

İKİNCİ EL OTOMOTİV PAZAR RAPORU

smartIQ

2026 Yılı 3. Çeyrek



2026'nın İlk Dokuz Ayında
İkinci Elde

Ne Oldu?

0-15 Yaş 2. El Pazarında Satışlar Azaldı, SUV ve Elektrikli Büyümeye Devam Etti

Araç alırken
ortalama stokta
kalma süresi ana
hedef olmalı.

- 7,4%

- 259.795 adet

Toplam Satış*
Adet Değişimi

+ 10,8%

+ 67.135 adet

SUV*
Satış Adedi Değişimi

+ 53,9%

+ 43.254 adet

Elektrikli ve Hibrit*
Satış Adedi Değişimi

+ 13,7%

+ ₺ 169.575

Eylül 2025–Eylül 2026
Ort. TL Fiyat Değişimi

- 1,7%

-€ 423

Eylül 2025–Eylül 2026
Ort. Euro Fiyat Değişimi

+ 11,6%

34,9 gün > 39,0 gün

Ort. Stokta Kalma*
Süresi Değişimi

* Analiz kapsamındaki 0-15 yaş ve 350.000 km altı ikinci el araçlar; 2026 Ocak-Eylül dönemi 2025 Ocak-Eylül ile karşılaştırılmıştır. Satış ve stok göstergeleri ilk dokuz ay; TL ve Euro ortalama fiyat değişimleri yalnızca Eylül 2025-Eylül 2026 karşılaştırmasını gösterir.

Bilgiden **Aksiyona**

Daralan Pazarda Satış Adedi Tek Başına Yeterli Değil

	Bilgi	İçgörü	Aksiyon
Fiyat ve Değer	TL fiyatlar %13,7 artarken Euro karşılığı %1,7 geriledi (Eylül 2025–Eylül 2026).	Etiketin yükselmesi daha fazla kazanıldığı anlamına gelmez. Asıl farkı alış fiyatı ve araç satılana kadar yapılan giderler belirler.	Her alış teklifinde beklenen satış fiyatından hazırlık ve stok giderlerini çıkarın. Kalan kazanca göre teklif verin.
Daha Uzun Stok Süresi	Satışlar %7,4 azaldı; stokta kalma süresi 34,9'dan 39 güne çıktı.	Otomobil stokta daha uzun kaldığında para da daha uzun süre bekler. Aynı satış fiyatı, daha düşük kazanç bırakabilir.	Alırken beklenen satış süresini hesaplayın. Bekleyen araçların fiyatını ve satış kanalını düzenli gözden geçirin.
Büyüyen Araç Grupları	SUV satışları %10,8 , elektrikli+hibrit satışları %53,9 arttı (Ocak–Eylül).	SUV veya elektrikli olması, her modelin hızlı satılacağı anlamına gelmez. Aynı gruptaki modellerin talebi farklı olabilir.	Stok bütçesini araç türünden çok modelin satış süresi, alış fiyatı ve beklenen kazancına göre dağıtın.

Her dört ikinci el binek otomobilden biri SUV

SUV satışları güçlenirken sedan ve hatchbackte tablo daha zayıf. Ancak “SUV al, sedan alma” sonucu çıkarmak da yanlış olur.

Büyüyen bir gruptaki her model hızlı satılmıyor 28 günde satılarda 48 gün bekleyen de var.

Alım bütçenizi kasa tipine göre topluca değiştirmek yerine, her modelin stokta kaç gün kaldığını ve satıştan ne kadar kazanç bıraktığını ayrı değerlendirin.

Karar: Kasa tipini ilk eleme olarak kullanın; son kararı model ve araç bazında verin.

	2025 Ocak-Eylül	2026 Ocak-Eylül	2026/2025 Fark
Toplam	3.491.456	3.231.661	-7,44%
Binek	2.879.602	2.704.278	-6,09%
Sedan	1.251.165	1.101.661	-11,95%
Hatchback	887.697	812.341	-8,49%
SUV	623.428	690.563	10,77%
Diğer (Binek)	117.312	99.713	-15,00%
Ticari	611.854	527.383	-13,81%
Kombi	381.979	335.455	-12,18%
Panelvan	89.433	77.312	-13,55%
Diğer (Ticari)	140.442	114.616	-18,39%

Dizel Geriliyor, Elektrikli Büyüyor

Hangi otomobillere ağırlık vereceğinize smartIQ içgörülerini ve Otobul ile karar verin.

Elektrikli ve hibrit ikinci elde hızlı büyüye de toplam satışlarda halen limitli adede sahip. Stok ağırlığını bu araçlara çevirmek için henüz erken yine de tamamen dışında kalmak büyüyen bir alanı kaçırmak anlamına gelir.

Önce talep ağırlığının yüksek olduğu marka ve modelleri deneyin ve satış süresini yakından izleyin.

Dizelde yalnızca adetler azalmıyor, ortalama 40 günle stok bekleme süresi de riski artırıyor. Çözüm kaçınmak değil model bazlı yaklaşımı artırmak.

	2025 Ocak-Eylül	2026 Ocak-Eylül	2026/2025 Fark
Toplam Pazar	3.491.456	3.231.661	-7,44%
• Benzin	1.462.809	1.433.450	-2,01%
• Dizel	1.948.391	1.674.701	-14,05%
• Hibrit	38.000	49.036	29,04%
• Elektrik	42.256	74.474	76,24%

En Büyük Kayıp 8–11 Yaş Grubunda

Yaş grubunu bir risk işareti olarak okuyun; modeli ve satış süresini smartIQ Analitik ile kontrol edin.

0-15 yaş segmentinde daha yaşlı bir araç, fiyatı daha erişilebilir diye mutlaka daha kolay satılmıyor. Orta yaşlı araçlarda satışların daha fazla gerilemesi, bu grupta otomobil seçerken daha dikkatli olmak gerektiğini gösteriyor.

Alış fiyatını belirlerken yalnızca aracın yaşına değil, aynı modelin piyasada ne kadar beklediğine de bakın.

Genç araçlarda da satışların düşmemesi sadece fırsat olarak değil, yeni araç fiyat hareketleri ve filo dönüşlerinden en çok etkilenen grup olarak da değerlendirilmeli.

	2025 Ocak-Eylül	2026 Ocak-Eylül	2026/2025 Fark
Toplam Pazar	3.491.456	3.231.661	-7,44%
0–3 yaş	774.347	765.211	-1,18%
4–7 yaş	784.295	752.700	-4,03%
8–11 yaş	1.061.478	911.721	-14,11%
12–15 yaş	871.336	802.029	-7,95%

2026'nın İlk Dokuz Ayında
İkinci Elde

Fiyatlar Nasıl
Değişti?

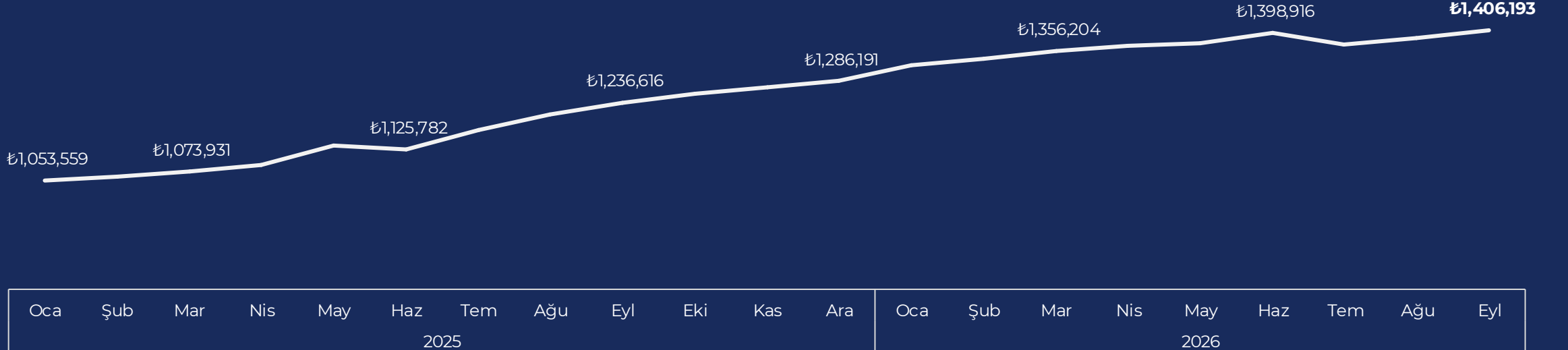
Otomobil Fiyatı TL'de Arttı, Euro'da Geriledi

Kârı etiketteki artıştan değil, smartIQ stok yönetimiyle finansman dahil maliyetle hesaplayın.

	Eylül 2025	Eylül 2026	Fark
TL Fiyat	₺ 1.236.600	₺ 1.406.200	+ 13,7%
Euro Fiyat	€25.529	€25.106	-1,7%
Euro/TL kuru	48,44	56,01	+ 15,6%

TL etiketindeki artış hem kurdaki hem de enflasyonun altında seyrediyor.

Pazardaki fiyat hareketleri yakından izlenmeli ve uzun dönemli planlar yerini kısa dönemli aksiyonlara bırakmalıdır.



* Ortalama ikinci el fiyatı; Eylül 2025 ile Eylül 2026 karşılaştırılmıştır (Ocak-Eylül satış karşılaştırmasından farklıdır).

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

smartIQ

Fiyat Hareketleri TL ve Euro'da beklenenin altında.

2023 3. çeyreğe kadar görülen ivme, son 3 yıldır dar bir banda sıkıştı. Euro cinsinden fiyat endeksi is son iki yıldır çok daha dar bir aralıkta hareket ediyor. Muadil araçlar arasından fiyat ve satış süreleri üzerinden yeni bir hedef fiyat belirleyin.

Karar: “Sadece kaç satış değil, kaç günde satılır?” diye sorulmalı.

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	1.347
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	168
4.Çeyrek	122	128	172	196	179	167	

Endeks: 2020 1. çeyrek ortalama fiyatı = 100 (TL ve Euro ayrı ayrı). Euro bazlı endeks kur etkisini gösterir; TÜFE'den arındırılmış reel değer değildir. Endeks satılan araçların bileşim değişiminden etkilenebilir; aynı aracın fiyat artışı değildir.

Üç Yaşındaki Otomobillerde RV %56,9

%56,9

**Gerçekleşen 3 yaş / 90 bin km
değer koruma oranı (RV)**
30 bin km/yıl standardı / Eylül 2026

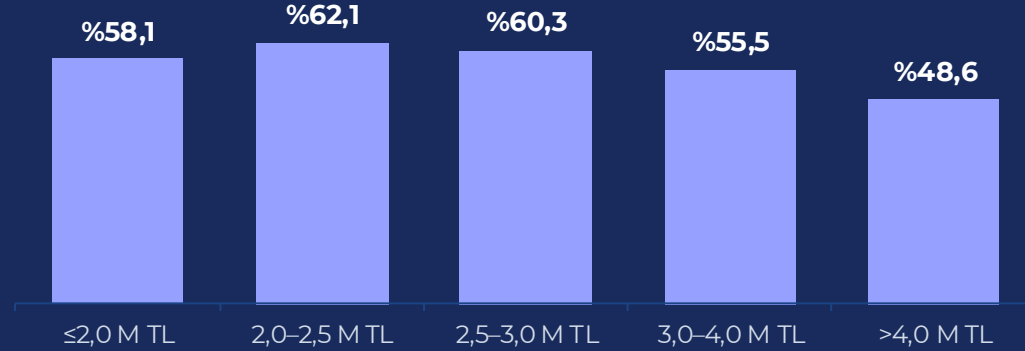
Değerini koruma gücü bütün otomobillerde aynı değil. Yüksek fiyatlı araçlara uygun fiyatlı modellerle aynı değer koruma oranını uygulamak, geri alım fiyatını olduğundan yüksek belirleme riski yaratabilir.

Tek bir pazar ortalamasıyla karar vermeyin. Model, donanım, yaş ve kilometreye göre ayrı fiyat hesaplayın; uzun vadeli geri alım ve filo anlaşmalarında birden fazla olası satış fiyatını değerlendirin.

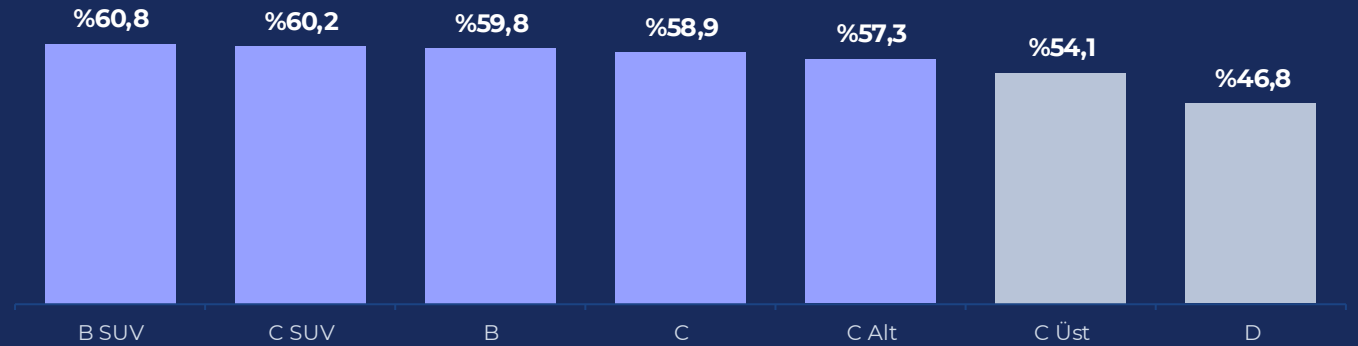
Karar: Tek RV oranı değil, araç ve kullanım koşuluna göre ayrı değerlendirme.

Km farkı: üç yaşta yıllık 10 bin km için RV %63,8, 40 bin km için %54,0 (gözlemsel sınıf farkı; aynı model içinde +10 bin km/yıl $\approx$ -3 puan).

Güncel sıfır liste fiyatı bandına göre 3 yaş RV
(2026 ortalaması)



Segmente göre 3 yaş RV
(2026 ortalaması)



Makroekonik değişkenler RV sapmasını azaltır. smartIQ RV 2.0 ile riskinizi detaylı yönetin.

Liste Fiyatları 2. El Fiyatlarından Hızlı Arttı; RV 8,2 Puan Geriledi

3 yaşında, 30.000 km/yıl araçlar | 2025 (2022 model) vs 2026 (2023 model) | Aynı araç sepeti, TL bazlı

Liste fiyatı değişimi (TL)

+%25

Ort. 1,96 mn → 2,46 mn TL

2. el satış fiyatı değişimi (TL)

+%10

Ort. 1,28 mn → 1,40 mn TL

RV değişimi

-8,2 puan

%65,2 → %57,0

Yeni tekliflerdeki RV
öngörülerinde
gerçekleşme ve
beklentiler birlikte
gözden geçirilmeli

Aynı araç sepetinde liste fiyatları TL bazında %25 artarken, 2. el satış fiyatları ilgili araçlarda yalnızca %10 arttı.

2. eldeki artış oransal olarak Yeni Araç liste fiyat değişiminin yarısının altında kaldı.

RV %65,2 seviyesinden %57,0 seviyesine indi: liste fiyatı artışı 13,8 puan aşağı çekti, 2. el fiyat artışı ancak 5,7 puanını telafi etti

2025'te RV'si en yüksek segmentler en çok değer kaybetti; segmentler arası fark 11,9 → 6,7 puana daraldı.

RV Geçişi: 2025 → 2026 (aynı araç sepeti)



En çok düşen (puan)

C SUV -12,6 %72,9 → %60,2

C Alt -11,3 %68,7 → %57,3

En az düşen (puan)

C -4,7 %63,6 → %58,9

B -5,3 %65,2 → %59,8

2026'nın İlk Dokuz Ayında İkinci El Pazarında Likidite

Satış ve Stok

Daha Az Satış, Daha Uzun Stok Süresi

Daha Az Otomobil Satılıyor, Satılması da Daha Uzun Sürüyor

Yüksek satış fiyatı için daha uzun beklemek her zaman daha çok kazandırmaz. Araç stokta durdukça satıştan gelecek para gecikir ve varsa finansman gideri sürer. Fiyatı ve satış kanalını doğru pazar verilerine göre yeniden değerlendirin.

Bölgenize uygun olmayan otomobillerde ihale ya da smartIQ kanallarını deneyin.

%11,6↑
34,9 gün > 39,0 gün

**Stokta Kalma
Süresi Uzadı**

%7,4↓
- 259.795 adet

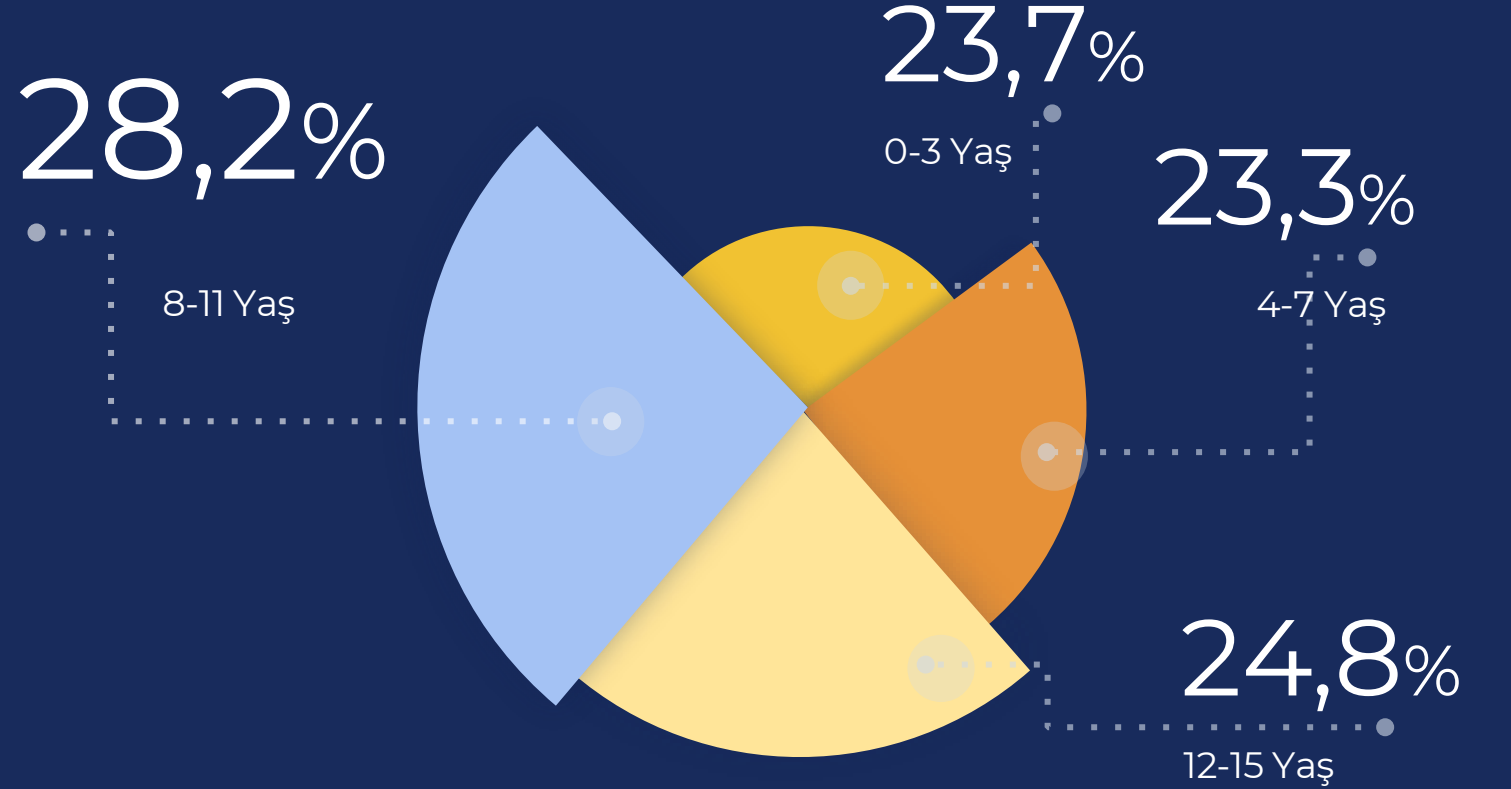
**Satıştaki
Düşüş**

Ort. Fin. Oranı %4
Ort. Fiyat ₺ 1.4 Milyon

- ₺ 7.500

+4 Gün Bekleme
Stok Finansman Maliyeti

Genç Otomobillerin Payı Arttı, Satış Adedi Geriledi



0-7 yaş araçlarda adetler daha yaşlı araçlara göre daha az daralıyor.

Satın alma planını sadece pazar payına bakarak değiştirmeyin. Kaç adet satıldığını, araçların ne kadar beklediğini ve beklenen kazancı birlikte karşılaştırın.

Grafik: 2026 Ocak-Eylül satışlarının yaş gruplarına dağılımı.
Analiz kapsamındaki 0-15 yaş ve 350.000 km altı ikinci el araçlar; 2026 Ocak-Eylül dönemi 2025 Ocak-Eylül ile karşılaştırılmıştır.

Genç Sedanlarda **Honda City** Satış Hızıyla Öne Çıktı

En hızlı satılan model, en çok satılan model olmayabilir. Sedan alırken yalnızca satış gününe değil, kaç adet satıldığına ve alış fiyatına da bakın.



26,2 Gün

HONDA
CITY

Pazar Payı: **%1,83**



28,7 Gün

CITROEN
C4 X

Pazar Payı: **%3,35**



30,2 Gün

TOYOTA
COROLLA

Pazar Payı: **%10,37**



Not: Süre = 0-3 yaş araçların ortalama stokta kalma süresi (gün). Min %1 Pazar payı şartı aranmıştır.

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

smartIQ

Genç SUV'larda üç model 26-28 gün bandında

Bir SUV modelinin hızlı satılması, her motor ve donanım seçeneğinin aynı hızda gideceği anlamına gelmez. Alımı modelin versiyonu ve beklenen kârına göre yapın.



26,1 Gün

OMODA
OMODA 5

Pazar Payı: %1,96



27,4 Gün

CHERY
TIGGO 7 PRO

Pazar Payı: %2,05



28,2 Gün

HYUNDAI
BAYON

Pazar Payı: %3,45



Not: Süre = 0-3 yaş araçların ortalama stokta kalma süresi (gün). Min %1 Pazar payı şartı aranmıştır.

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

smartIQ

Genç Hafif Ticarilerde **Peugeot Rifter** Öne Çıktı

Hafif ticaride birkaç günlük hız farkı tek başına en iyi alım kararını verdirmez. Satış süresini, alış fiyatını ve satışa hazırlık giderini birlikte değerlendirin.



29,8 Gün

PEUGEOT
RIFTER

Pazar Payı: **%10,28**



31,4 Gün

FORD
TOURNEO COURIER

Pazar Payı: **%27,97**



31,7 Gün

CITROEN
BERLINGO

Pazar Payı: **%8,02**



Not: Süre = 0-3 yaş araçların ortalama stokta kalma süresi (gün). Min %1 Pazar payı şartı aranmıştır.

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

smartIQ

smartIQ | 2026 Yılı 3. 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 ilk 3 çeyrekte 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.

