

İKİNCİ EL OTOMOTİV PAZAR RAPORU

smartIQ | 2026 Yılı 1. Yarıyıl Raporu



2026 Yılı'nın İlk Yarısında **2. El Otomotiv Pazarında**

Ne Oldu?

2026 Yılı İlk Yarısına Dair Önemli Veriler

SUV ve Alternatif Yakıtlı otomobiller büyümeye devam ediyor.

- 8,1%

- 185.202 adet

Pazardaki
Adetsel Değişim

+ 10,4%

+ 41.702

2. El SUV
Satış Adedi Değişimi

+ 57,2%

+ 27.893 adet

2. El Elektrikli ve Hibrid Araç
Satış Adedi Değişimi

+ 24,7%

+ ₺ 269.500

TL Bazında
Ort. Fiyat Değişimi

- 1,8%

- € 475

Euro Bazında
Ort. Fiyat Değişimi

+ 7,3%

35,8 gün > 38,4 gün

Pazardaki
Stok/Gün Değişimi

* 0-15 yaş ve 350.000 km altı araçlar için, 2025 yılı ilk 2 çeyrek ile karşılaştırılmıştır.

Bilgiden Aksiyona

2026 Yılı: Daralan Pazarda Kazanan Dinamikler

	Bilgi	İçgörü	Aksiyon
Gerçek Fiyat ve Enflasyon Yanılsaması	İkinci el araç fiyatları TL bazında %24,7 (ort. 269.500 TL) artarken, Euro bazında %1,8 (ort. -475 €) düşüş gösterdi.	Türkiye'deki yüksek enflasyon ve kur hareketleri, fiyatların nominal arttığı yanılsamasını yaratsa da aslında araçlar reel olarak (döviz bazında) ucuzluyor.	Araçları " nasılsa değeri artıyor " diyerek stokta tutmak yerine, reel değer kayıplarından kaçınmak için dönüş hızını önceliklendirin.
Talep Daralması ve Artan Stok Maliyeti	Pazardaki toplam satış adedi %8,1 küçüldü ve bir aracın ort. satış süresi 35,8 günden 38,4 güne (%+7,3) çıktı.	Kısıtlı finansman ve alıcıların bekle-gör yaklaşımı, stokta kalma süresinin uzamasına, operasyonel maliyetleri ve sermaye yükünün artmasına sebep oluyor.	30 gün bandını aşan araçlar için alternatif kampanyalarla sermayenizi, bölge talebinize daha uygun otomobillere yönlendirin.
Tüketici Tercihlerinde Agresif Kırılma	Genel pazarın küçülmesinin aksine, 2. El SUV satışları %10,4, 2. El Elektrikli ve Hibrit satışları ise %57,2 büyüdü.	Tüketici profili değişiyor. Şehir içi kullanıma uygun, yüksek sürüş pozisyonlu SUV'lara yönelimin ve artan akaryakıt fiyatları etkisi ile Elektrikli/Hibrit araçlara doğru kaçış artıyor.	Tedarik bütçenizde SUV ve Elektrikli / Hibrit araçları önceliklendirin . Daralan pazarda hacminizi korumak ve karlılığı artırmak için, rüzgarı arkanıza alın.

Tek Kazananlı Denklem

Pazarın yaklaşık %8,1 küçüldüğü ilk yarıyılıda tablo netleşti: Finansman maliyetleri ticari araç satışlarına **%14 oranında** sert fren yaptırdı.

Binek tarafta ise ürün gamındaki SUV etkisi ile tarihi bir devir kapanıyor. Türkiye'nin yıllardır vazgeçilmezi olan Sedan (%-13) ve Hatchback (%-9) ağır yara alırken, daralan ekonomiye rağmen %10 büyüyen SUV pazarın tek yıldızı oldu.

Tüketicinin tercihi artık kalıcı olarak değişti.

	2025 1.YY	2026 1.YY	2026/2025 Fark
Toplam	2.290.025	2.104.823	-8,09%
Binek	1.880.883	1.753.434	-6,78%
Sedan	828.806	722.385	-12,84%
Hatchback	573.757	522.843	-8,87%
SUV	400.627	442.329	10,41%
Diğer (Binek)	77.693	65.877	-15,21%
Ticari	409.142	351.389	-14,12%
Kombi	275.891	238.297	-13,63%
Panelvan	57.891	50.993	-11,92%
Diğer (Ticari)	75.360	62.099	-17,60%

* 0-15 yaş ve 350.000 km altı araçlar için, 2025 yılı ilk 2 çeyrek ile karşılaştırılmıştır.

Yakıt Göçü: Dizeldeki Azalma Devam Ediyor.

Pazarın eski lokomotifini dizel hızla erirken, büyüme elektrikli ve hibrit araçlarda yoğunlaşıyor.

Bir diğer kırılma motor teknolojilerinde yaşanıyor.

Küresel üreticilerin dizel üretimini kademeli olarak azaltıp, üretim bantlarını yeni nesil teknolojilere kaydırmasının da etkisiyle, dizel araç pazarı yaklaşık **193 bin adet (%15'e yakın)** düştü.

Ana hacim şimdilik mild hibritlerin etkisi ile benzinlide (-%2) kalsa da, hem arzın hem de talebin ortak yönelimi yeni nesil teknolojilere.

	2025 1.YY	2026 1.YY	2026/2025 Fark
Toplam Pazar	2.290.025	2.104.823	-8,09%
• Benzin	939.715	919.957	-2,10%
• Dizel	1.301.566	1.108.229	-14,85%
• Hibrit	23.632	31.444	33,06%
• Elektrik	25.112	45.193	79,97%

Pazar Hangi Yaş Grubunda Daralıyor.

Pazar Daralıyor,
Talep Daha Genç
Araçlara Kayıyor

Her ne kadar yıl sonu kampanyalarının pek çok markada devam etmesi, talebi yeni araca kaydırса da en büyük daralma 0-3 yaşta gerçekleşmedi.

Pazarın en çok daraldığı yaş grubu ortalama 1.1 milyon TL fiyat bandının olduğu 8-11 yaş, ikinci sırada ise 830 bin TL fiyat ortalaması olan 12-15 yaş grubunda oldu.

	2025 1.YY	2026 1.YY	2026/2025 Fark
Toplam Pazar	2.290.025	2.104.823	-8,09%
• 0-3 Yaş	482.880	479.032	-0,80%
• 4-7 Yaş	522.290	496.782	-4,88%
• 8-11 Yaş	704.236	601.356	-14,61%
• 12-15 Yaş	580.619	527.653	-9,12%

* 0-15 yaş ve 350.000 km altı araçlar için, 2025 yılı ilk 2 çeyrek ile karşılaştırılmıştır.

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

smartIQ



2026 Yılı İlk Yarısında

2. El Otomotiv Pazarında

Fiyatlar Nasıl Seyretti?

Nasıl Değeri Artmıyor!

Reel değer kayıplarından kaçınmak için **dönüş hızını önceliklendirin.**

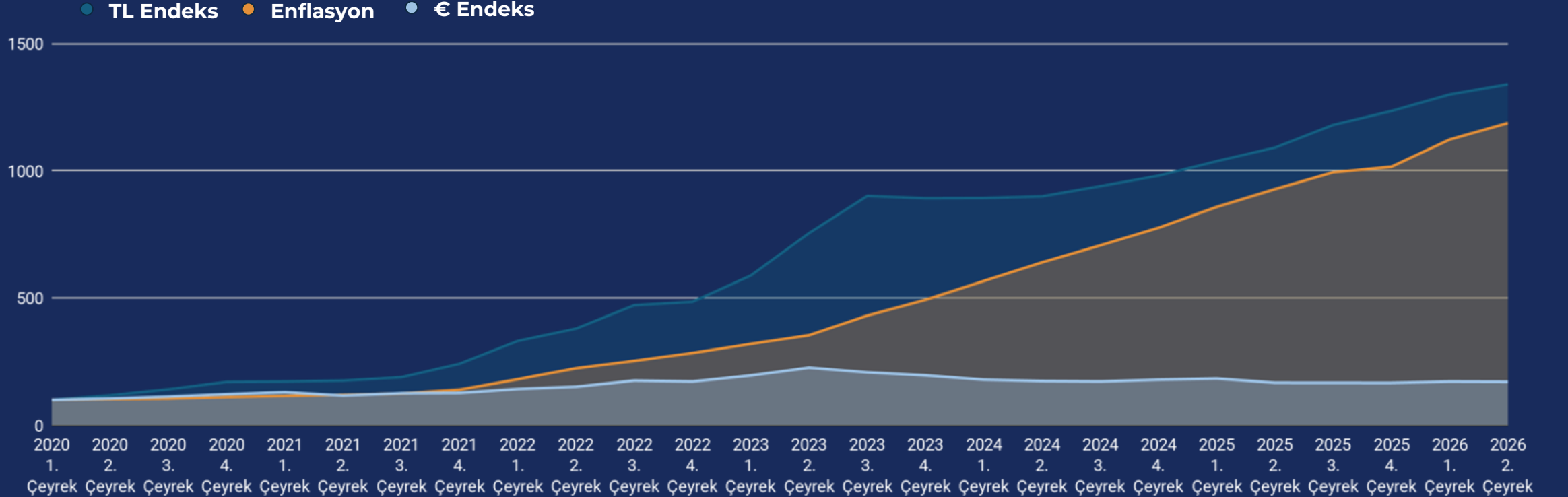
	2025 1. YY	2026 1. YY	2026/2025 Fark
TL Fiyat	₺ 1.091.400	₺ 1.360.900	24,7%
EURO Fiyat	€26.639	€26.165	-1,8%
EURO/ TL	41,00	51,99	26,8%



Enflasyon ve Euro'ya Karşı Değer Kaybı

“Hangi otomobiller bu dönemde pazardan ayrıştı?” Sorusu için veri zekâsı ürünlerinden yararlanın.

Enflasyon Makası Daralıyor: Son dönemde taşıt fiyatlarındaki artışın tüketici enflasyonunun altında seyretmesiyle; TL fiyat endeksi (1340) ile Enflasyon endeksi (1188) arasındaki makas %12 seviyesine geriledi (2023 3.Çeyrek: %120 / 2025 4.Çeyrek: %21). İkinci el araç, enflasyondan koruma kalkını 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 endeksli ısı haritası madalyonun diğer yüzünü çevirerek, pazarın 2023 zirvesinden bu yana istikrarlı bir şekilde soğuduğunu ve araçların reel olarak değer kaybettiğini net bir şekilde raporluyor.**

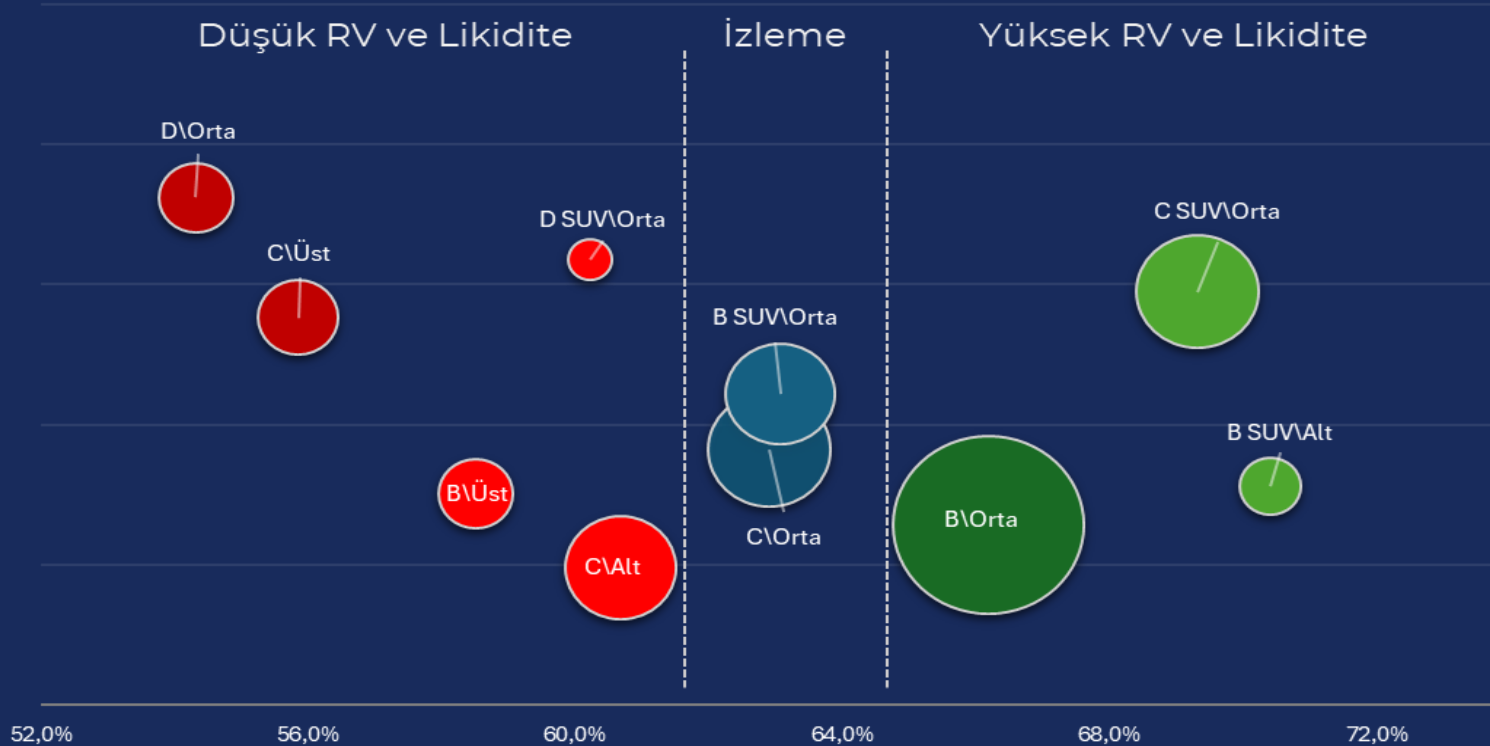
TL Fiyat Endeksi	2020	21	22	23	24	25	26
1.Çeyrek	100	172	332	589	893	1.038	1.300
2.Çeyrek	118	176	380	755	900	1.091	1.340
3.Çeyrek	142	189	472	901	940	1.180	
4.Çeyrek	171	242	485	892	981	1.235	

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	171
3.Çeyrek	113	126	176	208	172	167	
4.Çeyrek	122	128	172	196	179	167	

Güvenli Alan B/C segmentleri, üst segmentlerde risk artıyor

B ve C segmenti orta fiyat bandındaki otomobiller ile uygun fiyatlı B SUV segmenti, %65+ RV seviyesiyle pazarın en hızlı nakde dönen ve öngörülebilir alanı olmaya devam ediyor.

Buna karşılık, D ve D SUV Orta segmentlerde (kapsamlı makyaj/Kasa değişimlerinin de etkisiyle) RV'nin %55-60 bandına sıkışması, üst segment risk priminin yeniden değerlendirilmesi gerektiğini gösteriyor. C ve B SUV Orta segmentleri ise %60-65 bandında yerini sağlamlaştırmış görünüyor.



Filo değerlendirme ve leasing süreçlerinde üst segment araçlar için; daha muhafazakâr RV varsayımı, daha kısa gözden geçirme periyodu ve model bazlı takip kurgusu uygulanmalı.

2026–2029 RV Projeksiyonları

Bugünden 2026 (Yıl sonu) ve 2029 (Haziran) 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 dağılımı yerine **model bazlı RV'ye odaklanılmalı.**



Segment	Model	RV Projeksiyon	
		2026	2029
		Aralık	Haziran
B Orta	HYUNDAI I20	3%	-1%
C Alt	FIAT Egea	3%	1%
B SUV Alt	HYUNDAI Bayon	3%	0%
B Üst	OPEL Corsa	5%	6%
C Orta	RENAULT Megane	0%	-3%
B SUV Orta	PEUGEOT 2008	-4%	-3%
C SUV Orta	NISSAN Qashqai	-3%	-5%
C Üst	SKODA Octavia	11%	9%
D Orta	SKODA Superb	4%	4%
D SUV Orta	PEUGEOT 5008	2%	-3%

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

2026 Yılı 1. Yarıyılında

2. El Otomotiv Pazarındaki Hareketlerden

Satışlar Nasıl Etkilendi?

Operasyonel Hız ve Nakit Döngüsü: Daralan Pazarda Likidite Testi

Sıfır kampanyaları ve finansman darboğazı pazarı %8 küçültürken, uzayan stok günleri nakit dönüşünü yavaşlatıyor. Kredi maliyetlerindeki kısmi gevşemeye aldanmayın; kârlılığın yeni kuralı araçta beklemek değil, nitelikli içgörülerle doğru fiyatlayıp hızla nakde dönmektir.

%7,3 ↑
35,8 gün > 38,4 gün

**Stokta Kalma
Süresi Uzadı**

%8,1 ↓
- 185.202 adet

**Satıştaki
Düşüş**

%4 →

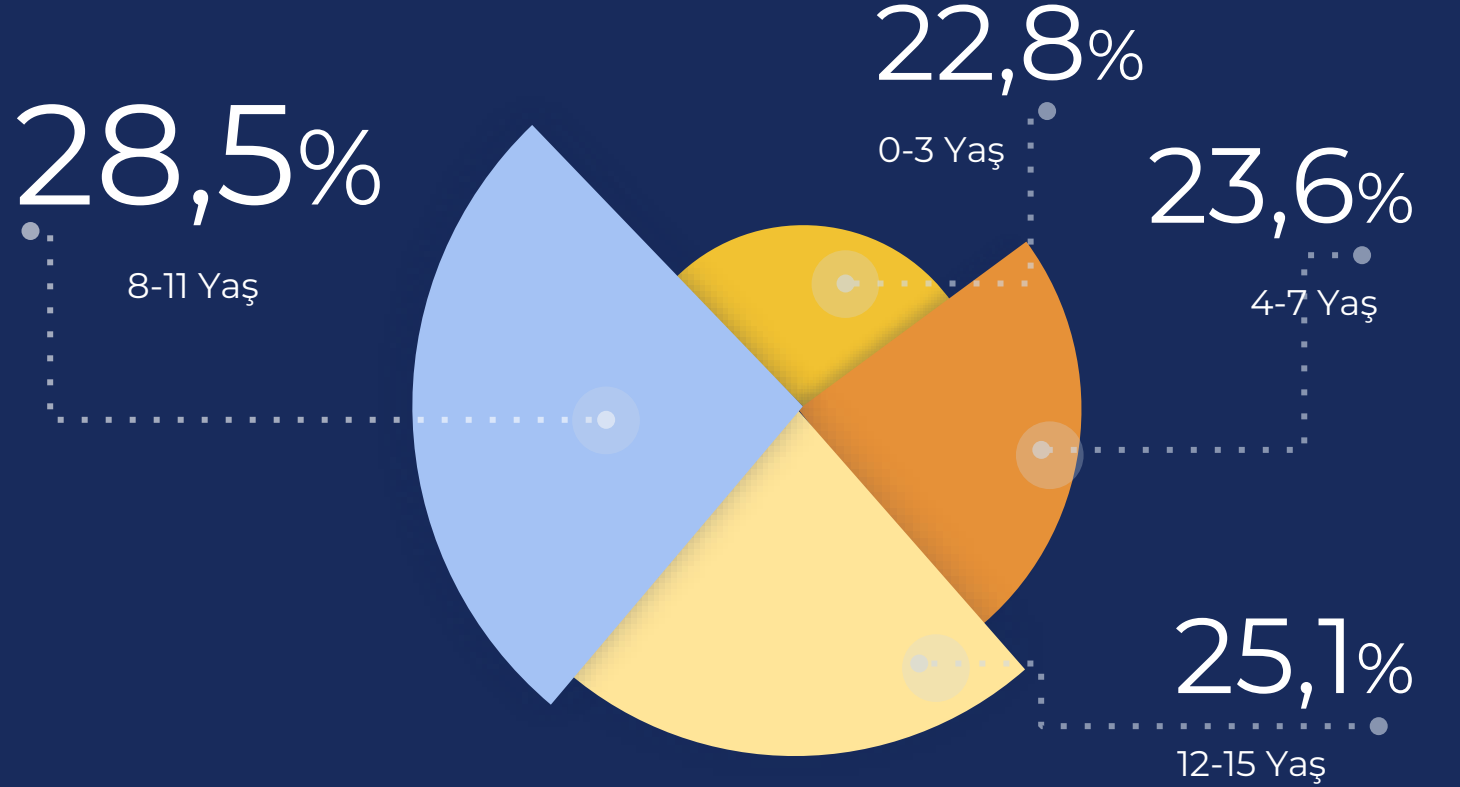
**Stok Finansman
Maliyeti**

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

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 1YY: 30,8 / fark: -2,3 puan)** sert vururken; sıfır km pazarındaki fiyat savaşları ve filo dönüşleri **0-3 yaş segmentini (2025 1YY: 21,1 / fark: +1,7 puan)** ikinci elin yeni sirkülasyon lokomotifini yaptı.

Satın alma bütçelerini büyüyen 0-7 yaş segmentine (%43,9 > %46,4) yönlendirin.



Togg Elektriklide Zirvede: T10X Lider, Premiumlar Takipte

2026'nın ilk yarısında elektrikli ikinci el pazarında Togg %16,09 pazar payıyla lider oldu. Tesla Model Y ise pazar payını %13,55 seviyesine çıkardı. Üçüncü sırada ise son dönemin en çok konuşulan elektrikli otomobillerinden biri olan MINI Countryman var.



% **16,1**
TOGG
T10X

Ort Satış Hızı: 37
Gün



% **13,5**
TESLA
Model Y

Ort Satış Hızı: 33
Gün



% **3,4**
MINI
Countryman

Ort Satış Hızı: 36
Gün



SUV Liderliđi: Nissan Zirvede, Peugeot Takipte

2026'nın ilk yarısında 0-15 yaş ikinci el SUV'un en çok satan markaları Nissan, Peugeot ve Volkswagen oldu.



% **6,4**
NISSAN
Qashqai

Ort Satış Hızı: 36
Gün



% **4,8**
PEUGEOT
3008

Ort Satış Hızı: 38
Gün



% **3,4**
VOLKSWAGEN
Tiguan

Ort Satış Hızı: 41
Gün



smartIQ | 2026 Yılı 1. Yarıyıl

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. yarıyılında ikinci el otomotiv pazarının çok boyutlu nabızı 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.

