

# KONUT FİNANSMANINDA ELBİRLİĞİ SİSTEMİ: MÜŞTERİLERİN ELBİRLİĞİ SİSTEMİ TERCİH NEDENLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Murat Ergüven<sup>1</sup>

Ferudun Kaya<sup>2</sup>

## Özet:

Bu araştırmada; öncelikle Elbirliği sistemi hakkında bilgi verilmiş daha sonra konut finansmanında müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etme nedenleri üzerine yapılan anket bulguları analiz edilerek yorumlanmıştır. Bu araştırmanın amacı, konut finansmanında müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etme nedenlerini tespit etmektir. Çalışmada; bilgi edinmeyi amaçlayan ve durum tespiti yapmaya katkı sağlayan betimsel araştırma yöntemi kullanılmıştır. Veriler, Türkiye genelinde Elbirliği sistemi ile konut sahibi olan müşteriler arasından rassal olarak seçilen örnek kitleden anket yöntemiyle elde edilmiştir. Ankete katılmayı kabul eden 405 müşteriye uygulanan anket aracılığı ile elde edilen veriler; frekans (f), aritmetik ortalama ve t-testi ile analiz edilerek yorumlanmıştır. Analiz boyutunu ön plana alan ve saha çalışmasına dayanarak Müşterilerin Elbirliği sistemini tercih nedenlerinin belirlenmesi için yapılan bu araştırmanın, faizsiz finans sistemine model teşkil edeceği ve bilimsel çalışmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

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

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

### Abstract:

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

---

<sup>1</sup> Yönetim Kurulu Danışmanı, Emin Şirketler Grubu, "S.yazar" [murat@muraterguven.com](mailto:murat@muraterguven.com)

<sup>2</sup> Doç. Dr., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, [kayaferudun@gmail.com](mailto:kayaferudun@gmail.com)

The data gathered from the questionnaire which was applied to 405 customers of Cooperation system were transferred to the tables and they were commented after the treatment of frequency (f), mean, t-test. It is so evaluated that the present study, giving primary priority to analysis and depending on the field research, will positively contribute to scientific studies.

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

**JEL Kodu:** M1, G2, G3, N2, P4

## 1. GİRİŞ

Türkiye’de konut maliyeti; enflasyon, yüksek faiz baskısı ve ekonomi piyasalarının uzun vadeli ödeme sistemlerine uygun olmadığından orta ve düşük gelirli insanların konut finansmanına 2000’li yılların başlarına kadar çözüm bulunamamıştır. Bu anlamda Türkiye’de konut sorununu çözmeye ilişkin farklı adımlar atılsa da kronik hale gelen bu soruna ve konut finansmanına kalıcı çözümler üretilmemiştir.

Konut sorunu temelde bir konut finansman sorunudur. Türkiye’de enflasyon ve faiz oranlarının yüksekliği konut finansmanına devlet destekli bir çözüm bulmayı da uzun yıllar ötelemiştir. Enflasyon ve faiz oranlarındaki belirsizlikler düşük gelirli ekonomik açıdan zor durumda bırakmaktadır (Dilek, 2016:156). Son dönemlerde enflasyonun ve faiz oranlarının düşmesiyle birlikte piyasalar ve ülke ekonomisi normal seyrine girmiştir. Bu normalleşmesinin ardından 2007 yılının ilk çeyreğinde 5582 sayılı yasanın çıkması, insanların uzun vadeli konut almasına imkân tanımıştır. Bu yasanın mortgage benzeri ipotekli konut finansmanı (İFK) sağlaması, insanların gelir düzeylerinin düşüklüğünden dolayı ihtiyaç olup da talebe dönüşmemiş konut ihtiyacını böylece konut talebine dönüştürmüştür. Konut finansmanının en azından belirli gelir düzeyine sahip bazı kesimler için sağlanması ile konut sorunu bir nebze olsun çözülmüştür. Yapılan bu yasal düzenlemelerden sonra kullanılmaya başlanan ipotekli konut finansman sistemi giderek önem kazanmaya başlamıştır. Bununla birlikte toplumda farklı hassasiyete sahip müşteriler farklı sistem arayışlarına gitmektedirler. Bu nedenlerle Elbirliği sistemi ile konut sahibi olmak isteyen veya olan çok sayıda insan vardır.

Ekonomide istikrarın sağlanması ve uzun vadeli konut finansman sisteminin oluşmasına imkân sağlayan yasadan sonra 1990’lı yıllardan bu yana otomobil satışında uzun vadeli ve faizsiz bir yöntem olan Elbirliği sistemini uygulayan bir firma harekete geçmiş ve bu sistemi konut finansmanına uyarlamıştır. Firma, geliştirdiği sistemle müşterilerin sermayelerini bir araya getirerek sermaye darlığına çözüm üretmekte ve finansman sağlamaktadır. Elbirliği sistemi, kanun ve yönetmeliklerle desteklendiği takdirde, vatandaş sisteme daha fazla güveneceği için, bu güvenle birlikte sisteme katılım artacağından sermaye darlığı ikincil piyasalara gerek kalmadan çözülebilecektir.

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

## 2. ELBİRLİĞİ SİSTEMİ

Kelime kökeni olarak Fransızca *coopérative* kelimesinden gelmekte olan kooperatif, Türkiye’de imece usulü olarak bilinen topluca yardımlaşmanın resmî olarak belli kural kanun ve düzene göre yapılma işlemine verilen isimdir. Kooperatifler dayanışma ve ortak ihtiyaçların birlikte giderilmesi gibi sosyal faydaları yanında toplu üretimin sağladığı maliyeti düşürücü ekonomik faydaları da içinde barındırmaktadır. Bu anlamda Elbirliği sistemi de dolaylı bir kooperatifçilik veya kooperatifçiliğin değişik bir şekli sayılabilir. Elbirliği sistemi, faizsiz bir konut finansman sistemidir. Sistem bireylerin yardımlaşmaya (imece usulü) modeliyle konut sahibi olmasına imkân sağlayan bir finansman yöntemidir. Elbirliği sistemi konut finansmanı sistemine dâhil olan bireylerin kendi düzenli birikimleri ile sağlanmaktadır. Yani konut almak isteyen müşterileri bir araya getirerek müşterilerin kendi birikimleriyle kendi konutlarını almalarına imkân sağlamaktadır. Bunun yanı sıra Elbirliği sistemi ile ev, arsa ve iş yeri başta olmak üzere her türlü gayrimenkul satın alınabilmektedir. Elbirliği sisteminde müşterilere konut satılmamaktadır. Müşterilere konut almaları için kendi öz kaynaklarından veya ikinci el piyasalardan konut kredisi de temin edilmemektedir. Elbirliği sistemi, yardımlaşma ve dayanışma modeli sistemi organize etmektedir. Bu organizasyonu yaptığı için de firma, kendi iş ve kâr payı olarak organizasyon ücreti almaktadır.

Elbirliği sistemi, bankaların konut kredilerinden ve ipotekli konut finansman sisteminden farklı bir sistemdir. Elbirliği sistemi ile konut edinmek isteyen müşteriler bankalardan daha düşük maliyete konut sahibi olabilmektedirler.

Elbirliği sistemi ile konut veya gayrimenkul almak isteyen kişi ilk etapta ne kadarlık bir gayrimenkul almak istediğini belirler. Elbirliği sistemi ile konut sahibi olmak isteyen müşteriler üç farklı yöntemle konut sahibi olabiliyorlar. Müşteri bu yöntemlerden çekilişli, vade ortası veya peşinatlı seçenekler arasında tercihini yapar. Tablo 1’de Elbirliği sistemi yöntemlerinin maliyet karşılaştırması verilmiştir.

**Tablo 1:** Elbirliği Sistemi Yöntemleri ile Tutarı 100.000.- TL Olan Evin Örnek Maliyeti

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

Girmiş olduğu konut veya gayrimenkulün değerine göre firmaya hizmet bedeli anlamına gelen organizasyon ücreti öder. Evin değeri 60 aydan 120 aya kadar kişinin ödeme durumuna göre taksitlendirilebilmektedir. Seçilen taksit sayısı aynı zamanda o gruptaki kişi sayısıdır. Yani müşteriler Elbirliği sistemi ile konut almak istediğinde sisteme kaydolun yüz kişi için yüz kişilik bir grup meydana getirilmektedir. Sistemde yapılan ödemelerle her ay bir konut veya gayrimenkul parası birikmektedir. Biriken bu para noter huzurunda yapılan çekilişlerle her ay bir kişiye konut veya gayrimenkul almak üzere kullanılmaktadır. Evini teslim alan müşteriler, kendinden sonra teslim alacak olan gruptaki diğer müşterilerden bir miktar fazla ödeme yaparak yardımda bulunmaktadır. İlk aylarda evini alanların avantajlı, son aylarda evini alanların dezavantajlı olmaması için evini alan kişiler yüz kişilik grupta kendisinden sonra ev alacak kişilere bir miktar kira yardımı adı altında yardımda bulunmakta ve aldığı eve ödediği yardımlarla beraber gerçek değerinden biraz fazla ödeme yapmaktadır. Müşterilerden evini sonlarda alanlar ise kendisinden önce ev alanlardan yardım aldığı için evini ucuza mâl edebilmektedir. Evi geç çıkan müşterilerin taksitleri her ay belirli oranda azalmaktadır. Dolayısıyla evini erken alan müşteriler ne kadar avantajlı ise geç alan müşteriler de bir o kadar avantajlı durumdadırlar. Yani konutunu ilk alanla son alan arasındaki denge böylelikle sağlanmış olmaktadır. Müşterinin evi çekilişten ileri bir tarihe çıktığında evin gelecekteki değeri büyük ihtimalle bugünkü değerinden fazla olacaktır. Elbirliği sistemi, oluşan konut açığını kapatmak için iki farklı yöntem önermektedir. Birincisi müşteriye evini alana kadar kendisine yapılacak olan kira yardımlarını ayrı bir hesapta biriktirmesidir. Bu yöntemle o gün geldiğinde biriken kira yardımları müşteri ev almayı düşündüğü toplam rakamın üzerine ekleyip daha yüksek rakama düşündüğü evi alabilmesidir. İkinci yöntem ise ilerleyen yıllarda müşterinin gelirinin de arttığını düşünülürse artan gelirinin bir kısmıyla taksitlerini yükseltmesi yani almayı düşündüğü evin değerini arttırmasıdır [www.eminevim.com, Erişim: 02.06.2016].

### 3. LİTERATÜR

Tekerlek (2013), “Konut Finansmanında Banka Kredilerine Alternatif Modellerden Elbirliği Sistemi” başlıklı çalışmada, Elbirliği sisteminin başarıyla uygulanan ve gelecek vadede bir sistem olduğu sonucuna ulaşmıştır. Kırık Kalafat’ın (2009), çalışmada, Türkiye’ye uygun bir konut finansman yönteminin eksikliğinden bahsetmektedir. Konut talebinin bazı ülkelerde merkezi yönetimler ve kamu sektörü eliyle yapıldığını bazı ülkelerde ise kamu sektörünün yalnızca denetleme görevini üstlendiği ifade edilmiştir. Özkurt (2007), çalışmada; Türkiye’de gayrimenkul ve inşaat sektörünün gelişiminin genel ekonomik gelişimin etkisi altında olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Mortgage sistemi, taksitli ve ucuz konut talebinin karşılanmasını garanti edebildiği için oldukça popüler olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bank (2006), enflasyon oranlarının ilerleyen zamanlarda yükselmesi halinde uzun vadelerde elde edilecek olan konut kredisi alacaklarına ait nakit akımların cari değeri düşeceğini belirtmiştir. Berbercuma (2010), ipotekli konut finansman sisteminin, Türkiye’de uygulanabilmesi için bir model önerisinde bulunulmuştur. Berbercuma, gerekli şartlar yerine getirilip uygun ortam hazırlandıktan sonra sistemin uygulanmaya başlanmasının Türkiye ekonomisi ve bireylerin finansman ihtiyacına büyük katkı sağlayacağı ifade etmiştir. Öztürk (2008), Türkiye’de konut sorununu, konut sorununun nedenleri ve beraberinde getirdiği sorunları incelenmiştir. Çalışmada, mortgage sisteminin Türkiye’de gerekli koşullar sağlandığında konut edinmeyi kolaylaştırabilecek, yapı kalitesini artıracak, mülkiyetin kayıt altına alınmasını sağlayabilecek, ekonomiyi canlandırabilecek bir sistem olduğu önerisinde bulunulmuştur. Erdönmez (2007), konut politikalarının başlıca probleminin finansman sorunundan kaynaklandığı bulgusuna ulaşmıştır. Konut finansman sorununun çağdaş finansal yöntemlerle çözülmesi, ekonomik kalkınmaya ve planlı kentleşmeye olumlu katkılar sağlayacağını belirtmiştir. Ersan (2008), ipotekli konut finansman sisteminin önemi ve Türkiye’de uygulanabilirliği ele alınmıştır. Değerlendirme ve derecelendirme şirketlerinin gelişmesi ile sistemin daha etkin işleyeceği, bu şirketlerin sisteme saygınlık ve güven getireceği sonucuna varmıştır. Gülşen (2008), mortgage benzeri uzun vadeli kredilerin Türkiye gündemine geç gelmesinin temel nedenlerinden birinin yüksek faiz oranları olduğu tespitinde bulunulmuştur. Kabataş (2007), mevzuat düzenlemeleri yapılırken ülkenin makroekonomik koşulları başta olmak üzere diğer etkilerinin de dikkate alınması gerekliliğinin uyarısında bulunulmuştur. Kabataş, sonuçta mortgage sisteminin finans ve gayrimenkul sektörlerine olumlu katkı sağlayacağını ifade etmiştir. Ayrıca mortgage sisteminin sağlıklı çalışabilmesi, gayrimenkuller için yapılan değer tespitlerinin doğruluğuyla da yakından ilgili olacağını belirtmiştir. Çapri (2010), çalışmada tüketici ile konut finansmanı kuruluşu arasında konut edinmek amacıyla yapılan konut kredisi ve konut edinmeye yönelik finansal kiralama sözleşmelerini incelemiştir. Çırasunlar (2011), Konut Finansmanı Amacıyla Yapılan Finansal Kiralama Sözleşmesinin Kuruluşu ve Hukuki Niteliği konulu çalışma yapmıştır. Finansal kiralama sözleşmelerinin yeterli olmayacağını, kanunda yeni bir düzenleme yapılmasına ihtiyaç olduğunu belirtmektedir. Konut sorunu ve finansmanı irdeleyen Cebe (2007), ipotekli konut kredileri ve piyasaları için Türkiye’ye bir model önerisinde bulunulmuştur. Işık (2010), Türkiye’de konut kredilerinin; faiz oranlarından, bireylerin gelir düzeylerinden, ekonomik dalgalanmalardan etkilendiği bulgusuna ulaşmıştır. Dolun (2007), Türkiye’de ipoteğe dayalı konut finansman sisteminin işler hale gelmesi için gerekli kurumların, hukukî alt yapının kurulması ve istikrarlı ortamın devamı gerektiği vurgulanmıştır.

## 4. ARAŞTIRMA YÖNTEMLERİ

### 4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Türkiye’de henüz yeni bir sistem olan ipotekli konut finansman sistemi giderek önem kazanmaktadır. Bununla birlikte toplumda farklı hassasiyete sahip müşteriler farklı sistem arayışlarına gitmektedirler.

Bu araştırma amacı; konut finansmanında giderek önem kazanan Elbirliği Sistemi’nin müşteriler tarafından tercih etme nedenleri tespit etmektir. Diğer bir ifade ile Elbirliği sisteminin nasıl bir sistem olduğu, sistemin nasıl işlediğini ve günümüzde artarak önem kazanmasının sebeplerini tespit etmek, konut finansmanında kendisine yer edinen bu yeni modeli incelemek ve Elbirliği sisteminin konut finansmanı içindeki yeri ve önemini ortaya koymaktır.

### 4.2. Araştırma Yöntemi

Çalışmada, bilgi edinmeyi amaçlayan, tanımlayıcı ve durum belirleyici bir araştırma modeli olan betimleme yöntemi kullanılmıştır. Veri toplamak için ise anket tekniğinin kullanıldığı bir saha araştırması yapılmıştır. Saha araştırmasının amacına hizmet edecek şekilde geçmiş çalışmalar da taranarak hazırlanan ölçekler test edilmiştir. Ölçeklerin literatüre uygunluğunu, yeterliliğini, tutarlılığını ve güvenilirliğini test etmek amacıyla ön test çalışması gerçekleştirilmiştir. Ön test kapsamında Elbirliği sistemi müşterilerinden 30 kişiye

anket uygulanmıştır. Veriler SPSS paket programına girilmiş ve analiz edilmiştir. Anlaşılmasında güçlük çekilen sorular düzeltilmiş, benzer sorular ise çıkartılmıştır. Bu sonuçlara göre anket formundaki soruların anlaşılabilirliği test edilerek son şekli verilmiş ve anket bu haliyle kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan veriler Türkiye genelinden Elbirliği sistemi ile konut sahibi olan müşterilerden anket yöntemi ile elde edilmiştir. Araştırmanın ana kütesini Elbirliği sistemi ile konut ve otomobil sahibi olan altmış bin kişi oluşturmaktadır. Altmış bin kişiye anket uygulamanın zaman ve maliyet açısından çok zor olması nedeniyle, evrenden örneklem seçimi yoluna gidilmiştir. Elbirliği sistemi müşterileri örneklem seçiminde araştırmanın ana konusu ile doğru orantılı olarak Türkiye genelinde sisteme katılan müşterilerden faydalanılmıştır. Yüzde 95 anlamlılık düzeyinde 60 bin kişilik ana kütle için;  $\pm 0,05$  örneklem hatası ( $p=0,5$ ;  $q=0,5$ ) ile minimum düzeyde örnek hacmi 383 kişi olarak belirlenmiştir. Altmış bin ana kütle büyüklüğü için % 95 anlamlılık düzeyinde olması gereken minimum örnek hacmi Tablo 2’de verilmiştir. Örneklem Büyüklüğü seçiminde kullanılabilecek detaylı tabloyu Küçük (2016:95) vermiştir.

**Tablo 2:** Örneklem büyüklüğü ( $\alpha = 0,05$  için).

Ana kütle büyüklüğü 10.000.000 (N)	$\pm 0,05$ örneklem hatası (d)
İncelenen olayın oluş sıklığı (p)	P=0,5
İncelenen olayın olmayış sıklığı (q)	q=0,5
Örnek hacmi (n)	<b>383</b>

Tablo 2’ye göre 383 kişilik örneklem büyüklüğünün evreni temsil ettiği varsayılmıştır. Araştırmanın geçerlilik ve güvenilirliğini artırmak için eksiksiz olarak doldurulan anketler kullanılmış, yarım kalan anketler değerlendirmeye tabi tutulmamıştır. Ankete 688 kişi katılmış fakat anketi 416 kişi eksiksiz tamamlamıştır. Bununla birlikte eksiksiz olarak doldurulan anketlerden de şüpheye düşülen 11 anket değerlendirmeye alınmamıştır. Ön değerlendirme sonrası 405 anket ise analize uygun bulunmuştur. Elde edilen örneklemin ana kütleli en iyi şekilde temsil ettiği kanaatine varılmıştır.

Anket üç bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde, Elbirliği sistemi’ni tercih eden müşterilerin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerine ilişkin 15 soru bulunmaktadır. İkinci bölümünde ise müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen faktörler 5 adet önem dereceli soru sorularak ölçülmeye çalışılmıştır. Üçüncü bölümünde ise müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etkileyen faktörlerin neler olduğunu belirlemeye yönelik 41 yargı beşli likert tipi ölçeğe göre hazırlanmıştır.

Anket, rassal bir şekilde seçilen ve ankete katılmayı kabul eden örnek kitleye 10 Mart - 26 Haziran 2014 tarihleri arasında uygulanmıştır.

Yapılan çalışmada anket sonucu elde edilen verilerin analizi; SPSS (Statistical Packet for Social Science) istatistik programı ile yapılmıştır. Araştırmada kullanılan anketin içsel tutarlılığı [Cronbach’s Alpha (x)] 0,953 olarak hesaplanmıştır. Cronbach’s Alpha değeri 0,70’ten büyük olduğu için müşterilerin Elbirliği sistemi tercihlerini etki eden faktörlerin tespiti için uygulanan ve 41 yargıdan oluşan anket güvenilir kabul edilmiştir. Çoklu madde (items) ölçekleri için önem arz eden içsel tutarlılık her bir ölçek sorusunun ayrı fikri ölçüp ölçmediğini ve böylece ölçekteki maddelerin içsel tutarlılığının olup olmadığını ortaya koymaktadır (Bayram, 2004: 127). Başka bir ifadeyle, güvenilirlik analizi bir değişken içerisindeki sorular arasındaki ortalama ilişkiyi değerlendirip ölçümün içsel tutarlılığını açıklamaktadır.

Anket sonuçları; frekans (f), aritmetik ortalama, t-testi ile değerlendirilerek tablolara aktarılmış elde edilen veriler doğrultusunda ortaya çıkan bulgular yorumlanmış ve konuyla ilgili öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

## 5. VERİ ANALİZİ

Descriptive Analyses and Analyses for Differences among Variables are held in this section.

### 5. 1. Elbirliği sistemi müşterilerinin Müşterilerin Demografik ve Sosyo-Ekonomik Özellikleri

Araştırma kapsamında anket dolduran Elbirliği sistemi müşterilerinin demografik ve sosyo-ekonomik özelliklerine ilişkin bulguların frekans ve yüzde dağılımları bu bölümde tablo halinde sunularak yorumlanmıştır.

Ankete katılan müşterilerin cinsiyet, yaş, medenî durum, eğitim durumu, meslek ve gelir durumu gibi demografik özellikleri bu başlık altında incelenmiş ve veriler Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Tablo 3:** Ankete Katılan Müşterilerin Demografik Özellikleri (n:405)

<b>Cinsiyet</b>		<b>f</b>	<b>%</b>
	Bay	355	87,7
	Bayan	50	12,3
<b>Medenî Hâl</b>		<b>f</b>	<b>%</b>
	Evli	371	91,6
	Bekâr	34	8,4
<b>Yaş</b>		<b>f</b>	<b>%</b>
	18-25	11	2,7
	26-35	221	54,6
	36-45	139	34,3
	46-55	30	7,4
	56 ve üzeri	4	1,0
<b>Eğitim Düzeyi</b>		<b>f</b>	<b>%</b>
	İlkokul	22	5,4
	Ortaokul	24	5,9
	Lise	71	17,5
	Ön Lisans	66	16,3
	Lisans	181	44,7
	Lisans Üstü	41	10,1
<b>Meslek</b>		<b>f</b>	<b>%</b>
	Kamu Sektörü	201	49,6
	Özel Sektör	106	39,5
	Esnaf	15	3,7
	Serbest Meslek	11	2,7
	Emekli	3	0,7
	Ev Hanımı	15	3,7
<b>Gelir Düzeyi</b>		<b>f</b>	<b>%</b>
	0-845 TL	9	2,2
	846-1.850 TL	68	16,8
	1.851-2.850 TL	149	36,8
	2.851-3.850 TL	101	24,9
	3.851-4.850 TL	44	10,9
	4.851 ve üzeri TL	34	8,4

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

**Tablo 4:** Anket Uygulanan Müşterilerin Sosyo-Ekonomik Özellikleri (n:405)

<b>Arabanız var mı?</b>	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
Var	206	50,9
Yok	199	49,1

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

**Tablo 4(Devam):** Anket Uygulanan Müşterilerin Sosyo-Ekonomik Özellikleri (n:405)

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

Tablo 4'e göre anket katılımcıların % 50,9'u (f=206) araba sahibidir. Katılımcıların % 54,3'ünün (f=220) eşi çalışmamaktadır. Müşterilerin aile fert sayısı incelendiğinde % 41,7 (f=169)'sinin 4 kişilik bir aile yer aldığı görülmektedir.

**Tablo 5:** Anket Uygulanan Müşterilerin Sosyo-Ekonomik Özellikleri (n:405)

<b>Ev sizin için nedir?</b>	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
Mesken	368	90,9
Yatırım aracı	37	9,1
<b>Elbirliği Sistemini niçin tercih ettiniz?</b>	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
Yatırım için	74	18,3
Mesken	331	81,7
<b>İlk evinizi nasıl edindiniz?</b>	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
Miras	25	6,2
Kısa vadeli borç/kredi ile	10	2,5
Uzun vadeli banka kredisi ile	16	4,0
Elbirliği Sistemi ile	323	79,8
Peşin	30	7,4
Kooperatif	1	0,2

Tablo 5'e göre müşterilerin % 90,9'u (f=368) evi mesken olarak görmektedir. "Elbirliği sistemini niçin tercih ettiniz?" sorusuna katılımcıların %81,7'si mesken cevabını vermişlerdir. Müşterilerin %79,8'i ilk evlerini Elbirliği sistemi ile edinmişlerdir.

**Tablo 6:** Anket Uygulanan Müşterilerin Sosyo-Ekonomik Özellikleri (n:405)

<b>Elbirliği Sistemi ile aldığımız ilk ev mi?</b>	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
İlk	385	95,1
İkinci	18	4,4
Üçüncü	2	0,5
Toplam	405	100
<b>Oturduğunuz ev kaç metre kare?</b>	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
50-99	97	24,0
100-130	175	43,2
131-160	99	24,4
161-191	25	6,2
191 ve üzeri	9	2,2
<b>Elbirliği Sistemini nereden öğrendiniz?</b>	<b>Frekans</b>	<b>%</b>
Gazete, insört, broşür	71	17,5
İnternet, sosyal medya ve mail	74	18,3
Tanıdıklar vasıtasıyla	37	9,1

TV, radyo ve billboard	223	55,1
------------------------	-----	------

Tablo 6’da görüldüğü gibi müşterilerin % 95,1’i (f=385) ilk evlerini Elbirliği sistemi ile edinmişlerdir. Elbirliği sistemi müşterilerinin %43,2’si (f=175) 100-130 metre kare bir evde oturmaktalar. Müşterilerin % 55,1’inin Elbirliği sistemini tv, radyo ve billboarddan öğrendikleri görülmektedir.

## 5.2. Müşterilerin Elbirliği Sistemini Tercihleri İle İlgili Betimsel Analiz

Bu başlık altında müşterilerinin Elbirliği sistemini tercih etmeleri ile ilgili dereceli (öncelik sıralamalı) sorulara verdikleri cevapların betimsel analizine yer verilmiştir. Tablo 7’de katılımcılara “Elbirliği sistemini tercih etmenizin en önemli sebebi nedir?” sorusu sorulmuş ve verilen seçenekleri önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir.

**Tablo 7:** Müşterilerinin Elbirliği Sistemini Tercih Etme Sebeplerine İlişkin Dağılım

Önem Derecesi	Faizsiz Olması		Konut finansman maliyetinin daha düşük olması		Daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması		Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması		Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması	
	N	%	n	%	N	%	N	%	n	%
1.sırada	324	80,0	21	5,2	14	3,5	25	6,2	21	5,2
2.sırada	37	9,1	241	59,5	43	10,6	62	15,3	23	5,7
3.sırada	12	3,0	60	14,8	242	59,8	60	14,8	31	7,7
4.sırada	11	2,7	56	13,8	77	19,0	210	51,9	51	12,6
5.sırada	21	5,2	27	6,7	29	7,2	48	11,9	279	68,9

Tablo 7’de görüldüğü gibi; müşterilerin % 80’i (324 kişi) Elbirliği sistemini tercih etmesinin en önemli sebebi olarak (önem derecesine göre birinci sırada) “faizsiz olması” seçeneğini işaretlemişlerdir. Müşterilerin % 59,5’i “Konut finansman maliyetinin daha düşük olması” seçeneğini 2. sırada tercih etmişlerdir. Müşterilerin % 59,8’i ise “Bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması” 3. sırada yer almaktadır. Müşterilerin % 51,9’u için “Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması” 4. derecede önem sırasına sahip olduğu görülmektedir. Müşterilerin % 68,9’u için ise “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması” beşinci derecede önem arz ettiği anlaşılmaktadır. Müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etmesinin en önemli sebebinin bu sisteminin faizsiz olmasından kaynaklandığı görülmektedir. Buradan Elbirliği sistemi müşterilerinin faize duyarlı müşteriler olabileceği bulgusuna ulaşılmaktadır. Konut finansman maliyetinin daha düşük olması, daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması ve kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması gibi faktörler ise müşteriler için birbirine yakın derecede öneme sahiptir.

Katılımcılara, “Elbirliği sistemi’ye girdikten sonra iyi ki girmişim dediğiniz avantajlı ve olumlu yanları nedir?” sorusu yöneltilmiş ve önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir.

**Tablo 8:** Müşterilerin Elbirliği Sistemi’nin Avantajlı ve Olumlu Yanlarına İlişkin Dağılımları

Önem Derecesi	Faizsiz Olması		Konut finansman maliyetinin daha düşük olması		Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması		Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması		Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması	
	N	%	N	%	N	%	n	%	n	%
1.sırada	313	77,3	32	7,9	24	5,9	17	4,2	19	4,7
2.sırada	43	10,6	226	55,8	63	15,6	50	12,3	23	5,7
3.sırada	13	3,2	79	19,5	229	56,5	59	14,6	25	6,2
4.sırada	11	2,7	45	11,1	59	14,6	240	59,3	50	12,3
5.sırada	25	6,2	23	5,7	30	7,4	39	9,6	288	71,1

Tablo 8’de göre müşterilerin % 77,3’ü sistemin “Faizsiz olması”nı birinci derecede önemsedikleri görülmektedir. Sıralamada % 55,8 ile “Konut finansman maliyetinin daha düşük olması” ikinci önem sırasında



yer almaktadır. Müşterilerin % 56,5'i "Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması"nı, üçüncü sırada; % 59,3'ü ise "Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması"nı 4. sırada işaretlemişlerdir. Müşterilerin % 71,1'i ise "Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması" beşinci derecede öneme sahip görülmektedir.

Katılımcılara, "Elbirliği sisteminin bankaların konut kredisi ve faizli konut finansman sisteminden en önemli farkı nedir?" sorusu yöneltilmiştir. Müşterilerin Elbirliği sistemi ile bankaların konut kredisi ve faizli konut finansman sistemi arasında önemsedikleri başka önemli faktörler olup olmadığı öğrenilmeye çalışılmıştır.

**Tablo 9:** Elbirliği Sisteminin bankaların konut kredisi ve faizli konut finansman sisteminden en önemli farkı nedir? Sorusuna Verilen Yanıtların Dağılımı (n:405)

Önem Derecesi	Faizsiz olması		Konut finansman maliyetinin daha düşük olması		Daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması		Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması		Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması	
	n	%	N	%	N	%	n	%	N	%
1.sırada	<b>325</b>	<b>80,2</b>	18	4,4	20	4,9	20	4,9	22	5,4
2.sırada	41	10,1	<b>272</b>	<b>67,2</b>	40	9,9	34	8,4	18	4,4
3.sırada	7	1,7	54	13,3	<b>262</b>	<b>64,7</b>	61	15,1	21	5,2
4.sırada	8	2,1	36	8,9	63	15,6	<b>248</b>	<b>61,2</b>	50	12,3
5.sırada	24	5,9	25	6,2	20	4,9	42	10,4	<b>294</b>	<b>72,6</b>

Tablo 9'da göre Elbirliği sisteminin "Faizsiz olması" % 80,2'lik bir oran ile birinci sırada yer alırken, "Konut finansman maliyetinin daha düşük olması" % 67,2'lik bir oran ile ikinci sırada yer almıştır. Müşteriler % 64,7'lik bir oran ile "Daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması" seçeneğini üçüncü sırada değerlendirmişler. Müşteriler "Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması" seçeneğini % 61,2'lik bir oran ile dördüncü önem sırasında işaretlemişlerdir. Müşterilerin, % 72,6'sı "Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması"nı 5. önem derecesinde işaretleyerek daha az önemsemekte oldukları gözlenmektedir.

**Tablo 10:** Müşterilerin Elbirliği Sisteminde Aradıkları Güvenceye İlişkin Dağılım

Önem Derecesi	Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması		Sistemin çok sayıda müşterisinin ve müşteri referansının olması		İpotekli ve teminatlı bir sistemle çalışması		Elbirliği Sistemini uygulayan firmaya olan güven		Yıllardır sorunsuz işlemesi	
	n	%	n	%	N	%	n	%	n	%
1.sırada	<b>75</b>	<b>18,5</b>	76	18,8	59	14,6	46	11,4	148	36,5
2.sırada	79	19,5	<b>89</b>	<b>22,0</b>	42	10,4	99	24,4	99	24,4
3.sırada	55	13,6	93	23,0	<b>144</b>	<b>35,6</b>	79	19,5	35	8,6
4.sırada	76	18,8	99	24,4	96	23,7	<b>106</b>	<b>26,2</b>	25	6,2
5.sırada	120	29,6	48	11,9	64	15,8	75	18,5	<b>98</b>	<b>24,2</b>
Toplam	405	405	405	405	405	405	405	405	405	405

Tablo 10'da göre ankete katılan ve "Elbirliği sisteminin güvencesi nedir? Siz hangi güvenceyle bu sistemi tercih ettiniz?" sorusuna cevap veren müşterilerin % 18,5'i birinci öncelik sıralamasında, "Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması" cevabını; % 22'si "Sistemin çok sayıda müşterisinin ve müşteri referansının olması" cevabını 2. sırada vermişlerdir. Müşterilerin % 35,6'sı üçüncü sırada "İpotekli ve teminatlı bir sistemle çalışması" cevabını; % 26,2'si dördüncü sırada "Elbirliği Sistemini uygulayan firmaya olan güven" cevabını verirken, % 24,2 ise beşinci önem sıralamasında "Yıllardır sorunsuz işlemesi" cevabını

vermişlerdir.

Katılımcılara, “Niçin bir katılım bankası değil de Elbirliği sistemini tercih ettiniz?” sorusu yöneltilmiş ve bu seçenekleri önem sırasına göre sıralamaları istenmiştir.

**Tablo 11:** Müşterilerin Katılım Bankası Yerine Elbirliği Sistemi’ni Tercih Etme Nedenlerine İlişkin Dağılımları (n:405)

Önem Derecesi	Katılım bankalarının konut finansman sisteminin de bankalardan farkı olmadığı için		Elbirliği sisteminde faiz şüphesi olmadığı için		Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması		Konut finansman maliyetinin daha düşük olması		Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması	
	N	%	n	%	N	%	n	%	n	%
1.sırada	101	24,9	237	58,5	21	5,2	30	7,4	16	4,0
2.sırada	153	37,8	88	21,7	96	23,7	54	13,3	15	3,7
3.sırada	24	5,9	35	8,6	196	48,4	112	27,7	37	9,1
4.sırada	39	9,6	27	6,7	65	16,0	190	46,9	84	20,7
5.sırada	88	21,7	18	4,4	27	6,7	19	4,7	253	62,5

Tablo 11’e göre “Elbirliği sisteminde faiz şüphesi olmadığı için” seçeneğini birinci sırada işaretleyen katılımcılar %58,5, “Katılım bankalarının konut finansman sisteminin de bankalardan farkı olmadığı için” seçeneğini ikinci 2. sırada işaretleyenler % 37,8, “Taksit dondurma ve öteleme imkânının olması” seçeneğini 3. sırada işaretleyenler % 48,4, “Konut finansman maliyetinin daha düşük olması” seçeneğini 4. sırada işaretleyenler % 46,9 ve “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması” seçeneğini 5. önem sırasında işaretleyenler % 62,5 olduğu gözlenmektedir. Burada Elbirliği Sistemini tercih etmelerinde en önemli faktör olarak Elbirliği sisteminde faiz şüphesi olmaması ve katılım bankalarının konut finansman sisteminin de bankalardan farkı olmadığı kanaatini taşımaları gözlenmektedir. Yine Müşterilerinin % 62,5’i “Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması”ni katılım bankası ile Elbirliği sistemi kıyaslamasında çok fazla önemsememekte oldukları gözlenmektedir. Buradan müşterilerin faize duyarlı bir kesim olduğu, diğer faktörleri daha az önemseydiği bulgusuna ulaşılmaktadır.

### 5.3. Müşterilerin Elbirliği Sistemi Tercihlerine Yönelik Tutumları

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

Bu teste göre; 36 yargının 23’ü,  $\alpha = 0,05$  göre anlamlı çıkmıştır. Bu anlamlı çıkan yargıların 23’ünün genel ortalamaya göre farkının istatistikî bakımdan anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Bu yargıların 14’ü genel ortalamanın altında, 23’ü genel ortalamanın üzerinde yer almaktadır. 4’ü ise ortada yer almaktadır.

Elde edilen bulgulara göre müşterilerin Elbirliği sistemini tercihinde önemli derecede etkili bulunan yargılar Tablo 11’de verilmiştir.

**Tablo 11:** Elbirliği Sistemi’ni Tercih Önemli Derecede Etkili Bulunan Yargılar

	YARGILAR	n	Standart Sapma	Ortalama	T
1	Konut finansman sisteminin faizli/faizsiz oluşu tercihimizi etkiler.	405	0,42	4,89	232,592
2	Konut finansman sisteminin vade farkı uygulayıp uygulamaması tercihimizi etkiler.	405	0,68	4,74	139,704
3	Elbirliği sistemi faizli/ konut finansman sisteminden farklıdır.	405	0,76	4,68	123,451

4	Konut finansman işlemlerimde öncelikle faizsiz bir sistem tercih ederim.	405	0,55	4,88	177,736
5	Kurumsal güven konut finansman sistemi tercihimini etkiler.	405	0,70	4,74	135,466
6	Konut finansmanı veren kurumun verdiği sözleri yerine getirmesi tercihimini etkiler.	405	0,55	4,85	176,879

**Tablo 11(Devam):** Elbirliği Sistemi'ni Tercihde Önemli Derecede Etkili Bulunan Yargılar

7	Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması tercihimini etkiler.	405	0,72	4,71	130,298
8	Kurumda talep ve şikâyetlerin iletilebildiği bir biriminin olması tercihimini etkiler.	405	0,64	4,71	147,294
9	Müşteri hizmetlerine kısa sürede ulaşabilmem tercihimini etkiler.	405	0,63	4,72	150,214
10	Kurumun Türkiye genelinde şube ağının yaygın olması tercihimini etkiler.	405	0,68	4,67	137,210
11	Elbirliği sisteminin güvenilir bir konut finansman sistemi olması tercihimini etkiler.	405	0,56	4,85	173,853
12	Elbirliği sistemini rahatlıkla başkalarına da tavsiye edebilirim.	405	0,77	4,63	120,900
13	Sistemin uzun yıllar faaliyette bulunması ve sorunsuz işlemesi tercihimini etkiler.	405	0,62	4,80	154,448
14	Elbirliği sisteminde zorunlu ara ödeme olmaması tercihimini etkiler.	405	0,77	4,67	120,795
15	Konut teslimat sırasının noter huzurunda çekiliş ile belirlenmesi tercihimini etkiler.	405	0,82	4,65	112,873
16	Sistemin istediğim bir ilden konut sahibi olma imkânına sağlaması tercihimini etkiler.	405	0,66	4,79	145,383
17	Elbirliği sistemi güvenilir bir konut finansman sistemidir.	405	0,74	4,66	126,125
18	Taksitler ödenemediğinde taksit dondurma seçeneğinin olması tercihimini etkiler.	405	0,69	4,74	137,536
19	Elbirliği sisteminin düşük maliyetli konut finansmanı sağlaması tercihimini etkiler.	405	0,68	4,74	139,960
20	Sözleşme maddelerinin yeterince açık olması ve yasal olması tercihimini etkiler.	405	0,70	4,73	135,439
21	Elbirliği Sistemi ile kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması tercihimini etkiler.	405	0,67	4,75	142,514
22	Elbirliği sistemi daha bireysel ve esnek ödeme koşullarına sahiptir.	405	0,73	4,69	128,583
23	Sistemin alternatif vade seçenekleri sunması tercihimini etkiler.	405	0,61	4,76	155,320

Elde edilen bulgulara göre, müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde farkın bulunmadığı yargılar ise Tablo 12'de verilmiştir.

**Tablo 12:** Elbirliği Sistemi'ni Tercihde Fark Etmeyeceği İfade Edilen Yargılar

	YARGILAR	n	Ortalama	Standart Sapma	T
1	Satış temsilcisinin samimi tutumu, bilgili ve güler yüzlü olması tercihimini etkiler.	405	0,80	4,62	116,132

2	Elbirliği sisteminin satış temsilcileri samimi ve cana yakındır.	405	0,76	4,62	121,913
3	Sisteme katılan müşterilerin bu sistemle ilgili düşünceleri tercihimizi etkiler.	405	0,82	4,57	111,839
4	Sistemin internet, telefon gibi araçlarla danışmanlık sunması tercihimizi etkiler.	405	0,76	4,56	120,750

Elde edilen bulgulara göre, müşterilerin Elbirliği sistemi tercihinde önemli derecede etkili bulunmayan yargılar ise Tablo 13'te verilmiştir.

**Tablo 13:** Elbirliği Sistemi'ni Tercihinde Önemli Derecede Etkili Bulunmayan Yargılar

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

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Literatür taramasından da anlaşılacağı üzere konut finansmanı üzerine çok sayıda çalışma yapıldığı halde Elbirliği sistemi üzerine çalışma yok denecek kadar azdır.

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

Türkiye'de son yirmi beş yıldır bu firma tarafından uygulanan Elbirliği sistemi'nin müşteriler tarafından tercih edilme nedenleri üzerine yapılan bu çalışmada Türkiye konut finansmanında ve dünya konut finansmanında farklı bir model olan Elbirliği sistemi araştırılmış; sistemin işleyişi açıklanmaya çalışılmış ve müşterilerin Elbirliği sistemi'ni tercih etme nedenleri üzerine yapılan anket analiz edilmiştir. Bu araştırma ile

konut finansmanında faizsiz bir konut finansman modeli olan Elbirliği sistemini tercih nedenlerinin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

Araştırma bulgularına göre; müşterilerin % 80'i (324 kişi) Elbirliği sistemini tercih etmesinin en önemli sebebi olarak (önem derecesine göre birinci sırada) "faizsiz olması" seçeneğini işaretlemişlerdir. Müşterilerin % 59,5'i "Konut finansman maliyetinin daha düşük olması" seçeneğini 2. sırada tercih etmişlerdir. Müşterilerin % 59,8'i ise "Bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması" 3. sırada yer almaktadır. Müşterilerin % 51,9'u için "Kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması" 4. derecede önem sırasına sahip olduğu görülmektedir. Müşterilerin % 68,9'u için ise "Finans işlemlerinin kolay olması ve kısa sürede tamamlanması" beşinci derecede önem arz ettiği anlaşılmaktadır. Müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etmesinin en önemli sebebinin bu sisteminin faizsiz olmasından kaynaklandığı görülmektedir. Buradan Elbirliği sistemi müşterilerinin faize duyarlı müşteriler olabileceği bulgusuna ulaşılmaktadır. Konut finansman maliyetinin daha düşük olması, daha bireysel ve esnek bir ödeme yapısına sahip olması ve kira öder gibi ev sahibi olma imkânı olması gibi faktörler ise müşteriler için birbirine yakın derecede öneme sahiptir.

Müşterilerin Elbirliği Sistemini tercihlerine etki eden faktörlerin belirlenmesi için yapılan anket çalışması sonucunda; konut finansman sisteminin faizsiz oluşu tercihlerini etkilemede birinci sırada önemli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Konut finansmanında bankalar yoğun rekabet yaşamaktadır. Ancak Elbirliği Sistemi faizsiz bir model olduğu için konut kredisi faizlerinin artışı ve bu rekabetten pek fazla etkilenmemektedir. Hatta tam tersi yönde bir etkilenmeden söz etmek mümkündür. Başka bir ifadeyle faizlerin ve enflasyonun artış gösterdiği, ekonominin bozulduğu dönemlerde Elbirliği sistemi müşterilerinde artış görülmektedir. Faiz kullanmak istemeyen müşterilerin önemli bir çoğunluğa sahip olduğu bilinmektedir. Dünyada rekabet piyasasında pazar payını genişletmek isteyen bankalar alım satım ve fonlama işlemlerinde faizsiz bir sistem tercih eden müşterilere yönelik faizsiz bankacılık modelleri üzerinde çalışmalar yapmaktadırlar. Hatta bünyelerinde faizsiz finans havuzları oluşturmaktadırlar. Faizsiz bankacılık kurumları gerek Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelerde gerekse diğer ülkelerde faaliyetlerini hızla artırmaktadırlar. Günümüzde faizsiz bankacılık finansal araçları Avrupa kökenli bankalar tarafından arap sermayesini çekmek için kullanılmaktadır. HSBC ve Citibank gibi bazı bankalar işlem hacimlerini artırmak için bünyelerinde yeni ürün geliştirerek faizsiz model uygulamaları yapmaktadırlar (<http://www.admdenetim.com.tr> , Erişim Tarihi;03.06.2016).

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

Araştırma bulguları ışığında, Elbirliği Sisteminin daha da geliştirilebilmesi, Türkiye ve dünya konut finansman sektörüne örnek olması için şu öneriler sunulmaktadır:

Araştırma bulgularına göre, müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etme sebebinin, firmanın farklı talepleri olan müşterilerin duyarlılıklarını dikkate alarak taleplerini karşılayacak şekilde faizsiz bir konut finansman modeli geliştirmiş olmasıdır. Bu nedenle de firma yöneticilerinin pazarlama karması kararlarını tespit ederken müşterilerinin, Elbirliği Sistemini tercihlerini etkileyen nedenleri dikkate almaları gerekmektedir.

Müşterilerin Elbirliği sistemini tercih nedenlerinin belirlenmesi için yapılan anket çalışması sonucunda; müşterilerin puan değerleri üst seviyelerde çıkmıştır. Bu da müşterilerin Elbirliği Sistemini benimsediği ve sistemden memnuniyetinin üst düzeyde olduğu göstermektedir. Bununla birlikte Elbirliği Sisteminin güçlenerek devam edebilmesi için, sistemin kurumsallaşması, daha güvenilir bir yapıya kavuşması, hedef kitleyi genişletmesi, müşteri sayısını artırması, sadık müşteriler oluşturması ve daha profesyonel bir müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) benimsemesi gerekmektedir. Müşteri artırımı, sadık müşteriler oluşturma ve hedef kitleyi genişletmek bakımından tercihleri etkileyen faktörlerin daha iyi analiz edilerek bu kitlenin arzu ve ihtiyaçları doğrultusunda pazarlama stratejileri geliştirilmelidir. Başka bir ifadeyle müşterilerini sadık müşteri yapabilmenin yöntemlerini araştırmalı müşterinin diğer konut edinme araçlarına gitmesini engelleyecek tedbirler geliştirilmelidir.

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

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

Birçok kriz yaşamış Türkiye gibi bir ülke için yeni krizlerin olabileceği düşünüldüğünde değişken faizle borçlanmak hem tüketiciler açısından hem de kredi kurumları açısından riskli olabilir. ABD’de düşük gelir grubundaki tüketicilere kullanılan yüksek riskli mortgage kredilerinin ödenmemesi dolayısıyla 2008 yılında başlayan kriz Avrupa piyasalarına da yansımıştır. Türkiye’de her yıl konut açığı ortaya çıktığından, yeni konutlar inşa edilecek ve sonuçta konut kredisi kullanımı bundan sonraki yıllarda da artarak devam edecektir. Türkiye’de kiracı olan hane halkının oranı yüzde 31,6 olması sebebiyle, şahıslar düşük faiz ve uzun vade ile uygun kredi çeşidi uygulandığında kira ödemek yerine konut kredisi kullanacaklardır. Bankaların düşük faiz oranıyla uzun vadeli kredi vermesi ancak mortgage sisteminde ikincil piyasa olan menkul kıymetleştirme yaparak kaynak temin etmeleri ile mümkündür. Türkiye’de ikincil piyasalar henüz tam anlamıyla oluşmadığından Elbirliği sistemi sermaye darlığına veya finansman ihtiyacına imcece usulü dayanışma yöntemiyle müşterilerin kendi öz birikimlerini organize ederek çözüm üretmektedir. Türkiye’de yıllardır ilişkinin düzgün ve sağlıklı bir biçimde kurulmadığından, konut sektöründe kurumsallaşma sağlanamamış ve yapılan birçok uygulama başarısız olmuştur. Elbirliği sistemi hem bireylerin uzun vade ve uygun ödeme koşulları ile konut sahibi olmalarını sağlaması, hem de ekonomi için vazgeçilmez olan düşük maliyetli fon kaynaklarının sağlanması bakımından da son derece önemli bir finansal sistemdir.

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

Elbirliği Sisteminin geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapılabilir. Sistemin nasıl daha güvenilir hale getirilebileceği, sisteme nasıl devlet desteği sağlanabileceği, örnek model olabilmesi için neler yapılabileceği konuları üzerinde çalışmalar yapılabilir.

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

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

Sonuç olarak; müşteri artırımı, sadık müşteriler oluşturma ve hedef kitleyi genişletmek bakımından tercihleri etkileyen faktörlerin daha iyi analiz edilerek bu kitlenin arzu ve ihtiyaçları doğrultusunda pazarlama stratejileri geliştirilebilir.

## Kaynakça:

Bank, S. (2006), “Konut Finansman Sistemi ve Türkiye Uygulaması” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Karadeniz Teknik Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.

Berbercuma, H. (trs.), “Mortgage Konut Finansman Sistemi ve Türkiye’deki Yapı” (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi/ Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.

Cebe, Y. (2007), “İpotekli Konut Kredi Sistemi ve Türkiye Uygulaması” (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Çapri, S. (2010), “Konut Finansmanı Sözleşmeleri” (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Çırasunlar, A. (2011), “Konut Finansmanı Amacıyla Yapılan Finansal Kiralama Sözleşmelerinin Kuruluşu ve Hukukî Niteliği” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Dilek, S. (2016), Oyun Teorisi Eşliğinde Sanayi Ekonomisi, Seçkin Yayınları.

Dolun, L. (2007), “İpoteğe Dayalı Konut Kredisi-Mortgage” (Rapor No: GA/07-06-29), Türkiye Kalkınma Bankası Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara.

Eminevim, www.eminevim.com, [Erişim Tarihi: 02.06.2016].

Erdönmez, H. (2007), “Türkiye’de Konut Sorunu ve Konut Finansmanı” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Konya.

Ergüven, M. (2014), “Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi: Müşterilerin Elbirliği Sistemi Tercihleri Üzerine Bir Araştırma” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Ankara.

Erguven, M. and Kaya, F. (2015, 9 September), “A Study on Factors Affecting Customers’ Preferences of Cooperation System in Housing Finance” [IRJAF- International Research Journal of Applied Finance ISSN 2229 – 6891 Vol. VI Issue, ([https://irjaf.com/Current\\_Issue.html](https://irjaf.com/Current_Issue.html), Erişim: 24.01.2016)].

Ersan, Ö. (2008), “İpotekli Konut Finansmanı ve Türkiye Değerlendirmesi” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

Gülşen, E. (2008), “İpotekli Konut Finansman Sistemi Mortgage” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

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

Kabataş, Y. (2007, Mart-Nisan), “İpotekli Konut Finansman (Mortgage) Sistemi ve Değerleme Uzmanlığı” **Mali Çözüm**, 808

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

Küçük, Orhan (2016), **Bilimsel Araştırma Yöntemleri**, Ekin Yayınları

Özkurt, H. (2007), “Türkiye Ekonomisinde Konut Sektörü: Gelişimi ve Alternatif

Finansman Modelleri”, **İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (1)**, 159-173.

Öztürk, B. L. (2008), “Türkiye’de Konut Sorunu ve Konut Finansman Sistemi (Mortgage)” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.

Resmî Gazete, (12 Şubat 2007), 5582 Sayılı Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun.

Tekerlek, S. (2013), “Konut Finansmanında Banka Kredilerine Alternatif Modellerden “Elbirliği Sistemi” Üzerine Bir Çalışma” (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.