



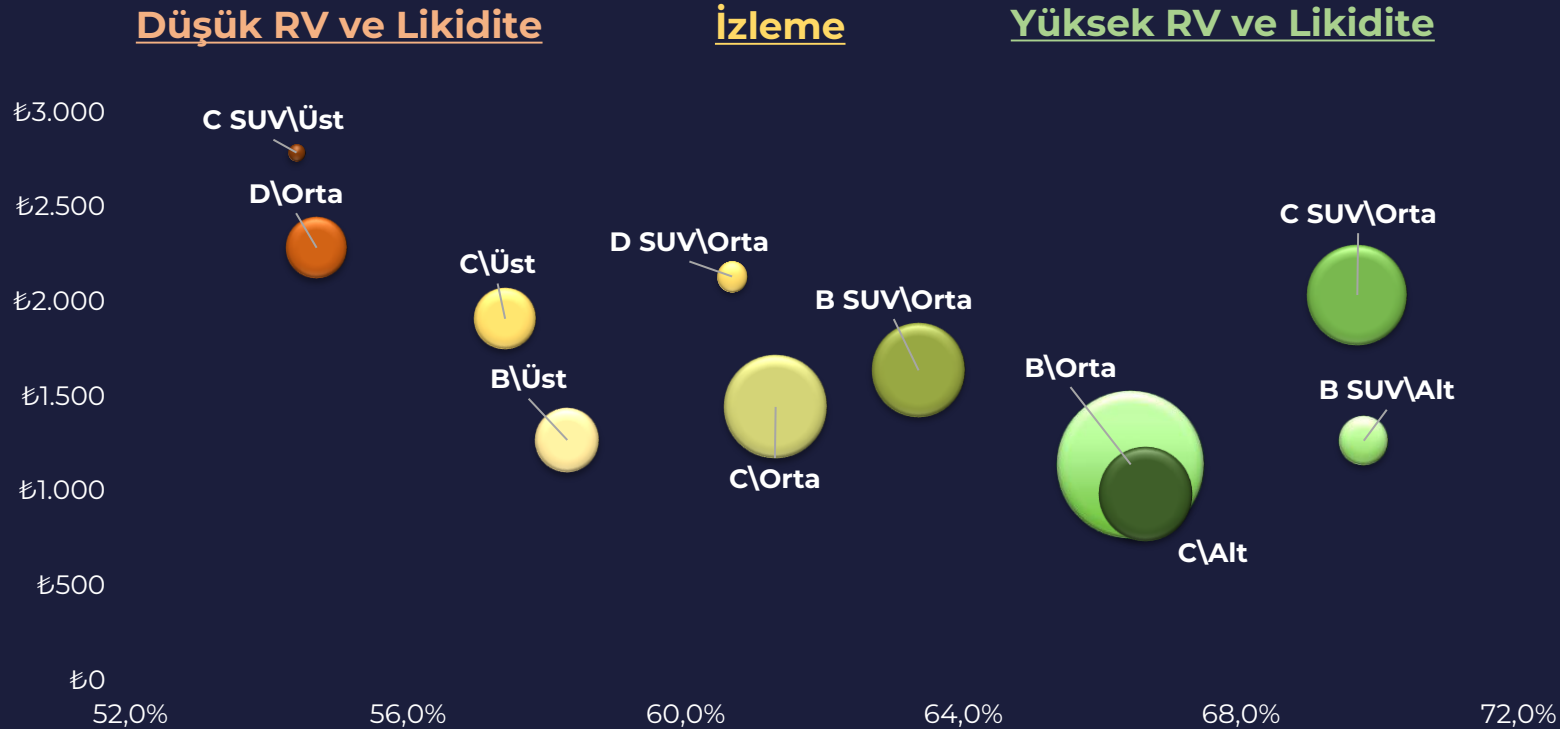
Filo Portföylerinde Yeni RV Dengesi

Segment Bazlı Risk, Likidite ve Değer Koruma Görünümü | Mayıs 2026

RV Intelligence | 2026

Güvenli RV alanı B/C segmentlerinde; üst segmentlerde teminat riski artıyor

B ve C orta segmentler %65+ RV seviyesiyle pazarın en likit ve öngörülebilir alanı olmaya devam ediyor. Buna karşılık C SUV Üst ve D Orta segmentlerde (kapsamlı Makyaj/Kasa değişimlerinin de etkisiyle) RV'nin %55 bandına gerilemesi, üst segment risk priminin yeniden değerlendirilmesi gerektiğini gösteriyor.



Analiz 3 Yaş \ Yıllık Km: 30K bandı satış değerlerinden hesaplanmıştır.

Filo değerlendirme ve leasing kurgusunda üst segment araçlar için; daha muhafazakâr RV varsayımı, daha kısa gözden geçirme periyodu ve model bazlı teminat limiti uygulanmalı.

2026–2029 RV Projeksiyonları: Pazar Nerede Güçleniyor, Nerede Zayıflıyor?

Bugünden 2026 (Yıl sonu) ve 2029 (Mayıs) projeksiyonlarına baktığımızda, RV performansının artık yalnızca segment bazında okunamayacağını gösteriyor. Aynı segment içinde arz, kampanya baskısı, donanım seviyesi ve model algısı farklı yönlerde sonuç üretiyor.

Stratejik Çıkarım: Filo alımı, leasing fiyatlama ve de-fleet planlaması segment ortalamasıyla değil, model bazlı RV projeksiyonu ile yönetilmeli.

Aksiyon Önerisi: 2026–2029 alım planlarında segment kotası yerine model bazlı RV skor kartı kullanılmalı.



Segment	Model	RV Projeksiyon	
		2026 Aralık	2029 Mayıs
B\Orta	HYUNDAI I20	4%	-1%
C\Alt	FIAT Egea	-2%	-6%
B SUV\Alt	HYUNDAI Bayon	4%	-1%
B\Üst	OPEL Corsa	4%	5%
C\Orta	RENAULT Megane	0%	-3%
B SUV\Orta	PEUGEOT 2008	-5%	-6%
C SUV\Orta	PEUGEOT 3008	-4%	-10%
C\Üst	SKODA Octavia	8%	5%
D\Orta	SKODA Superb	4%	3%
D SUV\Orta	PEUGEOT 5008	2%	-3%

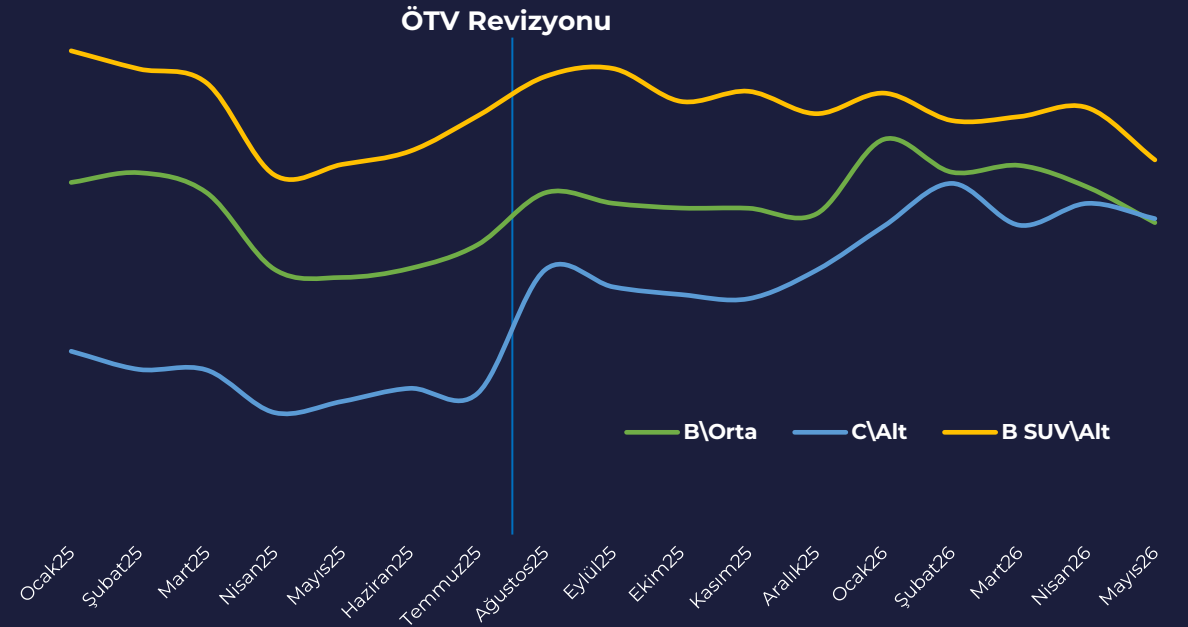
Alt segmentlerde ÖTV sonrası RV makası daraldı; C-Alt en yüksek duyarlılığı gösteriyor

ÖTV revizyonu sonrası (Temmuz2025), alt segmentlerde RV oranları yukarı yönlü hareket etti ve segmentler arası fark daraldı. B-SUV Alt değer koruma açısından en istikrarlı grup olurken, C-Alt segmenti vergi ve fiyat teşviklerine en yüksek duyarlılığı gösterdi. B-Orta ise Ocak 2026 sıçraması sonrası normalleşme riski taşıyor

Aksiyon Önerisi: C-Alt için fırsat; B-SUV Alt için güvenli değer koruma; B-Orta için temkinli fiyatlandırma.



RV% TREND

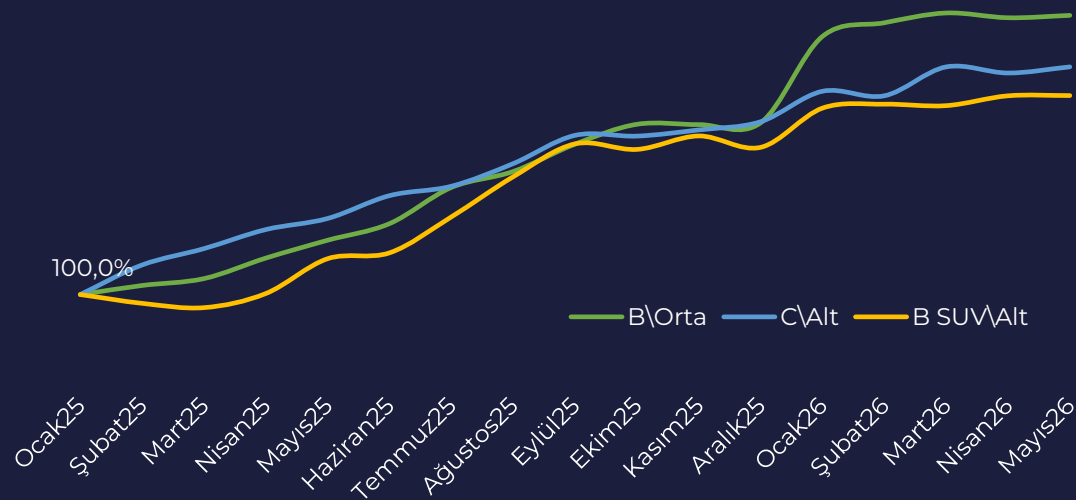


GERÇEKLEŞME TRENDLERİ: ALT SEGMENT GRUBU

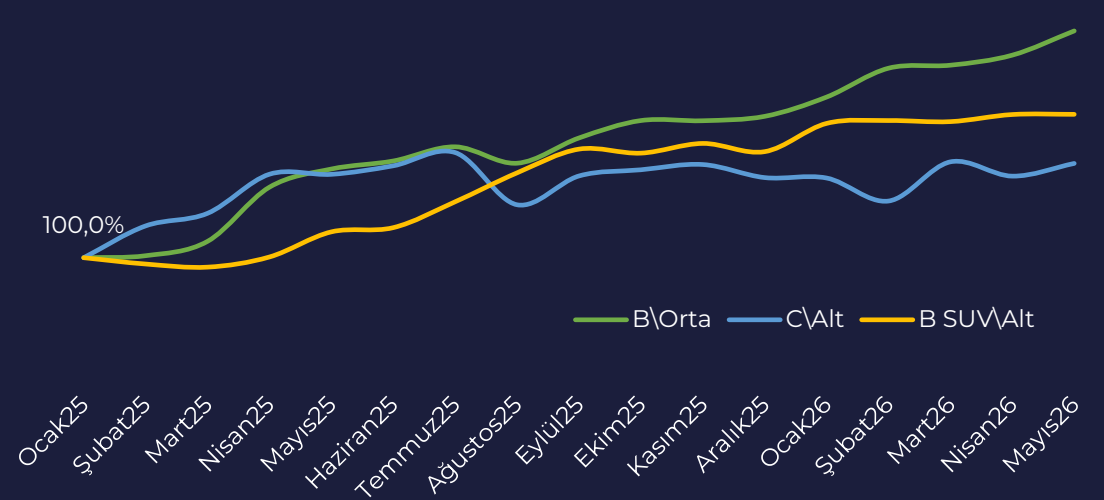
Endekse göre B Orta'da ikinci el fiyat artışı, liste fiyatındaki üzerine çıkarak kısa vadeli RV performansını güçlendirdi; ancak bu durum normalleşme döneminde düzeltme riski yaratıyor. C Alt, baskılanmış liste fiyatına rağmen güçlü ikinci el talebiyle pozitif RV potansiyeli sunuyor. B SUV Alt ise 0 km ve ikinci el fiyat uyumuyla en dengeli risk profiline sahip.

Aksiyon Önerisi: B-Orta'da RV varsayımı stres test edilmeli; C-Alt'ta alım fırsatı, B-SUV Alt'ta defansif portföy ağırlığı korunmalı.

FİYAT TRENDİ: 2. EL



FİYAT TRENDİ: 0 KM LİSTE



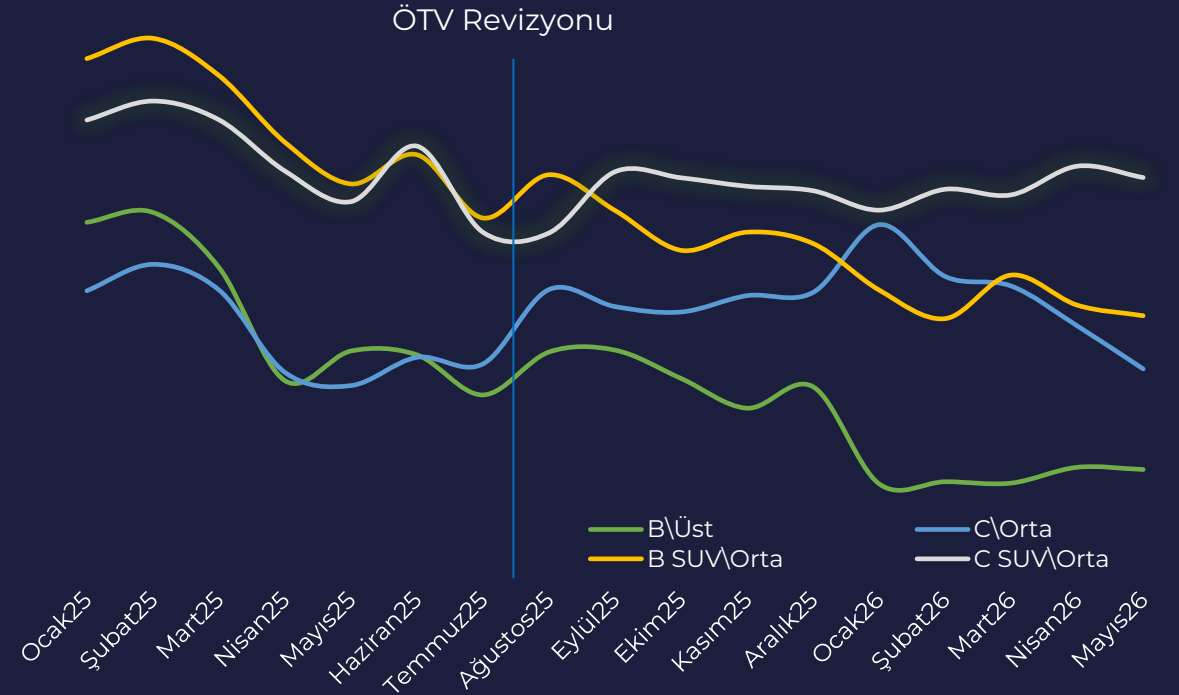
GERÇEKLEŞME TRENDLERİ: ORTA SEGMENT GRUBU

2026 itibarıyla C-SUV Orta ve C-Orta segmentleri RV performansı stabil seyredirken, B-SUV Orta ve B-Üst segmentlerinde aşağı yönlü baskı devam ediyor. Bu tablo, orta segmentte tek tip fiyatlama yerine model ve donanım bazlı RV ayrıştırmasının zorunlu hale geldiğini gösteriyor.

Segment	RV yönü	Portföy aksiyonu
C-SUV Orta	Dengeli	Koru
B-SUV Orta	Dengeli	Koru
C-Orta	Aşağı	İzle / yeniden fiyatla
B-Üst	Zayıf	Risk primi uygula

Aksiyon Önerisi: Orta segmentte fiyatlama segment ortalamasıyla değil, model-donanım ayrımıyla yapılmalı.

RV% TRENDLERİ

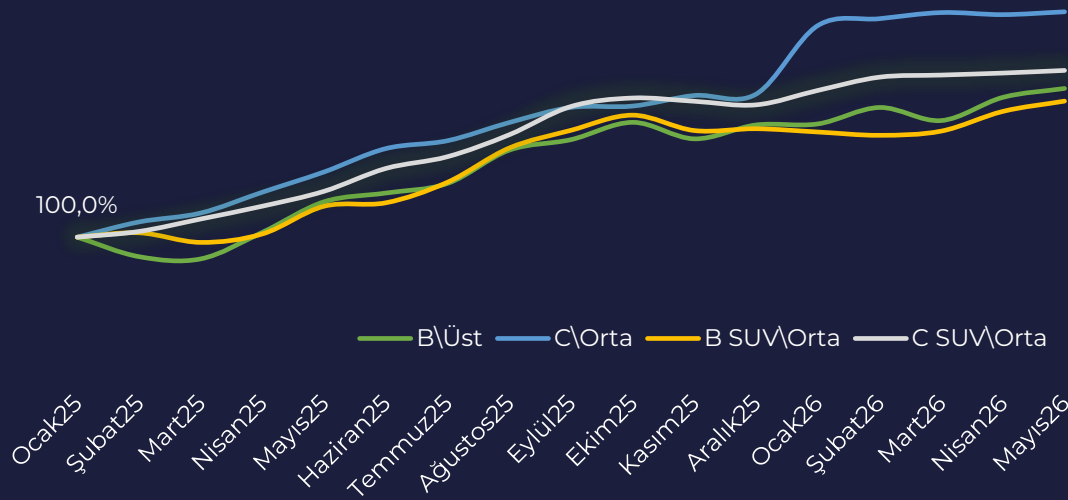


GERÇEKLEŞME TRENDLERİ: ORTA SEGMENT GRUBU

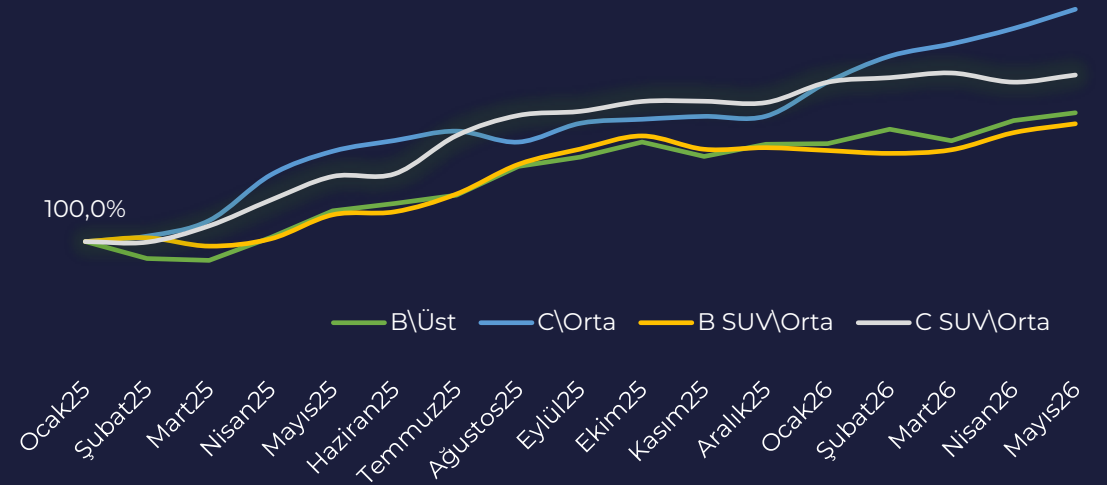
C-Orta segmentinde ikinci el fiyat endeksi güçlü bir geri alım sinyali veriyor. Buna karşılık C-SUV Orta'da 0 km liste fiyatındaki artış ikinci elde daha sınırlı karşılık buluyor. Bu nedenle C-SUV Orta portföylerinde liste fiyatı yerine gerçekleşen ikinci el talebi baz alınmalı.

Aksiyon Önerisi: C SUV Orta'da mevcut RV seviyesi desteklenebilir; C Orta'da liste fiyatı artışları otomatik RV artışı olarak kabul edilmemeli..

FİYAT TRENDİ: 2.Eİ



FİYAT TRENDİ: 0 KM LİSTE



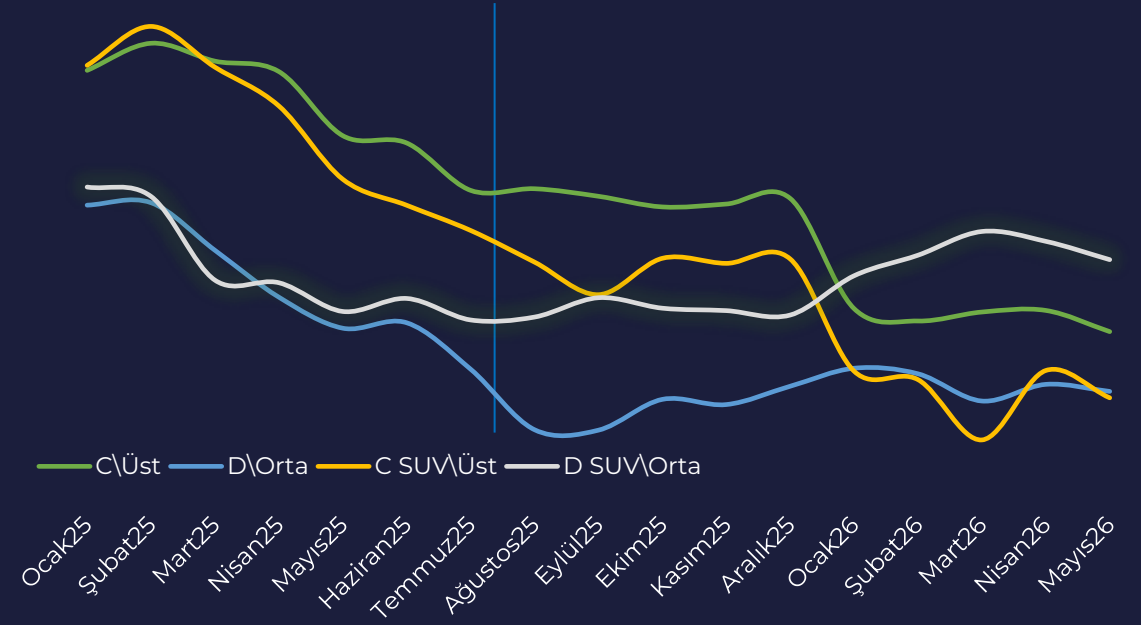
GERÇEKLEŞME TRENDLERİ: ORTA ÜST SEGMENT GRUBU

Orta-üst segmentte C-Üst, C-SUV Üst ve D-Orta gruplarında RV oranları aşağı yönlü baskı altında. D-SUV Orta ise aynı dönemde daha dengeli bir değer koruma profili sergiliyor. Bu görünüm, üst segment portföylerinde donanım/paket bazlı fiyatlandırma ve daha muhafazakâr RV varsayımı ihtiyacını artırıyor.

Aksiyon Önerisi: C-Üst ve C-SUV Üst için RV varsayımları aşağı yönlü revize edilmeli; D-SUV Orta seçici olarak korunmalı.

RV% TRENDLERİ

ÖTV Revizyonu

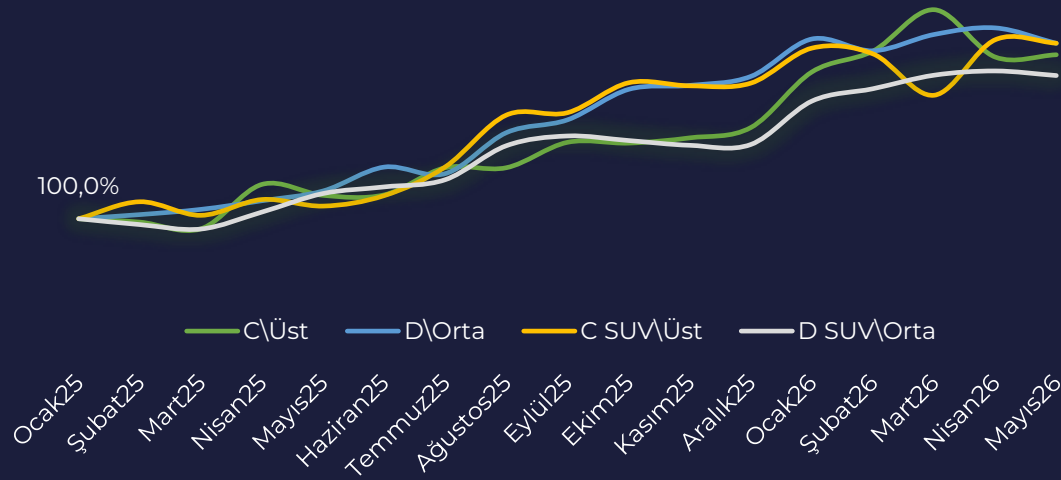


GERÇEKLEŞME TRENDLERİ: ORTA ÜST SEGMENT GRUBU

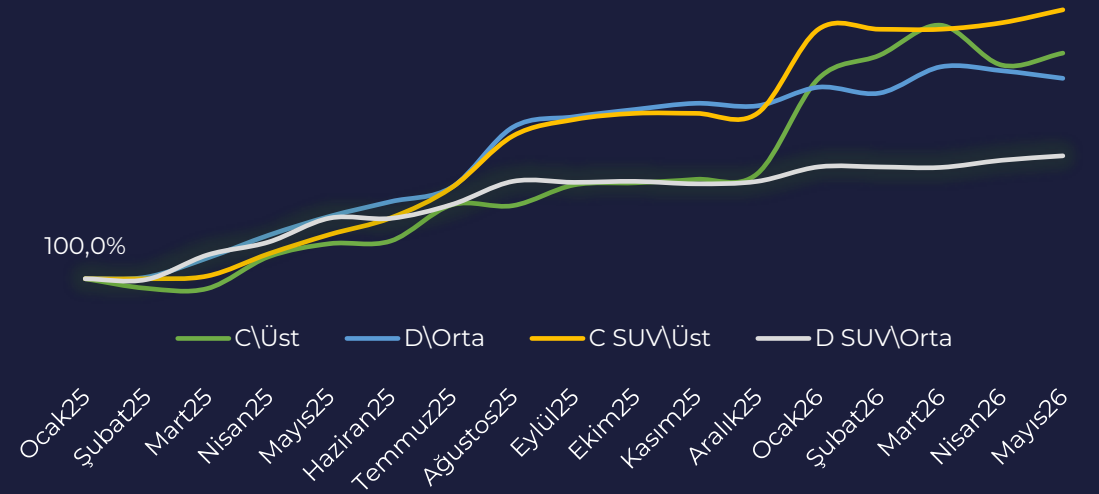
C-SUV Üst ve C-Üst segmentlerinde 0 km liste fiyat endeksi ikinci el fiyat endeksinin belirgin şekilde üzerine çıkıyor. Bu durum, portföy değerlemelerinde liste fiyatı bazlı RV varsayımlarının yukarı yönlü sapma riski taşıdığını gösteriyor. D-SUV Orta ise daha dar fiyat makasıyla üst segment içinde daha dengeli bir değer koruma profili sunuyor.

Aksiyon Önerisi: Üst segment portföylerinde liste fiyatı artışına dayalı RV kabulü durdurulmalı; gerçekleşen ikinci el talebi ve satış hızı ile kalibre edilmeli.

FİYAT TRENDİ: 2.EL



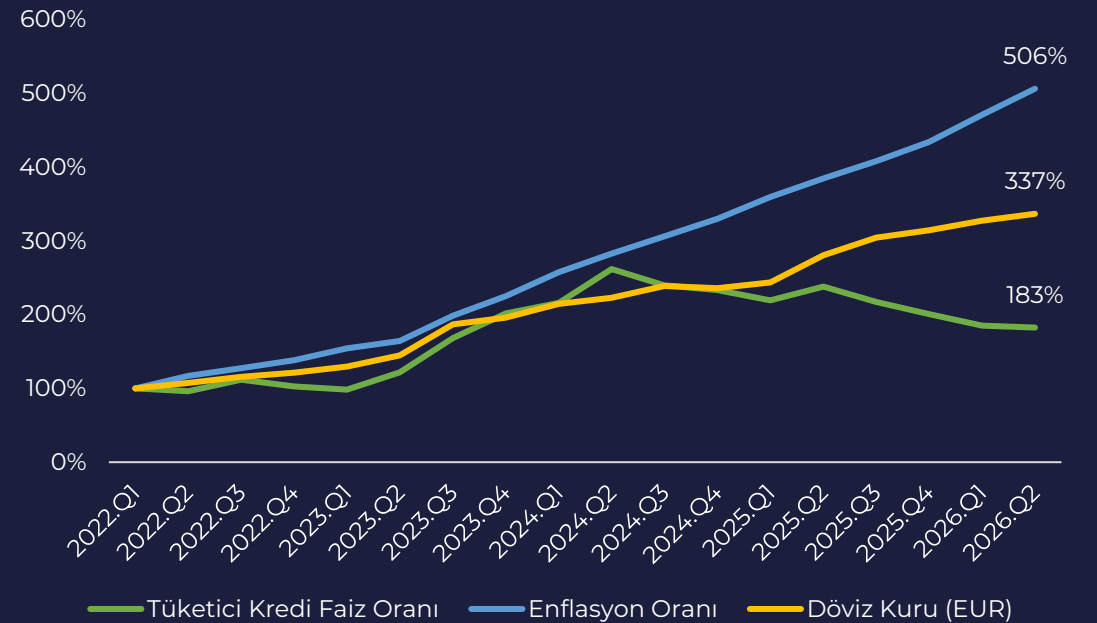
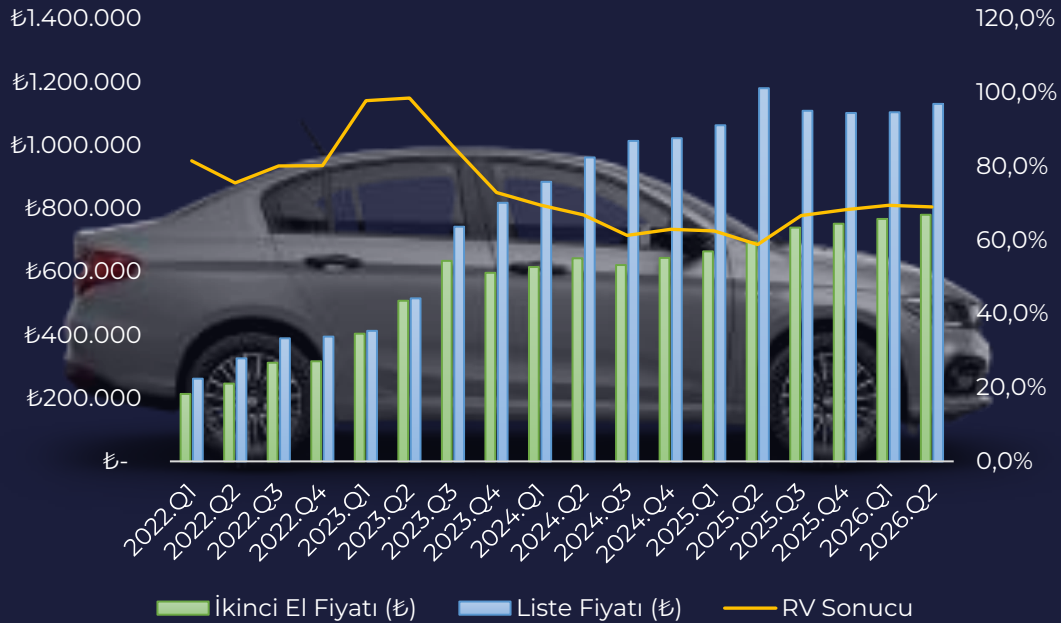
FİYAT TRENDİ: 0 KM LİSTE



FIAT Egea: Hacim segmentinde likiditeyi koruyan defansif RV tabanı.

Egea, yaklaşık %69 RV seviyesiyle hacim segmentinde güçlü bir değer koruma zemini sunuyor. Modelin asıl avantajı yüksek RV sıçraması değil; geniş talep havuzu, hızlı el değiştirme potansiyeli ve öngörülebilir ikinci el fiyatlamasıdır.

Aksiyon Önerisi: Egea, filo ve leasing portföylerinde defansif çekirdek model olarak korunmalı. RV varsayımı agresif artırılmamalı; ancak likidite avantajı nedeniyle portföy ağırlığı desteklenebilir

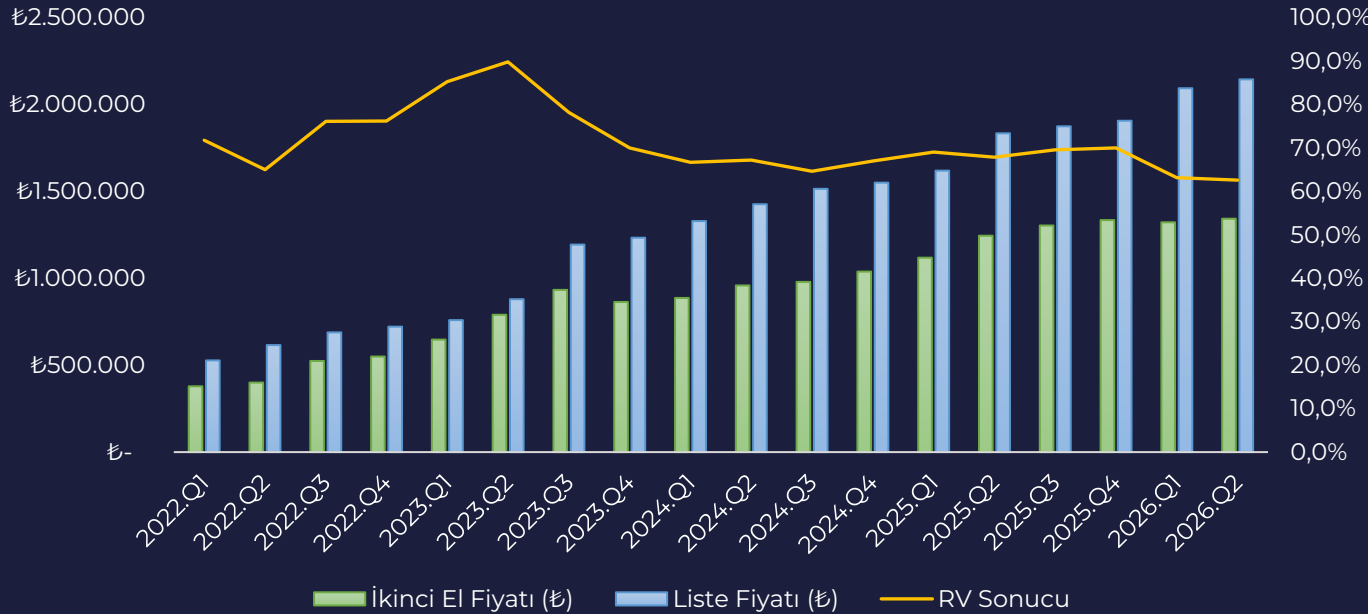


Kaynak: TÜİK

Renault Megane: RV seviyesi normaleşti; karar artık fiyat giriş disiplininde

Megane'da güncel RV seviyesi yaklaşık %63 bandında oluşuyor. Bu seviye modelin talep gücünün devam ettiğini gösterse de, artık geçmiş yüksek pazar koşulları referans alınmamalı. Megane için değer koruma potansiyeli, alım fiyatı ve donanım seviyesine duyarlı hale gelmiş durumda.

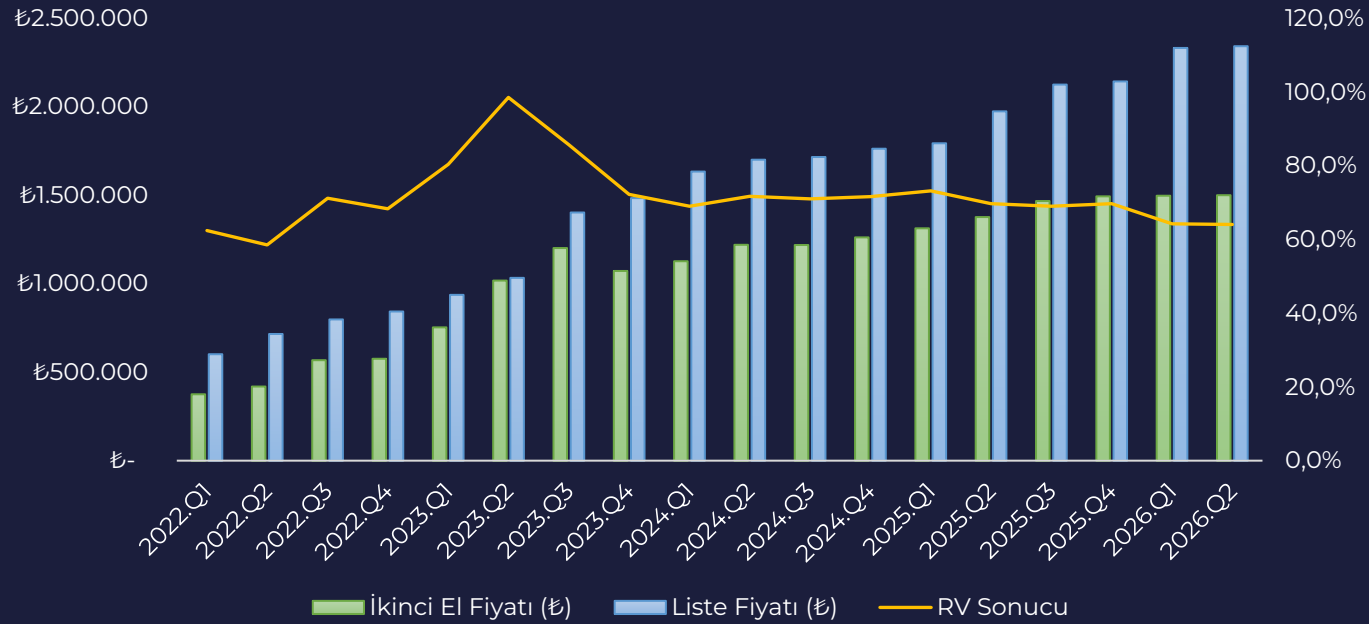
Aksiyon Önerisi: Megane portföyde tutulabilir; ancak yeni alımlarda model-donanım bazlı giriş fiyatı limiti uygulanmalı. RV varsayımı geçmiş yüksek dönemlere göre değil, güncel %63-65 bandındaki yeni dengeye göre kalibre edilmeli.



Peugeot 2008: SUV talebi güçlü; ancak RV artık fiyat disiplinine daha duyarlı

SUV talebinden destek almaya devam etse de güncel RV seviyesi yaklaşık %64 bandında daha rasyonel bir zemine oturuyor. Modelin portföy değeri hâlâ korunabilir; ancak son dönemde TOFAŞ – Peugeot modellerinde ki liste fiyat artışları RV'yi baskılamaya devam ediyor.

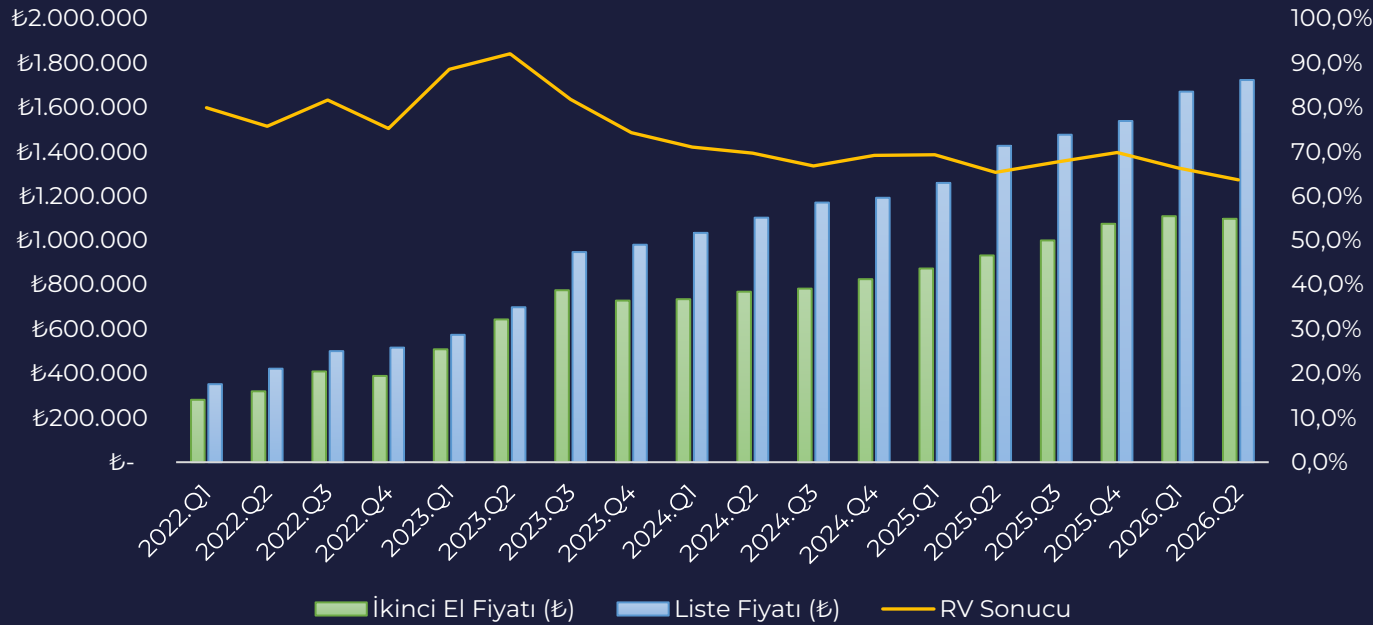
Aksiyon Önerisi: 2008 için portföy yaklaşımı seçici alım olmalı. Doğru donanım, doğru giriş fiyatı ve kısa de-fleet periyodu sağlanmadan agresif RV kabulü yapılmamalı.



Renault Clio: RV'den çok likidite avantajı yaratan hacim modeli

Renault Clio, yeni model lansmanıyla beraber artan sıfır fiyatının etkisi ile %66 seviyesine geriledi. Ancak, modelin filo açısından ana değeri, geniş alıcı kitlesi sayesinde düşük likidite riski ve hızlı satış potansiyelidir.

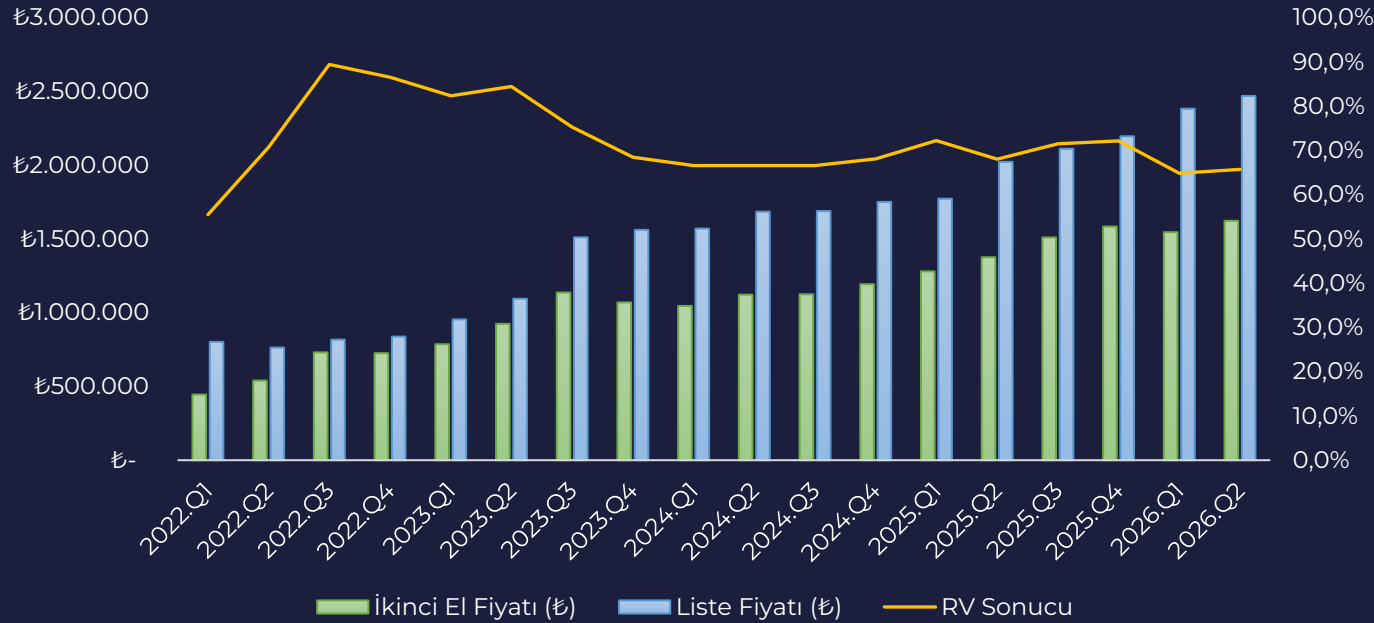
Aksiyon Önerisi: Clio, yüksek devir hedefleyen portföylerde likidite modeli olarak konumlandırılmalı. RV varsayımı makul tutulmalı; değer yaratımı daha çok satış hızı ve stok dönüşü üzerinden okunmalı.



Toyota C-HR: Stabil talep profiliyle defansif RV koruması

Toyota C-HR, yüksek sıçrama yerine daha kontrollü ve dengeli bir RV profili sunuyor. Hibrit algısı, marka güveni ve stabil talep yapısı modeli dalgalı dönemlerde defansif portföy bileşeni haline getiriyor.

Aksiyon Önerisi: C-HR, büyüme odağı yerine değer koruma odaklı portföylerde kullanılmalı. RV dengesindeki gücü, düşük oynaklık ve stabil çıkış değeri mantığıyla kurulmalı.



Kapsam & Dönem

Bu çalışma, 2025 Ocak–2026 Mayıs döneminde 24 baz model üzerinden RV gerçekleştirmelerini, liste fiyatı hareketlerini ve ikinci el satış değerlerini karşılaştırır.

Baz Senaryo

Tüm hesaplamalar 3 yaş / yıllık 30 bin km bandındaki satış değerleri üzerinden normalize edilmiştir.

Yöntem

RV (%), ilgili model ve alt segmentlerde gerçekleşen satış değerlerinin ağırlıklı ortalamasıyla hesaplanmıştır. Nominal fiyat trendlerinde 2025 Ocak = 100 endeksi kullanılmıştır.

Amaç

Filo değerlendirme, leasing kurgusu, satın alma stratejisi ve filo / ikinci el dönüş kararları için segment bazlı risk ve likidite sinyalleri üretmek.

smartIQ

STRATEJİ VE İŞ GELİŞTİRME

csm@smartiQ.io