



# Yapı sektöründe tüketici lehine dev güç birliği “Evini Yenile Türkiye” kampanyası

**Giant collaboration in favor of the consumer in the construction industry  
The “Innovate Your Home Turkey”**

Yapı malzemeleri sektörünün tüm dernekleri, önde gelen seksen üç firma ve 13 binden fazla bayinin katıldığı kampanyanın, tüketicilerin ev yenileme ihtiyaçlarını karşılayacağı düşünülüyor. Kampanyanın startı 1 Eylül 2009 tarihinde verildi.

Yapı malzemeleri sektörü, Halk Bankası ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile güçlerini bir araya getirerek, “Evini Yenile Türkiye” kampanyasını başlattı. Kampanya kapsamında, yüz bin tüketiciye, Halkbank tarafından yüzde 0,33'ten başlayan faiz oranları ile kredi verilmesi ve yapı sektörüne 1 milyar liranın üzerinde iş hacmi yaratılması hedefleniyor. Kampanyanın başına tanıttığı toplantıya Kale Grubu Kurucusu ve Onursal Başkanı İbrahim Bodur, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın, Türkiye Seramik Federasyonu (SERFED) Başkanı Zeynep Bodur Ok-

*It is believed that the campaign participated in by all associations, the leading eighty-three firms and more than 13,000 dealers of the building materials industry will satisfy the home renovation needs of the consumers. The start to the campaign was given on September 1, 2009.*

*The building materials industry, joining forces with Halkbank and Turkish Union of Chambers and Exchanges (TOBB), started the “Innovate Your Home Turkey” campaign. Under the campaign, the target is to extend credit to 100,000 consumers at interest rates starting from 0.33 percent by Halkbank and creating a business volume over 1 billion Liras for the construction industry. Kale Group founder and Honorary President İbrahim Bodur, President of Turkish Chambers and Exchanges Union (TOBB), M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Halkbank General Manager Hüseyin Aydın, Turkish Ceramics Federation (SERFED) President Zeynep Bodur Okyay;*

yay, İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Tanıl Küçük, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Murat Yalçıntaş, İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (İMSAD) Başkanı Orhan Turan ve Tesisat İnşaat Malzemecileri Federasyonu (TİMFED) Başkanı Serdar Dönmez ile kampanyayı destekleyen tüm dernek başkanları ve firma yöneticileri katıldı.

Yapı malzemeleri sektörünün tüm dernekleri, önde gelen seksen üç firma ve 13 binden fazla bayinin katıldığı kampanyanın, tüketicilerin ev yenileme ihtiyaçlarını karşılayacağı düşünülüyor. Kampanya ile ayrıca yapı malzemeleri sektöründe talebin canlandırılması, istihdamın artırılması, ülke ekonomisine katkı sağlanması da amaçlanıyor. Halkbank, kampanya kapsamında 12 ay vadede yüzde 0,33, 13-24 ay vadede yüzde 0,80 ve 25-36 ay vadede yüzde 0,95 faiz oranları ile tüketicilere ev yenilemede kullanacakları 2 bin liranın üzerindeki yapı malzemeleri ve işçilik harcamaları için finansmanı, iki ay geri ödemesiz olarak sağlayacak.

Toplantının açılış konuşmasını yapan SERFED Başkanı Zeynep Bodur Okyay, hükümetin ve TOBB'un önderliğinde ekonomiyi canlandırma, iç talebi tetikleme ve krizin psikolojik etkilerini bertaraf etmeye yönelik çalışmalar yapıldığını belirtti. Kendilerinin de tüm sektör yöneticileri, dernek başkanları ve firma sahipleri ile bir araya gelerek, "Evini Yenile Türkiye" kampanyasını kurguladıklarını anlatan Okyay, şunları kaydetti: "Sektörde birbirine rakip olan onlarca firma aynı masa etrafında oturdu ve belki de ilk kez kendi sektörleri ve aynı zamanda da bu kampanyanın ruhu adına neler yapabilecekleri, nasıl katkıda bulunabilecekleri konusunda ciddi bir çalışma gerçekleştirdi. Sonuçta ortaya bu kampanya çıktı. Geleceğe daha umutla bakıyoruz. Bu proje ile yapı malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren seksen üç üretici firma, yirmi üç dernek, 13 bini aşkın bayimizi bir araya getiren güçlü bir mekanizma oluşturduk. Bütün veriler güncellenerek büyük bir data oluşturuldu. Bu çapta büyük

*Istanbul Chamber of Industry (ISO) President Tanıl Küçük, Istanbul Chamber of Commerce (ITO) President Murat Yalçıntaş, Building Material Industrialists Association (İMSAD) President Orhan Turan and Building Materials Suppliers Federation (TİMFED) President Serdar Dönmez and the Presidents of all Associations supporting the campaign and firm executives attended the meeting where the campaign was introduced to the media.*

*It is believed that the campaign participated in by all associations, the leading eighty-three firms and more than 13,000 dealers of the building materials industry will satisfy the home renovation needs of the consumers. The campaign also aims at revitalizing demand in the building materials industry, increasing of employment and contributing to the country's economy. Halkbank will provide the financing under the campaign at interest rates of 0.33 percent for twelve months, 0.80 percent for 13-24 months and 0.95 percent for 25-36 months to be used in home renovation for consumers with a two-month grace period.*

*SERFED President Zeynep Bodur Okyay, giving the opening speech of the meeting, remarked that efforts are being made under the leadership of the government and TOBB for revitalizing the economy, to trigger domestic demand and to eliminate the psychological effects of the crisis. Explaining that they, on their part, coming together with all sector executives, association presidents and firm owners, organized the "Renovate Your Home Turkey" campaign, Okyay said, tens of firms competing with each other in the industry set around the same table and, maybe for the first time, performed a serious study on what can be done for their own industry and at the same time, in the spirit of this campaign and what kind of contribution they could make. Eventually, this campaign was decided upon. We are looking at the future with more hope. Under this project, we set up a powerful mechanism,*



Dünyada krize maruz kalan ülkeler arasında özel sektörün bir araya gelerek krize çare aradığı tek ülkenin Türkiye olduğunu söyleyen Bodur, kampanyanın başarılı olacağına inandığını belirtti.

*Pointing out that the only country where private sector is looking for a solution to the crisis coming together among countries exposed to the crisis in the world, Bodur stressed that he believes the campaign will be successful.*

ve bir o kadar da geniş tabanlı bir oluşum sanırım Türkiye'de ilk defa gerçekleşiyor. Bu kampanya ertelenen ev tadilatı taleplerinin tetiklenmesi ve tüketicilerin uygun finansman modeli ile yıllardır hayalini kurduğu evlerini yenileme planını gerçekleştirmek için atılmış somut bir adımdır. Kampanyamız yapı sektöründe nihai tüketicinin usta yardımı ile tadilatla değiştirebileceği ince yapı malzemeleri ve hizmetlerini kapsamaktadır. Seramik, banyo dolabı, mutfak dolabı, boya, izolasyon, vitrifiye, armatür gibi harcamaları ile usta ve işçilik masrafları dahil tümü için 2 bin lira ile 50 bin lira arası kredi kullanılabilecek.”

“Kampanya ile hem dört taraf kazanıyor, hem dört taraf da elini taşın altına koyuyor” diyen Okyay, üreticilerin desteği bayileri aracılığıyla verdiğini kaydetti. Tüketicilerin kredi kullanımını nasıl denetleyecekleri sorusuna da Okyay, şu karşılığı verdi: “Kampanyaya katılan firmalar, bayilerindeki ürünleri üzerinden ürünleri denetleyecekler. Firmaların hepsi zaten Türkiye'nin en güzide markaları... Bayiler kayıt içinde çalışan ciddi sermayeleri olan firmalar. Denetimi bu şekilde sağlıyoruz.”

### “100. yılda, üç tane 100 hediye edeceğiz”

İMSAD Başkanı Orhan Turan da, Türk inşaat sektörünün hem Türkiye'de, hem de dünyada önemli bir gücü elinde bulundurduğu halde yeterince önemsenmediğini belirtti. Türkiye'nin müteahhitlik hizmetlerinde Çin'in ardından dünyada ikinci sıraya yükseldiğine işaret eden Turan, “İnşaat sektörü, Gayrisafi Yurt İçi Hasılda (GSYİH) yüzde 6,5 paya sahip, geçen yıl 23 milyar dolarla otomotivden sonra en fazla ihracat gelirini elde eden sektördür. Aynı yıl toplam ihracatın yüzde 17,2'sini de yine inşaat sektörü gerçekleştirmiştir” diye konuştu. Türkiye ekonomisinin sürekli yüzde 5 büyümesi için, inşaat sektörünün her yıl yüzde 10 büyümesinin sağlanması ve özel sektörün, yatırıma teşvik edilirken inşaat sektörünün önünün mutlaka açılması gerektiğini vurgulayan Turan, sözlerini şöyle sürdürdü: “Vergi düzenlemeleri de gözden geçirilmelidir.

*bringing together eighty-three manufacturers, twenty-three associations and more than 13, 000 dealers engaged in the building materials sector. A large database was built, with all data updated. I believe it is for the first time in Turkey that such a large scale organization with such a broad base is taking place. This campaign is a solid step taken for triggering the home alteration demand which was deferred and to allow consumers to carry out their home renovation plans they have been dreaming of over the years with an affordable financing model. Our campaign covers the finishing materials and services, which the end-consumer can have altered with the aid of the tradesmen in the building industry. Loans from 2.000 TL to 50.000 TL will be available for ceramics, bathroom cabinets, kitchen cabinets, painting, insulation, vitreous ware and taps, and all expenses including tradesman and workmanship costs”.*

Okyay, who said; “All four parties win with the campaign and also all four parties put their hands under the stone”, noted that the manufacturers are providing support through their dealers. To the question of how they will supervise how the consumers will use the loan, Okyay replied; “Firms participating in the campaign will supervise the products over the wares at their dealers. All the first are the most distinguished brands of Turkey anyway... Dealers are firms with serious amounts of capital, operating formally. This is how we achieve supervision”.

### “We will give away three 100s in year 100”

İMSAD President Orhan Turan noted that the Turkish construction industry does not get due respect although it is in possession of important power both in Turkey and also in the world. Pointing out that Turkey has risen to the second place in the world after China in contracting services, said; “The building industry has 6,5 percent share of the Gross Domestic Product (GDP); being the sector which has had the greatest export income after the automo-



Soldan-Sağa; (Left to right): Kale Grubu Onursal Başkanı (Kale Group founder and Honorary President) İbrahim Bodur, İTO Başkanı (President) Murat Yalçıntaş, TİM FED Başkanı (President) Serdar Dönmez, Halkbankası Genel Müdürü (General Manager) Hüseyin Aydın, TOBB Başkanı (President) Rifat Hisarcıklıoğlu, SERFED Başkanı (President) Zeynep Bodur Okyay, İMSAD Başkanı (President) Orhan Turan, İSO Başkanı (President) Tanıl Küçük



Soldan-Sağa; (Left to right): Halkbankası Genel Müdürü (General Manager) Hüseyin Aydın, TOBB Başkanı (President) Rifat Hisarcıkloğlu

Dünyanın hiçbir ülkesinde yatırım amaçlı inşaat malzemesi ile lüks tüketim malının KDV oranı eşit değildir. Buna mutlaka çözüm üretilmelidir. IMSAD olarak Cumhuriyetin 100. yılı olan 2023 yılında ülkemize üç tane 100 hediye etmeyi hedefliyoruz. 100 milyar dolar inşaat malzemeleri ihracatı, 100 milyar dolar yurt dışı müteahhitlik geliri ve yine 100 milyar dolarlık iç pazar. Ve böylece GSYİH'deki payımızı da yüzde 6,5'tan yüzde 8'e çıkaracağız."

TİMFED Başkanı Serdar Dönmez ise, Türkiye'nin lokomotiflerinden biri olan inşaat sektörünün tedarikçisi durumundaki yapı malzemeleri sektöründe, talebi canlandırmak amacıyla büyük bir kampanya başlattıklarını söyledi. "Türkiye çapındaki bayiler olarak marjlarımızın yüzde 5'lik kısmından feragat ederek Halkbank'ın sergilemiş olduğu destekleyici finansman fırsatını tüketicinin zihninde daha etkili kılabilmek amacı ile yola çıktık" diye konuşan Dönmez, kampanyanın tüketici bilincinin geliştirilmesi yönünde de katkı sağlayacağını ümit ettiğini bildirdi.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkloğlu, kampanyada "duble kazan-kazan" durumu söz konusu olduğunu belirterek, "Bir tarafta banka, bir tarafta üretici, reel sektör, bir tarafta tüccar-bayi, bir tarafta da vatandaş var. Dördünün de kazanacağı bir kampanyaya adım atıyoruz" dedi. "Kriz Varsa Çare de Var" kampanyasının ardından, yeni bir kampanya yaptıklarını söyleyen Hisarcıkloğlu, uyumsuzluk çözümünde en ideal çözümün kazan-kazan yöntemi olduğunu, bu yöntemin "pastadan dilim çalmak yerine pastayı büyütelim" yaklaşımı taşıdığını vurguladı. Eylül, ekim ve kasım aylarını kapsayan "Evin Yenile Türkiye" kampanyasının, hem sektöre ihtiyaç duyduğu desteği sağlarken hem de tüketiciye çok cazip fırsatlar sunacağını ifade eden Hisarcıkloğlu, üç aylık süreçte kampanyaya yüz bin tüketici başvurusu beklediklerini, ortalama bir evin tadilatını 10 bin liradan hesapladıklarında, 1 milyar liralık iş hacmi hedeflediklerini bildirdi. Hisarcıkloğlu, kampanya kapsamında faizlerin 0,33'ten başladığına dikkati çekerek, "0,33, benim ömrümde, iş hayatımda gördüğüm en düşük faiz oranı" dedi.

Türkiye'deki 15 milyon konut için yenileme fırsatı doğduğunu söyleyen Hisarcıkloğlu, "Yirmi sekiz ülkede 14 bin kişiyle yapılan bir araştırmaya göre, insanların yaklaşık yüzde 40'ı mutfağı evin en önemli bölümü olarak görüyor. İnsanların yüzde 57'si ise bugün im-

tive sektör, with 23 billion Dollars last year. 17,2 percent of total exports were accounted for by the construction industry the same year". Stressing that for a continuous growth of 5 percent of the Turkish economy the building industry must grow 10 percent each year and the private sector must be encouraged to invest and the path of the construction industry must be cleared; Turan added "Tax regulations must be reviewed. Nowhere in the world, the VAT rate for construction materials used in investment projects and luxury goods is the same. This must certainly be resolved. As IMSAD, we are aiming at giving three gifts of 100 to our country in 2023, which is the centennial year of the Republic. Construction material exports of 100 billion Dollars, international contracting proceeds of 100 billion Dollars and a domestic market of, once again, 100 billion Dollars. Hence, we will raise our share of the GDP from 6.5 percent to 8 percent".

TİMFED President Serdar Dönmez, on the other hand, remarked that they have started a major campaign to revitalize demand in the building materials sector which is the supplier of the construction industry, a locomotive of Turkey. Dönmez who said; "We set out to make the supporting financing opportunity displayed by Halkbank more effective in the minds of the consumers by giving up 5 percent of our margins as dealers Turkey-wide" also stated that the campaign will have a contribution to the development of customer awareness.

TOBB President M. Rifat Hisarcıkloğlu, noting that there is the "double win-win" situation in the campaign, said; "There is the bank on the one side, then the manufacturer, the real sector on another, the merchant-dealer on the other side and the layperson on the last side. We are stepping into a campaign where all four will win". Noting that after the "If There is a Crisis, There is a Remedy" campaign, they are starting a new one, Hisarcıkloğlu emphasized that the ideal solution in settling disputes is the win-win method which has the approach of "Let us grow the pie instead of stealing slices from the pie". Stating that the "Renovate Your Home Turkey" campaign which will cover the months of September, October and November, will not only give the industry the support it needs but will also offer very attractive opportunities to the consumer; Hisarcıkloğlu said that they expect one hundred thousand consumers to apply to the campaign in the three-month period and assuming an average alteration price of 10.000 TL for an average home, they are targeting a business volume of 1 billion TL. Drawing attention to the fact that the interest rates start at 0.33 percent under the campaign, Hisarcıkloğlu said; "0.33 is the lowest interest rate I have ever seen in my business life".

Remarking that the opportunity of alteration has been borne for 15 million homes in Turkey, Hisarcıkloğlu said; "According to a survey done with 14.000 people in 28 countries, approximately 40 percent of people see the kitchen as the most important part of the home and 57 percent of people say that they would go for a new kitchen if they have the means today. Seventy-six percent of women and 61 percent of men say that spending time in the kitchen



kânları olsa yeni bir mutfak istediklerini belirtiyor. Kadınların yüzde 76'sı, erkeklerin ise yüzde 61'i mutfakta vakit geçirmenin onları mutlu ettiğini ve streslerini aldığını söylüyor" dedi.

Yüzde 0,33 ile yüzde 0,95 arasındaki faiz oranlarının son derece cazip olduğunu, 36 ay vadeye kadar bu krediyi kullanacaklarını ifade eden Halkbank Genel Müdürü Hüseyin Aydın, eylülde başlayacakları kampanyanın kasım ayı itibarıyla sona ereceğini, talep bulmaları durumunda yeni kampanyalar yapabileceklerini veya bu kampanyayı uzatabileceklerini bildirdi. Masraflarla birlikte faiz oranlarının ne kadar olduğuna ilişkin bir soruya karşılık Aydın, burada masraf almadıklarını, tanıtım broşürlerinde görüldüğü gibi masraflı ve masrafsız iki tür komisyonları bulunduğunu ifade ederek, "Komisyonsuz yüzde 0,33, komisyonlu yüzde 0,63... Faiz oranı 7,56'ya geliyor. Bunun ne kadar cazip olduğunu herkes alıyor" dedi.

Kale Grubu Onursal Başkanı İbrahim Bodur, bankaların faiz indirme yarışına girdiğini ve daha da gireceğini iddia ederek, "Biz nasıl elimizdeki malı satmak durumdaysak onlar da ellerindeki parayı satmak zorundalar" dedi. Dünyada krize maruz kalan ülkeler arasında özel sektörün bir araya gelerek krize çare aradığı tek ülkenin Türkiye olduğunu söyleyen Bodur, kampanyanın başarılı olacağına inandığını belirtti. İnsan ihtiyaçları için birinci sektörün gıda sektörü olduğunu dile getiren Bodur, ikinci sektörün tekstil, üçüncüsünün ise inşaat sektörü olduğunu aktardı. Bodur, inşaat sektörünün bir ülkenin lokomotif olduğunu ve geniş kitleleri kalkındırabileceğini vurgulayarak, şunları kaydetti: "İnşaat sektörünün kalkınması çok önemli ama neticede her şey paraya dayanıyor. Finans konusu önemli... Bankalar da bir ticari müessesedir. Biz nasıl mal alıp satıyoruz, onlar da para alıp satıyorlar. Bunu akıllıca yapanlar, kâr da ediyor. Kriz döneminin öncesinde ve sonrasında en çok kazanan sektör, finans sektörü olmuştur. Daha çok olsun isteriz ama bu için, hep birlikte ve dengede olması lazım. Bankalar şimdi faiz indirme yarışına girdi. Daha da girecek. Biz nasıl elimizdeki malı satmak durumdaysak onlar da ellerindeki parayı satmak zorundalar. Öyle, 'Paraya ihtiyaç yok, ben ne bulsam öyle satayım' dersen bir satarsın, iki satarsın, üçüncüde bayrağı dikersin. Bankaların elinde şu anda para var. Satmazlarsa bu para, onları rahatsız eder."

make them happy, relieving their stress".

Halkbank General Manager Hüseyin Aydın, who says that the interest rates varying from 0.33 percent to 0.95 percent are extremely attractive, that they will make these loans available for a term of up to 36 months, announced that the campaign, which will start in September, will end by November, that they could launch new campaigns or extend this one if there is demand. To a question on what was the interest rate including expenses, Aydın replied that they did not collect any fees here, that they had two types of commissions with or without expenses as indicated in promotion brochures, said; "Without commission 0.33 percent, with commission 0.63 percent... The interest rate comes to 7.56 percent. Everyone can figure out how attractive this is.

Kale Group Honorary President İbrahim Bodur, asserting that the banks are in a race of bringing down interest rates and will keep on doing so, said; "Just as we have to sell the goods in our hands, they too have to sell the money in their hands". Pointing out that the only country where private sector is looking for a solution to the crisis coming together among countries exposed to the crisis in the world, Bodur stressed that he believes the campaign will be successful. Pointing out that the first sector for human need is the food industry, Bodur related that the second sector is textiles and the third is the construction industry. Emphasizing that the construction industry is the locomotive of a country and can help wide masses to develop financially, Bodur noted; "Development of the construction industry is very important but in the end, everything depends on money. The issue of finance is important... Banks too are business institutions. Just as we buy and sell goods, they are selling money. Those who do this smartly manage to make profits. The sector with the most earnings before and after crisis period was the finance sector. We wish them even more but this thing must be altogether and in an equilibrium. Now, banks are in a race of bringing down interest rates. And they'll keep on doing so. Just as we sell the goods in our hands, they have to sell the money in their hands. If you say; "There is no need for money, I'll just sell whatever I find", you will sell one, you will sell another than you will give up. Right now, the banks have money. If they don't sell this money, they will be in problem".





**creavit**<sup>®</sup>  
"Aynı bakıyoruz, farklı görüyoruz"

# Benim dünyam herkesin dünyası.



**Biz, dünyayı ve kaynaklarını önemsiyoruz.**

Bu yüzden 4 litre su tüketimli klozet ürettik. Böylelikle 4 kişilik bir ailenin yıllık ortalama 49 ton su ve 122 TL para tasarrufu yapmasını sağlıyoruz. Çünkü dünyaya, işimize gösterdiğimiz kadar çok saygı gösteriyoruz. Su kaynaklarını daha verimli kullanmak için, sizi de Creavit'in yeni tasarruflu ürünlerini kullanmaya davet ediyoruz.