

ÖZ

Yazar:	Ziya Gökalp ERSAN
Üniversite:	Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi
Anabilim Dalı:	İşletme
Tezin Niteliği:	Yüksek Lisans Tezi
Mezuniyet Tarihi:	15.06.2009
Tez Danışmanı:	Doç. Dr. Nedim YÜZBAŞIOĞLU

Kırgızistan'da 1980'li yıllarda çok hızlı büyüyen inşaat sektörü, bağımsızlıktan itibaren 1990'lı yıllarda duraklama dönemine girmiştir. 2000 li yıllardan sonra bu sektörün tekrar canlanmaya başladığını söyleyebiliriz. Kırgızistan da göçler, kentsel nüfusu arttırırken, artan nüfusun barınmasını sağlamaya yönelik yeterli sayıda konut üretilenmemiştir. Bu nedenle ortaya çıkan konut yetersizliği kentlerde konut sorununa neden olmaktadır. Kırgızistan'da özellikle dar gelirli kesimin konut sorunu giderek ağırlaşmakta olup, 200 bini aşkın ailenin konut ve barınma ihtiyacı bulunmaktadır.

Konut üretimi hiçbir zaman konut talebini karşılayacak düzeye gelmemiş, bu da konut fiyatlarının gerçek değerinin çok üzerinde belirlenmesi sonucunu doğurmuştur. Müşteri davranışlarının bilinmesi konut sektörünün yeniden şekillenmesinde ve daha etkin çalışmasında önemlidir. Bu yüzden araştırma Kırgızistandaki konut satın alan müşterilerin satın alma davranışlarına etki eden faktörlerin tesbit edilmesini amaçlanmaktadır. Araştırma Bişkek'te konut alan müşteriler üzerinde yapılmıştır. Anket çalışmaları yapılarak katılımcıların satın alma kararlarına etki eden faktörler tesbit edilmeye çalışılmıştır.

Araştırma sonuçları konut satın almada aile üyelerinden erkeğin daha aktif olarak katıldığı, tüketicilerin %77 gibi büyük bir kısmını üniversite mezunlarının oluşturduğu, gelir seviyesine baktığımızda konut satın alan veya almak isteyen bireylerin ciddi bir kısmının (%31) 500 doların altında gelir gösterdiği, konut pazarlamasında hedef pazarı oluşturan tüketicilerin ağırlıklı olarak evli çiftlerden oluştuğu, Satın alma sürecinde Kırgızistan'daki ailelerin oldukça demokratik davrandıkları, aile üyelerinin oybirliği ile satın alma kararı verenlerin oranı %46 olduğu, Tüketicilerin satın alma nedenlerine baktığımızda ise %42 oranında eşine alma gibi ilginç bir sonucun çıktığı, fiyat faktörünün çalışma statüsündeki her grup için önemli olduğu, fakat fiyat ve ödeme koşullarının yanısıra konutu satın alan kişiye zamanında teslim edilmeside konut satın alanlar için çok önemli bir etken olduğu ortaya çıkmıştır.

Tüm bu sonuçların ortasında konut pazarının etkin bir biçimde yönetilmesini sağlayacak, konut talebini çok iyi bir biçimde analiz edecek ve konut sahipleri ile alıcıları bir araya getirecek, her şeyden önemlisi de mesleğe hak ettiği itibarı kazandıracak gerçek profesyonellere ihtiyaç duyulmaktadır. Müşterilerin menfaatlerini kalben hisseden, müşterilerini herşeyin üzerinde tutan bir anlayışa sahip olan bu profesyonellerin bir an önce yetiştirilip sektöre kazandırılması, gerek sektöre gerekse Kırgızistan'a çok önemli faydalar sağlayacaktır.

Bu inanç içerisinde, yapmış olduğum tez çalışmasının, Kırgızistan'da bu yönde yapılacak diğer çalışmalara katkıda bulunmasını ve ışık tutmasını diliyorum.

КЫСКАЧА МАЗМУУНУ

Даярдаган:	Зия Гокалп Эрсан
Университет:	Кыргыз-Түрк «Манас» Университети
Багыты:	Менеджмент
Иштин сыпаты:	магистрдик диссертация
Бүтүрүү датасы:	15.06.2009
Илимий жетекчиси:	Э.и.к доц. Недим Йүзбашыюглу

Кыргызстана 1980-жылдарда курулуш тармагы өнүгө баштаган. Бул тармак эгемендүүлүктүн алгачкы 1990-жылдары токтоп калган. 2000-жылдарда курулуштармагы кайрадан жандана баштады. Кыргызстанда ички миграциянын өсүшү менен шаарда калктын саны өскөн менен турак жай жетиштүү тургузулган эмес. Ушул себептен шаарларда турак жай маселеси келип чыккан. Кыргызстанда айрыкча аз кирешелүү калк катмарынын турак жай маселеси барган сайын оорлошуп 200 миңден ашык үй-бүлөнүн турак жайга муктаждыгы бар.

Турак жай эч качан калктын талабына жетиштүү өлчөмдө курулган эмес. Ушул себептен турак жайдын басы кескин көтөрүлүп кеткен. Кардарлардын турак жайды сатып алуу көз караштары, турак жай тармагынын кайрадан калыптануусуна таасир берерлигин аныктоо максатталган. Ошондуктан бул изилдөө Кыргызстандын турак жай сатып алууда көз караштарынын өзгөрүүсүнө таасир берген факторлорду белгилөөнү көздөйт. Изилдөө Бишкекте турак жай сатып алган кардарлар арасында жүргүзүлдү.

Изилдөөгө катышкандар арасында сатып алууда үй-бүлөдө эркектин активдүү болушу, ошондуктан ата- эркин үй-бүлө экенин айтса болот. Кардарлар

башка жагынан 77 % жогорку окуу жайын бүткөндөр түзөт. Кардарлардын 31% бөлүгүнүн кирешеси айына 500 \$ АКШ тегерегинде болгондор, турак жай сатып алуучулардын көпчүлүгүн үй-бүлөлүүлөр түзөт. Кыргызстанда турак жай алууда үй-бүлөлөр эркин көз карашта болуп, үй-бүлө мүчөлөрүнүн кеңешүүсү менен 46 %, сатып алуучулардын 42 % аялына алгандыгы, жана турук жайдын баасы сатып алуучулар үчүн өтө карала турган маселе экендиги аныкталы.

Изилдөөнүн максаты ишинде турак жай сатып алууда таасир эткен факторлордун бири баалардын өзгөрүүсү да маанилүү. Кирешенин аз болгон кардарларга баалар өтө маанилүү. Сатып алуучу үчүн үйдү убагында өткөрүп берүү жана төлөмүн жеңилдеткен шарттар өтө маанилүү.

Ушул анализдердин жыйынтыгы болгон турак жайларды сатууда, турак жай талабы жогорку деңгелде анализ кыла алган. Турак жай ээлери алуучуларды жакшы келиштире алган, кесибинин акысын эң жакшы бере алган профессионал адистер керек. Кардарлардын кызыкчылыгын сезе билген, кардарларды эң жогорку деңгээлде ыраазы кылган тейлей алган адистерди даярдоо. Турак жай тармагы жана Кыргызстан үчүн өтө маанилүү.

Ушундай ишеним менен даярдалган дипломдук ишим келечекте ушул тармак үстүндө боло турган изилдөөлөргө чоң салымын кошоруна жана шам чырак болоруна ишенем.

АБСТРАКТ

Подготовил:	Муратали Абдылдаев
Университет:	Кыргызско-Турецкий Университет «Манас»
Направление:	менеджмент
Вид диссертационной работы:	магистерская диссертация
Дата окончания:	15.06.2009
Научный руководитель:	К.э.н доц. Недим Йузбашыоглу

Быстро развивающийся в 1980-е годы строительный сектор Кыргызстана, после становления независимости государства в 1990-е годы замедлил свои темпы. Но уже после 2000 года можно снова отметить оживление в этой отрасли. В то время как население городов увеличивалось в связи с миграцией, предложение недвижимости на рынке не могло удовлетворить потребностей растущего населения. Возникший на этой почве недостаток жилья в данное время является жилищной проблемой, которая затрагивает в основном население Кыргызстана со средним месячным доходом. Так, более 200 тысяч семей нуждаются в обустройстве и жилье на данный момент.

Строительство жилья еще никогда не выходило на достаточный для удовлетворения спроса уровень производства, что повлекло за собой необоснованное повышение цен на жилье. В сложившейся обстановке изучение поведения покупателей может стать важным моментом в усовершенствовании и более плодотворной работе строительной отрасли. Поэтому это исследование ставит своей целью выявление основных факторов влияющих на поведение потенциальных покупателей недвижимости. Данное исследование было проведено

с помощью анкетирования привлеченных покупателей жилья в Бишкеке. Анкетирование позволило определить, чем же были обусловлены решения участников при выборе жилья.

Результаты исследования показали, что: инициативу при покупке жилья проявляют в основном мужчины, большинство, выраженное 77% опрошенных, имеют высшее образование, доход людей, приобретающих или желающих приобрести квартиру, не превышает по их заявлению 500 \$ в месяц у 31% опрошенных, большинство потенциальных клиентов семейные пары, в процессе принятия решения о приобретении квартиры участвует вся семья, 46% опрошенных принимают решение о приобретении квартиры с помощью семейного совета, причиной приобретения квартиры у 42% опрошенных является покупка квартиры супругу (супруге), цена является важным показателем, несмотря на профессиональную направленность покупателя, наряду с такими важными факторами, влияющими на покупку квартиры, как цена и способ оплаты, не менее важным для покупателя является предоставление квартиры строительной фирмой в оговоренные сроки.

В итоге проделанной работы нахожу уместным сказать что, рынок недвижимости нуждается в квалифицированных кадрах, которые смогут эффективно управлять рычагами рынка, правильно анализировать конъюнктуру рынка и обеспечить встречу покупателей и продавцов, но самое главное быть профессионалами своего дела. Чем скорее поколение таких кадров, оказывающих должное внимание клиенту, и учитывающих его желания, будет обучено, тем быстрее оно сможет принести плоды своей деятельности не только строительной отрасли, но и всему Кыргызстану.

С такими пожеланиями, надеюсь проделанной мной работой внести вклад в развитие Кыргызстана.

ABSTRACT

Student:	Ziya Gokalp ERSAN
University:	Kyrgyz-Turkish Manas University
Department:	Management
Type of thesis work:	Master's Thesis
Date of graduate :	15.06.2009
Supervisor:	Associate Professor. Nedim YÜZBAŞIOĞLU

Very fast-growing in 1980th building sector of Kyrgyzstan, since 1990s, when country became independent, has entered a period of pause. After the year 2000 we can say of this sector revive again. While, because of migration, urban population of Kyrgyzstan was increasing, there had been not enough houses produced to provide shelter for rising population. Therefore, as the result, lack of houses in cities caused housing problem. The housing problem in Kyrgyzstan is difficult especially for families having medium yearly income, so more than 200 thousand families needs houses and shelter this time.

Housing production never grew enough to satisfy the demand level of housing, so this situation has lead to the statement of price being more than it's real value is. To know customer's behavior is important for making housing sector work better and more effective. So, this research is made in order to find out factors which influence behavior of customers intended to buy houses in Kyrgyzstan. Residential customers were involved in research in Bishkek. With the help of survey, factors affecting purchase decisions of participants were identified.

Research results showed that men are more active than other family members while making decisions to purchase house, major part, 77% of participants has graduated from university, income level of serious part (31%) of participants who are buying or going to buy houses, is about \$ 500 monthly, most of house costumers are married couples, in the process of buying a house decisions in Kyrgyzstan are made by whole family, percent rate of such families is 46%, interesting result is that 42% of customers buy houses for their wives or husbands, price factor is important for every single group no matter what work it does, in addition to price and payment terms, a house being ready in time is also an important factor.

As the result, building sector needs people who can effectively manage it, forecast well housing demand and bring together house owners and buyers and the most important give deserved attention to the professional reputation. People who would follow interests of customers, understand customer's wishes. As soon as such a professionals are trained, both building sector and whole Kyrgyzstan will get benefit from them.

To the best of my belief, hope that this work will contribute to other studies which will be done in this area in future.