

İKİNCİ EL OTOMOTİV PAZAR RAPORU

smartIQ | 2026 Yılı 1. Çeyrek Raporu



2026 Yılı 1. Çeyrekte

2. El Otomotiv Pazarında

Ne Oldu?

2026 Yılı 1. eyređine Dair nemli Veriler

TL bazlı büyüme bir illüzyon. Pazar daralırken stokta bekleyen araç Euro bazında eriyor.

- 6,4%

- 69.982 adet

Pazardaki
Adetsel Deđiřim

+ 12,9%

+ 24.376

2. EI SUV
Satış Adedi Deđiřimi

+ 69,1%

+ 15.137 adet

2. EI Elektrikli ve Hibrid Araç
Satış Adedi Deđiřimi

+ 25,9%

+ ₺ 275.904

TL Bazında
Ort. Fiyat Deđiřimi

- 6,1%

-€ 1.715

Euro Bazında
Ort. Fiyat Deđiřimi

+ 3,9%

35,5 gün > 36,9 gün

Pazardaki
Stok/Gün Deđiřimi

* 0-15 yaş ve 350.000 km altı araçlar için, 2025 yılı 1. eyrek ile karşılaştırılmıştır.

© 2026 smartIQ Teknoloji A.ř. Tüm hakları saklıdır. smartIQ

Bilgiden Aksiyona

2026 Yılı 1. Çeyrek: Daralan Pazarda Kazanan Dinamikler

	Bilgi	İçgörü	Aksiyon
Sermaye Erozyonu: TL Kârlılık İllüzyonu Bitti	Pazar %6,4 daraldı , stokta bekleme süresi uzadı (36,9 gün). Araç fiyatları TL'de %25,9 artarken, Euro bazında %6,1 düştü.	"Beklet, kazan" dönemi kapandı. Uzayan stok süreleri, sermayenin döviz bazında reel olarak erimesi anlamına geliyor.	Dinamik fiyatlamaya geçin. 30 günü aşan durağan stoklarda marjdan feragat ederek sermayeyi hızla nakde döndürün
Segment Kayması: SUV'un Pazar İstilasası	Pazarın genel daralmasına rağmen, SUV satışları %12,9 büyüdü (+24 bin adet).	Tüketici tercihi sedandan SUV'a yöneliyor. SUV artık lüks değil, pazarın yeni sahibi.	Satın alma ve takas bütçelerinizi SUV modelleri önceliklendirin. Portföyünüzdeki SUV ağırlığını pazar ortalamasının üzerine taşıyın.
Kırılma Noktası: Elektrikli ve Hibrit Sıçraması	Elektrikli ve Hibrit satışları %69,1'lik büyük bir sıçrama yaptı.	Elektrikli araçlar niş segment olmaktan çıktı, tüketici kabullenmesi arttı. Menzil korkusu kırıldı.	Elektrikli araç alımı için "Batarya Sağlığı" ekspertizini standartlaştırın. Elektrikli filolara sahip kurumlarla toplu alım anlaşmaları kurgulayın.

Segment Göçü: Ezberler Bozuluyor, Tek Kazanan SUV

Pazar daralırken geleneksel "Sedan" talebi çöküyor ve B2B tarafında KOBİ'ler frene basıyor. Sermayeyi korumanın tek yolu, portföyü büyüyen tek segment olan SUV'ye hızla kaydırmak.

Sedan'ın Hızlı Düşüşü (-%11,7): Yılların pazar lideri, genel pazarın neredeyse iki katı hızla eriyor. **"Türk halkı Sedan sever"** dogması bitti.

Ticaride B2B Freni (-%12,8): Finansmana erişim zorluğu ve ekonomik baskılar KOBİ'leri durdurdu. **Ticari araç alımlarında son derece seçici bir stratejiye geçilmeli.**

	2025	2026	2026/2025 Fark
Toplam	1.101.324	1.031.342	-6,4%
Binek	899.837	855.554	-4,9%
Sedan	404.189	356.832	-11,7%
Hatchback	268.868	253.014	-5,9%
SUV	188.950	213.326	12,9%
Diğer (Binek)	37.830	32.382	-14,4%
Ticari	201.487	175.788	-12,8%
Kombi	127.027	110.627	-12,9%
Panelvan	27.535	25.305	-8,1%
Diğer (Ticari)	46.925	39.856	-15,1%

* 0-15 yaş ve 350.000 km altı araçlar için, 2025 yılı 1. çeyrek ile karşılaştırılmıştır.

Yakıt Göçü: Dizelin Çöküşü ve Elektrğin Şahlanışı

Pazarın eski lokomotifi dizel hızla erirken, büyüme tamamen alternatif enerjide yoğunlaşıyor.

2026'da odak 'hangi yakıt' değil, 'hangi teknoloji'.

Avrupa regülasyonları dizelin (-%13,9) tasfiyesini hızlandırırken; benzinin (+%0,8) tutunmasını dahi elektrik destekli (mild-hybrid) motorlar sağlıyor.

Ana hacim içten yanmalılarda kalsa da, büyümeyi ve kârlılığı sürükleyen güç artık elektrifikasyon.

	2025	2026	2026/2025 Fark
Toplam Pazar	1.101.324	1.031.342	-6,4%
• Benzin	443.808	447.203	0,8%
• Dizel	635.597	547.083	-13,9%
• Hibrit	11.062	15.296	38,3%
• Elektrik	10.857	21.760	100,4%

* 0-15 yaş ve 350.000 km altı araçlar için, 2025 yılı 1. çeyrek ile karşılaştırılmıştır.

© 2026 smartIQ Teknoloji A.Ş. Tüm hakları saklıdır.

smartIQ

2026 Yılı 1. eyreğinde
2. El Otomotiv Pazarında

Fiyatlar Nasıl
Seyretti?

Sermaye Erozyonu: TL Kârlılık İllüzyonu Bitti

Kur ve finansman baskısında öncelikli hedef stok gününü düşürmek olmalıdır.

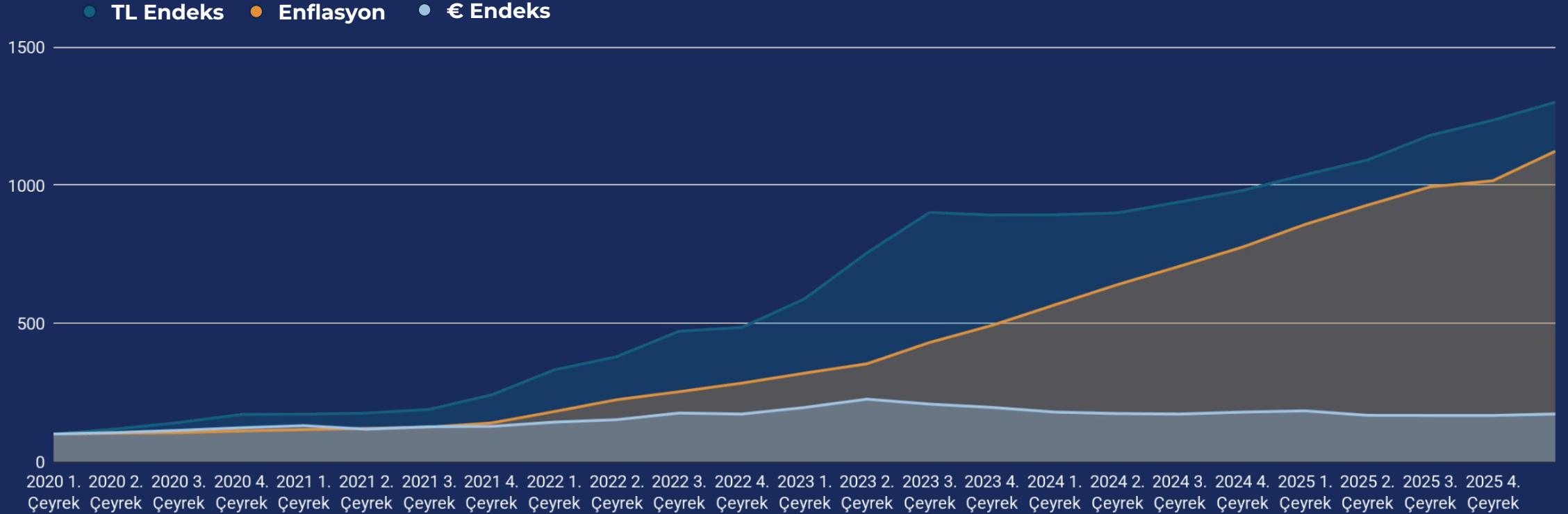
	2025 1. Çeyrek	2026 1. Çeyrek	2026/2025 Fark
TL Fiyat	₺ 1.063.870	₺ 1.339.774	25,9%
EURO Fiyat	€27.908	€26.193	-6,1%
EURO/TL	38,12	51,15	34,2%



İllüzyonun Sonu: Araç Artık "Güvenli Liman" Değil.

Fiyatlama stratejisi
"Maksimum Kârlılıktan"
"Maksimum Hıza"
kaydırılmalı; nakit akışı
her şeyin önüne
konmalıdır.

Enflasyon Makası Daralıyor: Son dönemde taşıt fiyatlarındaki artışın tüketici enflasyonunun altında seyretmesiyle; TL fiyat endeksi (1300) ile Enflasyon endeksi (1123) arasındaki makas %15 seviyesine geriledi (2023 3.Çeyrek: %120 / 2025 4.Çeyrek: %21). İkinci el araç, enflasyondan koruma kalkanı olma özelliğini büyük ölçüde yitirdi.



Metrikleri Deęiřtirme Zamanı:

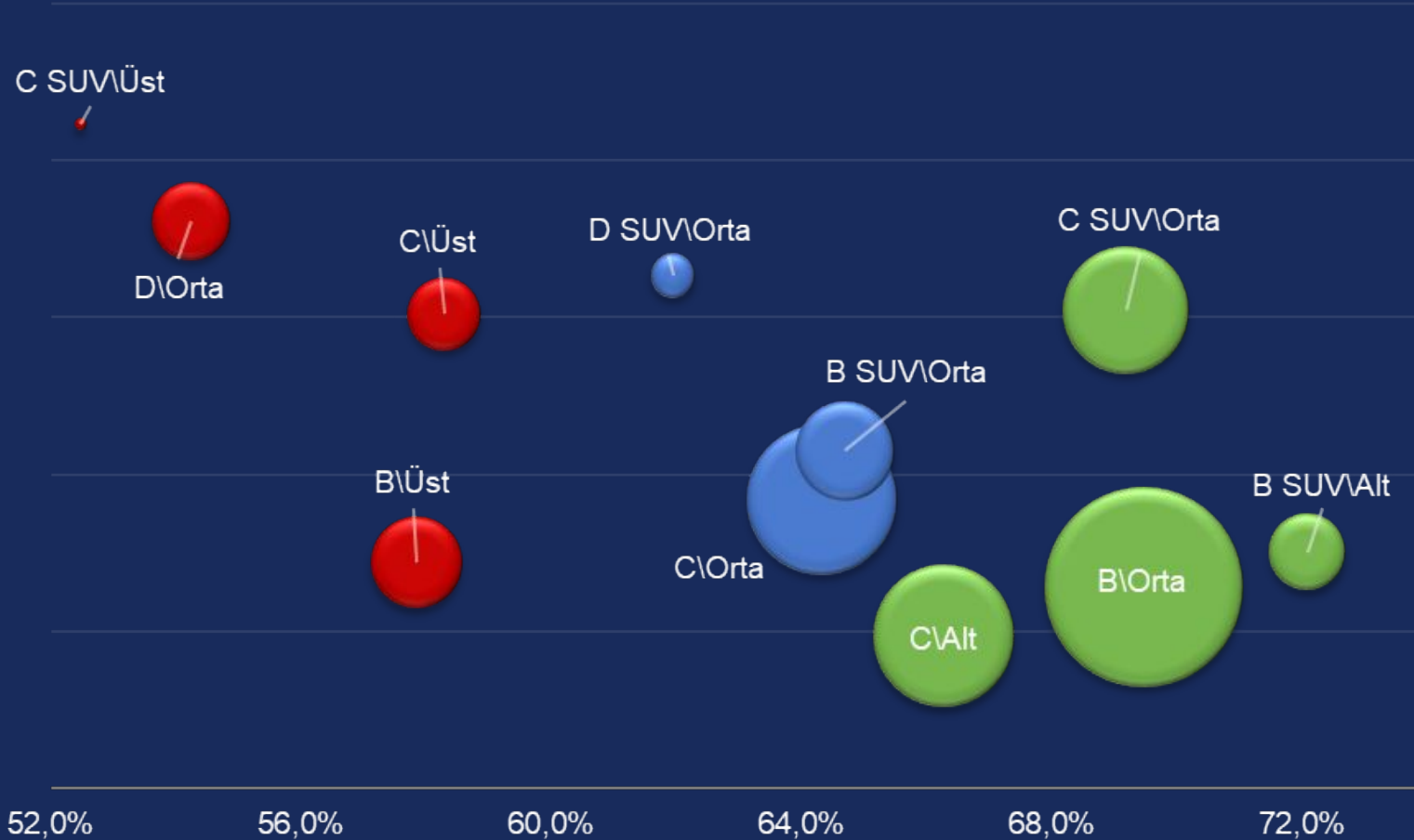
Enflasyonist Büyümeden Reel Deęerlemeye

İkinci el pazarında TL bazında yaşanan sürekli yükseliş, aslında sektörün üzerini örten enflasyonist bir illüzyondan ibaret. **Euro endekli ısı haritası madalyonun diğer yüzünü çevirerek, pazarın 2023 zirvesinden bu yana istikrarlı bir şekilde soğduğunu ve araçların reel olarak değer kaybettiğini net bir şekilde raporluyor.**

TL Fiyat Endeksi	2020	21	22	23	24	25	26
1.Çeyrek	100	172	332	589	893	1.038	1.300
2.Çeyrek	118	176	380	755	900	1.091	
3.Çeyrek	142	189	472	901	940	1.180	
4.Çeyrek	171	242	485	892	981	1.235	

EURO Fiyat Endeksi	2020	21	22	23	24	25	26
1.Çeyrek	100	130	143	196	179	184	172
2.Çeyrek	105	117	152	226	174	167	
3.Çeyrek	113	126	176	208	172	167	
4.Çeyrek	122	128	172	196	179	167	

Portföy Yönetimi ve RV Analizi: Risk ve Fırsat Dengesi



Güvenli Bölge (B ve C Segmentleri):

B\Orta, C\Orta ve B\SUV\Alt grupları, %64 - %72 aralığındaki yüksek gerçekleşme oranlarıyla pazarın RV performansı en iyi ve öngörülebilir alanlarını oluşturuyor. Özellikle B\Orta segmentindeki büyük balon hacmi, bu segmentin hem yüksek hacimli hem de düşük riskli olduğunu gösteriyor.

Primli Bölge (Üst Segmentler):

C\SUV\Üst ve D\Orta segmentleri %52 - %56 bandında kalarak beklentinin altında bir performans sergiliyor. Bu durum, üst segment araçların ikinci el değerlendirme süreçlerinde daha muhafazakar bir yaklaşımı veya bu araçların elden çıkarılma sürelerinin (holding period) uzadığına işaret ediyor.

2026 Yılı 1. eyreğinde

2. El Otomotiv Pazarındaki Hareketlerden

Satışlar Nasıl Etkilendi?

Operasyonel Hız ve Nakit Döngüsü: Daralan Pazarda Likidite Testi

Pazardaki %6,4'lük daralma stok günlerini uzatarak nakit dönüş hızını yavaşlatıyor. Finansman maliyetlerinin %4 seviyesine gevşemesi geçici bir rahatlama yaratsa da; kârlılığın yeni kuralı araçta beklemek değil, hızla nakde çevirmektir.

Stok finansmanındaki düşüş "değerlenecek" tuzakına düşürmemeli. Yeni dönemde en iyi araç, en hızlı satılan araçtır.

%3,9 ↑

35,5 gün > 36,9 gün

**Stokta Kalma
Süresi Uzadı**

%6,4 ↓

**Satıştaki
Düşüş**

%4 ↓

**Stok Finansman
Maliyeti**

* 0-15 yaş ve 350.000 km altı araçlar için, 2025 yılı 1. çeyrek ile karşılaştırılmıştır.

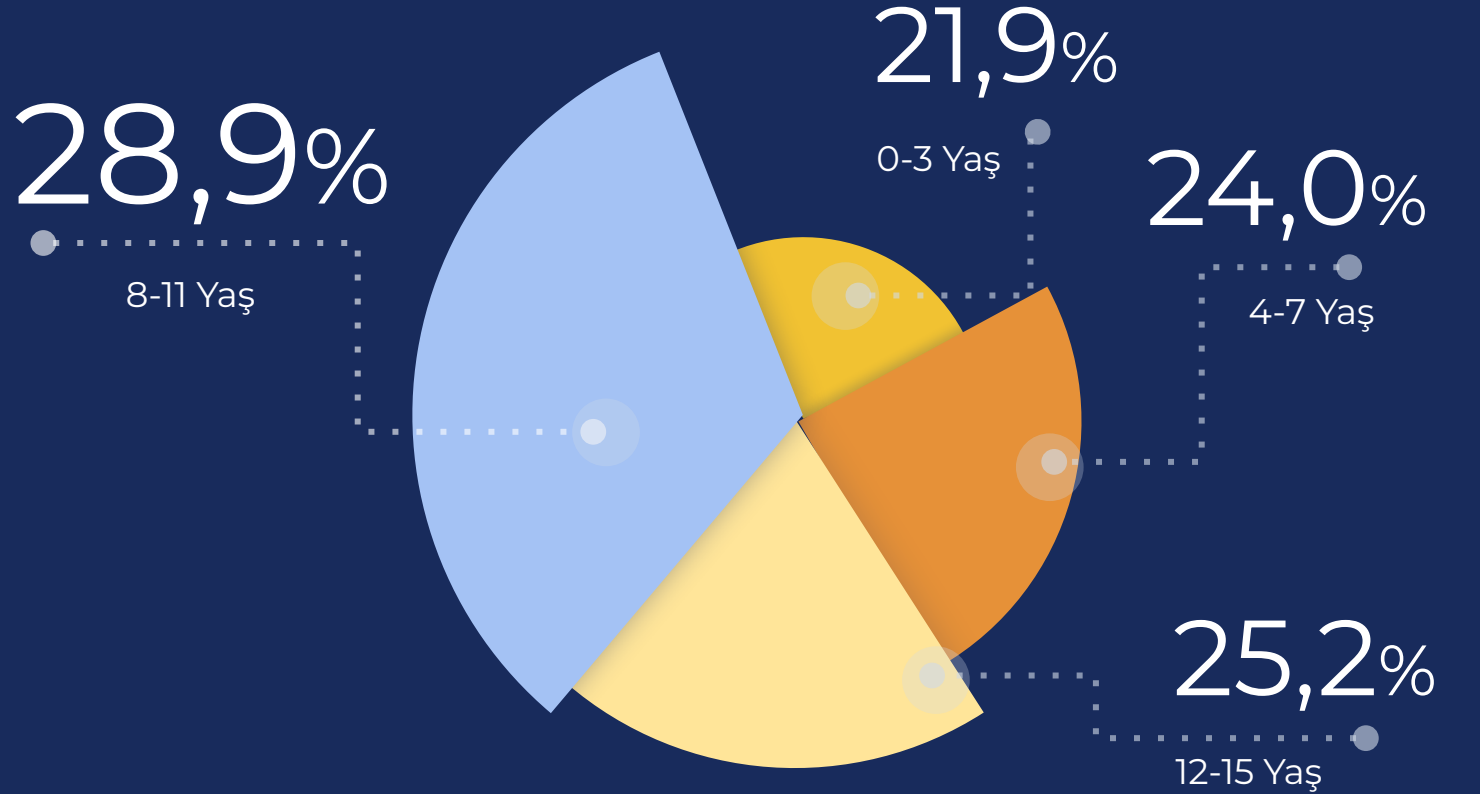
Türkiye'nin Bölgesel Bazda **Satış Analizi**

	Pazar Payı	Hangi Fiyat?	Ortalama Kaç Yaşında?	Ortalama Kaç Günde?
Marmara Bölgesi	38,59%	₺ 1.407.700	7,43	37,2
İç Anadolu Bölgesi	17,99%	₺ 1.364.500	8,22	36,1
Ege Bölgesi	11,69%	₺ 1.307.000	8,07	36,5
Akdeniz Bölgesi	11,48%	₺ 1.282.500	8,36	36,6
Güneydoğu Anadolu Bölgesi	9,39%	₺ 1.241.900	8,52	36,0
Karadeniz Bölgesi	6,70%	₺ 1.243.300	8,58	39,5
Doğu Anadolu Bölgesi	4,17%	₺ 1.228.900	8,21	37,4

Kaç Yaşındaki Otomobilleri Tercih Ediyoruz?

Pazarın ağırlık merkezi son bir yıl içinde belirgin şekilde genç araçlara kaydı. Daralan alım gücü ve finansman maliyetleri 8-11 yaş grubunu **(2025 1Ç: 30,92 / fark: -2,07 puan)** sert vururken; sıfır km pazarındaki fiyat savaşları ve filo dönüşleri **0-3 yaş segmentini (2025 1Ç: 20,48 / fark: +1,47 puan)** ikinci elin yeni sirkülasyon lokomotifini yaptı.

Satın alma bütçelerini büyüyen 0-7 yaş segmentine (%43,6 > %45,9) yönlendirin.



smartIQ | 2026 Yılı 1. Çeyrek

İKİNCİ EL OTOMOTİV PAZAR RAPORU HAKKINDA

*Bu rapor, **smartIQ** stok yönetimi ile birlikte ihale ve satış platformlarından elde edilen 300'den fazla veri kaynağıyla hazırlandı. Gelişmiş algoritmalar ve uzman analizlerle, 2026 Yılı 1. Çeyreğinde ikinci el otomotiv pazarının çok boyutlu nabzı tutuldu. Amacımız, sektör profesyonellerine veriye dayalı hızlı ve güvenilir kararlar alma gücü kazandırmak.*

***smartIQ** olarak, veriye dayalı karar alma yaklaşımını desteklemeye ve pazara yön veren analizlerle katkı sunmaya devam ediyoruz.*

Diğer raporlarımızı incelemek ve biz daha yakından tanımak için; www.smartiq.io adresini ziyaret edebilir, platformumuzu keşfetmek için QR kodu taratabilirsiniz.

