılandırma olanağı sunarak tüketicilerin borcunun daha az olmasını sağlamaktadırlar. Bu olanak katılım bankaları ve elbirliği sistemi tarafından sunulmuyor. Bence katılım bankaları da mevduat bankaları gibi bu olanağı sunmalıdır. Elbirliği sistemi bu konuda dezavantajlı bir sistemdir. Bu konuda elbirliği sistemi, organizasyon ücretlerini aşağıya çekerek tercih etmemizi sağlayabilirler.

T9: Elbirliđi sisteminde faiz olmadıđı için bu sistemi tercih ettim. Piyasada faizlerin dūřmesi veya artması tercihim i etkilmez. Ŗdeyeceđim miktarı bařta bilip ona göre ödeme yapmam benim için daha önemli.

T10: Faiz oranları yüksek olduğu zaman kredi çekersen oranların dūřtđ zaman, kurumun daha az tutarla borcumu tekrar yapılandırılmasını isterim.

T11: Ben genellikle bankaların yapılandırma yapabilenini tercih ederim.

T12: Açıkçası faiz oranlarıyla ilgilenmiyorum. Faizsiz finansman sağlayan kurumlar faizli bankaların yaptığı gibi yeniden yapılandırma imkânı sunabilirse iyi olur.

T13: Katılım bankalarında bir yapılandırma söz konusu değildir. Eđer faiz oranlarında dūřş olursa, bu bankaların tüketicinin lehine bir yapılandırma imkânı sunması gerekir diye dūřnyorum.

T14: Faiz oranlarında dūřş olursa kurumların kesinlikle yapılandırma olanağı sunması gerekir.



ÖZ GEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Yılmaz GÜNEL

Uyruğu : T.C.

EĞİTİM

Derece	Kurum	Mezuniyet Yılı
-		

İŞ TECRÜBESİ

Tarih	Kurum	Görev
-------	-------	-------

YABANCI DİL BİLGİSİ

Yabancı Dilin Adı KPDS () ÜDS (....) TOEFL (....) EILTS(....)