

## Mevduat Bankası, Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi Müşterilerinin Konut Finansman Tercihlerinin İncelenmesi: TR 72 Bölgesi Örneği\*

(Examination of Housing Finance Preferences of Deposit Bank, Participation Bank and Cooperation System Customers: TR 72 Zone Example)

Yılmaz GÜNEL <sup>a</sup> Hüdaverdi BİRCAN <sup>b</sup>

<sup>a</sup> Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Divriği Nuri Demirağ Meslek Yüksekokulu, Otel Lokanta ve İkram Hizmetleri Bölümü, Sivas, Türkiye. [yilmaz23gunel@gmail.com](mailto:yilmaz23gunel@gmail.com)

<sup>b</sup> Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Sivas, Türkiye. [hbircan@gmail.com](mailto:hbircan@gmail.com)

### MAKALE BİLGİSİ

### ÖZET

#### Anahtar Kelimeler:

Konut Finansmanı  
Faizsiz Konut Finansmanı  
Konut Finansmanı Tercihi  
Elbirliği Sistemi

**Amaç** – Konut finansmanı, bireylerin gerek barınma problemini çözmek gerekse yatırım amaçlı konut edinimine yönelik ihtiyaç duyulan kredinin sağlanmasında önemli bir işleve sahiptir. Araştırmada, müşterilerin mevduat bankaları, katılım bankaları ve Elbirliği sistemince sunulan konut finansman modellerini tercihlerine yönelik görüşlerinin ortaya konulması amaçlanmıştır.

**Yöntem** – Araştırmada veri toplama aracı olarak Günel (2021) tarafından geliştirilen “Konut Finansmanı Tercih Ölçeği” ve araştırmacılarca oluşturulan kişisel bilgi formu kullanılmıştır. Araştırma tanımlayıcı araştırmadır. Sivas, Kayseri ve Yozgat (TR72 Bölgesi) illerinde yaşayan kişiler araştırmanın evrenini, kolayda örnekleme yöntemi ile yüz yüze veya on-line olarak ulaşılan toplam 440 kişi ise çalışma grubunu oluşturmaktadır. Araştırmanın anket uygulaması 22.05.2021-15.07.2021 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizi IBM SPSS 25.0 istatistik paket programı ile yapılmıştır. Kolmogorov-Smirnov Normallik Testi sonucunda verilerin normal dağılım göstermemesi nedeniyle Mann Whitney U, Kruskal-Wallis H ve Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi gibi nonparametrik istatistiksel yöntemlerden faydalanılmıştır.

Gönderilme Tarihi 13 Mart

2022

Revizyon Tarihi 20 Haziran

2022

Kabul Tarihi 25 Haziran 2022

**Bulgular** – Çalışma sonucunda, katılımcıların konut finansmanı tercihlerinde yaş, eğitim durumu, şehir, medeni durum, konut sahipliği, aylık ortalama hanehalkı geliri, konut finansmanı alınan kurum ve finansman kurumlarının çalışma usulü değişkenlerine göre anlamlı farklılıklar olduğu, cinsiyet ve mesleki durum değişkenlerine göre ise anlamlı bir farklılık olmadığı belirlenmiştir.

#### Makale Kategorisi:

Araştırma Makalesi

**Tartışma** – Yapılan bu araştırma sonuçları ile literatürün desteklendiği görülmektedir. Sunulan hizmetin kalitesini artırmaları ve müşterilerinin gelir durumlarına göre finansman koşulları sunmaları halinde tüketicilerin konut finansmanı sağlayan kurumları tercihlerinde olumlu katkılar sağlanacaktır. Bu yüzden konut finansmanı sağlayan kurumların, müşterilerin tercih sebeplerini belirleyerek talep ve isteklerini karşılamaları, sorunları iyi analiz ederek yeni politikalar geliştirmeleri gerekmektedir. Araştırmada elde edilen analiz sonuçları da bu önerileri desteklemektedir.

### ARTICLE INFO

### ABSTRACT

#### Keywords:

Housing Finance  
Interest-Free Housing  
Finance  
Housing Finance Preference  
Cooperation System

**Purpose** – Housing financing is a key function in providing the needed credit to individuals for housing, as well as for the purchase of investment housing. The research aims to demonstrate customers' view of the choice of residential financing models offered by depository banks, participation banks, and the collaborative system.

**Design/ methodology/ approach** – The research used "Housing Financing Preference Scale" developed by Gunel (2021) as a data collection tool and a personal information form created by researchers. Research is the identifying research. In Sivas, Kayseri and Yozgat (TR72 Region), a total of 440 people who live in the provinces of Sivas, Kayseri, and Yozgat (TR72 Region) are working groups, with easy sampling and a total of over-40 being reached face-to-face or on-line. The survey was conducted from 22.05.2021-15.07.2021. The data was analyzed by the IBM SPSS 25.0 statistical packet program. Kolmogorov-Smirnov Benefited from nonparametric statistical methods such as Mann Whitney U, Kruskal-Wallis H, and Mann Whitney U Test with Bonferroni Correction because the data did not normally distribute.

Received 13 March 2021

Revised 20 June 2022

Accepted 25 June 2022

**Findings** – The study concluded that there were significant differences in housing finance preferences of participants according to age, education, city, marital status, home ownership, monthly average

\*Bu çalışma Günel (2021) tarafından yapılan “Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları ve Elbirliği Sistemi Açısından Bireylerin Konut Finansman Tercihlerini Belirlemeye Yönelik Bir Karma Yöntem Araştırması” adlı doktora tezinden düzenlenmiştir.

#### Önerilen Atf/Suggested Citation

Günel, Y., Bircan, H. (2022). Mevduat Bankası, Katılım Bankası ve Elbirliği Sistemi Müşterilerinin Konut Finansman Tercihlerinin İncelenmesi: TR 72 Bölgesi Örneği, *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 14 (2), 1515-1534.

**Article Classification:**  
Research Article

household income, and operating procedure variables of the financing institutions and financial institutions, and no significant difference compared to gender and occupational status variables.

**Discussion** – This research has shown that literature is supported. Should they improve the quality of the service offered and provide financing conditions for their customers based on their income status, consumers will have a positive impact in their preference for housing financing agencies. The institutions that finance housing should therefore help the clients meet demand and demand based on preference reasons, analyze the issues and develop new policies. The results of the analysis support these recommendations.

**1. GİRİŞ**

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 ve 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.

Konut kavramı kadar önemli bir diğer kavram da konut edinimine yönelik sağlanan konut finansmanıdır. Konut sahibi olmak için fon talebinde bulunan kişilere, tasarruf sahipleri ve profesyonel yatırımcıların sahibi olduğu kaynakların yönlendirilmesine ilişkin izlenen yola konut finansmanı denir. Bir başka ifade ile konut finansmanı, fona ihtiyaç duyan hane halkı ile fon fazlası bulunanların konut alımı için uygun şartlarda kredi temini için bir araya getirilmesidir (Kömürlü ve Önel, 2007: 92). Bu yolla konut satın almak isteyen bireylerin sahibi olmak istedikleri konut için ihtiyaç duydukları fonun sağlanması amaçlanır (Boleat, 1985: 1). Bu çalışmada, mevduat bankaları, katılım bankaları ve Elbirliği sisteminden alınan konut finansmanına yönelik tüketici görüşlerinin ortaya konulması amaçlanmıştır.

Konut finansmanına ilişkin uygulamada pek çok yöntemin kullanıldığı görülmektedir. Bunlardan en yaygın olanları: mevduat finansmanı, doğrudan finansman, sözleşme karşılığında birikim, ipotek bankacılığı ve ipotek karşılığı menkul kıymetleştirilmiş krediler (mortgage) yöntemidir. Bu yöntemlerden konut finansmanı en geniş ve yaygın olanı mortgage yöntemidir (Altınırnak, 2018: 3).

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). Doğrudan finansman sisteminde, birikimleri konut satın alımı için yetersiz ve ek kaynak ihtiyacı olan kişilerin ihtiyaç duyduğu kaynak, birikim sahibi kişi veya kurumlardan tamamen kişisel ilişkiler ile sağlanır (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.

Sözleşme karşılığında birikim yöntemi ile konut satın almak isteyen fakat birikimi yetersiz olan kişilerin ihtiyaç duyduğu miktar, piyasa koşullarının altında bir faiz oranıyla temin edilmektedir. Sistemin hayatta kalması, ev sahibi olmak isteyenlerin sisteme aktardığı tasarruflara ve birikimlere bağlıdır. Sözleşme yönteminin, ev sahibi olmak isteyenlerin örgütlenmesi sonucunda veya devlet önderliğinde meydana geldiği gözlenmektedir (Kılıç, 2007: 233). İpotek bankacılığı yönteminde, kredi tahsisi yapılan gayrimenkul ipotek altına alınıp, bankalarca bu ipoteklere dayalı tahviller ihraç edilerek gayrimenkul yatırımları için uzun vadeli fonlar sağlanır (Yalçiner, 2006: 17).

İpotek karşılığı menkulleştirilmiş krediler sistemi, menkulleştirmeye dayalı bir kredi yöntemi olup mortgage sistemi olarak da bilinmektedir. Mortgage kelimesi literatürde genellikle "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). Bir başka ifade ile borca ait geri ödemelerin teminat altına alınmasını sağlamak üzere bir konutun taahhüt ettirilmesine mortgage denir (Fabozzi vd., 2002: 423). 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).

Günümüzde küresel 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). Mortgage kredileri, işlem tarafları ve potansiyel hacmi ile finansal piyasalara derinlik kazandırılmasında çok önemli bir rol oynamaktadır. Bu krediler için en fazla kaynak emeklilik fonları, sigorta primleri ve mevduatlardan sağlanır. Konut satın almak isteyen kişilere, kredi sağlayan finans kurumlarınca konutun ipotek altına alınması şartıyla mortgage kredileri kullanırlır. 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).

Gelişmekte olan ülkelerin en önemli sorunlarından birini konut finansmanı oluşturmaktadır. Bu ülkelerde finansman sorunu, yeterli miktarda kaynak olmasına rağmen bunların etkin ve verimli kullanılamaması, kaynakların kullanımının yatırımcılara sunulmaması şeklinde gerçekleşmektedir (Berberoğlu ve Teker, 2005: 59). Bu sorunu çözemeyen ülkeler, yurt dışından 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 ve Topaloğlu, 2007: 27). Ülkemizde bankacılık sektöründe yer alan mevduat ve katılım bankaları, bireylerin konut ihtiyacını karşılamaları için gerekli finansmanını sağlamada önemli bir potansiyele sahiptir.

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 (Karakaş, 2010: 84-86).

Katılım bankaları cari hesaplar ve kâr ortaklığına dayalı katılım hesaplarıyla topladıkları fonları ihtiyaç sahibi kişi ve 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 işlemlere ve İslam dinine göre haram olan sektörlerle yer vermeme prensibiyle hareket etmektedir (Bulut, 2014: 25-26). 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 ve sukuk yöntemlerini kullanarak sağlamaktadır (Kurt, 2019: 66).

Ülkemizde varlığını bazı dönemlerde gösteren enflasyonist ortam ve faiz oranlarında yaşanan artış, mevduat ve katılım bankalarının 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 koymuştur. Özellikle son yıllarda artan risk ortamı ve yaşanan kaynak problemi bankaların kredi vermede isteksiz davranmalarına neden olmuştur. Bu durumlar da alternatif finansman modellerine olan ihtiyacı gün geçtikçe arttırmıştır. Bu ihtiyacı karşılamaya yönelik geliştirilen sistemlerden biri de toplumsal dayanışma esaslı, tasarrufa dayalı, faizsiz finansman modeli olan "Elbirliği sistemi"dir (Günel, 2021: 105). Elbirliği sistemi kooperatifçiliğe benzeyen faizsiz bir finansman sistemidir. Kooperatifler ortak ihtiyaçların üyeler tarafından dayanışma usulünde giderilmesi gibi sosyal faydalar temelinde toplu üretimle maliyetlerin düşürülmesi açısından ekonomik birtakım faydalar da sağlamaktadır. Elbirliği sistemi yardımlaşma (imece usulü) ile bireylerin konut sahibi olmasına olanak tanınması açısından kooperatifçilik veya kooperatifçiliğin farklı bir

türü olarak ifade edilebilir. Sistem, yardımlaşma ve dayanışma modeli ile sistem organize edilmektedir. Sistemi organize eden firmalar, tüketicilerin konut edinmeleri için öz kaynaklarından veya ikincil piyasalardan kredi temini sağlamamaktadır (Ergüven ve Kaya, 2016: 25). Bu yönüyle sistem, bankalar tarafından sağlanan konut kredileri ve ipotekli konut finansman sistemlerinden farklılaşmaktadır. Elbirliği sistemine yönelik geliştirilen model sayısı fazla olmakla birlikte, literatürde en sık bahsedilen ve firmaların çoğu tarafından sunulan modellerden bazıları: değer artışlı yöntem, kısaltılmış vadeli yöntem, kira destekli yöntem, klasik vade ortası yöntem ve peşinatlı erken teslim yöntemidir.

Elbirliği sistemi sağladığı birtakım avantajların yanında bazı dezavantajlara da sahiptir. Sistemin avantajları ve dezavantajları şu şekilde sıralanabilir (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 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 sisteminde yer alan firmaların şubelerinin dış görüntüsü sistemi bilmeyen kişilerce banka şubeleri ile karıştırılmaktadır.
- 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 siciline emlak müşaviri olarak görülen Elbirliği sisteminde yer alan firmalar konut finansman tutarının %7 ile %12'si civarında bir organizasyon bedeli almaktadır. 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.

## **2. Kavramsal Çerçeve ve Literatür**

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 ciddi bir artış yaşanmıştır. 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.

Işık (2010) ülkemizde faaliyette bulunan ticari bankaların sunduğu konut kredilerinin kişilerin gelir düzeylerinden, faiz oranlarından, ulusal ve uluslararası ekonomik gelişmelerden etkilendiğini belirlemiştir. Çapraz (2013) 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 olduğunu ve mortgage kredilerinin bir önceki dönemde gerçekleşen verilerden etkilendiğini ifade etmiştir. Elhüseyni (2019) Türkiye'de mortgage sisteminin daha etkin olmasıyla inşaat, sigortacılık ve özellikle bankacılık sektöründe

büyümenin oluşabileceğini öngörmüştür. 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 genişleyeceğini ifade etmiştir. Yıldırım (2013) ise her açıdan mükemmel düzeyde konut finansman sisteminin olmadığını, Türkiye şartlarına uygun olabilecek konut finansman sistemlerinin işlevlik kazanmasının ve piyasa şartlarına göre bu sistemin gereklerinin yerine getirilmesinin çok önemli olacağını belirtmiştir.

Ekmekçi (2016) kurumsal niteliğe sahip olmayan konut finansman sistemlerinin gelişmesinin yavaşlatılması, uzun vadeli ve düşük faizli konut kredisi imkânının verilmesi, konut alım satımında işlem masraflarının ve konut maliyetlerinin azaltılması, makroekonomik istikrarın sağlanması, kredi kuruluşlarının etkin olması, sözleşme sistemi, mikro kredi vb. alternatif konut finansman yöntemlerinin desteklenmesi gerektiğini belirtmiştir. Khan (2017) ise tüketicilerin; sabit oranlı ipotek türünü, artan ödeme seçeneğini, ipotek süresinin 10 yıldan fazla olmasını, kredi onay süresinin ortalama bir sürede olmasını, banka itibarının çok iyi olmasını ve işlemlerin çok kolay olmasını önemsedikleri sonucuna ulaşmıştır. Ayrıca Kağu (2019) faiz oranları, konut kredileri ve sanayi üretim endeksi değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu ve kredi faiz oranlarında oluşacak bir değişimin konut kredileri üzerinde bir farklılığa neden olacağını belirlemiştir.

Ergüven (2014) tüketicilerin Elbirliği sistemini tercih etmesinde etkisi olan faktörlerin: güven, finansman, pazarlama, müşteri iletişimi yönetimi ve Elbirliği sistemi ile firmanın özellikleri olduğunu belirlemiştir; ayrıca müşterilerin Elbirliği sistemini tercih etmede demografik ve sosyoekonomik özelliklerinin belirleyici olmadığını ifade etmiştir. Akpolat (2018) Elbirliği sistemi ile bankalar tarafından sunulan konut kredilerinin toplam maliyetlerini, 300.000 TL değerinde bir konutu temel alarak 225.000 TL finansman ve 120 ay vade için kira artışları, kira kaybı ve konut enflasyonunu göz önünde bulundurarak karşılaştırmıştır. Elbirliği sisteminde konut finansmanı kullanan tüm bireylerin, bankalardan konut finansmanı kullanan bireylere göre daha avantajlı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Bireylerin kendilerine en uygun ipotek kredisini seçebilmeleri, kredinin vadesine, ön ödeme miktarına, kişilerin mevcut gelir düzeylerine ve kredi için istenen diğer şartları sağlayabilmelerine bağlıdır. Kredi talep edilecek finans kurumu seçilirken kurumların sunduğu ipotek kredisi 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).

Günümüzde konut edinimi için bireylere finansman desteğinin sağlanması yani finans sektörü ile finansmana ihtiyacı olanların bir araya getirilmesi önemli bir problemdir. Almak istedikleri konut ile birikimleri arasında oluşan fark bireyleri konut edinirken finans arayışlarına sevk etmektedir. Bu arayış içerisinde hangi kaynaklardan ne şekilde ve nasıl faydalanabileceği ile bunun mali boyutu, bireylerin konut finansmanı tercihinde bazı faktörlerin etkisi altında kalmasına neden olmaktadır. Bu çalışmanın amacı; mevduat bankaları, katılım bankaları ve elbirliği sisteminden alınan konut finansmanına yönelik tüketici görüşlerinin ortaya konulmasıdır. Araştırma, konut finansmanı sunan farklı finansman modellerine yönelik toplumsal bakışın belirlenmesi; bu modellere dönük olumsuzluk türlerinin ve sebeplerinin tespit edilmesi ve bunların nasıl ortadan kaldırılacağı veya azaltılacağı yönünde gelecekte yapılacak çalışmalara zemin oluşturması açısından önem taşımaktadır.

### 3. Yöntem

#### 3.1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

Bu çalışmada nicel araştırma yöntemi benimsenmiş olup araştırma modeli olarak "Betimsel Yöntem" tercih edilmiştir. Çalışmada mevduat bankaları, katılım bankaları ve Elbirliği sisteminden alınan konut finansmanına yönelik tüketici görüşleri araştırılmıştır. Bu doğrultuda şu hipotezler oluşturulmuştur:

H1: Konut finansman tercihi tüketicilerin cinsiyetine göre farklılık gösterir.

H2: Konut finansman tercihi tüketicilerin medeni haline göre farklılık gösterir.

H3: Konut finansman tercihi tüketicilerin daha önce konut sahibi olmasına göre farklılık gösterir.

H4: Konut finansman tercihi tüketicilerin yaşına göre farklılık gösterir.

H5: Konut finansman tercihi tüketicilerin eğitim durumuna göre farklılık gösterir.

H6: Konut finansman tercihi tüketicilerin mesleğine göre farklılık gösterir.

H7: Konut finansman tercihi tüketicilerin hanehalkı gelirine göre farklılık gösterir.

H8: Konut finansman tercihi tüketicilerin yaşadığı şehire göre farklılık gösterir.

### 3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini 2021 yılında TR 72 Bölgesi'nde (Sivas, Kayseri, Yozgat) yaşayan ve konut finansmanı alınabilmesi için genel kabul gören 18 ile 65 yaş aralığında bulunan kişiler; örneklemini ise çalışmaya gönüllü katılan 440 kişi oluşturmaktadır. Araştırmada, tesadüfî olmayan örneklem yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Bu tercihte ana kütlelerin çok büyük olması; bu yüzden ana kütlelerin tam listesine ulaşılamaması; araştırmanın pandemiden (Covid19) kaynaklı kısıtlarının olması ve bu kısıtlara ek olarak, maliyet ve zaman kısıtlarının da bulunması gibi durum ve olaylar etkili olmuştur. 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 (Bircan ve Güler, 2020: 22).

### 3.3. Veri Toplama Aracı

Araştırmada kullanılan veri toplama araçlarından biri, katılımcıların kişisel özelliklerini ve konut finansmanı tercihlerini belirlemeye yönelik olarak araştırmacılar tarafından oluşturulan ve katılımcıların yaş, cinsiyet, medeni durum, daha önce konut sahibi olup olmadıkları gibi soruların yer aldığı bilgi amaçlı formdur. Ayrıca çalışmada, Günel (2021) tarafından geliştirilen "Konut Finansmanı Tercih Ölçeği" ise diğer bir veri toplama aracı olarak kullanılmıştır. Beş alt boyut ve 23 maddeden oluşan bu ölçek formu ile katılımcılara, 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 vermeleri istenmiştir. Çalışmada kullanılan veri toplama araçlarının bilimsel yayın etiği kurallarına uygunluğu Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Sosyal ve Beşerî Bilimler Etik Kurulu tarafından incelenmiş, kurulun 20.05.2021 tarih ve 41146 sayılı kararı ile etik açıdan uygun olduğu belirtilmiştir. Bu kapsamda Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde yaşayan kişilere 22.05.2021-15.07.2021 tarihleri arasında anketler uygulanmıştır.

### 3.4. Verilerin Analizi

Araştırma tüketicilere yüz yüze ulaşılarak yapılmaya çalışılmıştır. Fakat Koronavirüs Pandemi sürecinde yaşanan olumsuzluklar sebebiyle ülkemizde sokağa çıkma kısıtlaması uygulanmış ve bu nedenden ötürü ölçekler tüketicilere daha sonra alınmak suretiyle dağıtılmış veya çevrimiçi ulaştırılmıştır. Özensiz cevaplanan, eksik veya yanlış doldurulan anketler analiz dışında tutulmuş ve verilerin analizi SPSS 25.0 istatistik paket programı ile yapılmıştır. Araştırmada kullanılan veri toplama aracında yer alan aralıkların eşit olduğu varsayılmıştır. 5'li Likert Tipi veri toplama aracının derecelendirme boyutuna dair puan aralıkları; "Kesinlikle katılmıyorum" için 1,00-1,79 arası, "Katılmıyorum" için 1,80-2,59 arası, "Kararsızım" için 2,60-3,39 arası, "Katılıyorum" için 3,40-4,19 arası ve "Kesinlikle katılıyorum" için 4,20-5,00 arası şeklinde belirlenmiştir. Araştırma ölçeğinde, "Sağlanan Avantaj", "Hizmet", "Güvenilirlik", "Kurum İmajı" ve "Maliyet" adlı beş boyuta yer verilmiştir. Bu alt boyutlara ait Cronbach  $\alpha$  değerleri sırasıyla (0,906), (0,845), (0,889), (0,904) ve (0,832) ve ölçeğin tamamına ait Cronbach  $\alpha$  değeri ise (0,915) olarak hesaplanmıştır. Ölçekte yer alan her bir boyutun ve ölçeğin tamamının Cronbach  $\alpha$  katsayı değeri 0,8'den büyük olduğu yani ölçeğin "yüksek güvenilirlikte" olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Tavşancıl, 2010: 29). Araştırmada kullanılacak istatistiksel yöntemler belirlenirken, ilk olarak alt ölçek ortalama puanlarının normal dağılım sergileyip sergilemediğine bakılmıştır. Kolmogorov-Smirnov Testi ile tüm değişkenlerin normal dağılmadığı tespit edilmiştir ( $p < 0.05$ ). Bu nedenle nonparametrik istatistiksel yöntemlerden yararlanılmıştır. İki grup ortalaması arasındaki farklılığın incelenmesi için Mann Whitney U testi ve ikiden fazla grup ortalaması arasındaki farklılığın incelenmesi için ise Kruskal-Wallis H testi kullanılmıştır. Anlamlı fark tespit edilen gruplarda farklılığın hangi alt gruplardan kaynaklandığını belirlemek için grup ortalamalarının ikişerli karşılaştırıldığı Bonferroni

düzeltilmeli Mann Whitney U testinden yararlanılmıştır. Bu karşılaştırmalar yapılırken  $\alpha=0.05$  önem seviyesi, yapılan ikili karşılaştırma sayısına bölünmüş ve önem seviyesi hesaplanmıştır. Elde edilen verilerin yorumlanmasında aritmetik ortalamalar ve standart sapma değerlerinden yararlanılmış, tüketicilerin konut finansmanına dair düşünceleri betimleyici frekans ve yüzde dağılımları ile açıklanmıştır.

#### 4. Bulgular

##### 4.1. Demografik Bulgular

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1’de sunulmuştur.

**Tablo 1.** 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       |
|                  | <b>Genel Toplam</b> | <b>440</b> | <b>100</b> |               | <b>Genel Toplam</b> | <b>440</b> | <b>100</b> |
| 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       |
|                  | <b>Genel Toplam</b> | <b>440</b> | <b>100</b> |               | <b>Genel Toplam</b> | <b>440</b> | <b>100</b> |
| 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        |
|                  | <b>Genel Toplam</b> | <b>440</b> | <b>100</b> |               | Ev Hanımı           | 28         | 6,4        |
| Şehir            | Kayseri             | 253        | 57,5       | Meslek        | Çalışmıyor          | 39         | 8,9        |
|                  | Sivas               | 113        | 25,7       |               | <b>Genel Toplam</b> | <b>440</b> | <b>100</b> |
|                  | Yozgat              | 74         | 16,8       |               |                     |            |            |
|                  | <b>Genel Toplam</b> | <b>440</b> | <b>100</b> |               |                     |            |            |

Tablo 1’de görüldüğü üzere katılımcıların %72,5’i erkek ve %27,5’i kadındır. Katılımcıların %77’si evli ve %23’ü 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 %10,7’si lise, %53’ü ön lisans veya lisans ve %30,7’si de lisansüstü derecesine sahiptir. Katılımcıların %14,1’inin ortalama hanehalkı geliri 3000 TL’den az olup %36,8’inin 3000-5999 TL arasında, %23,6’sının 6000-7999 TL arasında, %25,5’inin ise 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.

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 sorulan sorular ve elde edilen bulgular Tablo 2’de sunulmuştur.

**Tablo 2.** Katılımcıların Bazı Finansman Koşullarına Yönelik Düşüncelerine Dair Bulgular

|  | <b>Değişkenler</b>                   | <b>N</b>   | <b>Yüzde</b> |
|--|--------------------------------------|------------|--------------|
| <b>Konut Sahipliği</b>   | Evet                                 | 336        | 76,4         |
|  | Hayır                                | 104        | 23,6         |
|  | <b>Genel Toplam</b>                  | <b>440</b> | <b>100,0</b> |
| <b>Konut Finansmanı Alınan Kurum</b>                           | 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          |
|  | <b>Genel Toplam</b>                  | <b>440</b> | <b>100,0</b> |
| <b>Konut Bedeline Göre Sağlanan Finansman Miktarının Oranı</b> | %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          |
|  | <b>Genel Toplam</b>                  | <b>440</b> | <b>100,0</b> |
| <b>Talep Edilen Vade</b>                                       | 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          |
|  | <b>Genel Toplam</b>                  | <b>440</b> | <b>100,0</b> |
| <b>Kurumların Çalışma Usulü Hakkında Bilgi Sahipliği</b>       | 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         |
|  | <b>Genel Toplam</b>                  | <b>440</b> | <b>100,0</b> |

Tablo 2’de görüldüğü üzere, katılımcıların %76,4’ünün daha önce konut sahibi olduğu ve %23,6’sının da hiç konut sahibi olmadığı, %30’unun mevduat bankalarından, %12,3’ünün katılım bankalarından, %5,9’unun Elbirliği sisteminden, %1,1’inin hem mevduat bankalarından hem de katılım bankalarından, %0,5’inin hem mevduat bankalarından hem de Elbirliği sisteminden ve %0,5’inin 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 kurumların konut finansmanı sağlaması gerektiğini düşünürken, %6,4’ü konut bedelinin %21’i ile %40’ı arasında, %17’si konut bedelinin %41’i ile %60’ı arasında, %27,5’i konut bedelinin %61’i ile %80’i arasında ve %37,5’i ise konut bedelinin %81’i ile %100’ü arasında bir orana kadar finansman sağlanması gerektiğini düşünmektedir. 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 (Tablo 2).

#### 4.2. Konut Finansman Kurumu Seçimini Etkileyen Faktörlere İlişkin Bulgular

Katılımcıların, konut finansman kurumu seçiminde etkili olan beş alt faktöre ait ortalama puanlar ile bu ortalama puanların normal dağılım sergileyip sergilemediğine ilişkin yapılan Kolmogorov-Smirnov Normallik testi sonuçları Tablo 3'te sunulmuştur.

**Tablo 3.** Faktör Puanları 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 ölçeklerde elde edilen veriler için değişkenlerin normallik sınavında, çarpıklık katsayısının  $\pm 1$  aralığında ve basıklık katsayısının da  $\pm 2$  aralığında değer alması literatürde kabul gören bir kriterdir (Tabachnick ve Fidell, 2007). Tablo 3'te görüldüğü üzere sağlanan avantaj, güvenirlilik ve maliyet faktörlerinin çarpıklık değerleri ile sağlanan avantaj ve güvenirlilik 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. Beş faktöre ait varyasyon katsayı değerleri %30'dan daha küçüktür (Tablo 3). Fakat Kolmogorov-Smirnov Testi sonuçlarına göre (Tablo 3) beş faktöründe ortalama puanlarının normal dağılım göstermediği görülmektedir ( $p < 0,05$ ). 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 yöntemler kullanılmıştır. Bu hususta Mann Whitney U testi ve Kruskal-Wallis H testinden yararlanılmıştır. Ayrıca Kruskal-Wallis H testi sonrasında istatistiksel olarak anlamlı fark tespit edilen gruplarda farklılığın hangi alt gruplardan kaynaklandığını belirlemek için Bonferroni düzeltilmeli Mann Whitney U testinden yararlanılmıştır. 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 ve Vehid, 2013: 139). Katılımcıların ölçeğin alt boyutlarına ait ifadelerle katılım düzeylerinin cinsiyetlerine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Mann Whitney U Testi ile incelenmiştir (Tablo 4).

**Tablo 4.** 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   |                    |       |

|                     |       |     |        |      |           |       |
|---------------------|-------|-----|--------|------|-----------|-------|
| <b>Güvenirlilik</b> | Erkek | 319 | 218,28 | 4,00 | 18590,500 | 0,544 |
|                     | Kadın | 121 | 226,36 | 4,50 |           |       |
| <b>Maliyet</b>      | Erkek | 319 | 223,71 | 4,00 | 18275,000 | 0,384 |
|                     | Kadın | 121 | 212,03 | 4,00 |           |       |
| <b>Kurum İmajı</b>  | Erkek | 319 | 215,31 | 4,00 | 17645,000 | 0,159 |
|                     | Kadın | 121 | 234,17 | 4,00 |           |       |

Tablo 4'te görüldüğü üzere sağlanan avantaj, hizmet, güvenirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların cinsiyetlerine göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ( $p>0,05$ ).

Katılımcıların ölçeğin alt boyutlarına ait ifadelerle katılım düzeylerinin medeni durumlarına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği ise Mann Whitney U Testi ile incelenmiştir (Tablo 5).

**Tablo 5.** Medeni Duruma Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları

| Faktör Grupları         | Medeni Durum | N   | Sıra Sayıları Ortalamaları | Medyan | U Test İstatistiği | P            |
|-------------------------|--------------|-----|----------------------------|--------|--------------------|--------------|
| <b>Sağlanan Avantaj</b> | Evli         | 339 | 213,36                     | 4,00   | 14699,000          | <b>0,030</b> |
|                         | Bekâr        | 101 | 244,47                     | 4,00   |                    |              |
| <b>Hizmet</b>           | Evli         | 339 | 215,29                     | 4,00   | 15354,000          | 0,113        |
|                         | Bekâr        | 101 | 237,98                     | 4,00   |                    |              |
| <b>Güvenirlilik</b>     | Evli         | 339 | 219,96                     | 4,00   | 16935,000          | 0,867        |
|                         | Bekâr        | 101 | 222,33                     | 4,50   |                    |              |
| <b>Maliyet</b>          | Evli         | 339 | 216,13                     | 4,00   | 15637,500          | 0,181        |
|                         | Bekâr        | 101 | 235,17                     | 4,00   |                    |              |
| <b>Kurum İmajı</b>      | Evli         | 339 | 221,64                     | 4,00   | 16732,500          | 0,726        |
|                         | Bekâr        | 101 | 216,67                     | 4,00   |                    |              |

Tablo 5'te görüldüğü üzere hizmet, güvenirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların medeni durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği ( $p>0,05$ ), sağlanan avantaj alt boyutunda ise anlamlı bir farklılık gösterdiği ( $p=0,03<0,05$ ) ve bekâr tüketicilerin sağlanan avantaj boyutu için sıra sayı ortalamalarının (244,47) evlilerinkinden (213,36) anlamlı derecede daha büyük olduğu belirlenmiştir.

Ölçeğin alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların konut sahibi olma durumlarına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Mann Whitney U Testi ile incelenmiştir (Tablo 6).

**Tablo 6.** Konut Sahipliği Durumuna Göre Mann Whitney U Testi Sonuçları

| Faktör Grupları         | Konut Sahipliği | N   | Sıra Sayıları Ortalamaları | Medyan | U Test İstatistiği | P            |
|-------------------------|-----------------|-----|----------------------------|--------|--------------------|--------------|
| <b>Sağlanan Avantaj</b> | Evet            | 336 | 222,24                     | 4,00   | 16887,000          | 0,603        |
|                         | Hayır           | 104 | 214,88                     | 4,00   |                    |              |
| <b>Hizmet</b>           | Evet            | 336 | 211,12                     | 4,00   | 14319,000          | <b>0,005</b> |
|                         | Hayır           | 104 | 250,82                     | 4,00   |                    |              |
| <b>Güvenirlilik</b>     | Evet            | 336 | 210,58                     | 4,00   | 14140,000          | <b>0,003</b> |
|                         | Hayır           | 104 | 252,54                     | 4,50   |                    |              |
| <b>Maliyet</b>          | Evet            | 336 | 217,90                     | 4,00   | 16598,500          | 0,435        |
|                         | Hayır           | 104 | 228,90                     | 4,00   |                    |              |
| <b>Kurum İmajı</b>      | Evet            | 336 | 211,92                     | 4,00   | 14589,500          | <b>0,010</b> |
|                         | Hayır           | 104 | 248,22                     | 4,00   |                    |              |

Tablo 6’da görüldüğü üzere sağlanan avantaj ve maliyet alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların konut sahipliği durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği ( $p>0,05$ ), hizmet, güvenilirlik ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının ise anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ( $p<0,05$ ). Ayrıca konut sahibi olmayan tüketicilerin hizmet boyutu için sıra sayı ortalamalarının (250,82) konut sahibi olanların sıra sayı ortalamalarından (211,12), konut sahibi olmayan tüketicilerin güvenilirlik boyutu için sıra sayı ortalamalarının (252,54) konut sahibi olanların sıra sayı ortalamalarından (210,58), 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.

Ölçeğin alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların yaşına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiştir (Tablo 7).

**Tablo 7.** 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          |         |                     |       |
| Güvenirlik       | 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 7’de görüldüğü üzere katılımcıların sağlanan avantaj, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların yaşlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği ( $p>0,05$ ), hizmet alt boyutunun ise anlamlı bir farklılık gösterdiği belirlenmiştir ( $p=0,006<0,05$ ). Farklılığın hangi yaş grupları arasında olduğunu belirlemek için Bonferroni düzeltilmeli Mann Whitney U testi yapılmış ve grup ortalamaları ikiyeşerli olarak karşılaştırılmıştır. Yaş grubu sayısı 4 olduğundan 6 adet ikiyeşerli karşılaştırma testi yapılmış (önem seviyesi  $0,05/6=0,0083$  olarak alınmış) ve Tablo 8’deki bulgular elde edilmiştir.

**Tablo 8.** Yaş 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 8’de 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 ( $p=0,001<0,0083$ ) ve 30-44 yaş grubundaki kişilerin 45-59 yaş grubundaki kişilere göre hizmet boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Ölçeğin alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların eğitim durumuna göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiştir (Tablo 9).

**Tablo 9.** 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 9’da görüldüğü üzere katılımcıların güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği ( $p>0,05$ ), sağlanan avantaj ve hizmet alt boyutlarının ise 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 10’da sunulmuştur.

**Tablo 10.** 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 10’da 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 hem de lisansüstü mezunu kişilerin ilköğretim mezunu kişilere göre sağlanan avantaj boyutu ile hizmet boyutunu daha fazla önemstedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Ölçeğin alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların mesleklerine göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 11’de sunulmuştur.

**Tablo 11.** 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          |         |                     |       |
| Güvenirlilik     | 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 11’de görüldüğü üzere sağlanan avantaj, hizmet güvenirlilik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların mesleki durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği belirlenmiştir ( $p>0,05$ ).

Ölçeğin 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 12’de sunulmuştur.

**Tablo 12.** Hanehalkı Gelirine Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

| Faktör Grupları  | Hanehalkı Geliri 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 |        |   |              |
| <b>Güvenirlilik</b> | 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 |        |   |              |
| <b>Maliyet</b>      | 3000 TL'den az     | 62  | 206,45 | 18,069 | 3 | <b>0,000</b> |
|                     | 3000-5999 TL arası | 162 | 221,48 |        |   |              |
|                     | 6000-7999 TL arası | 104 | 187,08 |        |   |              |
|                     | 8000 TL ve üzeri   | 112 | 257,89 |        |   |              |
| <b>Kurum İmajı</b>  | 3000 TL'den az     | 62  | 217,28 | 12,323 | 3 | <b>0,006</b> |
|                     | 3000-5999 TL arası | 162 | 205,36 |        |   |              |
|                     | 6000-7999 TL arası | 104 | 208,01 |        |   |              |
|                     | 8000 TL ve üzeri   | 112 | 255,78 |        |   |              |

Tablo 12'de görüldüğü üzere hizmet ve güvenirlilik alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların aylık ortalama hanehalkı gelir durumlarına göre anlamlı bir farklılık göstermediği ( $p>0,05$ ), sağlanan avantaj, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ise 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 ikişerli olarak karşılaştırılmıştır. Hanehalkı gelir grubu sayısı dört olduğundan her boyut için 6'şar adet ikişerli 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 13'te sunulmuştur.

**Tablo 13.** Hanehalkı Gelirine Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları

| Faktör Grupları         | Hanehalkı Geliri Grupları | N      | Sıra Ortalama | Sıra Toplamı | U      | z      | p            |
|-------------------------|---------------------------|--------|---------------|--------------|--------|--------|--------------|
| <b>Sağlanan Avantaj</b> | 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 | <b>0,004</b> |
|                         | 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      |              |        |        |              |
| <b>Kurum İmajı</b>      | 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 | <b>0,001</b> |
| 8000 TL ve üzeri        | 112                       | 156,21 | 17495,00      |              |        |        |              |

|                |                    |     |        |          |        |        |              |
|----------------|--------------------|-----|--------|----------|--------|--------|--------------|
|                | 6000-7999 TL arası | 104 | 96,49  | 10034,50 | 4574,5 | -2,765 | <b>0,006</b> |
|                | 8000 TL ve üzeri   | 112 | 119,66 | 13401,50 |        |        |              |
| <b>Maliyet</b> | 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 | <b>0,007</b> |
|                | 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 | <b>0,000</b> |
|                | 8000 TL ve üzeri   | 112 | 125,04 | 14004,50 |        |        |              |

Tablo 13'te 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.

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.

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.

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.

Ölçeğin alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların yaşadıkları şehire göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği Kruskal-Wallis H Testi ile incelenmiş ve elde edilen bulgular Tablo 14'te sunulmuştur.

**Tablo 14.** Şehire Göre Kruskal-Wallis H Testi Sonuçları

| Faktör Grupları         | Şehir Grupları | N   | Sıra Ortalaması | Ki-Kare | Serbestlik Derecesi | p            |
|-------------------------|----------------|-----|-----------------|---------|---------------------|--------------|
| <b>Sağlanan Avantaj</b> | Kayseri        | 253 | 226,02          | 1,290   | 2                   | 0,525        |
|                         | Sivas          | 113 | 210,12          |         |                     |              |
|                         | Yozgat         | 74  | 217,47          |         |                     |              |
| <b>Hizmet</b>           | Kayseri        | 253 | 229,25          | 2,936   | 2                   | 0,230        |
|                         | Sivas          | 113 | 210,84          |         |                     |              |
|                         | Yozgat         | 74  | 205,34          |         |                     |              |
| <b>Güvenirlilik</b>     | Kayseri        | 253 | 232,68          | 6,256   | 2                   | <b>0,044</b> |
|                         | Sivas          | 113 | 198,46          |         |                     |              |



|                    |         |     |        |       |   |       |
|--------------------|---------|-----|--------|-------|---|-------|
|                    | Yozgat  | 74  | 212,53 |       |   |       |
| <b>Maliyet</b>     | Kayseri | 253 | 224,63 | 1,621 | 2 | 0,445 |
|                    | Sivas   | 113 | 222,25 |       |   |       |
|                    | Yozgat  | 74  | 203,69 |       |   |       |
| <b>Kurum İmajı</b> | Kayseri | 253 | 229,58 | 3,488 | 2 | 0,175 |
|                    | Sivas   | 113 | 203,76 |       |   |       |
|                    | Yozgat  | 74  | 215,03 |       |   |       |

Tablo 14'te görüldüğü üzere sağlanan avantaj, hizmet, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarının katılımcıların yaşadıkları şehire göre farklılık göstermediği ( $p>0,05$ ), güvenilirlik alt boyutunun ise 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 15'te sunulmuştur.

**Tablo 15.** Şehire Göre Bonferroni Düzeltmeli Mann Whitney U Testi Sonuçları

| Faktör Grupları   | Şehir   | N   | Sıra Ortalama | Sıra Toplamı | U       | Z      | p            |
|-------------------|---------|-----|---------------|--------------|---------|--------|--------------|
| <b>Güvenirlik</b> | Kayseri | 253 | 192,43        | 48686,00     | 12034,0 | -2,467 | <b>0,014</b> |
|                   | 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 15'te görüldüğü üzere Kayseri, Sivas ve Yozgat illerinde yaşayan kişilerin güvenilirlik 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 yani Kayseri ilinde yaşayanların Sivas ilinde yaşayanlara göre güvenilirlik boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

## 5. Sonuç ve Tartışma

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 sistemin 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 finans sektörü sürekli değişim yaşayarak gelişmekte ve sermaye piyasalarına sağladığı fonlarla ülkelerin konut inşasına önemli katkılar sağlamaktadır. Finans sektöründe konut finansmanının önemli bir paya sahip olması sektör içerisinde ciddi rekabetleri de beraberinde getirmektedir. Ülkemizde 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. Konut finansmanı sağlayan işletmelerin müşterilerin tercih sebeplerini belirleyerek talep ve isteklerini karşılamaları, sorunları iyi analiz ederek yeni politikalar geliştirmeleri gerekmektedir. Bu yüzden yapılan bu çalışmanın literatüre olumlu katkılar sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırmada elde edilen bulgular doğrultusunda, konut finansmanına yönelik sağlanan avantaj, hizmet, güvenilirlik, maliyet ve kurum imajı alt boyutlarının ortalama puanlarına ilişkin olarak:

- Katılımcıların verdikleri cevapların cinsiyete ve mesleki durumlarına göre değişmediği görülmüştür. Bu sonuç ile paralel olarak, Ergüven (2014) yaptığı çalışma ile tüketicilerin cinsiyet ve mesleki durumlarının konut finansmanı tercihlerinde etkisi olmadığını belirlemiştir.
- 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. Ayrıca Ergüven (2014) bu sonuçtan farklı olarak tüketicilerin yaşlarının konut finansmanı tercihlerinde etkisi olmadığını belirlemiştir.
- 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 hem de hizmet boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır. Ergüven (2014) de yaptığı çalışmada tüketicilerin eğitim düzeylerinin konut finansmanı tercihlerinde etkisi olduğunu belirlemiştir.
- 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 belirlenmiştir. Bu konuda Altınırnak (2018) bireylerin kendilerine en uygun ipotek kredisini seçebilmelerinin mevcut gelir düzeylerine bağlı olduğunu ifade etmiştir.
- Katılımcıların verdikleri cevapların yaşadıkları şehre göre güvenilirlik boyutunda değiştiği ve Kayseri ilinde yaşayanların Sivas ilinde yaşayanlara göre güvenilirlik boyutunu daha fazla önemsedikleri sonucuna ulaşılmıştır.

### Kaynakça

- Akpolat, O. M. (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.
- Alp, A. (2000). Modern Konut Finansmanı. *Sermaye Piyasası Kurulu*, Yayın No: 51, İkinci Baskı, Ankara.
- Altınırnak, S. (Ed.) (2018). *Emlak Finans ve Emlak Değerleme*, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2773, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1731, Eskişehir.
- Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Sakarya Yayıncılık, 7. Baskı, Sakarya.
- Ayan, E. (2011). Konut Finansmanı Sistemi ve Türkiye'de Toki Uygulamalarının Analizi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (51), ss. 139-156.
- Bahadır, Y. ve Haznedaroğlu, F. (2011). Konut Finansmanı Sistemleri ve Türkiye Uygulamasının Geliştirilmesi, 6. *İnşaat Yönetimi Kongresi, 25-26-27 Kasım 2011, Bursa TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası*, Bursa.

- Berberoğlu, M. G. ve Teker, S. (2005). Konut Finansmanı ve Türkiye'ye Uygun Bir Model Önerisi, *İTÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, C 2, S. 1, ss. 58-68.
- Bircan, H. ve Güler, A. (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, ss. 10-33.
- Boleat, M. (1985). *National Housing Finance Systems: A Comparative Study*, Croom Helm Ltd., London.
- Bulut, Ş. (2014). Müşteri Tercihlerinin Belirleyicisi Olarak Ürün ve Hizmet Kalitesi: Katılım Bankaları ile Ticari Bankaların Karşılaştırmalı Analizi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, İşletme Eğitimi Anabilim Dalı, Bankacılık Eğitimi Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Ceylan, A. (2002). *Finansal Teknikler*. Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa.
- Corgel, J., Simith, H. C. and Ling, D. C. (1998). *Real Estate Perspectives*, McGraw-Hill, 3.Baskı, Irwin.
- Çapraz, H. (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.
- Ekmekçi, A. (2016). Türkiye'de İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gayrimenkul Finansmanı ve Değerleme, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Elhüseyni, Y. (2019). Türkiye'deki Gayrimenkul Finansmanını Sağlayan Kuruluşlar ve Piyasa Etkileri, İstanbul Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Eral, G. ve Vehid, H. E. (2013). Nicel Verilerin Yer Aldığı Bağımsız ve Bağımlı Gruplarda Uygulanan İstatistiksel Yöntemler, *Çocuk Dergisi*, 13(4), ss. 138-140.
- Ergüven, M. (2014). Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi: Müşterilerin Elbirliği Sistemi Tercihleri Üzerine Bir Araştırma, Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Ergüven, M. ve Kaya, F. (2016). Konut Finansmanında Elbirliği Sistemi: Müşterilerin Elbirliği Sistemi Tercih Nedenleri Üzerine Bir Araştırma, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı:13.
- Fabozzi, F. J., Modigliani, F., Jones, Frank J. and Ferri, M. G. (2002). *Foundations of Financial Markets and Institutions*, Prentice Hall, Pearson.
- Günel, Y. (2021). Mevduat Bankaları, Katılım Bankaları ve Elbirliği Sistemi Açısından Bireylerin Konut Finansman Tercihlerini Belirlemeye Yönelik Bir Karma Yöntem Araştırması, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Doktora Tezi, Sivas.
- Hoffmann, M. and Kremer, P. (1986). *Zahlentafeln Für Den Baubetrieb*, B.G.Teubner, Stuttgart.
- Karakaş, F. R. (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.
- Kağu, M. F. E. (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.
- Khan, M. H. (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.
- Kılıç, S. (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), 233.
- Kömürlü, R. ve Önel, H. (2007). Türkiye'de Konut Üretimine Yönelik Kaynak Oluşturma Model Yaklaşımları, *YTÜ Mim. Fak. E-Dergisi*, Cilt 2, Sayı 2.

- Kurt, G. D. (2019). Gayrimenkul Finansmanında Katılım Bankacılığının Rolü: Elbirliği Modeli, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Oy, O. (2007). *Türkiye’de Mortgage Uygulaması: Konut Finansman Sistemi ve Ana Hatları ile Gayrimenkul Mevzuatı*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Önal, Y. B. ve Topaloğlu, M. (2007). *İpotekli Konut Finansmanı ve Hukuku Mortgage: Tutsat*, Karahan Kitabevi, Adana.
- Tabachnick, B. G. and Fidell, L. S. (2007). *Using Multivariate Statistics*, Boston MA: Allyn & Bacon, (Hale, I. (2015). Ergenler İçin Oyun Bağımlılığı Ölçeğinin Türkçe’ye Uyarlama Çalışması, *Elementary Education Online*, 2015, C. 14, S. 2; ss. 874-884).
- Tavşancıl, E. (2010). *Tutulumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi*, 4. Baskı, Nobel Basım Yayın, Ankara.
- Yalçın, K. (2006). *İpotek Karşılığı Menkulleştirilmiş Krediler*, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Yazıcı, M. (2019). Konutta Alternatif Finans Yöntemi Olarak Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi, *ARHUSS*, 2(3):224-235.
- Yıldırım, H. (2013). *İpoteğe Dayalı Konut Finansman Sistemi ve Türkiye Uygulaması*, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Bankacılık Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.