

sektörlerine biraz olsun nefes aldıracak. Türk müteahhitlerimizin oldukça etkin olduğu bu pazarlarda, ticari engellerin kaldırılması ile birlikte Türk inşaat ürünlerinin de kolaylıkla nüfuz edebileceği düşünülüyor.

"Evini Yenile Türkiye" kampanyasının sözcüsü olarak böyle bir kampanyanın ortaya çıkış sürecini kısaca anlatır mısınız?

Uzunca süredir hükümet ve çatı organizasyonumuz olan TOBB'un başlattığı ekonomiyi canlandırma ve iç talebi tetiklemeye yönelik, böylece imalat sanayine dönük üretimi artırma amaçlı projeler hepimizin malumu. Bunlardan bir kısmı tüketicinin algısını olumlu yönde etkilemeye yönelik güveni pekiştiren ve krizin psikolojik etkilerini bertaraf etmeye yönelik çalışmalar. Bir kısmı ise perakende, bankacılık ve kamu sektörlerinin işbirliği ile üretilen dolaylı olarak ticaret ve sanayi sektörünün yeniden ivme kazanmasına ve ekonomiye olan katkısının sürdürülmesine yönelik çalışmalar. Nihai tüketiciye finans sektörünün sağlayacağı uygun bir kredi mekanizması ve gerek satıcı ve gerek üreticiler tarafından desteklenen uygun seçenek ve şartlar ile bir önceki TOBB çalışmasının daha derinine inerek taraflara ekonomik fayda üretmesine yönelik geniş bir kampanya tasarlamayı uygun bulduk.

Aslında bu proje nisan ayında gerçekleştirdiğimiz Unicera Fuarı sırasında ortaya çıktı. O dönemde şartlar oluşmadığı için ancak bugün hayata geçirebildik. Bu konu SERFED bünyesinde gerçekleştirilen ilk toplantıda ve yapı malzemeleri sektörünün önemli dernekleri ile paylaşılarak, onların da olumlu yaklaşımları ile bir sonraki evreye geçildi. Geniş tabanlı bir konsorsiyum ile yola çıkmak üzere önce farklı ihtiyaçları olan tarafların katkıları ve beklentileri tartışıldı. Destek verecek finans kurumu konusunda tespitler yapılarak ortak zemin konusunda ilk çalışmalar tamamlandı. Konuyu bize destek vermesini rica ederek TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'na açtık. TOBB Başkanımız ile birlikte İSO, İTO, İMSAD ve TİMDER gibi sektörümüzdeki tüm derneklerin katılımı ile İstanbul'da bir toplantı yaptık. Bu aşamadan sonra TOBB ve derneklerimizin bazılarının temsilcilerinin yer aldığı bir Çalışma Grubu kuruldu. Ve 1,5 ay gibi kısa bir sürede çalışmalar taraflar arasında nihai hale getirildi. Bir tarafta banka, bir tarafta üretici reel sektör, bir tarafta esnaf-bayii, bir tarafta da vatandaşın olduğu, dördünün de kazanacağı bir kampanya oluşturduk.

Kampanya sektörünüzü nasıl etkileyecek?

Bildiğiniz gibi yapı malzemeleri sektörü, vergi indirimlerinden ve teşviklerden de faydalanamamıştı. Oysa Türkiye'nin en büyük sorununun bugün işsizlik olduğu hatırlanırsa, büyük bir istihdam yaratan sektörün önemi daha da iyi anlaşılır. Büyümenin itici gücü olma özelliğiyle, ayrıca talep değişimlerine hassasiyeti yüksek olan bu öncü sektörümüzün daha fazla desteklenmeye ihtiyacı vardı. Şimdi Türkiye'deki 15 milyon konut için yenilenme fırsatı geldi. Üç aylık süreçte kampanyaya 100 bin tüketici başvurusu bekliyoruz. Ortalama bir evin tadilatını 10 bin Türk Lirası'ndan hesaplarsak, 1 milyar TL iş hacmi hedefindeyiz. Ayrıca, bu çalışmanın oluşturacağı hare-

ketlilik yeni istihdam olanakları sağlayacak ve hazır mutfağını ve banyosunu değiştirirken beyaz eşyalarını da değiştirmeyi düşünecek pek çok vatandaşı hesaba kattığımızda bir değer yaratacaktır. Bunlara ilaveten ustalıkta kayıt dışını azaltacak olması nedeniyle de bu kampanyayı önemsediğimizi vurgulamak istiyorum. Toplam kredi bedelinin yüzde 50'sini aşmayacak şekilde "işçilik, ustalık, hizmet bedeli gibi" masraflar banka tarafından kredi kapsamında değerlendirilecek. Bu hizmetler faturalandırılacağı için de kayıt altına girecek. Bir başka ifadeyle "Evini Yenile Türkiye" kampanyamız kayıt dışılığın önlenmesinde de rol oynamış olacak.

Kampanyanın zamanlamasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kriz dönemlerinde maddi kaynakların kısıtlanacağı endişesiyle tüketimin yavaşladığı bir gerçek. Ancak tüketicilere uygun kredi olanakları ile kaynak yaratıldığında ihtiyaçlarını karşılama eğilimleri artar. Biz de bu kampanyada sağladığımız çok uygun kredilerle tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamalarını sağlıyoruz. Kampanyanın gündeme getirildiği dilim açısından da önemlidir. Nitekim İTO'nun açıkladığı İnşaat Malzemeleri Fiyat Endeksi'nde yaşanan çıkışı yaz ayları ile birlikte konut tamir etme ihtiyacında meydana gelen düşüşü frenlemiştir. Nitekim konut tamiratına harcama yapma ihtimali ağustos ayında yüzde 7,93'luk gerileme kaydetmiştir. Yine düşen faizler ve KDV-harç indirimi benzeri uygulamalar nedeniyle yılın ikinci çeyreğinde hızla artan konut alma/inşa ettirme ilgisi temmuz ayında hızlı bir düşüş kaydetmiştir. Mart ayından beri sırasıyla yüzde 7,14, yüzde 10,67, yüzde 8,43 ve yüzde 3,33'luk artış kaydeden konut alma/inşa ettirme ihtimali temmuz ayında yüzde 16,45'lik gerileme kaydetmiştir. Dolayısıyla inşaat sektörünün ivme kaybetme olasılığının belirdiği bir noktada bu kritik kampanya gündeme alınmıştır. Kampanyanın talebi artırarak sektörümüz için zor bir sezon olan kış dönemini biraz daha rahat geçirebileceğini düşünüyoruz.

Kampanyanın Türkiye'nin hangi bölgelerinde veya illerinde yankı bulacağını düşünüyorsunuz?

Krizin en yoğun hissedildiği dilimde yaşanan bu gerileme sonrasında KDV ve harç indirimi ile faiz indirimleri sonucunda artan konut talebi görünümün değişmesini sağlamış, konut satışları 2009'un ilk çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 17,67 artarak 108 bin 861 düzeyine ulaşmıştır. Oluşan bu trend 2009 yılının ikinci çeyreğinde de devam etmiş, konut satışları bir önceki çeyreğe göre yüzde 78,89 artarak 194 bin 743'e gelmiştir. Birçok bölgede yüzde 100'ün üzerinde yaşanan artışlar konut sektöründe İstanbul'da konut satışlarının Türkiye ortalamasının üzerinde yüzde 118,12 artış olduğu gözlemleniyor. Ankara ile birlikte en fazla konut satışının yaşandığı İstanbul'daki yoğunlaşmada toplu konut projelerinin etkili olduğu dikkat çekiyor. Bununla birlikte konut projelerinin açıklanan teşviklerle birlikte doğuya doğru kaydığı görülmektedir. Nitekim Ağrı, Kars, Iğdır ve Ardahan'ı kapsayan TRA2 bölgesinde konut satışları yüzde 231,48'lik yükseliş kaydetmiştir. Yine Mardin, Batman, Şırnak ve Siirt'i kapsayan TRC3'teki yüzde 156,75'lik artış ile



Şanlıurfa ve Diyarbakır'ı kapsayan TRC2'de konut satışlarında yaşanan yüzde 123,08'lik yükseliş dikkat çekmektedir.

Bu satışların yaşandığı iller de iç dizaynı yarım kalan ya da eksikliklerini tamamlamak isteyenlerin kampanyadan yararlanacaklarını düşünüyoruz. Kampanyanın yurdun her bölgesinde ses getirmesi için çalışıyoruz.

Aynı zamanda Türkiye Seramik Federasyonu başkanısınız, sektörünüze yönelik hükümetten beklediğiniz teşvik ve önlem paketi var mı, varsa bu paket neleri kapsamalı?

Türkiye'nin rekabet gücünü ayakta tutan sektörlerden biri olan sektörümüz, yüksek enerji fiyatları, nakliye sorunları ve yapısal sorunlarla boğuşarak rekabet etmeyi sürdürüyor. Temelde bu sorunlarımıza çare olacak teşviklerin hayata geçirilmesini istiyoruz.

Seramik malzemesi sarf malzeme olması, yükte ağır bir malzeme olması nedeniyle, taşıma ve lojistik maliyetlerinin önemli bir maliyet kalemi olmasına bağlı olarak, dört ayrı bölgede de desteklenmeyi hak etmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin tüm birinci ve ikinci kuşak komşu ülkelere de inşaat malzemesi ihracatı gerçekleştirdiği dikkate alındığında, 4. Bölge'den Balkanlar'a ve Avrupa'ya veya 1. Bölge'den Orta Doğu'ya ihracat lojistik maliyeti nedeniyle rekabet edebilir olmayacaktır. Bu nedenle, seramik malzemesi yatırımları gerek yurt içi, gerekse de yurt dışı taşıma maliyeti faktörü dikkate alındığında, tüm bölgelerde teşvik kapsamında olmayı hak etmektedir.

Diğer taraftan paketle birlikte sadece yeni yatırımların teşvik edileceği anlaşılmaktadır. Ancak başta inşaat sektöründe ve başka sektörlerde de çok ciddi tevsi yatırımları da olmaktadır. Tevsi yatırımları ile çok ciddi miktarda yeni istihdam olanakları yaratılabilmektedir. Bu nedenle tevsii yatırımlarının da, yeni yatırımlar gibi destek kapsamında değerlendirilmesi önerimizi iletiyoruz.

Evinizi yenilemenin şimdi en uygun zamanı

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, evinin tadilatını yaptırmak isteyen kişilerin gelecek yıl bu fiyatlara yaptıramayacaklarını, ekonomi canlandığı zaman fiyatların artacağını, hatta işçi bulamayacaklarını belirterek, "Bugün çimento, seramik, demir-çelik, doğal taş gibi pek çok üründe Avrupa'da ve dünyada üretim ve ihracatta ilk sıralardayız. İnşaat malzemelerinde ithalat ve ihracatın üçte birinin de altında gerçekleştiğinden sektör cari açığa katkı sağlıyor" dedi.

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, TOBB'un "Kriz Varsa Çare de Var" adı altındaki kampanyasının sektörel bazda somuta indirgenmiş ilk ve iyi bir örnek modeli olarak "Evini Yenile Türkiye" kampanyası kurgulandığını söyledi. Turan, "Üstelik de gerçekten tam da uygun zamanda. Çünkü tüketici de kalite, maliyet ve çeşitlilik açısından inşaat malzemesi alımında en uygun şartlara kampanya süresince ulaşabilecek" diyerek sorularımızı şöyle yanıtladı:

İnşaat malzemeleri sanayinin Türkiye'deki durumu ve pazar büyüklüğü konusunda bizi bilgilendirir misiniz?

İnşaat sektörü, istisnasız tüm ekonomiler için lokomotif sektördür. Kendisiyle birlikte yüzün üzerinde sektörü hareketlendirebilen inşaat sektörü, Türk ekonomisinde GSYH büyümesine katkı sağlayan on yedi sektör içerisinde yüzde 6 ile 6,5 arasında katkı payı ile beşinci sırada yer alıyor. Bunun yanı sıra, sektör başta inşaat malzemeleri sanayisi olmak üzere, müşavirlik ve müteahhitlik boyutu ile ekonomiye esasen yüzde 6,5'in de üzerinde katkı sağlıyor. Türk inşaat sektörü dünyada çok önemli bir gücü elinde bulunduruyor. Türkiye müteahhitlik hizmetlerinde dünyada üçüncü sıradan Çin'in ardından ikinci sıraya yerleşti. İnşaat malzemeleri sanayisinin ihracatı ise, 2008 yılında otomotiv sektörünün 24 milyar dolar düzeyindeki ihracat gelirinden sonra, 23 milyar dolar ile ikinci sırada yer almış ve Türkiye'nin ihracattaki lokomotif sektörleri olan tekstil ve hazır giyim ihracatını geçmiştir.

İnşaat sektörü 2002 yılında toplam ihracatın yüzde 11'ini, 2008'de yüzde 17,2'sini gerçekleştirdi. 2023'te bu oranı yüzde 25'e çıkarmak imkânsız değil. Türkiye ekonomisinin yüzde 5 büyümesi isteniliyorsa, inşaat sektörünün her yıl yüzde 10 büyümesine olanak sağlayacak bir ortam yaratılmalı.

Küresel kriz sektörünüzü etkiledi mi, krizden daha az etkilenmek için sektörel olarak ne gibi tedbirler alınmasını bekliyorsunuz?



Türkiye'de 16 milyon konut olduğunu belirten İMSAD Başkanı Orhan Turan, "Evini Yenile Türkiye" kampanyasının mutfak banyo olayına indirgenmemesini, tüm sektörlerin; boya, yalıtım, pencere, çatı gibi tüm inşaat sektörünün bu kampanyanın bir parçası olduğunu söyledi.



Küresel kriz sektörümüzü etkiledi. 1998 bazlı yeni GSYH serisinde, 2009'un ilk çeyreğine kadar en ciddi daralma 2001 yılının son çeyreğindeki yüzde -9,8'di. Bununla birlikte, TÜİK'in önceki GSMH serisi de dikkate alındığında, 2009'un ilk çeyreğindeki yüzde 13,8'lik daralma ne yazık ki tarihi daralmalardan birisini temsil ediyor. Özel sektörün inşaat sektöründeki daralmasının sürmesinin, yılın ilk çeyreğinde Türk ekonomisinin yüzde 14'e yakın daralmasında önemli bir rol oynadığını biliyoruz. Özel sektörün makine ve teçhizat odaklı yatırım harcamalarındaki daralmanın ise yüzde 39,4'e ulaştığı görülüyor. Oysa 2008 yılının ilk çeyreğinde, özel sektörün makine ve teçhizat yatırımları yüzde 18,6 artmıştı. Türk ekonomisinde özel sektör yatırım yapmadığı müddetçe, sadece tüketim harcamaları ile Türk ekonomisini büyütmenin mümkün olmadığını görmemiz gerekiyor. Devletin nihai tüketim harcamalarındaki yüzde 5,7'lik artışın, yerel seçimler bazlı artışın Türk ekonomisini büyütmeye yeterli olmadığını görmemiz gerekiyor.

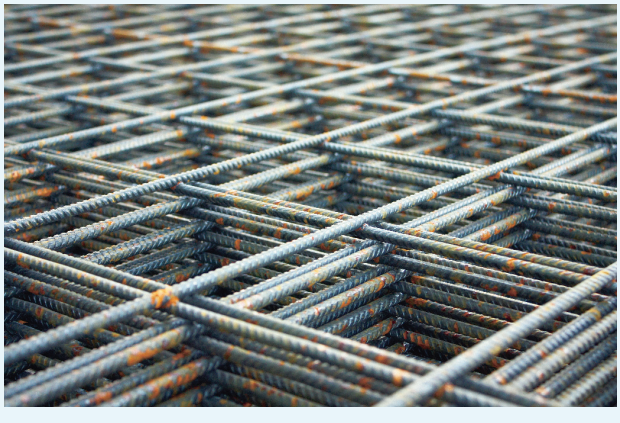
Nisan 2009 verilerine göre ülkemizdeki işsizlik oranı yüzde 14,9 seviyesinde. İnşaatta 1 milyon 700 bin kişiye ulaşan istihdam, 1 milyon kişiye düştü, kriz dolayısıyla kapanan şirketlerin yüzde 13'ünü ise inşaat şirketleri oluşturuyor. İnşaat sektörüne sağlanacak destek ile istihdam açığı önemli ölçüde azaltılabilir.

Sektör, Türk ekonomisine yaptığı katkıya rağmen, hak ettiği ilgi ve alakayı göremiyor. Ekonominin can damarı ve büyüme kanalı olan inşaat sektöründe, inşaat malzemesine uygulanan yüzde 18 KDV oranı düşündürücü. Yüksek KDV oranı, kalitesiz ürünleri ve kayıt dışılığı adeta özendiriyor. Oysa küresel ekonomik kriz nedeniyle, çeşitli sektörlerde uygulanmış olan KDV ve ÖTV indirimleri, son açıklanan bütçe verileri dikkate alındığında, vergi gelirlerini azaltmamış, tersine artırmıştır. İnşaat sanayisi yeni açıklanan teşvik paketinde ve hiçbir pakette önemli stratejik sektörler arasında yer bulamıyor. Başbakanın açıkladığı pakette teşvik kapsamına dâhil on iki kritik sektör arasında inşaat sektörü yok. Bu çok önemli bir eksiklik. Pakette yer alan yatırım teşviklerinin hayata geçmesi yine inşaat sektörü ile mümkün olacak. Bu teşvikler ve yatırımların bir ucu eninde sonunda mutlaka inşaat sektörüne dayanacak. İnşaat sektörü gerçekten lokomotif ise bu sektörün de aynı otomotiv, tekstil sektörleri gibi önemsenmesi gerekir.

Ciddi bir canlanma meydana getiren KDV ve harç indirimlerinin devam edip etmemesi sektörü doğrudan etkileyecek. Yine tüketici talebi açısından fiyatların dip yaptığı görüşünün güçlenmesi kritik unsur. Bu konuda hükümetin KDV ve harç indirimlerini kısa süre kısıtlaması ile birlikte uzatması yeterli olacak. Buna ek olarak inşaat sektörünün fonlanma maliyetinin düşürülmesi için Kredi Garanti Fonu'nun koşullarının uygulanarak bu alanda değerlendirilmesi yerinde olacak. İnşaat firmalarının yatırımcı talebini artırmak için taksitli satışa yönelimi yine piyasada canlandırıcı bir etki yapabilir. Anadolu'da da bazı bölgelerde teşvik paketi nedeniyle fırsatların oluştuğu görülüyor. Bunlar göz önünde bulundurularak pazar çeşitlemesi yapılması inşaat şirketleri için sağlıklı bir strateji olacaktır. Bunun yanı sıra İMSAD olarak önem verdiğimiz binalarda enerji verimliliği, kriz sonrasında tüketici tercihini etkileyerek şirketlerin birbiri ile rekabetinde etkili rol oynayacaktır.

İMSAD olarak hem sanayici, hem de sektör derneği üyelerimizle birlikte, çimento, hazır beton, alüminyum, yalıtım malzemeleri, yapı kimyasalları, çatı kaplamaları, demir-çelik, pencere ve kapı doğramaları, seramik ve sağlık gereçleri, döşeme ve du-





var kaplamaları, cam, boya, prefabrikasyon, tesisat elemanları, ısıtma ve soğutma elemanları ile aydınlatma gereçlerinden oluşan çok önemli bir sektörel yelpazeyi temsil ediyoruz.

Bu yıl düzenlediğimiz "1.Uluslararası İnşaatta Kalite Zirvesi"nde İMSAD olarak hedefimizi açıkladık. Cumhuriyetin 100. yılı, 2023 yılında ülkemize üç tane 100 hediye vereceğiz:

100 milyar dolar inşaat malzemeleri ihracatı, 100 milyar dolar yurt dışı müteahhitlik geliri, 100 milyar dolar iç pazar büyüklüğü. Böylece GSYİH'deki payımızı yüzde 6,5'ten yüzde 8'e çıkarmış olacağız.

İMSAD Başkanı olarak "Evini Yenile Türkiye" kampanyasını nasıl değerlendiriyorsunuz ve kampanya sizin açınızdan yapı sektörünü nasıl etkileyecektir?

Ulusal ekonomiler tüketim ve yatırım harcamalarıyla ayakta durur. Bu harcamaların kısılması sorun yaratır. "Evini Yenile Türkiye" kampanyası ile tüketici ilk defa piyasadaki en iyi koşullarda bir finansal destekle tadilat/yenileme gibi önemli bir imkâna kavuşuyor. Çok iyi koşulda bir kredilendirme imkânı Halkbank gibi yurt çapında yaygın ağı olan, köklü bir banka aracılığı ile sunuluyor. Diğer taraftan bu kampanya ile sektörde TOBB liderliğinde güçlü bir iş-güç birliği ortaya konuluyor. Üreticiler-dernekler ortak bir paydada kampanya kapsamında bir arada hareket ediyorlar. Diğer taraftan aylık İMSAD Ekonomi raporunda da açıkladığımız gibi tüketicilerin konut harcama yapma ihtimalinde düşüş devam etmektedir (Ağustos ayında yüzde 7,93 gerileme kaydedildi) Bu düşüşün devam ettiği döneminde kampanyanın pozitif etkisi olacağı düşünülmekte.

Kampanyanın hedeflenen dönemde yapı sektörüne bir hareketlilik getireceğini düşünüyoruz. Tüketiciye kaliteli markalara, malzemelere iyi şartlarda ulaşma imkânı sunulduğu ve aynı zamanda uygulanmanın da kredilendirildiği kampanya boyunca ertelenen bir takım yatırımların ertelemeden hayata geçeceği beklentisi yüksek. Bu hareketliliğin ise yılın son döneminde sanayi ve inşaat verilerine olumlu yansıması olmasını bekliyoruz.

Kampanyanın zamanlamasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

"Evini Yenile Türkiye" kampanyası, TOBB'un "Kriz Varsa Çare de Var" adı altındaki kampanyasının sektörel bazda somuta indirgenmiş ilk ve iyi bir örnek modeli olarak kurgulandı. Üstelik de gerçekten tam da uygun zamanda. Çünkü tüketici de kalite, maliyet ve çeşitlilik açısından inşaat malzemesi alımında en uygun şartlara kampanya süresince ulaşabilecek. Kampanya sayesinde tüketici en önemli yatırımı olan ve hayatını geçirdiği binasına kalıcı, yararlı ve kârlı bir yatırıma yönlenmiş oluyor. Hepimiz aynı zamanda bir tüketiciyiz. Yapılarda tadilat/yenileme bilincinin tüm toplumda yerleşmesini ve kalıcı, sürekli bir tüketim haline gelmesini diliyorum. Böylece deprem güvenliği, enerji verimliliği, sağlıklı alt yapı fiziği de dâhil birçok sorunun çözümü için daha iyi bir yapı stoku ile bir ön adım atmış olacağız.

İMSAD olarak kampanya boyunca neler yapmayı planlıyorsunuz?

Kampanyaya İMSAD'ın üretici ve dernek üyelerinden geniş bir katılım var. Kampanya süresince kampanyanın başarıya ulaşması için çalışacağız ve bu kampanyanın planlanan süresi sonrasında da daha uzun vadede bir bilinçlendirmeyi de içerecek şekilde devamı için de çalışıyoruz. Hedefimiz bu tür bir kampanyanın sağlanan altyapı ile sürdürülebilirliğini sağlamak olacak.

TİMFED "Evini Yenile Türkiye" kampanyasına tam destek veriyor

TİMFED Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Dönmez, tüketicinin ertelenmiş ve gizlenmiş talebini onlarla en yakın temas kuran kitle olan bayiler aracılığı ile canlandırılabileceğini ve pazarlama iletişiminin kritik bir halkası olmanın önemini benimsediklerini vurgulayarak "Evini Yenile Türkiye" kampanyası için Türkiye çapındaki bayiler olarak marjlarının yüzde 5'lik kısmından feragat ettiklerini söyledi.

Türkiye Tesisat İnşaat Malzemeleri Federasyonu (TİMFED)Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Dönmez, 2008'in son çeyreğinde dip yapan konut satışlarının KDV, harç ve faiz indirimleri sonucunda 2009 yılının ilk çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 17,67, yılın ikinci çeyreğinde ise yüzde 78,89 arttığını belirtti. Dönmez, "Birçok bölgede yüzde 100'ün üzerinde yaşanan talep artışları, konut sektöründe patlamaya hazır yatırımcı potansiyelini teyit etmektedir" dedi. Bankaların, son dönemde kısa vadeli konut kredisi faizlerindeki yüzde 1'in altı uygulamalar ile konut satışlarının en fazla Ankara ve İstanbul'da yoğunlaştığını, bu yoğunlaşmada toplu konut projelerinin de etkili olduğu dile getiren Dönmez sorularımızı şöyle yanıtladı:

Türkiye yapı sektörünün genel görünümü konusunda görüşünüzü alabilir miyiz?

Çok geniş ürün yelpazesine sahip olan ve bünyesinde 300'ü aşkın alt sektörü barındıran inşaat sektörünün en önemli gruplarından biri yapı sektörüdür. Ülkemiz yapı sektöründe karkası tamamlanmış olan inşaatlarda sıva öncesinde ve sonrasında işlem gören tesisat ekipmanları ile sıva sonrasında yer alan duvar ve zemin kaplama, mutfak, banyo ve aksesuar ekipmanlarının tümü örgüt üyelerimizin iştigal konularını kapsamaktadır. Bilindiği üzere inşaat sektörü 2007'nin özellikle ikinci yarısında genel seçimler, Cumhurbaşkanlığı seçimi, terör, Kuzey Irak'taki belirsizlikler, dünya piyasalarında yaşanan finansal krizlerinin etkisiyle durgunluk dönemine girilmişti. 2005-2006 aralığında yüzde 45'ler seviyesinde büyümüş, 2008 yılında ABD ve Avrupa'da patlayan "küresel finans krizi" sonucunda sektörleri çarpan etkisi ile 2008 yılının ilk 9 ayında yüzde 1 oranında küçüldü. Yaşanan nakit sıkışıklığı, talepteki düşüş ve işsizlik gibi somut etkilerin de ötesinde, krizin en yıkıcı yansıması "beklentilerdeki bozulma" oldu. Gelişmekte olan ülkeler 2009'un birinci çeyreğinde yüzde 4,16 oranında daralırken, Türkiye yüzde 13,8'lik daralma kaydetti. Kamu yatırımlarında yaşanan, seçim bazlı, ciddi artışlara karşın 2009'un ilk çeyreğinde yüzde 25'lik küçülme yaşayan toptan ve parkende ticaretinin arkasından yüzde 18,9'luk daralma ile inşaat sektörü en fazla kan kaybeden ikinci sektör oldu.



TİMFED Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Dönmez: "2009 yılının Türkiye ekonomisinde küçülme, 2010'un ise toparlanma yılı olacağı, 2011-2014 yıllarının performansının, gayrimenkul sektörü için daha belirleyici olacağını söylemek mümkün."

Türkiye'nin şu andaki konumunu göz önüne alarak, yakın ve uzun vadede sektörünüzde ne tür gelişmeler bekliyorsunuz?

Bilindiği üzere 2001 krizinin ardından sağlanan istikrar ortamı ve başarıyla uygulanan reform programı sonucunda Türkiye, hızla küresel ekonominin önemli bir parçası haline geldi. Ülkemize gelen yabacı yatırımcılar, iş adamlarımızın Türkiye dışındaki yatırımları, Türkiye'nin küresel ekonomiyle arasındaki bağı kuvvetlendirdi. İşte bu artan bağ nedeniyle, ülkemizin de ABD'de başlayarak Avrupa ve Uzak Doğu ülkelerini de etkisi altına alan ekonomik kriz





"Konut satışlarında Ağrı, Kars, Iğdır ve Ardahan'ı kapsayan bölgede yüzde 231,48'lik, Mardin, Batman, Şırnak ve Siirt'i kapsayan bölgede yüzde 156,75'lik, Şanlıurfa ve Diyarbakır'ı kapsayan bölgede yüzde 123,08'lik yükseliş yaşanabileceğini tahmin ediyorum."

TİMFED Yönetim Kurulu Başkanı
Serdar Dönmez

den etkilenmesi kaçınılmaz oldu. Türkiye bu krize güçlü bir kamu maliyesi, sağlıklı bir bankacılık sektörü ve etkili bir kurumsal denetim ve düzenleme çerçevesiyle yakalandı. Bu sebeple, 1994'te ve 2001'de yaşadığımız gibi bir yıkım ortaya çıkmadı. Hükümetimizin bu süreçte cesaretle başlattığı vergi indirimleri sektörlerimize zaman kazandırdı. 2009 yılının Türkiye ekonomisinde küçülme, 2010'un ise toparlanma yılı olacağı, 2011-2014 yıllarının performansının, gayrimenkul sektörü için daha belirleyici olacağını söylemek mümkün.

"Evini Yenile Türkiye" kampanyasının ortaya çıkış sürecini ve TİMFED olarak katılımınızı kısaca anlatır mısınız?

Ülkemizdeki büyümenin itici gücü olan tüketim harcamaları, tüketici güveninin azalmasıyla birlikte yavaşlamıştır. Azalan tüketim sonucu, Türkiye'nin bir taraftan iç pazarı küçülürken Avrupa ülkeleri dâhil olmak üzere, önemli ihracat pazarlarımızın daralmasına yol açtı. Ülkemizin lokomotif sektörlerinden biri olan inşaat sektörünün tedarikçisi durumundaki yapı malzemeleri sektöründe, talebi canlandırmak amacıyla, Türkiye'nin önde gelen yapı malzemeleri üreticisi/satıcısı firmaları, federasyon ve dernekler, Halkbank ve TOBB güçlerini birleştirerek kampanya oluşumuna karar verdi. Bu bağlamda, "Evini Yenile Türkiye" kampanyasının altyapı çalışmaları aşamasında çalışma grubumuzla vardığımız ortak fikir, bu tarz bir kampanyanın başarılı olabilmesi için tarafların her birinin taşın altına elini sokması oldu. Krizin satış performanslarını oldukça ciddi boyutta vurduğu 2009 yılında bayiler olarak bu kampanyanın desteklenmesinde en büyük yükü taşımanın ciddi bir sorumluluk olduğunu düşündük. Tüm üyelerimiz ile uzun süren görüşmelerimiz sonucunda ekonomik aktivitenin canlandırılması ve tedarik zin-

cirinde üreticisinden finansörüne, dağıtımcısından bayisine kadar tüm sürecin oyuncularının kampanyaya verdiği desteği değerlendirdik. Sonuçta ulaştığımız nokta tüketicinin ertelenmiş ve gizlenmiş talebini onlarla en yakın temas kuran kitle olan bayiler aracılığı ile canlandırılabileceğini ve pazarlama iletişiminin kritik bir halkası olmanın önemini benimsedik. Bu doğrultuda Türkiye çapındaki bayiler olarak marjlarımızdan yüzde 5'lik kısmından feragat ederek, Halkbank'ın sergilemiş olduğu destekleyici finansman fırsatını tüketicinin zihninde daha etkili kılabilmek amacı ile yola çıktık. Bu tarz bir kampanyanın gerçek başarıya ulaşabilmesi için tedarik zincirinin en kritik halkalarından olan bayilerimizin bu özverisi sonucunda yapı malzemeleri sektöründe mutlak sinerjinin oluşacağından eminiz. Kampanyaya iştirak eden ülkemizin önde gelen üreticileri ve dürüst satıcı kimliğine sahip bayi ve örgütlerimizin üyeleri ile tüketicilerimize en mükemmel ürün ve hizmetlerin sunulmasının yanı sıra, kalite ve kayıt dışı konularında da tüketici bilincinin geliştirilmesi yönünde katkı sağlanacaktır.





Türkiye Tesisat ve İnşaat Malzemeleri Federasyonu Başkanı olarak, sektörünüze yönelik hükümetten beklediğiniz teşvik ve önlem paketi var mı, varsa bu paket neleri kapsamalı?

Kriz dönemi için hazırlanan paket kısa vadede talebi uyarıcı, uzun vadede rekabet gücünü artırıcı enstrümanlar içermeli ve sektörlere talebin artırılması, istihdamın ve yatırımın korunması gibi önemli avantajlar sağlamalı. Talebin artırılması, özellikle çeşitli sektörlere de yayılma eğilimi gösteren ve başarılı sonuçları memnuniyetle izlenen KDV indirimlerinin, ekonominin lokomotifi konumunda bulunan inşaat sektörü ürünlerine de yansıtılması beklentilerimiz arasında yer alıyor. Böylece maliyete bağlı olarak satış fiyatlarının düşürülmesinin yanı sıra, haksız kazanç ve kayıt dışı faaliyetlerinin önlenmesine de ayrıca katkı sağlayacaktır. Krizle, büyük bir motivasyon ve kararlılıkla yapılacak mücadelede, aşağıda özet olarak belirtilen konuların dikkate alınması önem taşıyor.

- Güven ve istikrarın devamı sağlanmalıdır.
- Toplumdaki tansiyonu düşürmek kaçınılmazdır.
- Piyasaların açılması için tüketim özendirilmelidir.
- Tüketim trendinin düşmemesi için memurun, işçinin ve emeklinin maaşı düşürülmemelidir.
- Devlet ihalelerinde yerli ürünlere öncelik verilmesini teşvik eden Başbakanlık Genelgesi gibi benzeri olumlu adımlar atılmalıdır.
- Gerek taahhüt gerekse malzeme alımındaki ödemeler zamanında ve düzenli olarak gerçekleştirilmelidir. Bu durum, bugün için TOKİ'ye bağlı olarak yaşanmakta olan çok önemli sorunlara da çözüm getirecektir.
- Reel sektöre sağlanacak kredi olanakları genişletilmelidir.
- Kamu ihalelerindeki yüzde 15 yerli malı teşvikine işlerlik kazandırılmalıdır.
- Kamu alt yapı ve özel sektör yatırımları teşvik edilmelidir.
- Sorunlu olan mevcut yapı kalitesinin artırılması için yapıların tadilatı konusu öncelikle ele alınmalıdır.
- Asıl kaygının kâr elde etmek değil, istihdamın düşmesi olduğu vurgulanmalıdır.
- Yeni Türk Ticaret Kanunu bir an önce yasalaşmalı ve yürürlüğe girmelidir. Çek ve senetlerin ödenmesi konularında art niyetli kişiler için daha etkili önlemler getirilmelidir.
- Özellikle deprem için güçlendirme projelerinin uygulanacağı yapılarda tüm harç ve vergiler kaldırılarak konu teşvik edilmelidir.
- Daralan piyasa koşullarında haksız kazanç sağlayan, vergi kaçaklarının oluşumuna yol açan kayıt dışı ile yoğun ve etkili olarak mücadeleye devam edilmelidir.

MANİSA TİCARET VE SANAYİ ODASI:

Kampanyaya Manisa'dan 250 firma destek veriyor

Manisa Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Koşmaz, Manisa'da, 60 firma merkezde olmak üzere il genelinde toplam 250 firmanın "Evini Yenile Türkiye" kampanyasına destek verdiğini belirterek, maddi nedenlerle evlerinin tadilatlarını erteleyen vatandaşlara önemli destek sunacağını söyledi. Koşmaz, bu kampanyanın krizden çıkışı hızlandıracak önemli adımlardan biri olduğunun altını çizdi.



Türkiye'nin ekonomik krizden çıkışını hızlandırması beklenen ve yaklaşık 1 milyar TL iş hacmi oluşturacağı düşünülen; yapı malzemeleri sektörüyle Halkbank ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) birlikte yürüttüğü "Evini Yenile Türkiye" kampanyası Manisa'da tanıtıldı. Manisa Ticaret ve Sanayi Odası'nda (MTSO) düzenlenen tanıtım toplantısına MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Koşmaz, Meclis Başkanı Abdurrahim Arslan, Halkbank İzmir Bölge Koordinatörü Osman Bülent İspir'in yanı sıra yapı malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren firmaların bayi temsilcileri katıldı.

Toplantıda konuşan MTSO Yönetim Kurulu Başkanı Koşmaz, yaşanan küresel krizin birinci yılının dolduğunu belirterek TOBB ile Halkbank işbirliğiyle başlatılan kampanyanın amacının iç piyasada birçok sektöre lokomotif olan inşaat sektörünü canlandırmak olduğunu söyledi. Koşmaz "Yaşanan ekonomik krize bağlı olarak piyasanın canlanmasına yönelik TOBB tarafından daha önce başlatılan 'Kriz Varsa Çare de Var' kampanyası başarı ile sonuçlandı. Şimdi de inşaat sektörünün içinde bulunduğu krizden çıkmasını sağlamak amacıyla böyle bir kampanya başlatıldı. İnşaat sektörümüz iç piyasada birçok sektöre lokomotif görevi görüyor. Manisa'da, 60 firma merkezde olmak üzere il genelinde toplam 250 firma kampanyaya destek veriyor. Reel sektörü canlandırmak için önemli bir adım olan bu kampanyanın hem Türkiye ekonomisine katkıda bulunacağını hem de maddi nedenlerle evlerinin tadilatlarını erteleyen vatandaşlarımıza önemli destek sunacağını düşünüyoruz" dedi.

MTSO Meclis Başkanı Abdurrahim Arslan da, Türkiye'nin ekonomik krizden çıkmaya başladığını ifade ederek, bu kampanyanın krizden çıkışı hızlandıracak önemli adımlardan biri olduğunun altını çizdi.

Halkbank İzmir Bölge Koordinatörü Osman Bülent İspir ise konuşmasında "Evini Yenile Türkiye"nin önde gelen markaları arasında yer alan ve yapı malzemeleri üreten 83 firmanın kampanyaya dâhil olan bayilerinden yapılacak alışverişlerde tüketicilere "Yenileme Kredisi" kullanma fırsatı sunduklarını anlatarak, "Evlerinin tadilatı için yapı malzemesine ihtiyaç duyan vatandaşlarımız, çok uygun koşullarla kullandırdığımız bu özel tüketici kredisinden 1 Eylül-30 Kasım tarihleri arasında yararlanabilecek" dedi.

KOCAELİ TİCARET ODASI:

Kampanyanın kredi oranları gerçekten süper!

Kocaeli Ticaret Odası (KOTO) Yönetim Kurulu Başkanı Halil İbrahim Keleş, Türkiye'de şimdiye kadar verilen kredilerde hiç bu kadar düşük faiz uygulaması görülmediğini ifade ederek, "TOBB, siz evinizi yenileyin, daha rahat ve huzurlu bir ev ortamına kavuşun diye yapılan çalışmalarla nihayet isteklerinize kavuşmanıza yardımcı oluyor. Umarız yapacağınız yenilemeyle piyasalar da eski işleyişine kavuşur" dedi.

Kocaeli Ticaret Odası (KOTO) Yönetim Kurulu Başkanı Halil İbrahim Keleş, TOBB ve Halkbank'ın başlattığı "Evini Yenile Türkiye" kampanyasıyla ilgili, "Umuyoruz ki bu kampanya Türkiye ekonomisinin lokomotif iş kolu olan inşaat ve yapı malzemeleri sanayinin canlanmasına, dolayısıyla ülke ekonomisinin düzlüğe çıkmasına yarar" diye konuştu. Keleş, evini yenilemek isteyene 50 bin liraya kadar, bir ile üç yıl arasında değişen vadelerde ve yüzde 0,33'ten başlayan faiz oranlarıyla verilen krediyi, "Ekonominin canlanması için her şey tüketicinin yararına değiştiriliyor" diye değerlendirdi.

Ekonomideki durgunluğun aşılması, piyasaların yeniden üreten, satan pazarlar haline gelmesi için hükümetin sürekli önlem aldığını ifade eden Keleş, TOBB'un yeni bir adım daha atarak Halkbank ile yapılan anlaşma kapsamında kriz ortamında pek çok alışkanlığını ve harcamasını kısan tüketiciye yönelik yeni bir kampanya başlatıldığını belirterek şunları söyledi: "Türkiye'nin en düşük faizli kredisini tüketicilerimizin emrine sunuyoruz. Üst birliğimiz TOBB ve bağlı odalar olarak, daha önce de piyasaların canlanması ve moral değerlerin yeniden yükselmesi için yaptığımız çalışmalara bir yenisini eklemekten dolayı mutluyuz. Umuyoruz ki bu kampanya, Türkiye ekonomisinin lokomotif iş kolu olan inşaat ve yapı malzemeleri sanayinin canlanmasına, dolayısıyla ülke ekonomisinin düzlüğe çıkmasına yarar.

Yapılan çalışmalarla her kesim elini taşın altına koymalı. Zaten durum da bunu zorunlu kılıyor.



Her kesim bu kriz ortamında gereken sorumluluklarını yerine getirecek ve üzerine düşen neyse yapacak. Yalnızca bir iş kolunun iyi performans sergilemesiyle ülke ekonomisinin düzlüğe çıkması mümkün değil. O halde bankacılık sektörü de yapım işleri sektörü de diğer sektörler de üzerlerine düşen yükü kaldırmaya azimli olmalı."

Krizle birlikte ertelenen pek çok gereksinimin artık yavaş yavaş karşılanması ve bunun da piyasaları canlandırarak ülke ekonomisini büyütmesi gerektiğini dile getiren Keleş, ev hanımlarına yönelik şunları söyledi:

"Şu ana kadar 'kriz var' diye ötelediğiniz evinizin bakımı için artık gereken koşullar yerine getiriliyor. Türkiye'de şimdiye kadar verilen kredilerde hiç bu kadar düşük faiz uygulaması görülmemiştir. TOBB, siz evinizi yenileyin, daha rahat ve huzurlu bir ev ortamına kavuşun diye yapılan çalışmalarla nihayet isteklerinize kavuşmanıza yardımcı oluyor. Umarız yapacağınız yenilemeyle piyasalar da eski işleyişine kavuşur."

Kredinin amacı dışında kullanılmasının mümkün olmadığına da değinen Keleş, her şeyin fatura karşılığında ödeneceğine, dolayısıyla verilen kredinin kayıt dışıyla mücadelede yararlı bir yöntem oluşturacağını vurguladı.

DENİZLİ TİCARET ODASI:

"Evini Yenile Türkiye" kampanyası inşaat sektörünü canlandıracak

Denizli Ticaret Odası (DTO) Yönetim Kurulu Başkanı Necdet Özer, inşaat sektörünün Türkiye'nin en önemli lokomotif sektörlerinden biri olduğuna işaret ederek, "Bu sektörün içinde bulunduğu durgunluğu aşması ve sektörü yeniden hareketlendirmek, diğer sektörler açısından da çok önemlidir. Çünkü bu sektör, bünyesinde birçok sektörü de dolaylı olarak etkilemektedir" dedi.



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Halk Bankası işbirliği ile başlatılan 'Evini Yenile Türkiye' kampanyasına Denizli Ticaret Odası'ndan (DTO) destek geldi. DTO Yönetim Kurulu Başkanı Necdet Özer, kampanyanın ana amacının ekonomiyi canlandırmak, iç talebi yeniden harekete geçirmek ve krizin psikolojik etkilerini bertaraf etmek olduğunu söyledi. Özer, "Daha önce de TOBB önderliğinde düzenlenen 'Kriz Varsa Çare de Var' kampanyası'nın ardından bu kez inşaat sektörüne hareket kazandırılması için 'Evini Yenile Türkiye' kampanyası" başlatıldı. İnşaat sektörü ülkemizin en önemli lokomotif sektörlerinden biridir. Bu sektörün içinde bulunduğu durgunluğu aşması ve sektörü yeniden hareketlendirmek, diğer sektörler açısından da çok önemlidir. Çünkü bu sektör, bünyesinde birçok sektörü de dolaylı olarak etkilemektedir. GSYH'da yüzde 6,5 paya sahip, geçen yıl 23 milyar dolarla otomotivden sonra en fazla ihracat gelirini elde eden sektör, inşaat sektörüdür. Aynı yıl toplam ihracatın yüzde 17,2'sini de yine inşaat sektörü gerçekleştirmiştir. İstihdamın da ana sektörlerinden biri olan bu sektör, küresel krizin de etkisiyle 2009'un ilk yarısında yüzde 18,9 oranında küçülmüştür.

TOBB'un 'Kriz Varsa Çare de Var' kampanyasının ardından başlatılan bu kampanya, ekonominin canlanması için son derece gerekliydi" dedi. Özer, "Evini Yenile Türkiye" kampanyasıyla talep oluşturularak, ekonomide hem sektörün canlanacağını hem de işsizliğin azalacağını belirtti.

Halk Bankası Denizli Bölge Müdürü Hüseyin Vehbi Yıldırım ise kampanyanın Denizli ile birlikte dört ilde uygulandığını vurgulayarak, kampanya kapsamında 100 bin kişiye, Halkbank tarafından yüzde 0,33'ten başlayan faiz oranlarıyla kredi verilmesi ve yapı sektörüne 1 milyar liranın üzerinde iş hacmi oluşturulmasının hedeflendiğini anlattı. Yıldırım, "Yapı malzemeleri sektörünün bütün dernekleri ve önde gelen inşaat firmalarının katıldığı bu kampanyayla kişilerin ev yenileme ihtiyaçları için cazip imkânlar sunulması hedefleniyor" dedi.

ADANA TİCARET ODASI:

Adanalıları "Evini Yenile Türkiye" kampanyasına katılmaya çağırdı

Adana Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Baş, TOBB tarafından "'Kriz Varsa Çare de Var" kampanyasının ardından başlatılan "Evini Yenile Türkiye" kampanyasının son derece gerekli ve anlamlı olduğuna dikkat çekerek, Adanalıları "Evini Yenile Türkiye" kampanyasından yararlanmaya davet ederek, kampanyadan yararlanmak isteyenlerin Halkbank'ın tüm şubelerine başvurabileceklerini söyledi.

Adana Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Şaban Baş, Adanalıları, Türk ekonomisinin temel lokomotifini oluşturan inşaat sektörünün hareketlendirilebilmesine yönelik olarak Halkbank ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) işbirliğiyle başlatılan "Evini Yenile Türkiye" kampanyasından yararlanmaya davet etti. ATO Yönetim Kurulu Başkanı Baş, TOBB tarafından "'Kriz Varsa Çare de Var" kampanyasının ardından başlatılan "Evini Yenile Türkiye" kampanyasının son derece gerekli ve anlamlı olduğuna dikkat çekti. İstihdamın ana sektörlerinden birisini oluşturan inşaat sektörünün küresel krizin de etkisiyle 2009'un ilk yarısında yüzde 19 oranında küçüldüğünü belirten Baş, sektörde talebin canlandırılarak, Türkiye'nin kanayan yarası haline gelen işsizliğin azaltılmasının son derece önem taşıdığını vurguladı. İnşaat sektörünün GSYH'da yüzde 6,5 paya sahip bulunduğunu, geçtiğimiz yılki toplam ihracatın yüzde 17,2'sinin de yine inşaat sektörü tarafından gerçekleştirildiğini ifade eden Baş, Türkiye ekonomisinin sürekli yüzde 5 büyümesi için, inşaat sektörünün her yıl yüzde 10 büyümesinin sağlanmasının zorunluluk taşıdığını belirtti.



Baş, üç ay sürecek kampanya kapsamında, 100 bin tüketiciye kredi verilmesi ve yapı sektörüne 1 milyar liranın üzerinde iş hacmi yaratılmasının planlandığını hatırlattı.

Toplam kredi bedelinin yüzde 50'sini aşmayacak şekilde işçilik, ustalık, hizmet bedeli gibi masrafların banka tarafından kredi kapsamında değerlendirileceğini anlatan Baş, kampanyadaki faiz oranının yüzde 0,33 gibi inanılmaz düşük bir rakama çekilmesinin yanı sıra, iki ay ödemesiz olmasının da yoğun bir talep oluşturacağına inandıklarını söyledi.

Kampanyadan yararlanmak isteyenlerin zaman kaybetmeksizin Halkbank'ın Adana'daki tüm şubelerine başvurabileceklerini bildiren Baş, kredi kullanımı konusunda izlenecek yol hakkında ise şu bilgileri verdi:

"Kampanyadan yararlanmak isteyen vatandaşlarımız öncelikle ihtiyaçları olan malzemeleri satan bir iş yerine gidecek ve kullanmak istedikleri ürünleri seçecek. İş yerleri müşterinin seçtiği ürün ve yapacakları işçilik bedeli karşılığında proforma fatura düzenleyecek. Vatandaşlarımız bu proforma faturayla herhangi bir Halkbank şubesine giderek kredi başvurusu yapacak. Daha sonra ise Halkbank tarafından kredi değerlendirmesi yapılarak anlaşma teyit edilecek. Bundan sonraki aşamada Halkbank tarafından onaylanan kredi, hizmeti verecek olan iş yerlerinin hesabına aktarılacak ve kredi dekontu vatandaşlarımıza verilecek. Böylelikle vatandaşlarımız anlaşma sağladıkları iş yerlerinden ürün ve hizmet alabilme imkânına kavuşmuş olacak."