

FİNANS

Kıvanç Özvardar kozvardar@ekonomist.com.tr

Türkiye'nin ilk konut çöpçatanı

Türkiye'de büyüme potansiyelinin en yüksek olduğu piyasalardan biri de şüphesiz konut. Dünyada 2008'de ABD'de ortaya çıkan krizle birlikte dikkatleri çeken mortgage piyasasının Türkiye'de tam olduğu söylenemez. Fakat yine de ABD ve İspanya örneklerindeki gibi belli riskleri taşımayacak şekilde yapılandırma noktasında adımlar atılıyor.

Bu adımlardan en önemlisi kuşkusuz Merkez Bankası'nın kredi hacminin kısıtlanması politikası. Bundan da en çok olumsuz etkilenen tüketici finansmanı ürünleri arasında konut kredileri geliyor. Bu nedenle düzenli gelire sahip orta gelir ve üst düzey gelirli tüketiciler için tasarlanmış bir konut finansman sistemi olan mortgage kredilerinde, konusunda uzmanlaşmış ve piyasa ile ürünleri yakından takip eden kuruluşlara ihtiyaç artıyor.

www.konut.kredisi.com. ise bu konuda Türkiye'deki tek bağımsız kredi danışmanlık şirketi. Beş kişiden oluşan danışman kadrosuyla Türkiye'nin her yerine telefonla ulaşarak müşterilerine farklı bankaların sunduğu kredilerin faiz hesaplamalarını, masraflarını ve diğer özelliklerini karşılaştırmalı olarak sunuyor. Türkiye'nin en büyük 15 bankası ile çalışan ve İtalya'daki muadili Gruppo Mutui Online ile ortak olan şirketin kurucuları Onur Tekinturhan ve Ömer Paksoy'la sektörün gelecek projeksiyonlarını konuştuk.

Ekonomist: İtalyan ortaklı bir şirketsiniz. İki ülke piyasasını karşılaştırarak kuruluş hikayenizden bahsedebilir misiniz?

Ömer Paksoy: Ortaklarımız arasında Türkiye bankacılık sektöründeki en büyük aktörlerin yanında İtalya'da konut kredisi danışmanlığı konusunda pazar lideri olan Gruppo Mutui Online'in kurucuları var. İtalya pazarı Türkiye'ye çok benziyor, konut kredisinin büyüme olduğu zamanlar araçların pek faaliyetle olmadığı zamanlar. Bu nedenle değerli ve hızlı büyüyor.

Sizin diğer kredi alanlarına da girme düşünceniz var mı?

Onur Tekinturhan: Çok yakında ihtiyaç kredisi alanında da hizmet vermeye başlayacağız. Genel olarak krediler danışmanlığı yaratmaya çalışıyoruz. Tabii konut kredisi uzmanlık gerektiren, uzun süreci olan ve yüksek montanlı bir kredi çeşidi, bu nedenle tüketicinin zarar etme ihtimali daha fazla.

Türkiye'de kredi danışmanlığı yaygın değil. Nasıl başladınız?

Paksoy: 2010 yılında başladık. Aslında Türkiye'de bankaların bireysel bankacılık yapmaları da çok eski değil. 2004-2005 gibi konut kredilerinin hızlanmasıyla devam eden ve nakit kredilerle başlayan 5-6 yıllık çok ciddi bir büyümeden bahsediyoruz. Konut kredileri konusunda yurt dışına baktığımızda konut kredilerinin gelişmiş olduğu tüm ülkelerde aracı olan bağımsız danışmanlara ciddi ihtiyaç duyulduğunu gözlemledik.

İkimiz de finans kökenliyiz. Yurt dışındaki örnekleri inceledik. Örneğin ABD'de kullanılan konut kredilerinin yüzde 60'dan fazlası aracı kurumlar üzerinden gerçekleşiyor.

Türkiye'de konut kredisi konusunda uzman tek bağımsız danışmanlık şirketi olan konut.kredisi.com, tüketici ile bankaların arasını bulan bir çöpçatanı gibi çalışıyor. Kurucuları Onur Tekinturhan ve Ömer Paksoy, sektörün büyüme potansiyeline vurgu yapıyor. Konut kredilerinin cari açığı büyüten harcamadan çok tasarrufu desteklediğine vurgu yapan ortaklar, konutun orta vadede diğer kredilerden ayrışacağını ifade ediyor.

Günde kaç başvuru alıyorsunuz? Kaç kişiye kredi kullanıyorsunuz?

Paksoy: Bankalara verdiğimiz katma değer, ciddi miktarda bir hacim. Bir banka şubesi ayda ortalama üç dört tane konut kredisi kullanıyor. Biz şimdiden ayda 40-50 şubenin yarattığı hacmi yakaladık. İyi bir ayda 40 bin konut kredisi kullanılıyor.

Ayda bin 500-2 bin konut kredisi başvurusu alıyoruz. 2012'de hedefimiz bu sayıyı iki katına çıkarmak. Ama uzun vadede ortaklarımızın ve uluslararası diğer örneklerin yaptığı gibi hedefimiz Türkiye pazarında verilen konut kredilerinin yaklaşık yüzde 3-4'ünün bizim üzerimizden verilmesini sağlamak.

İş modelinizi biraz anlatabilir misiniz? Piyasadaki diğer hizmetlerden farkı nedir?

Tekinturhan: Hem bankaları anlıyor, onlarla bir ortaklık kuruyor olmamız, hem de tüketiciye dönüyor olmamız sebebiyle piyasada bulamayacağınız kalitede bir karşılaştırma sunuyoruz. Tam olarak arzun ve talebin bulunduğu yerdeyiz. Bu da bize çok iyi bir gözlem yapma şansı sunuyor. Bankalara anlattığımız tüketici talepleri, ihtiyacı aslında bir banka-

nın tek başına göremeyeceği şeyler. Bağımsız olduğunuzda geçirdiğiniz süreçle, bir ürün satmaya çalıştığınız zaman geçirdiğiniz süreç farklı.

Araştırmalarınızda ne gibi veriler dikkatinizi çekti?

Tekinturan: Raporlarımızda bizi şaşırtan şeylerden biri, tüketici talebinin beklenenden biraz daha alt gelir grubunda, daha geniş segmentlere ait olması. Konut alımının varlıklı yatırımcının işi olduğu algısı doğru değil. Tüketicinin çoğunluğu içinde yaşayacağı konutu satın almaya çalışıyor. Bu kişilerin gelir grupları bin 500-3.500 TL aralığında. Binin altında hane geliri olanların konut kredisi talep etse de kullandırım olmadığını görüyoruz. Bunlar şimdiye kadar tespit edilmeyen veriler.

Siteyi günde kaç kişi ziyaret ediyor? Süreç nasıl işliyor?

Paksoy: Günlük on bin civarı ziyaretçimiz var. Ya çevrenizden, ya internetten, ya da bankalardan bilgi edinmeye çalışıyorsunuz. Bize geldiğinizde ise hızlıca ürünleri gösterip telefonda sizinle görüşüyoruz. Talebinize, gelirinize vb. kriterlere göre segmentinize göre en iyi teklifleri karşılaştırıyoruz. Danışmanımız sizi aradıktan ve bankaya yönlendirdikten sonra süreci bitirene kadar her anında takip ediyoruz. O gün itibarıyla müşterinin isteği doğrultusunda en iyi teklifleri sunan banka seçeneklerini anlatıyoruz, tercihi müşteri yapıyor.

Konut sektörü çok stratejik bir sektör. Piyasaya ilişkin gözlemleriniz neler? Girişinizden bu yana çok hızlı bir değişim var.

Paksoy: Talebin yüzde 80'inden fazlasını içinde yaşayacağı evi seçenler oluşturuyor. Her faiz artışı bir segmenti devre dışı bırakıyor. Konut kredisi fa-



Onur Tekinturan

Ömer Paksoy

izleri artışı düzenleyicilerin etkisiyle oldu. En büyük sebebi de kredi hacmini kısmak ve cari açığı besleyen tüketimin önüne geçilmesiydi. Konut kredileri ise diğerlerinden biraz daha farklı. Örneğin otomotiv kredileri büyük oranda ithalata dayanan bir sektörü içeriyor. Ama konut ithalata dayalı değil. GSYİH'nin yüzde 15-20'ini inşaat ve inşaatla ilgili sektörler oluşturuyor. Ko-

nut sektörü hem yurt içinde kalan bir ekonomi, hem de harcamadan ziyade bir tasarruf. Bireysel tasarrufu destekleyen bir sektör. Bu nedenle konut kredilerini orta vadede diğer kredilerden farklılaştırmalarını bekliyorum. Likiditeyi 2012'de biraz daha sıkı tutacaklar gibi görünüyor. Özellikle 2012'nin ilk yarısında faizlerin yüksek kalacağını öngörüyoruz.

"PİYASA, VADE UYUŞMAZLIĞI GİDERİLDİĞİNDE HIZLA BÜYÜYECEK"

Konut kredisi önemli bir finansal indikatör olmasından ziyade konut piyasası da hem mesken edinme, hem de tüm ekonominin canlanması anlamına geliyor. İki ortak şu konulara değiniyor.

"Türkiye'de her zaman büyüyen bir talep var. Genç ve büyüyen bir nüfus, piyasanın en daralmış görüldüğü, faizlerin yükseldiği zamanda bile her zaman bize talep geliyor.

Faizleri artırdığınızda, gelir düzeyini de artırıyorsunuz, daha üst segmentlere yöneliyorsunuz. Aslında her zaman talep var, ama bunu kullanabilen değişiyor. Bugüne kadar verilmiş tüm konut kredileri 73 milyar TL ile Türkiye GSYİH'sinin yüzde 6'sı civarında. ABD'de bu oran yüzde 75, İngiltere'de yüzde 85. Orta Avrupa'daki AB yolundaki ya da yeni girmiş ülkelerde yüzde 20-25'lerde. İtalya,

Almanya'da yüzde 30-40'lara çıkıyor. Bankaların vade uyumsuzluğu sorununu çözüldüğünde durumda gidilecek çok yol var. Bankalar uzun vadeli bono çıkarmaya başladıkları gün, verdikleri kredilerin vadelerini fonlama vadeleri ile eşleştirdikleri gün son derece hızlı bir şekilde gaza basacaklardır. Dolayısıyla piyasanın uzun vadede gelişeceğine inanıyoruz."

Türkiye'nin ilk konut çöpçatanı Tüketici ile bankaların arasını bulan bir çöpçatan gibi çalışıyor.

Türkiye'de büyüme potansiyelinin en yüksek olduğu piyasalardan biri de şüphesiz konut. Dünyada 2008'de ABD'de ortaya çıkan krizle birlikte dikkatleri çeken mortgage piyasasının Türkiye'de tam olduğu söylenemez. Fakat yine de ABD ve İspanya örneklerindeki gibi belli riskleri taşımayacak şekilde yapılandırma noktasında adımlar atılıyor.

Bu adımlardan en önemlisi kuşkusuz Merkez Bankası'nın kredi hacminin kısıtlanması politikası. Bundan da en çok olumsuz etkilenen tüketici finansmanı ürünleri arasında konut kredileri geliyor. Bu nedenle düzenli gelire sahip orta gelir ve üst düzey gelirli tüketiciler için tasarlanmış bir konut finansman sistemi olan mortgage kredilerinde, konusunda uzmanlaşmış ve piyasa ile ürünleri yakından takip eden kuruluşlara ihtiyaç artıyor.

www.konutkredisi.com.tr ise bu konuda Türkiye'deki tek bağımsız kredi danışmanlık şirketi. Beş kişiden oluşan danışman kadrosuyla Türkiye'nin her yerine telefonla ulaşarak müşterilerine farklı bankaların sunduğu kredilerin faiz hesaplamalarını, masraflarını ve diğer özelliklerini karşılaştırmalı olarak sunuyor. Türkiye'nin en büyük 15 bankası ile çalışan ve İtalya'daki muadili Gruppo Mutui Online ile ortak olan şirketin kurucuları Onur Tekinturhan ve Ömer Paksoy'la sektörün gelecek projeksiyonlarını konuştuk.

Ekonomist: İtalyan ortaklı bir şirketsiniz. İki ülke piyasasını karşılaştırarak kuruluş hikayenizden bahsedebilir misiniz?

Ömer Paksoy: Ortaklarımız arasında Türkiye bankacılık sektöründeki en büyük aktörlerin yanında İtalya'da konut kredisi danışmanlığı konusunda pazar lideri olan Gruppo Mutui Online'ın kurucuları var. İtalya pazarı Türkiye'ye çok benziyor, konut kredisinin büyümekte olduğu zamanlar araçların pek faaliyette olmadığı zamanlar. Bu nedenle değerli ve hızlı büyüyor.

Sizin diğer kredi alanlarına da girme düşünceniz var mı?

Onur Tekinturhan: Çok yakında ihtiyaç kredisi alanında da hizmet vermeye başlayacağız. Genel olarak krediler danışmanı algısını yaratmaya çalışıyoruz. Tabi konut kredisi uzmanlık gerektiren, uzun süreci olan ve yüksek montanlı bir kredi çeşidi, bu nedenle tüketicinin zarar etme ihtimali daha fazla.

Türkiye'de kredi danışmanlığı yaygın değil. Nasıl başladınız?

Paksoy: 2010 yılında başladık. Aslında Türkiye'de bankaların bireysel bankacılık yapmaları da çok eski değil. 2004-2005 gibi konut kredilerinin hızlanmasıyla devam eden ve nakit kredilerle başlayan 5-6 yıllık çok ciddi bir büyümeden bahsediyoruz. [Konut kredileri](http://www.konutkredileri.com) konusunda yurt dışına baktığımızda konut kredilerinin gelişmiş olduğu tüm ülkelerde aracı olan bağımsız danışmanlara ciddi ihtiyaç duyulduğunu gözlemledik.

Günde kaç başvuru alıyorsunuz? Kaç kişiye kredi kullandırılıyorsunuz?

Paksoy: Bankalara verdiğimiz katma değer, ciddi miktarda bir hacim. Bir banka şubesi ayda ortalama üç dört tane konut kredisi kullandırıyor. Biz şimdiden ayda 40-50 şubenin yarattığı hacmi yakaladık. İyi bir ayda 40 bin konut kredisi kullandırılıyor.

Ayda bin 500-2 bin [konut kredisi başvurusu](#) alıyoruz. 2012'de hedefimiz bu sayıyı iki katına çıkarmak. Ama uzun vadede ortaklarımızın ve uluslararası diğer örneklerin yaptığı gibi hedefimiz Türkiye pazarında verilen konut kredilerinin yaklaşık yüzde 3-4'ünün bizim üzerimizden verilmesini sağlamak.

İş modelinizi biraz anlatabilir misiniz? Piyasadaki diğer hizmetlerden farkı nedir?

Tekinturhan: Hem bankaları anlıyor, onlarla bir ortaklık kuruyor olmamız, hem de tüketiciye dönüyor olmamız sebebiyle piyasada bulamayacağınız kalitede bir karşılaştırma sunuyoruz. Tam olarak arzın ve talebin bulunduğu yerdeyiz. Bu da bize çok iyi bir gözlem yapma şansı sunuyor. Bankalara anlattığımız tüketici talepleri, ihtiyacı aslında bir bankanın tek başına göremeyeceği şeyler. Bağımsız olduğunuzda geçirdiğiniz süreçle, bir ürün satmaya çalıştığınız zaman geçirdiğiniz süreç farklı.

Araştırmalarınızda ne gibi veriler dikkatinizi çekti?

Tekinturan: Raporlarımızda bizi şaşırtan şeylerden biri, tüketici talebinin beklenenden biraz daha alt gelir grubunda, daha geniş segmentlere ait olması. Konut alımının varlıklı yatırımcının işi olduğu algısı doğru değil. Tüketicinin çoğunluğu içinde yaşayacağı konutu satın almaya çalışıyor. Bu kişilerin gelir grupları bin 500-3.500 TL aralığında. Binin altında hane geliri olanların konut kredisi talep etse de kullandırılmadığını görüyoruz. Bunlar şimdiye kadar tespit edilmeyen veriler.

Siteyi günde kaç kişi ziyaret ediyor? Süreç nasıl işliyor?

Paksoy: Günlük on bin civarı ziyaretçimiz var. Ya çevrenizden, ya internetten, ya da bankalardan bilgi edinmeye çalışıyorsunuz. Bize geldiğinizde ise hızlıca ürünleri gösterip telefonda sizinle görüşüyoruz. Talebinize, gelirinize vb. kriterlere göre segmentinize göre en iyi teklifleri karşılaştırıyoruz. Danışmanımız sizi aradıktan ve bankaya yönlendirdikten sonra süreci bitirene kadar her anında takip ediyoruz. O gün itibarıyla müşterinin isteği doğrultusunda en iyi teklifleri sunan banka seçeneklerini anlatıyoruz, tercihi müşteri yapıyor.

Konut sektörü çok stratejik bir sektör. Piyasaya ilişkin gözlemlerinizi neler? Girişinizden bu yana çok hızlı bir değişim var.

Paksoy: Talebin yüzde 80'inden fazlasını içinde yaşayacağı evi seçenler oluşturuyor. Her faiz artışı bir segmenti devre dışı bırakıyor. Konut kredisi faizleri artışı düzenleyicilerin etkisiyle oldu. En büyük sebebi de kredi hacmini kısmak ve cari açığı besleyen tüketimin önüne geçilmesiydi. Konut kredileri ise diğerlerinden biraz daha farklı. Örneğin otomotiv kredileri büyük oranda ithalata dayanan bir sektörü içeriyor. Ama konut ithalata dayalı değil. GSYİH'nin yüzde 15-20'ini inşaat ve inşaatla ilgili sektörler oluşturuyor. Konut sektörü hem yurt içinde kalan bir ekonomi, hem de harcamadan ziyade bir tasarruf. Bireysel tasarrufu destekleyen bir sektör. Bu nedenle konut kredilerini orta vadede diğer kredilerden farklılaştırmalarını bekliyorum. Likiditeyi 2012'de biraz daha sıkı tutacaklar gibi görünüyor. Özellikle 2012'nin ilk yarısında faizlerin yüksek kalacağını öngörüyoruz.