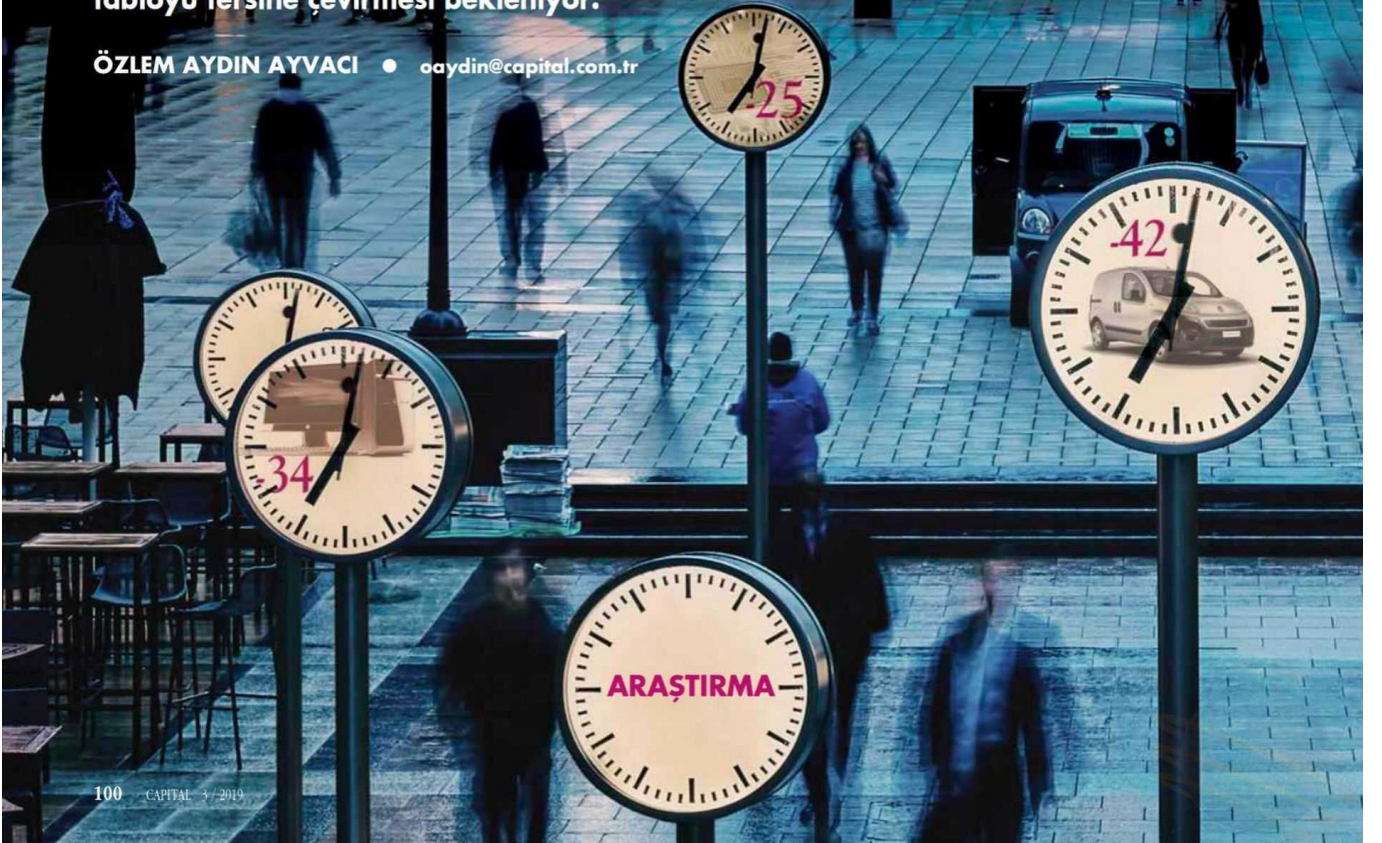


# TALEP ENDİŞESİ

Hemen hemen her sektörde talepte tehlike sinyalleri çalıyor. Rakamlar da bu savı destekliyor. 2018 yıl sonunda otomotivde yüzde 35, beyaz eşyada yüzde 17, PC'de yüzde 33,5, ipotekli konutta yüzde 41 gibi daralmalar yaşandı. Uzmanlara göre talepteki bu düşüş, pek çok sektörde zor duruma düşen şirket sayısının da artmasına neden oldu. Yine de 2019 yılından umutlu olan sektör temsilcileri de yok değil.. Öyle ki ertelenen talep, seçimin arkada kalması, teşviklerin devam etmesi gibi durumların 2019 yıl sonunda talepteki bu olumsuz tabloyu tersine çevirmesi bekleniyor.

ÖZLEM AYDIN AYVACI • oaydin@capital.com.tr





**T**ÜİK verilerine göre 2018'de ipotekli konut satışları, 2017'ye göre yüzde 41 azaldı. 2017'de 473 bin 99 adet mortgage kredisiyle konut satılmışken bu rakam 2018 sonunda 276 bin 820 adete geriledi. Büyümenin itici gücü konumundaki konut ve inşaat sektöründeki bu daralma, pek çok sektörde talep daralmasını da tetikledi. Mobilya, beyaz eşya, elektronik, küçük ev aletleri, çimento, seramik bu sektörlerden bazıları...

Uzmanlara göre daralmanın arkasında 2018'de Türkiye'de yaşanan ekonomik dalgalanma, kurların ve faiz oranlarının yükselmesiyle düşen satın alma gücü var.

Sektörün önde gelen şirketlerinin kaptan koltuğunda oturan kişiler de bu daralmayı doğruluyor. Örneğin İbrahim Polat Holding CEO'su Baran Demir, seramik kaplama malzemelerinde

## TALEP 26 SEKTÖRDE DARALDI

	2017-2018 talep değişimi oranı (%)	Sektör	2018-2019 talep değişim tahmini (%)
1	-42,33	Hafif ticari araç	-40
2	-41	Konut (ipotekli satış)	*
3	-33,5	Masaüstü bilgisayar	-20
4	-32,74	Ağır ticari araç	-30
5	-32,71	Otomobil	-30
6	-25	Bilişim	-25
7	-20	Endüstri ambalajları	0
8	-20	Seramik kaplama malzemeleri	-25
9	-18,63	Dizüstü bilgisayar	-10
10	-17	Beyaz eşya	-15
11	-14,29	Akıllı telefon	-5
12	-13,33	Yazıcı ve fotokopi makineleri	-18,81
13	-11	Ankastre mutfak	-11
14	-10,4	Mobilya	10
15	-10	Bakır	-10
16	-10	İnşaat boyaları	-15
17	-10	Sıvı deterjan	1 - 4
18	-9	Kimya	-10
19	-7	Plastik	-10
20	-6,3	Deri giyim ve ayakkabı	0
21	-6	Küçük ev aletleri	3
22	-5,34	Çimento	*
23	-5	Ev tekstili	-10
24	-4	Ağır vasıta lastikleri	-9
25	-3	Tablet	0
26	-0,5	Ev temizlik ürünleri	-10

Not: Tablodaki veriler GFK, IDC ve sektör temsilcileri kaynaklıdır.

\*Tahmin yapılmadı.





yaşanan talep daralmasını şöyle anlatıyor: “2018 yılında seramik kaplama malzemeleri sektörü miktar olarak yurt içinde yüzde 20 küçüldü. Sektörün 2018 yılı tahmini iç pazar cirosu 3 milyar TL. 2019 yılında ise sektöre olan talebin miktar olarak yurt içinde yüzde 25 oranında daha daralacağını öngörüyoruz.”

Demir, bu düşüşün sektörde finansal açıdan kırılgan yani kredi borcu olan şirketlerde tolere edilemez hale geldiğini de söylüyor ve “Finansal açıdan iyi durumda olan şirketlerse enerji, işçilik maliyetleri ve oluşacak kurlara göre yurt içindeki kayıplarının bir kısmını yurt dışı satışlarla telafi edecek. Sektördeki oyuncular azalıyor. Büyük üretici ve satıcılar küçülme yoluna gidiyor” diye konuşuyor.

### OTOMOTİVDE DARALMA SÜRECEK

Daralan talep konusunda sorun yaşayan sektörlerden bir diğeri de otomotiv. Global pazarlardaki dalgalanmaların da etkisiyle üretim, ihracat ve iç pazarda 2018 yılını kayıplarla kapatan sektör, yüzde 35 oranında daraldı ve yılı 620 bin 937 adetle tamamladı.

Hyundai Assan Türkiye Genel Müdürü Önder Göker, yaşanan bu düşüşle birlikte hükümetin ÖTV ve KDV desteğini 3 ay daha uzattığını söylüyor. Ekonomide yaşanan daralmanın 2019’un ilk yarısında da etkisini sürdüreceğini belirtiyor ve ekliyor: “Yerel seçimlerin de iç pazara önemli etkisi olacaktır. Bu dalgalanmanın yılın ortasına kadar sürmesini bekliyoruz. 2019’un 430-450 bin adetlik satışlar bandında kapanacağını öngörüyoruz.”

Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman da 2019’un ikinci yarısından itibaren iç talepte toparlanma bekliyor ve “Şu an sadece zorunluysa ticari araç almıyor. Hafif ticariye eğilim artabilir” diye konuşuyor.

Ağır vasıta araç lastik sektörü, 2018’de yüzde 4 daralan bir başka kategori. Sektörün 2019’da yüzde 9 daha daralması bekleniyor. Prometeon Türkiye, Orta Doğu, Afrika, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar CEO’su Alp Günvaran, otomotiv ekosistemindeki daralma ve 2019 beklentileriyle ilgili şöyle konuşuyor: “Filoların maliyetlerine baktığımızda ilk sırada yakıtın, ikinci sırada lastiğin yer aldığını görüyoruz. Nakliye sektörünün daha fazla tasarrufa odaklanarak kilometre başına daha düşük maliyet sunan markalara yöneldiğini biliyoruz. Bu dönemde müşterilerimizin operasyonel maliyetlerini minimize edecek, tasarruf sağlayacak bir değer sunuyoruz.”

### TAKSİT SAYISI ARTMALI

Beyaz eşya da iç piyasadaki durgunluktan etkilenen sektörlerden biri. Sektörün iç satışları 2018’de



yüzde 17 daralmış durumda. Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESED) Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Güler, 2018’in tamamında dört ana beyaz eşyada (buzdolabı, çamaşır makinesi, bulaşık makinesi, fırın) iç pazarın yüzde 17 daraldığını söylüyor. Güler, ÖTV teşvikinin sektördeki küçülmeyi bir miktar frenlediğine dikkat çekiyor ve “Daralmanın hızı ÖTV teşvikinin devamına bağlı. İndirim devam etmezse sektörün yüzde 15 küçülmesi bekleniyor” diye konuşuyor.

2017 yılında 11,4 milyon adet olan akıllı telefon satışının 2018 sonunda 9,8 milyona gerilemesi bekleniyor. IDC verilerine göre 2016 yılında 12,6 milyon adet satış gerçekleştiren Türkiye akıllı cep telefonu pazarı, 2017’yi 11,4 milyon adet satışla tamamladı. 2018’in sonunda ise beklenti satışların 9,8 milyon adette kalması. Dolayısıyla geçen yıla göre iç talebin yüzde 14 daraldığı öngörülüyor. Bu gerilemede döviz kurlarındaki artışın etkisi ise hayli büyük. Üçüncü çeyrekte itibaren dolar krizi ve taksitlere yönelik düzenlemelerle beraber pazarda

### YAVUZ EROĞLU TOBB PLASTİK KAUCUK KOMPOZİT

SANAYİ MECLİSİ BAŞKANI VE PAGEV YKB

### “ZOR BİR YIL BEKLİYORUZ”

#### İÇ TALEP DÜŞTÜ

Plastik sektörü inşaat, beyaz eşya, otomotiv gibi sektörlerle önemli oranda girdi sağlıyor. Bu sektörlerde yaşanan daralmalar plastik sektörüne de yansıdı. Talebin çok düştüğü sektörlerde bir iyileşme olmazsa şirketlerimizi zor bir yıl bekliyor.

#### AÇIK NASIL KAPANIR?

2018 yılında iç pazarda yaklaşık yüzde 7’lik bir küçülme gerçekleşti. Turizm ve ihracata yönelik satışların artması gerekiyor. Gıda ambalajlarında büyük talep daralması görülmezken inşaat plastiklerinde talep daralması yaşanıyor. Talebin çok düştüğü alt sektörlerde şirketlerin 2019’u çıkarmakta zorlanacağı görülüyor.





talebin azaldığına dikkat çekiliyor. IDC Araştırma Müdürü Dr. Ramazan Yavuz, artan kurlarla beraber tüketici talebinde ciddi bir miktar düşüş olduğunu, fiyatların da artmasıyla bu talebin daha da daraldığını belirtiyor. Yavuz, "Dolar krizi çok etkili olsa da asıl düşüş nedeni telekom kanalında taksit sayısına getirilen sınırlamalar. Ayrıca cep telefonu pazarı doygunluğa ulaşmış durumda" diyor.

TÜRKBESED Başkan Yardımcısı İhsan Kara ise iç talebin artması için kredi kartlı ve senetli satışlarda taksit sayısının 18-24 aya çıkarılmasının sektörü rahatlatılabileceğini söylüyor.

### SOMUT ADIM ŞART

Döviz kurlarındaki artış taşınabilir bilgisayar, yazıcı, akıllı telefon gibi alanları derinden etkilemiş durumda. GfK Tüketici Ürünleri Genel Müdürü Kıvanç Bilgeman, "Kur artışına bağlı fiyat hareketleri bir yandan tüketici talebinde düşüşe yol açarken diğer yandan tüketicilerin daha uygun bütçeli markalara yönelmelerine veya kampanyalara daha duyarlı hale gelmelerine yol açtığını gözlemledik. Sektörün 2019 performansı fiyat artışları ve kampanyalar arasında kurulacak dengeye bağlı" diyor. Kur artışlarına bağlı fiyat artışlarının tüketiciye hızlı yansması nedeniyle de sektördeki daralma yüzde 17 oldu. Tüketicinin daha uzun dönemde yenilemeyi planladığı dizüstü, masaüstü ve tablet ürün grupları en düşük performans gösteren ürün



MUSTAFA  
KEMAL  
TURNACI

grupları. Ofis malzemeleri geçen yıla göre yüzde 9 küçüldü.

MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, bu gerilemede döviz kurlarındaki artışa dikkat çekiyor ve "2017'de yüzde 6 daralan sektör 2018'de yüzde 14,29 daha daraldı. 2019'da BDDK'nın aldığı karar doğrultusunda yapılan düzenlemede 3 bin 500 TL altındaki cihazlarda 12 ay taksit uygulamasında bir değişiklik olmaz, döviz kurlarında stabil bir ortam olursa pazardaki satılan cihaz adedinin 10-11 milyonda kalacağını öngörüyoruz."

Acer yetkilileri taşınabilir bilgisayar pazarının adetsel olarak 2018'de yüzde 20 daraldığını söylüyor. Daralmanın 2019'da da devam edeceği ve yüzde 10 olacağı öngörülmüyor. Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü Pazar Verileri Raporu'nun 2018 Temmuz-Ağustos-Eylül-Ekim Distribütör Paneli verileri, bir önceki yılın aynı dönemine göre iç talepte yüzde 25'ten fazla düşüş olduğunu gösteriyor.

TÜBİSAD Başkanı Kübra Erman Karaca, "2019 korumacı bir yıl olacak ve düşüşün devam edeceğini öngörüyoruz. 2019 yılının ilk çeyreğinde 2018'in ikinci yarısında olduğu gibi bir düşüş olması bekleniyor. Rekabetin gerisinde kalmamak için dijital dönüşüm stratejilerini uygulamaya geçirmemiz ve daha somut adımlar atmamız gerektiği açık" diyor.

### 2019 ZOR GEÇECEK

Kimya sektöründe iç pazarda talep 2018'de yüzde 9 daraldı. Türkiye Kimya

Sanayicileri Derneği Başkanı Haluk Erceber, 2019'da iyimser tahminlerinin büyüme olmayacağı, kötümser tahminlerinin yine yüzde 10 daralma olacağı yönünde olduğunu söylüyor. Erceber, talebin en fazla daraldığı kimya alt sektörlerinin inşaattaki daralmaya bağlı olarak yapı kimyasalları ve boya olduğunu belirtiyor. Erceber, 2019'da yaşanabilecekleri şöyle anlatıyor: "2019 zor bir yıl olacak. En uygun fiyatlı hammaddeye ulaşım önem kazanacak. İç pazardaki tahsilat sıkıntısını çözmek için ihracat ve rekabetçi ürün üretmek önem kazanıyor. İlaçta ise Ar-Ge çok darbe aldı. Nitelikli Ar-Ge personeli yurt dışına çıkmaya başladı."

Jotun Boya Pazarlama Direktörü İsmet Uçarlı ise en geniş kullanım alanı olan inşaat boyalarında 2018'in ilk 6 ayında talebin öne çekildiğini söylüyor. Boya bayilerinin dolar kuru artışı endişesiyle şirketlerden depolarına fazla mal çektiğini ifade eden Uçarlı, "Böylece zamlı fiyatlar tüketiciye tam yansımada. Son çeyrekte yüzde 20'ye varan daralma oldu. 2018'de iç talebin inşaat boyalarında yüzde 10 daraldığını düşünüyoruz. 2019'da daral-

### A.ERDEM ACAY COŞKUNÖZ HOLDİNG CEO'SU

## "TÜM SANAYİYİ ETKİLEDİĞİNİ BİR DAHA DENEYİMLEDİK"

### VİTES ARTIRMA YILI

Otomotivde 2019 yılını vites artırma yılı olarak görebiliriz. Tahminimize göre bu yıl bir toparlanma ve hasarları onarma yılı olacak.

### YAVAŞLAMA TERCİH EDİLDİ

Olası bir dalgalanmanın tüm sanayiye ne kadar etkileyebileceğini bir kez daha deneyimledik. Sektör üreticileri analiz ve önlem süresince yavaşlamayı tercih etti. Bu yıl önlem planları arasına banka faiz oranlarının düşürülmesi de eklenirse otomotiv sektöründe ciddi iyileşme sağlanabileceğini düşünüyoruz.







ma devam eder ve yüzde 15'i bulabilir. Asıl daralma yeni inşaat yapılmamasıyla beraber 2019'da görülecek" diye konuşuyor.

2018'de yüzde 0,5 satış miktarı bazında daralan ev temizlik ürünleri sektöründe 2019 daha da zor geçecek. Reckitt Benckiser Ev Temizlik Kategorisi Pazarlama Direktörü Tarık Bayar, "İçinde bulunduğumuz ev temizlik ürünleri sektörü 2 milyar TL civarında büyüklüğe sahip.

Geçen yılla karşılaştığımızda yüzde 15'lik ciro büyümesi var ancak satış hacmi yüzde 0,5 daraldı. Bu yıl da enflasyon ve fiyat zamları ile beraber ciro büyümesinin yavaşlayacağını düşünüyoruz. Sektörde satış hacminde yüzde 10 daralma, fiyatta yüzde 20'lerde artış, ciro olarak da yüzde 10'luk büyüme bekliyoruz. Yeni yılda daha uygun fiyatlı ürün lansmanlarımız ve partnerlerimizle iş birliklerimiz artarak devam edecek" diyor.

### 3 SEKTÖRDE DURUM

Türkiye'nin ambalaj üretiminde önde gelen şirketlerinden Eminiş, birkaç ay önce ekonomide yaşanan talep daralması, yüksek kur ve faiz nedeniyle yaşadığı borç krizini gerekçe göstererek konkordato ilan etti. Eminiş Ambalaj, yaptığı açıklamada ödeme sıkıntısına düşülmesinin birinci nedeni olarak talebin daralmasını göstermişti. Gerçekten



de endüstri ambalajlarında yüzde 20 daralma yaşandı. Sarten Ambalaj Pazarlama Direktörü Haluk Giray, 2019'un da sektör açısından durgun geçeceğini öngörüyor. Giray, "2019'da herkes ihracata yöneliyor. İç pazar her zaman çok önemli ama ambalaj sektörü açısından ihracat 2019'da çok önemli olacak" diyor. Giray, 2018'de yüzde 20 daralan iç talebin 2019'da değişmeyeceğini büyüme beklemediklerini belirtiyor.

Küçük ev aletleri sektörüyle züccaciye sektöründe de 2018'de iç pazar adetsel bazda küçüldü. Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı, 2019'da sektörün Sevgililer Günü ve özellikle Anneler Günü ile toparlanmaya başlayacağını düşünüyor ve "2019 yıl sonunda küçük ev aletlerinde yüzde 3 talep artışı olur" diye konuşuyor. Grubu SEB İstanbul Pazarlama Direktörü Ege Pekir, 2019'da da adet bazında daralma ciroda büyüme beklemediklerini söylüyor ve şöyle anlatıyor: "Ütü yüzde 7, elektrikli süpürge talebi yüzde 16 daraldı. Müşteriler bu yıl her zamankinden daha çok parasının karşılığını aldığı ürünlere yönelecek."

Züccaciyeciler Derneği (ZÜCDER) Başkanı İsmail Erdoğan, züccaciye sektöründe talep daralmasının yüzde 25'i bulduğunu söylüyor ve "İhracat ayağında ise 2017 yılını 4,2 milyar dolar, 2018 yılını 4,8 milyar dolar ile kapattık. 2019 yılında ihracatta 5,5 milyar dolar gibi bir rakamı yakalayabilmeyi hedefliyoruz. İç talepte ise daralma beklemiyoruz" diyor.

Züccaciyeciler Derneği (ZÜCDER) Başkanı İsmail Erdoğan, züccaciye sektöründe talep daralmasının yüzde 25'i bulduğunu söylüyor ve "İhracat ayağında ise 2017 yılını 4,2 milyar dolar, 2018 yılını 4,8 milyar dolar ile kapattık. 2019 yılında ihracatta 5,5 milyar dolar gibi bir rakamı yakalayabilmeyi hedefliyoruz. İç talepte ise daralma beklemiyoruz" diyor.

### MOBİLYA YÜKSELİŞ BEKLİYOR

2018 yılında mobilya da iç pazarda daralma yaşayan sektörlerden biri oldu. Mobilya Sanayi İş Adamları Derneği (MOBSAD) Başkanı Nuri Gürcan, sektörde 2018 yılında yüzde 6,5'lik bir küçülme olduğunu söylüyor. 2018'in iç pazarda zorlu bir yıl olduğuna dikkat çeken Gürcan, "Yılın ikinci yarısından itibaren sektör yüzde 30-40 arasında bir küçülme yaşamıştı. Sektöre can suyu niteliğindeki KDV indirimiyle birlikte düşüşün önüne geçebildik. 2019 yılında ihracat yapmayanlar bile ihracat yapmaya başlayacak. İç pazarda ise herhangi bir daralma ya da büyüme beklemiyoruz. Mevcut korunacaktır" diyor.

Doğtaş Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Davut Doğan, sektörün 2019'da yüzde 10 büyümesini beklemediklerini belirtiyor ve ekliyor: "2019'da Mart sonuna kadar KDV indirimi devam ettiği için ilk

**BURAK ÇELET** DESA YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE GM

## "2018 RAKAMLARININ YAKALANMASI BAŞARI OLUR"

### SATIŞ ADETLERİ AZALDI

Ayakkabı ve deri giyimde TÜİK verilerine göre 2018 ve 2017 Kasım aylarını karşılaştığımızda perakende cirosu yüzde 15,1 artarken sabit fiyatlarla hesaplanan satış hacminin yani adedin yüzde 6,3 küçüldüğünü görüyoruz. Satış adetleri azalırken cironun artıyor olmasının sebebiyse fiyat artışları yani enflasyon.

### ALIM ERTELENECEK

2019'da işsizlik verilerinin, sanayi üretim endeksinin ve tüketici güven endeksinin bir önceki döneme göre daha olumsuz seyrettiğini görüyoruz. Buna istinaden, tüketicilerin alım yönündeki taleplerini mümkün olduğu kadar erteleyeceklerini ve satış hacminin baskı altında kalacağını tahmin ediyorum. Bu talep ötelemesinin ne boyutta olacağını ön görebilmek pek mümkün değil ancak mevcut şartlar altında 2018 rakamlarının yakalanması başarı olacaktır.





çeyrekte hareketlenme olacaktır. Sektörde konkordato ilan eden şirketlerde ciddi artış var. İstihdam azaldı. 2019'da KDV indirimi devam eder veya tam zamanlı kalıcı olarak indirilirse sektör toparlanır ve ihracatta avantaj sağlar.”

Yataş Grup CEO'su Nuri Öztaşkın, yılın ilk 9 ayında yaşanan yüzde 10,4 oranındaki daralmanın başlıca nedenleri arasında 2018'de gerçekleşen KDV indiriminin sona ermesini ve üst üste gelen hammadde zamlarını gösteriyor. Öztaşkın, “Yılın son 2 ayına denk gelen ve 2019'un ilk 3 ayında da devam edecek KDV indirimi ile sektör hareketlendi. Bu hareketlenme ile 12 aylık verilerde yükselme olacaktır” diyor.

Ankastre, iç pazarda daralan bir diğer sektör. Silverline Ankastre Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mustafa Laçın, 2018 yılında ankastre mutfak ürünlerinin yüzde 11 daraldığını söylüyor. Laçın, “2019 yılında ankastrede çift haneli küçülme devam eder” diyor.

### HIZLI TÜKETİMDE TREND

Hızlı tüketim ürünlerinde alt kategorilerden temizlik ürünlerinde 2018 genelinde talep genel olarak daralmadı ama sıvı deterjanda talep yüzde 10 düştü. 2018'in son çeyreğinde ise temizliğin tüm kategorilerinde talep daraldı.

ABC Genel Müdür Yardımcısı Eser Arıcı Kıröğlü, temizlik ürünlerinde farklı alt kategorilerde pazarın yüzde 1 ila 8 arasında büyüdüğünü söylüyor. Kıröğlü, “Deterjan grubunda fiyatın da etkisiyle sıvı çamaşır deterjanları yüzde 10 küçülürken toz deterjan yüzde 1,2 gibi büyüdü. Büyümenin bir kısmı toz matige giderken bir kısmı da sıvı bakım deterjanı dediğimiz siyahlar, narinler gibi ürünlere yansıdı. Bu grup yüzde 24 büyüdü. Benzer bir rakam çamaşır yumuşatıcısında var, büyüme yüzde 1,5” diyor.

Kıröğlü, tüm kategorilerde özel markalı ürünlerin büyümeye katkısının önemli olduğunu belirterek “2018 son çeyrekteki azalan talep büyümesinin 2019 ilk çeyrekte devam edeceğini öngörüyoruz. Temizlik ürünlerinde tüketicinin tercihleri değişebiliyor. Tüketimi belli bir seviyede kırmak, tek seferde daha çok çamaşır yıkama ya da niş olarak gördüğü ürünleri portföyden çıkarabilip temel ürünleri çok amaçlı olarak kullanmak gibi tercihleri kullanarak karşımıza çıkacaktır. Farklı kategorilerde ilk çeyrekte düşüş öngörsek de tüm yılda yüzde 1-4 arasında talep büyüme beklentisindedir” diyor.

Süt ve süt ürünlerinde talep daralması da 2018'in son çeyreğin tüketici tercihleri değişti. Muratbey Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Erol, 2018 yılının Kasım ayında 763 bin 427 ton inek sütü üretimi gerçekleştiğini ve bu rakamın geçen yılın aynı

dönemine göre yüzde 0,8 düştüğünü söylüyor. 2018 yılında son çeyrekte süt ve süt ürünleri sektöründe tüketicilerin tercihlerini fiyat odaklı belirlediğine dikkat çeken Erol, şöyle konuşuyor: “Sektörde ciddi oranlı talep düşüşü yaşanmasa da fiyat odaklı tercihler artış gösterdi. 2019 yılında ilerleyen aylarda talepte artışın yaşanacağını düşünüyoruz.”

## 2019'DA TALEBİN YÖNÜ

### “BAKIR TALEBİ DARALIR”

Sarkuysan Yönetim Kurulu Başkanı HAYRETTİN ÇAYCI, “2018 yılında ülkemizde bakır talebi yüzde 10 daraldı. 2019 yılında yüzde 10'luk bir küçülme daha tahmin ediliyor. Sektörün en önemli tüketicisi kablo, motor, trafo sanayinin, teslimat yaptığı başta inşaat, otomotiv ve beyaz eşya olmak üzere buna benzer sanayi dallarındaki yavaşlama bakır tüketimini ülkemizde azaltıyor. Tek çözüm ihracat imkanlarını artırmak” diyor.

### LİMANLARA TALEP

Kumport CEO'su ÖZGÜR SOY, 2018 yılında konteyner hacminin yüzde 6 büyüyerek limanlarda toplam 10 milyon 788 bin TEU elleçlendiğini söylüyor. Soy, “Genel yük (ton), sıvı kimyasal (ton), sıvı petrol ürünleri (ton) ve Ro-Ro (adet) hacminde, 2017 yılına göre düşüş yaşandı ve bu oranlar sırasıyla yüzde -4, -5, -34, -5 olarak gerçekleşti. 2019'da konteynerde büyüme gerçekleşecek. Genel yük, sıvı kimyasal, sıvı petrol ürünleri ve Ro-Ro sektörlerinde ise olumsuz havanın dağılacığını umuyorum” diyor.

### KONUT UMUTLU

Mar Yapı Genel Müdürü ROBERT VARON, toplam konut satışlarındaki yüzde 2,4'lük düşüşün moral bozacak bir rakam olmadığını söylüyor ve “Sektör olarak 2019 yılına inancımız tam” diyor.



Garanti Mortgage Genel Müdürü MURAT ATAY da 2019'dan umutlu.

Atay, “2019'un ilk yarısının, mortgage'lı konut satışında son 6 aya benzer şekilde geçeceğini düşünüyoruz, sektörün öngörüsü de bu yönde... Ertelenen taleplerin devreye gireceği ve sektörü hareketlendireceği görüşündeyiz” diyor.

### MAKİNEDE BELİRSİZLİK TEPKİSİ

Takım Tezgahları İş Adamları Derneği (TİAD) Başkanı ve Tezmaşan Yönetim Kurulu Başkanı HAKAN AYDOĞDU, takım tezgahlarına olan iç talebin yüzde 3 daraldığını söylüyor ve “2019 yılında sektörün yüzde 5 büyüyeceğini tahmin ediyoruz. 2019 ilk çeyrekte düşüş eğilimini öngörüyoruz, ancak 2'nci çeyrekte taleplerde ve satışlarda artış bekliyoruz” diyor.