

# ELBİRLİĞİ SİSTEMLERİYLE EV ALMAYA EMİN MİYİZ?

Şirketler müşteriye ev alımı için mali imkan oluştururken, müşteriyle önce alınmak istenen evin toplam değeri, müşterinin ödeyebileceği taksit tutarı, sözleşme süresi ve varsa kullanabilecekleri ilave imkanları konusunda anlaşıyor.

Bir birikimimiz yok, ama bir eve ihtiyacımız var. Almak istediğimiz evin 200 bin TL olduğunu ve ayda 3333 TL taksitler halinde, günlük ihtiyacımızın dışında, birikim oluşturma kabiliyetimizin varlığını düşünelim. Bu durumda almak istediğimiz eve, hiç bir borca girmeden tam altmış ay, yani beş yıl sonra sahip olabiliyoruz.

Diğer taraftan aynı imkânlarla eve daha erken de ulaşabileceğimizi hiç düşündünüz mü?

Bizim gibi aynı durumda olan birçok insanın varlığını hayal edelim ve bu durumda olan yalnız altmış ayrı insanla birlikte bir araya geldiğimizi düşünelim.

Ev alacak aynı ihtiyaca sahip bu altmış kişi, bir araya gelip her biri 3333 TL aylık taksitlerini ortak bir havuzda toplayabilirler. Aydan aya bir araya getirilen bu paralarla her ay, gruptaki bir üyenin evi satın alınabilmektedir. Çünkü her ay 60 kişiden 3333 TL ödeme alındığında, ev almak için 200 bin TL bir araya gelmiş olur. Neticede 60 ay içinde 60 üyenin tamamının evleri sırasıyla alınmış olurlar. Böylelikle grupta, altmışıncı sırada olanın dışında, diğer elli dokuz üye, evlerini yalnız davranana göre, çok daha erken almış olacaktır. Yani 60 üyeden 59'u, altmış ay beklemek zorunda kalmadığı ortadadır. İlk elli dokuz üye süre bakımından kazançlı, altmışıncı üyenin durumu ise değişmemiş olacaktır. Sonuçta; birlikte hareket etmeyle neredeyse herkes kazançlı, fakat hiç kimse zarar görmemiş olacaktır!

İşte tam bu örnekten hareketle bu yöntemi kullanmak üzere piyasada oluşan firmalar çeşitli sistemler geliştirerek faaliyet göstermektedirler. Bu firmalar banka kredisi ile ev almaya karşı da önemli bir alternatif oluşturabilecek durumdadır.

## Sektörde hizmet veren şirketler

Genel itibarıyla toplumun finans ihtiyacını karşılamak için geliştirilen her türlü "faizsiz" çözümleri takdirle karşılamak gerekir. Yukarıda anlatılan el birliği yöntemi kullanarak başarılı şekilde faaliyet gösteren az sayıda firma hizmet vermektedir. Bu firmalar müşterilerine otomobil ve emlak edinmede çeşitli programlar geliştirerek mali imkânlar sunmaktadırlar<sup>[1]</sup>.

Bu firmalar müşterilerine sunmakta oldukları programlarla birbirlerine çok benzemektedirler. Müşteri sayılarının hızla arttığını kendileri ifade etmekte. Bize göre bu hızlı artış, sektörün boşluğuna işaret etmektedir. Bu çalışmada firmaların müşterilerine sunmakta oldukları hizmetler, çeşitli açılardan değerlendirmiştir.

## Şirketlerin programları

Şirketler uzmanlıklarıyla ve kullandıkları "güven" "dayanışma" ve "el birliği" gibi yüksek değerlere vurgu yapan kelimeleriyle, müşterilerinin duygularını etkilemektedirler. Bu yüzden olacak, birçok kişi meseleye tam hâkim olmadan ve anlamadan sunulan sistemlere dâhil olabilmektedirler.

Şirket müşteriden alınmak istenen evin değeri, ödeyebileceği taksit tutarı ve varsa kullanabileceği ilave birikimleri konusunda bilgi edinir. Bu bilgiler üzerine mevcut üç veya dört programdan biri sunulur. Müşterinin de eğilimi dikkate alınarak sonuçta, programlardan biri üzerine sözleşme yapılır. Müşteriye bir üye numarası tanımlanır ve müşteri bu numarayla şirketin bir banka hesabına günü geldikçe ödemelerini gerçekleştirir.



Şirket tarafından müşteriye sunulan sözleşme çeşitleri fazla olsa da, sonuçta bu iki ana yöntemden biri kullanılmaktadır.

- Biri çekilişli sistemdir. Bu sistem aşağıda ayrıntılı olarak anlatılacaktır.
- Diğeri de çekilişsiz vade ortası sistem. Bu sistem hakkında ayrıntıya girilmeden yalnızca genel değerlendirilme yapılmıştır.

Müşteriler her iki sistemde şirket tarafından oluşturulmuş olan havuza üye edilmektedir. Havuza üye olan müşterinin mevcut birikimleri, belirli süre burada bekletildikten sonra, kalan süre için havuzdan müşteriye borç alma yetkisi kazandırılmaktadır.

**Üye taksitleri düzenli ödemediği takdirde, teslimat tarihi geriye doğru ötelendirilmektedir. Üye bu şekilde cezaya tabi tutulmaktadır.**

Sözleşme bedeli aynı zamanda kişinin ev alımında kullanacak olduğu toplam tutardır. Kendi birikimi ve sonradan şirketten alacağı borcun toplamını içerir. Bu tutarın tamamına sahip olmak için kişi önce sözleşme bedelinin bir kısmını, yani ödeyeceği taksitlerini, havuzda bekletmek zorundadır. Süre şartlara uygun şekilde dolduğunda üyeye sözleşme bedelinin tamamı teslim edilmektedir.

Bu aşamaya "teslimat" denilmektedir. Müşteri teslimat ile elde ettiği parayı alacağı herhangi bir ev için kullanır.

Üye taksitleri düzenli ödemediği takdirde, teslimat tarihi geriye doğru ötelendirilmektedir. Üye bu şekilde cezaya tabi tutulmaktadır. Tüm bunlar yapılırken şirketler kendilerine göre bir takım hesaplama kurallarını işletmektedirler. Teslimatı yapıp evini alan üyenin taksit ödememe durumu, şirket tarafından hukukî takibe alınmaktadır. Grubun diğer üyeleri olumsuzluklara karşı şirket tarafından böylelikle korunmaktadır.

Şirketler, genel itibarıyla sistemin işletilebilmesi için katılımcılardan yaklaşık %5,5 civarında, organizasyon bedeli adı altında, ücret almaktadırlar. Bu bedel sözleşme tipine göre değişebilmektedir.

Sözleşme tutarının tamamı şirketlerin katkılarıyla, her iki sistemde de genelde en geç vade ortasında, ev alımı için üyenin kendisine ödenmektedir. Üyeye alacağı evin bedeli hakkında bir sınırlama getirilmemektedir.

Şirketler oluşturdukları sistem için üyeleri gruplaştırdıklarını ve bunları takip etmekte olduklarını ifade ediyorlar. Diğer üyelerin yatırımlarını tehlikeye atmamak için, üyelerin gruplara borçlu kaldıkları dönemlerde, almış oldukları binaların tapularına ipotek ve rehin gibi işlemler yapıp grupların güvencede kalmalarını sağlamaktadırlar.

## Çekilişli sistem

Bu sistemin iki ana özelliği bulunmaktadır. Yıl içinde hangi üyenin teslimatının yapılacağı kura ile belirlenmektedir. Diğer özelliği ise, teslimatı henüz gerçekleşmeyen üyeye, teslimatını alan üyeler tarafından kira desteği verilmektedir.



Grup içindeki üyeler, evleri için kullanacakları parayı ne zaman teslim alabileceklerinin tarihini, yılın belirli günlerinde yapılan çekilişlerle bilmektedirler. Bu çekilişler teknik işleyişin ötesinde, yıldan yıla etkin bir pazarlama metodu olarak da kullanılıp noter huzurunda uygulanmaktadır.

Sistemde şöyle bir sorun algısı oluşmaktadır. Bir grup üyesinin teslimat sırası çekilişle belirlendiği için, çekilişleri ilk aylarda çıkanlarla, grubun son aylarında çıkanlar arasında adaletsizlik olduğu kanaati bulunmaktadır. Teslimat yapılan kişiler, kendi evlerini daha erken aldıkları için evlerinin ya kirasını almaktadırlar ya da kendi evlerine taşındıkları için kira ödemekten kurtulmaktadırlar. Yani ilk çıkan üyeler almış oldukları evden dolayı fayda elde ettikleri için, bu faydadan grubun diğer üyelerinin yararlandırılması düşünülmektedir. İşte burada şirketler tarafından, üyeler arası adaleti sağlamak adına, sözde "kira desteği" şartı işleme konuluyor. Bu görünen uygulama dayanışmanın, iyiliğin ve yüce değerlere önem vermenin bir unsuru olarak da tanıtılıyor. Ancak bu "yardımlaşma" adı altında yürütülen mekanizma hakkında endişelerimizi aşağıda, değerlendirme bölümünde ayrıntılı olarak ifade etmekteyiz.

Şirket ayrıca, çekilişlerde teslimatları sona kalan üyelere, şu ilave imkânı da sunmaktadır: Teslimatı, sözleşme süresinin ortasından sonraya kalan tüm üyelere, sıralarını beklemeleri gerekmeden, erkenden kalan herkese yapmaktadır. Bunun için şirket kendi mali imkânlarını kullanmaktadır. Bu sayede her üye en geç vade ortasında evini şirketin desteğiyle alabilmektedir.

## Değerlendirme

Bu bölümde yukarıda tanıtılan şirketlerin faaliyet ve sistemleri değerlendirmeye tâbi tutulmaktadır. Değerlendirme genel ticarî ahlak üzerinden ve Kur'ân hükümleri üzerinden, yani fitrî olarak yürütülmeye çalışılmaktadır.

## Değerlendirme kriteri olarak faiz yasağı

Faiz ile ilgili genel hükümleri şu şekilde özetleyebiliriz: Her şirket faaliyetlerini kâr amacıyla yürütür. Tüketiciler de ihtiyaçlarını gidermek için şirketlerin sunmakta oldukları hizmetlerden, ticari bir eylemle faydalanırlar. Diğer taraftan Yüce Allah bu tür iktisadî eylemlerin bâtil, kabul edilemez bir yolla değil, ancak rızaya dayanan ticari bir yolla olmasını emreder.

**Müminler, mallarınızı aranızda bâtil yolla değil, karşılıklı rızaya dayalı ticaretle yiyin. Kendinizi öldürmeyin; Allah size karşı merhametlidir. Kim bunu, sınırı aşarak ve yanlış saparak yaparsa onu bir ateşe sokarız. Bu, Allah'a güç gelmez.** (Nisâ 4/29,30)

Hırsızlık, gasp nasıl bir bâtil yol ise, faizli işlem de bâtildir. Faizin bâtil bir yol olduğunu ifade eden ayetlerden biri şudur:

**Kendilerine yasak edildiği halde faiz alırlar ve insanların mallarını bâtil yollarla yerler. Onların kâfir olanlarına elem verici bir azap hazırlamışızdır.** (Nisâ 4/161)

Ayrıca faizin tanımı olarak, borçtan bir gelir etme olduğunu, aşağıdaki ayetten anlamaktayız:

**Eğer vazgeçmezseniz, Allah ve elçisi tarafından açılmış bir savaşın içinde olduğunuzu bilin. Dönüş yaparsanız, ana mallarınız sizindir; böylece ne haksızlık edersiniz, ne de haksızlığa uğrarsınız.** (Bakara 2/279)

Yani anaparanın dışındaki her türlü fazlalık faizdir.

## Rapor ve denetim eksikliği

Araştırmamıza konu olan şirketlerin piyasada yüksek rakamlarda, on binleri aşan kişilere hizmet vermekte oldukları görülmektedir. İnsanlar varlıklarını, birikimlerini ve aylık harcamalarında kısıtlamalar yaparak oluşturdukları paraları bu şirketlere güvenip teslim etmektedirler. Ancak gerçekten şirket satıcılarının tanıttıkları nitelikte bir yapıya sahip olup olmadıkları konusunda tatmin edici, bağımsız bir bilgi kaynağı mevcut değil. Şirketlerin kendi elemanlarının söylemi dışında, ne bize, ne gruplardan birine üye olan herhangi bir kişiye, ne de dışarıdan üçüncü şirketlerin denetimine kendilerini tabi tuttıkları hususunda herhangi bir bilgi ve belgeye ulaşabildik. Bununla alakalı burada incelemeye aldığımız şirketten talep etmemize rağmen, bir rapora da şahit olamadık. Yetkililer kendileri devlet tarafından denetlendiklerine dair sözlü ifadede bulunuyorlar. Fakat bu ifade herhangi bir belgeyle henüz desteklenememiştir.

Güven hususunda şirketler geçmişlerinin sağlam olduklarını söylemekte. On binlerce müşteriyi onlarca yıldır sorunsuz memnun ettiklerini vurgulamaktalar. Ancak bu hususun da fazla bir anlam taşımadığını ifade etmek zorundayız. Büyümekte olan bir finans sistemi, büyümenin getirmiş olduğu doğal genişlemeden dolayı üyelere zarar gelmemesi de beklenen bir durumdur, ancak yeterli sebep değildir.

Saadet zinciri oluşturan kötü niyetli şirket ve organizasyonlara bu şirketleri benzetmek istemeyiz ve onları bu şekil bir yapıdan da tenzih etmek isteriz. Ama onlar bile, büyüme aşamasında herhangi bir sorunla karşılaşmazlar. Sistemleri ancak durağanlaşma aşamasına geçtiğinde çökmektedir. Kısacası "geçmişimiz geleceğimizin teminatıdır" anlamında bir sözü bu şirketler açısından geçerli görmemiz mümkün olamaz.

Çekilişlerini noter huzurunda yaparak, var olan denetim eksikliklerini bu tür algı yönetimiyle gidermeye çalıştıklarını düşünüyoruz.

Yeni aldığımız bilgiye göre bu denetim boşluğu devlet tarafından da görülmeye başladı. Devletin etkin olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) konuyu incelemeye almayı planladıklarını öğreniyoruz. Bu denetim hem şirketlere hem de halka fayda sağlamasını umuyoruz.

Şirketler kendilerini, acilen devletin denetiminin dışında, bağımsız güvenilir denetimlere tabi tutmalarını, olumsuz şüphelere meydan vermeyecek yapılara ka-

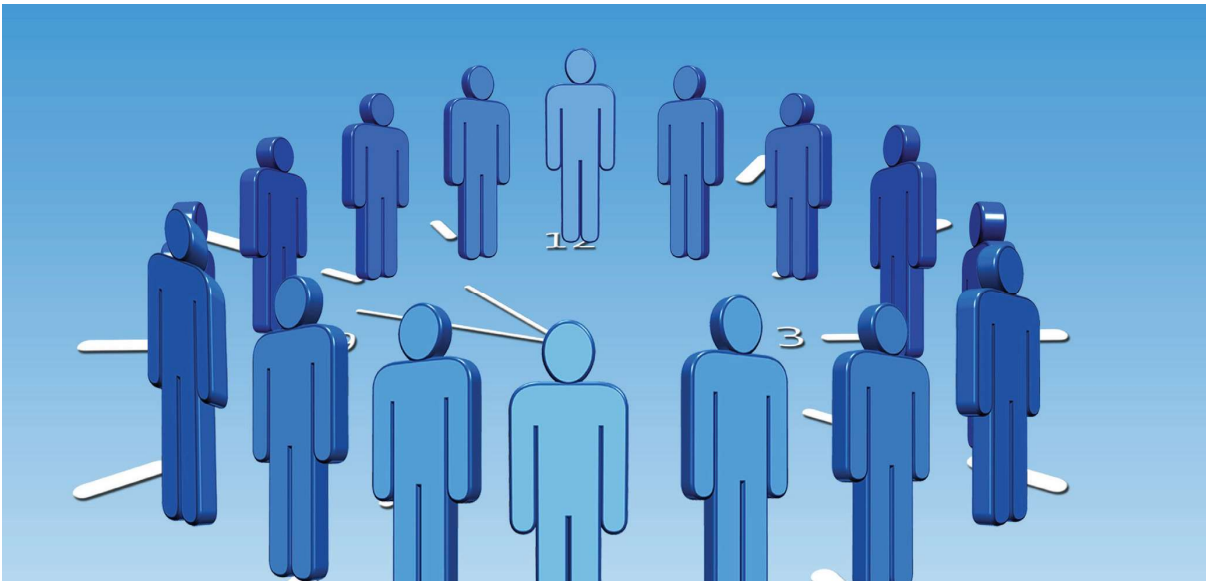
vuşmalarını önermekteyiz. Bu durum sağlanana kadar bu şirketlere emanet bırakılmasını veya üye olunmasını doğru bulmuyoruz.

## Organizasyon bedeli

Şirketlerin aynı ihtiyaca sahip insanları bir araya getirmeleri, onları bulmak için pazarlama ve tanıtım faaliyetleri oluşturmaları, onlarla ilgilenecek ortamları oluşturmaları önemli bir faaliyettir ve değerli bir hizmet üretimidir. Bir araya getirildiklerinde ve emanet olarak alınan paraları muhafaza etmeleri, üyeler gruplara borçlandırılırken diğer üyelerin birikimlerinin tehlikeye düşürülmemesi için tapulara rehin veya ipotek koymaları da azımsanacak bir hizmet değildir. Şirket bu açıdan bir emanetçi konumundadır. Taraflardan hiç biri ile bir borç ilişkisi içinde değildir. Faaliyetlerin tümünü bir ticarî işletme olarak sergilediklerinden kendileri için de makul kazanç elde etme haklarına sahipler. Bu açıdan alınmakta olan organizasyon bedelleri tamamen rızaya dayalı bir ticaret olarak görülmek zorundadır ve makuldür.

## Grupların varlığı

Yazımızın başında bir örnekten hareket etmiştik. Bu örnekte 200 bin TL'lik bir ev alımında 60 ay vade tanıdığına 60 kişilik bir gurubun oluşması gerektiğini görmüştük. Bu gruplar, incelenen şirketlerde aslında yalnızca sanal bir kurgu olduğunu, bunun gerçekte böyle olmadığını düşünüyoruz. Tasarıya göre, üyelere bir ödeme geciktirdiğinde, rakamlarda herhangi bir





değişime gittiğinde, ilave taksitler ödediğinde grubun diğer üyeleri de doğal olarak etkilenmesi gerekmektedir. Oysa bunların hiçbirinde diğer grup üyelerinin etkilenmediği görülmektedir. Buradan anlaşılıyor ki bu gruplar birer sanal kurgudan oluşuyor.

Üyeler muhtemelen bir grup mantığıyla sisteme dâhil edilseler de, sonuçta üyelerin birikimleri şirketin tek olan ortak havuzunda tutulduğunu düşünüyoruz. Grupların ayrı ayrı var olması, birbirinden bağımsız işletilmemesi hem işletim tekniği açısından hem de hukuki açıdan gerekemeyebilir. Fakat bu durum daha ayrıntılı bir çalışmanın konusu olarak ele alınmalı. Bu konuda fıkıh uzmanlarının görüşleri de alınmalı.

**Tarafları şarta bağlayan “sen onu bana hediye edersen, ben de sana bunu hediye edeceğim” tarzında anlaşma bir hibeleşme olamaz.**

Bizi burada tedirgin eden asıl kısım; tanıtımda ve satışta kullanılan ifadelerle gerçek arasındaki tutarsızlıktır. Ayrı ayrı gruplar varmış gibi gösterilip, fakat realitede söylenmediği gibi olmayan grupları, ticarî ahlak yönünden endişeyle bakmakta olduğumuzu burada söylemekle yetinmeyiz. Şirketlerin bu durumları imajlarını olumsuz yönde etkileyen, sıkıntılı duruştur. Bize göre yine etkin bir denetim bu sorunlu duruşun giderilmesinde katkı sağlayabilir.

### Kira desteği

Hatırlayacağımız üzere çekilişli sistemde de, üyelerin gruplara dâhil edilmekte oldukları bildirilmişti. Grup içindeki üyeler, evleri için kullanacakları parayı ne zaman teslim alabileceklerini, yılın belirli günlerinde noterler huzurunda yapılan çekilişle öğrenmekte.

Örneğimizden hareket ederek, altmış kişilik bir grubun vadesinin de altmış ay olduğunu hatırlayalım. Her ay gruptaki bir üyeye bir ev bedeli ödenmektedir, yani teslimatı yapılmaktadır. Üye parasını havuzdan teslim aldıktan sonra, artık gruba karşı borçlu olur ve bu aşamadan sonra gruba olan borcunu ödemeye devam eder.

Gruba borçlu olan üye, teslimatı gelmemiş olan üyelerle ilave olarak “kira yardımı” adı altında ek bir fazlalık

öder. Bu sayede evi erken alan kişi, evi geç alan kişiye göre daha fazla ödeme yapmış olur. Diğer bir ifadeyle; evini erken alan kişi sözleşme tutarındaki borçlanma tutarından daha fazla bir ödeme yapar, evini geç alan kişi ise sözleşme tutarından daha az bir ödeme yapar. Örneğin; 200 bin TL’lik bir sözleşme tutarına, sürenin sonuna kadar, ilk alan kişi 210 bin TL gibi bir bedel öderken, son alan kişi yalnız 190 bin TL ödemiş olur.

İncelemeye aldığımız şirketlerden birinin yetkilileri sorumuz üzerine, sistemlerinin uygunluğu bir fıkıh kurulu tarafından gözetlenmekte olduğunu açıklamışlardı. Fakat kurulun kimlerden oluştuğu ve ne şekilde çalıştığına dair ayrıntılı bilgiye henüz ulaşamadık. Bu konuyla alakalı şirketlerin internet sitelerinde de bir bilgi yok. İnceleme aşamasında bu hususla ilgili şer-i dayanak olarak bir ilahiyatçının üç sayfalık fetva yazısını elde edebildik. Yazı, buradaki fazlalıklar şer-an ivazlı<sup>[2]</sup>, yani karşılıklı hibeleşme ve teavün<sup>[3]</sup> yani bir tür yardımlaşma olduğunu ifade etmektedir. Ancak bunun ilahiyatçılar arasında tartışmalı bir konu olduğunu hemen bildirmek zorundayız.

Bize göre, tarafları şarta bağlayan “sen onu bana hediye edersen, ben de sana bunu hediye edeceğim” tarzında anlaşma bir hibeleşme olamaz; bu ancak ticarî bir alışveriş olur. Hibe veya yardım ise, tek taraflı, yalnızca hibe edenin ifadesi ile olur ve her türlü dayatmadan uzak bir rızaya dayanır. Nitekim bunun bir ticarî eylem olup, bir hibeleşme olmadığını, söz konusu şirketin elinde bulunan fetva metni de, ifade etmektedir. Metnin son bölümünde şu ifadeler geçmektedir; “... şart ve mükellefiyeti de içine alabilen ivazlı hibe başlangıç itibarıyla hibe ise de, sonuç itibarıyla satımdan ibarettir...”<sup>[4]</sup>

Sonuç olarak şunu diyebiliriz. Üyeler, karşılıklı dayanışma usulüne göre müştereken geliştirdikleri bir havuza borç para vermektedirler. Üyelerden biri anlaşma şartları gereği havuzdan ev almak maksadıyla para çektiğinde, alacaklı iken verecekli, yani borçlu duruma gelmektedir. Havuzdan borç olarak temin edilen bu paralarla alınan evler, yalnız üyenin kendisine ait bir varlıktır. Bu varlık üyenin gruba olan borcundan dolayı belirli bir süre teminat aracı olarak kullanılmaktadır. Diğer grup üyelerinin bu varlıktan hak talep etme imkânları bulunmamaktadır. Üye havuza olan borcundan dolayı mecburi olarak borcunun dışında fazla ödeme yaptığında bu fazlalık faiz olur. Adına kira, yardım veya hibe denilmesi durumu değiştirmez. Grubun diğer üyeleri borçtan gelir elde ettikleri için bu fazlalığı alamazlar; haramdır!

Bu hususla alakalı, şirket yetkililerine yönelik önerimizi bir sonraki değerlendirmenin sonunda bulabilirsiniz.

## Vade ortasında teslimat

Şirketlerin gruba mali destekte bulunarak üyelerine vade ortasında teslimatlarını yaptıklarını rapor etmiş-tik. Özellikle kira yardımı içeren çekilişli sistemden şirketler vade ortasında teslimat yaptıklarında farklı bir gelir daha elde etmektedirler. Üyelerin kira yardımı olarak havuza ödedikleri bu meblağlar sonuçta şirkete ilave kâr olarak kalmaktadır.

Bir önceki değerlendirmede açıklandığı gibi, teslimatını alan bir üye, evi alacak parayı gruptan aldıktan sonra "kira yardımı" gibi tanımlamalarla gruba fazlalık ödemektedir. Diğer taraftan şirket, üyeler gruba henüz yeteri kadar para yatırmadığı halde, vadenin ortasında kalan tüm üyelerin teslimatını gerçekleştirmektedir. Böylelikle grubun tüm üyeleri artık kira veren üyeler haline dönüştürülmektedirler. Grupta herkes evini aldığına göre, kira yardımıyla desteklenecek olan grup üyesi de kalmadığına göre, bu fazlalıkların tamamı şirkete kalmaktadır. Bu rakamın az veya yıllık enflasyonun çevresinde olması, bizim bu meseleyi olumsuz değerlendirmemizi değiştirmez. Şirket, el birliği yöntemi kullanılarak oluşturulan bir gruba netice olarak borç vermiş ve bu borcundan dolayı verdiği için fazlasını almaktadır. Alınan bu fazlalık doğal olarak şirket açısından da tartışmasız faizdir.

Şirketin kendisi gruba bir üye olarak girmesi şirket açısından sonuçta yine bir değişiklik oluşturmaz. Üyenin gruptan almış olduğu fazlalığın da faiz olduğunu bir üstteki değerlendirmede açıklamıştık.

Fakat burada şirket yetkililerine yapacağımız bir öneri bulunmaktadır. Şirketler sabit bir rakam yerine, sözleşme sonunda her üyeyle mahsuplaşmak üzere, sözleşme süresi içinde oluşmuş olan enflasyon kaybını, borçlu olan üyelere uygun şekilde aktarımını sağlayabilir. Burada vurgumuz; bu paranın değer kaybını sürenin sonunda hesaplanıp üyelere mahsuplaşılmasıdır. Tüm tarafların lehine olacak olan bu uygulama, daha adil

ve doğal bir yapı oluşturacaktır. Biz hatta böyle bir he-saplaşmanın gerekli olduğunu da düşünmekteyiz. Aksi halde evini son alan üye, gruba karşı alacağından dolayı zarara uğratılmış olacaktır.

## Sonuç

El birliği yöntemi kullanılarak, üyelere emanet olarak alınan ve belirli bir maksat ve programla şirketler tarafından oluşturulan mali havuzlar, ekonomide önemli bir boşluğu doldurmaktadır. Ancak bu havuzları organize edip işleten bu şirketler, işlettikleri emanetleri açısından kendilerini tarafsız denetimlere ve değerlendirmelere açmaları gerekmektedir. Devletin denetim mekanizmaları da doğru şekilde bu şirketler üzerinde işletildiğinden, üyeler emin olmalı.

Şirketlerin üyelere almış oldukları organizasyon ücreti, bize göre hem seviye hem de alınış amacı itibariyle uygundur.

Şirketlerin ticarî titizlik açısından tanıtım ve satışta güveni sorgulatacak ifade ve uygulamalardan uzak durmaları gerekmektedir. Gruplar oluşturulduğu söylenmesine rağmen, pratikte somut bir grubun oluşmama şüphesi şirketlerin güvenilirliğini sorgular durumdadır.

Kira desteği programı faizli bir programdır ve bu şekli ile asla kabul edilemez. Bunun yerine şirketler, üyelerinin birbirleri arasında, süreden kaynaklanan enflasyon farkını hesaplayıp giderebilirler.

Şirketlerin ister kendilerini bir üyemiş gibi havuza dâhil ederek isterse de havuza borç vererek havuzda oluşan fazlalıkları kendilerine ödetmiş olmaları da bir faizdir ver kabul edilemez.

Nihai olarak bu şekilde işleyen bir sistemin eksiklikleri düzeltilmedikçe, önerilerimiz doğrultusunda düzenlemeler yürürlüğe konulmadıkça, tavsiye edilebilir bir yapı olamayacaktır.

# Notlar

[1] Piyasada "Eminevim" ve "Fuzulev" gibi markalar altında faaliyet gösteren firmaların programları bu çalışmada incelenmiştir.

[2] Mehmet Talu adlı ilahiyatçının imzasını taşıyan fetva şu içeriktedir: "Eminevim'in ... uyguladığı sistem: İvaz yani bağışlanan

tarafa herhangi bir mükellefiyet yükleyen şart ile yapılan hibe'den, bir teavün yani karşılıklı bir yardımlaşmadan, dayanışmadan ibarettir..."

[3] Bir önceki dipnotta geçen kişi ait yazılı fetvanın diğer bölümünde yine şu içerik geçmektedir: "Grupta evini teslim alan iştirakçilerin, normal taksitlerden fazla ödedikleri

miktarın, organize gereği kendilerinden sonra ev alacaklara BİR YARDIM KABUL edilmesi gerekir, kira olarak değerlendirilmemesi gerekir. Çünkü evini alan kişi, o evin sahibi olmuştur, ev sahibi kira ödemez..."

[4] İlahiyatçı Mehmet Talu'nun imzalı fetvası