

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının
Değerlendirmesi

NIHAİ RAPOR

BİNEK ve HAFİF TİCARİ ARAÇLAR

Frost & Sullivan
1 Temmuz 2026

BU SEKTÖREL ARAŞTIRMA
OSS DERNEĞİ TARAFINDAN
YAPTIRILMIŞTIR.



OSS Sektörel Araştırma Komisyonu Hakkında

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi raporu, Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Yönetim Kurulu tarafından oluşturulan Sektörel Araştırma Komisyonu koordinasyonunda hazırlanmıştır.

Komisyon; araştırmanın kapsamının belirlenmesi, metodolojinin değerlendirilmesi, sektör dinamiklerinin analiz edilmesi, veri doğrulama süreçlerinin yürütülmesi ve raporun sektör gerçeklerini en doğru şekilde yansıtmayı sağlamak amacıyla, Frost & Sullivan ekibiyle yakın iş birliği içerisinde çalışmıştır.

OSS olarak güvenilir verinin, sektörümüzün sürdürülebilir gelişimi açısından stratejik önem taşıdığına inanıyoruz. Bu doğrultuda Sektörel Araştırma Komisyonumuz, önümüzdeki dönemde de dönemsel sektör değerlendirmeleri, tematik analizler ve pazar araştırmalarıyla sektörümüze katkı sunmaya devam edecektir.

Komisyon Üyeleri;

- Ali Özçete – Yönetim Kurulu Başkanı
- Cemal Çobanoğlu – Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
- Emirhan Silahtaroglu – Yönetim Kurulu Genel Sekreteri
- Halit Başbuğ – Yönetim Kurulu Üyesi
- Emre Şahin – Yönetim Kurulu Üyesi
- Ufuk Çilek – Yönetim Kurulu Üyesi
- Orçun İstanbulluoğlu – Genel Koordinatör

Önsöz

Her güçlü sektör, doğru ve güvenilir veriler üzerine inşa edilir. OSS olarak uzun yıllardır sektörümüz adına dile getirdiğimiz en önemli ihtiyaçlardan birinin güvenilir ve sürdürülebilir veri üretimi olduğuna inanıyoruz. Bugün ise bu anlayışı kalıcı bir yapıya dönüştürmüş olmanın ve sektörümüz adına önemli bir referans kaynağı oluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Otomotiv satış sonrası sektörü, Türkiye ekonomisinin üretim gücünü destekleyen, istihdam yaratan, ihracata katkı sağlayan ve araç parkının sürdürülebilirliğini mümkün kılan en stratejik sektörlerden biridir. Böylesine güçlü bir ekosistemin sağlıklı gelişimi ise ancak güvenilir, düzenli ve karşılaştırılabilir verilerle mümkündür. Çünkü günümüz dünyasında sektörlerle yön veren en önemli unsur yalnızca üretim kapasitesi değil, aynı zamanda doğru bilgiye dayalı karar alma yetkinliğidir.

Dünyanın otomotiv ve mobilite alanındaki en saygın araştırma ve danışmanlık kuruluşlarından biri olan Frost & Sullivan iş birliğiyle hazırlanan bu çalışma, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına yönelik uluslararası metodolojiyle ** gerçekleştirilen en kapsamlı araştırmalardan biri olma niteliği taşımaktadır. Araç parkı, araç yaşı, kullanım yoğunluğu, bakım ve parça değişim döngüleri ile son kullanıcı fiyatları gibi çok sayıda parametre esas alınarak hazırlanan bu raporun, sektörümüz adına güvenilir ve sürdürülebilir bir referans kaynağı oluşturacağına inanıyoruz.

Bu araştırmanın temel amacı; Türkiye’de faaliyet gösteren veya yatırım yapmayı planlayan yerli ve yabancı üreticilerin, distribütörlerin, yatırımcıların, kamu kurumlarının ve tüm sektör paydaşlarının sağlıklı verilere erişimini kolaylaştırmak, stratejik karar alma süreçlerini desteklemek ve sektörün gelişimini ortak göstergeler üzerinden izleyebilecekleri güçlü bir bilgi altyapısı oluşturmaktır.

Bu raporu yalnızca mevcut durumu ortaya koyan bir pazar araştırması olarak değerlendirmiyoruz. Bizim için bu çalışma, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının düzenli olarak ölçülmesini, analiz edilmesini ve gelişiminin objektif verilerle izlenmesini sağlayacak uzun soluklu bir sürecin önemli bir parçasıdır. Hedefimiz; belirli periyotlarla güncellenecek pazar araştırmaları, dönemsel değerlendirmeler ve tematik analizlerle sektörümüz adına kalıcı bir referans merkezi oluşturmak, tüm paydaşlarımızın güvenle başvurabileceği bilgi altyapısını sürekli geliştirmektir.

Bu doğrultuda, raporun hazırlık sürecinde Yönetim Kurulu üyelerimizden oluşturulan OSS Sektörel Araştırma Komisyonu, araştırmanın kapsamının belirlenmesinden metodolojinin değerlendirilmesine, veri doğrulama süreçlerinden nihai raporun oluşturulmasına kadar tüm aşamalarda aktif görev üstlenmiş; çalışmanın sektör gerçeklerini en doğru biçimde yansıtabilmesi için büyük bir özveriyle çalışmıştır. Özverili katkıları için komisyonumuzun tüm üyelerine teşekkür ediyorum.

Önümüzdeki dönemde de OSS Sektörel Araştırma Komisyonumuz tarafından hazırlanacak dönemsel değerlendirmeler, alt sektör analizleri ve tematik araştırmalarla sektörümüzün bilgi altyapısını güçlendirmeye devam edeceğiz. Güvenilir verinin; doğru yatırım kararlarının, sağlıklı kamu politikalarının ve sürdürülebilir sektör gelişiminin en önemli dayanağı olduğuna inanıyoruz.

Bu vesileyle, çalışmanın hayata geçirilmesine katkı sağlayan Yönetim Kurulumuza, OSS Sektörel Araştırma Komisyonu üyelerimize, Frost & Sullivan ekibine, bilgi ve deneyimlerini paylaşarak araştırmaya katkı sunan tüm sektör temsilcilerimize ve bu araştırmanın hayata geçirilmesinde pay sahibi olan tüm destekçi firmalarımıza içten teşekkür ediyorum.

Bu raporun, sektörümüzün mevcut durumunu ortaya koymanın ötesinde, geleceğini şekillendirecek stratejik karar süreçlerine yön vermesini; ülkemiz, sektörümüz ve tüm paydaşlarımız için uzun yıllar başvuru alanı güvenilir bir referans kaynağı olmasını diliyorum.

Ali ÖZÇETE

Yönetim Kurulu Başkanı

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS)

DESTEKLEYENLER



İÇİNDEKİLER

İçerik

Slayt No.

Araştırma Hedefleri ve Kapsamı	6
Pazarın Genel Görünümü	9
Trafikte Kayıtlı Araç (Park) Analizi	15
Satış Sonrası Pazarı Analizi	24
Satış Sonrası Servis Analizi	32
Dağıtım Kanalı Analizi	37
OES Kanalı Analizi	43
İlgili Mevzuatların Etkisi	49
Sonuçlar	52





ARAşTIRMA HEDEFLERİ VE KAPSAMI

PROJE AMACI VE KAPSAMI

BU PROJENİN AMACI, KÜRESEL TRENDLER VE ZORLUKLARDAN ETKİLENEN TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARININ KAPSAMLI BİR GÖRÜNÜMÜNÜ SUNMAKTIR.

ARKA PLAN

Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği, OSS, Türkiye'de sektörün temsilcisidir. Dernek, satış sonrası parçaların pazar büyüklüğünü değerlendirmek ve hem küresel hem yerel otomotiv sektörü değişimleri doğrultusunda satış sonrası dinamiklerine ilişkin bir anlayış geliştirmek amacıyla Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı üzerine bir çalışma yürütmeye isteklidir.

AMAÇ

Bu çalışmanın amacı, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarını aşağıdaki hususlara odaklanarak araştırmak, analiz etmek ve öngörmektir

- Mevcut pazar büyüklüğü ve büyüme projeksiyonları
- Otomotiv parçalarına göre pazar büyüklüğü (Pazar büyüklüğü, hem OE hem de bağımsız kanalları içeren toplam araç parkı temel alınarak, yalnızca perakende/son müşteri parça fiyatları kullanılarak ve servis ücretleri hariç tutularak hesaplanır.)
- Kanallara göre pazar büyüklüğü – Bağımsız servis tercihleri
- Pazar dinamikleri ve trendleri
- Pazarı etkileyen mega trendler (Elektrifikasyon, ADAS vb.)

KAPSAM

Bölge: Türkiye

Araç Kapsamı: Binek ve Hafif Ticari Araçlar: Binek Otomobiller (PC) ve Hafif Ticari Araçlar (LCV) (GVW olarak 3,5 tona kadar)

Geçmiş Dönem: 2022-2024 (son 3 yıl)

Baz Yıl: 2025

Öngörü Dönemi: 2026-30 (sonraki 5 yıl)

Ürün Kapsamı

Lastikler

Aküler

Yağ

Fren Parçaları

Filtreler

Çarpışma Elemanları

Marşlar ve Alternatörler

Aydınlatma

Rulman

Soğutma sistemi

Ürün Kapsamı (devam)

Motor

Şanzıman

Direksiyon ve Süspansiyon

Vaka Çalışmaları

Kauçuk ve metal parçalar

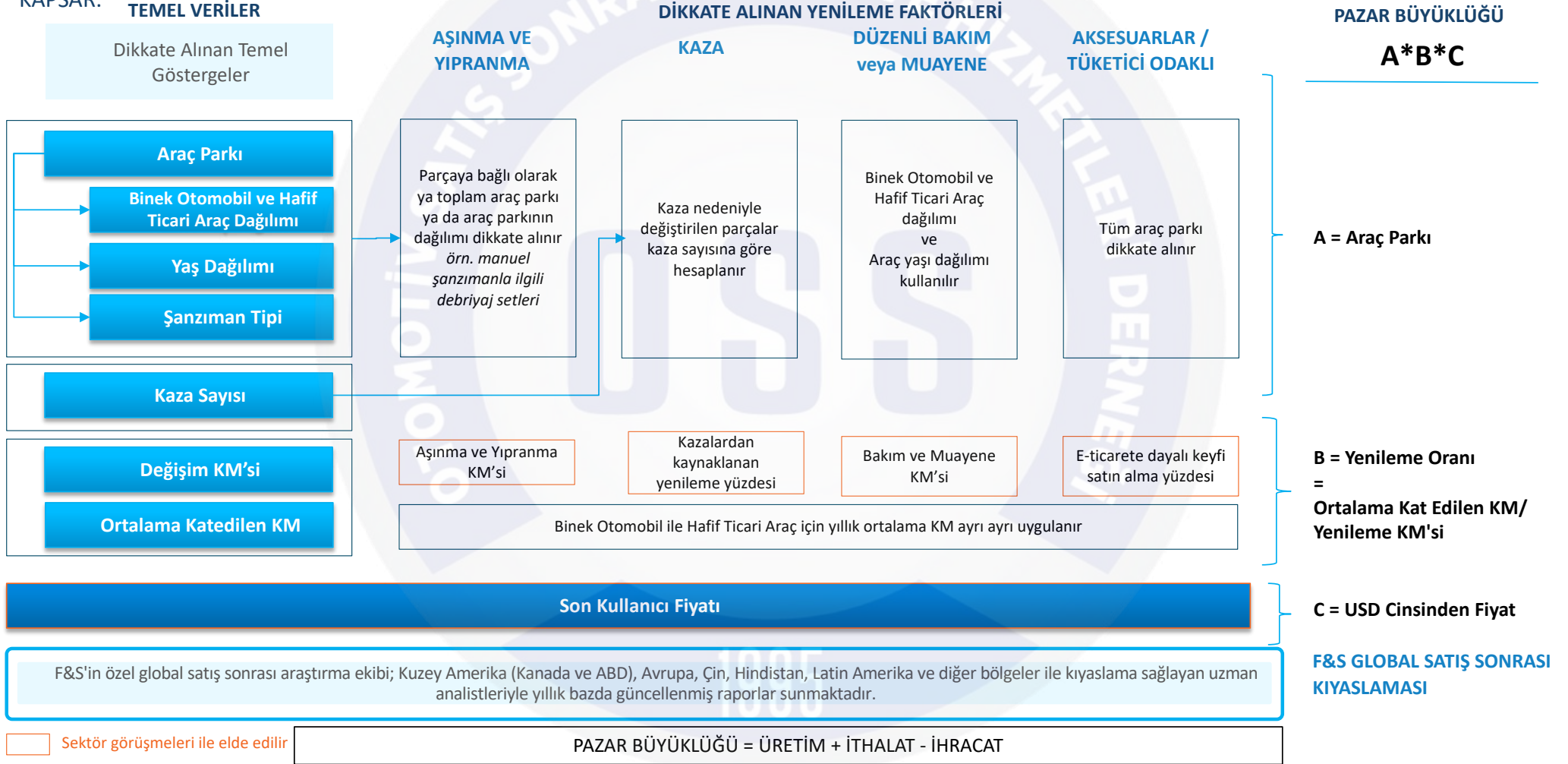
Motor Takozu

Şanzıman takozu

Krank mili kasnakları

METODOLOJİ

FROST & SULLIVAN'IN PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ HESAPLAMA METODOLOJİSİ TEMEL OLARAK ARAÇ PARKINI, DEĞİŞİM ORANINI VE SON KULLANICI FİYATLARINI KAPSAR.





PAZARIN GENEL GÖRÜNÜMÜ

ÖNCEKİ RAPORA KIYASLA NELER DEĞİŞTİ

ONARIM İŞLEMLERİ GİDEREK DAHA YÜKSEK DEĞERLİ PARÇA VE SİSTEMLERİ İÇERDİĞİNDEN, SATIŞ SONRASI GELİR ARAÇ PARKI BÜYÜMESİNDEN DAHA HIZLI ARTIYOR.

Temel Rakamlar	2023	2025	CAGR 2023-2025
Parktaki Araçlar	20,211,006	22,826,024	6.3%
Araç Satışları	1,232,635	1,368,400	5.4%
Toplam EA Satışları	104,606	393,579	94.0%
Satışlardaki Toplam EA Oranı	8.5%	28.8%	-
Toplam EA Parkı	303,200	1,070,658	87.9%
Parktaki Toplam EA Oranı	1.5%	4.7%	-
BEA Satışları	65,604	189,968	70.2%
BEA Oranı Satışlarda	5.3%	13.9%	-
BEA Parkı	80,636	373,389	115.2%
Parktaki BEA Oranı	0.4%	1.6%	-
Ortalama Kat Edilen Km	14,072	14,590	1.8%
Ortalama Yaş	14.0	14.3	1.1%
Araç Hasarlı Kazalar	1,232,957	1,444,026	8.2%
Araç Bayii Sayısı	1,510	1,470	-1.3%
Satış Sonrası Gelir	\$6,466.0 milyon	\$7,567.0 milyon	8.2%

1. Araç Parkı Evrimi

Daha büyük ve giderek elektrikli hale gelen araç parkı

- Toplam binek ve hafif ticari araç parkındaki **6.3% YBBO** artış ve ortalama araç yaşının **14.0 iken 14.3 yıla** artışı bakım talebini destekliyor.
- Ortalama yıllık kilometre arttı: **14,072 km iken 14,590 km'ye**, temel yedek parçalardaki aşınmayı hızlandırıyor.
- BEA parkı nispeten küçük kalıyor ancak genel araç parkından önemli ölçüde daha hızlı büyüyor.
- BEA benimsenmesi satış sonrası talebi yeniden şekillendirmeye başlıyor:
 - Olumlu etki: bataryalar, soğutma sistemleri, direksiyon & süspansiyon, tekerlek rulmanları, lastikler.
 - Olumsuz etki: motor bileşenleri, yağ & sıvılar, marş motorları & alternatörler, içten yanmalı motorlu araçlara özgü filtreler.

2. Değişim Oranı Varsayımları

Değişim döngüleri giderek araç teknolojilerinden etkileniyor

- Daha ağır EA araçları ve daha yüksek tork çıkışı nedeniyle lastik değişim oranları mütevazı bir şekilde arttı.
- Rejeneratif frenleme EA'lerde sürtünmeli fren kullanımını azalttığından fren aşınması büyümesi yavaşladı.
- Batarya termal yönetimi ve ısı pompası sistemleri daha yaygın hale geldikçe soğutma sistemi değişim talebi arttı.
- Direksiyon & süspansiyon ve tekerlek rulmanı talebi artan araç ağırlığından fayda sağladı.
- Çarpışmayla ilgili değişim talebi hızlandı: **araç hasarlı kazalarda %8.2 YBBO artışı**.
- Geleneksel içten yanmalı motorlu araç kategorileri (yağ, filtreler, motor parçaları, marş motorları & alternatörler) büyümeye devam ediyor ancak yalnızca ICE parkı ile uyumlu olarak, tam park kategorilerine göre daha düşük uzun vadeli büyümeyle sonuçlanıyor.

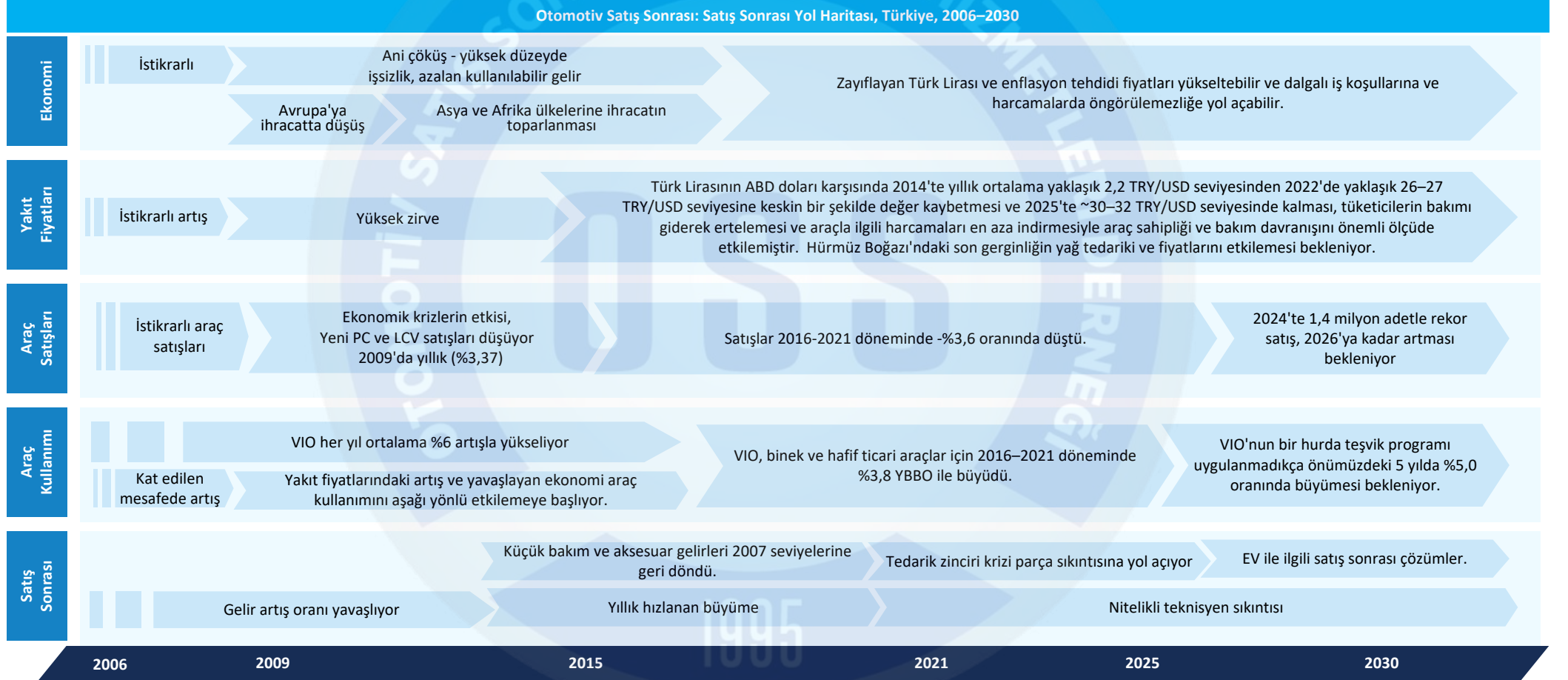
3. Fiyatlandırma & Değer Havuzu Evrimi

Teknoloji içeriği giderek satış sonrası değer büyümesini yönlendiriyor

- USD enflasyonu şu düzeylerde arttı:
 - 2023: **4.1%**
 - 2024: **3.0%**
 - 2025: **2.7%**
- Gelir büyümesi giderek yalnızca enflasyondan ziyade ürün karmaşıklığından kaynaklanıyor.
- Teknoloji odaklı Ortalama Satış Fiyatı (OSF) büyümesi yaşayan kategoriler:
 - Çarpışma & Kaporta: ADAS sensörleri, radar modülleri, kamera entegrasyonu ve kalibrasyon gereksinimleri.
 - Aydınlatma: LED, adaptif LED ve matris aydınlatma sistemleri.
 - Bataryalar: AGM/EFB bataryaları ve artan EV batarya ile ilgili bileşenler.
 - Soğutma Sistemleri: batarya soğutma döngüleri, ısı pompaları ve entegre termal yönetim sistemleri.
 - Direksiyon & Süspansiyon: elektronik direksiyon, adaptif amortisman ve sensör donanımlı bileşenler.
 - Elektronik park freni ve elektronik kontrollü fren (brake-by-wire) teknolojilerinin yaygınlaşması.

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI YOL HARİTASI

ENFLASYON, TÜRK LİRASINDAKİ DEĞER KAYBI VE NİTELİKLİ TEKNİSYEN SIKINTISI OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARINI ZORLAMAKTADIR; ARAÇ PARKINDAKİ İSTİKRARLI BÜYÜME VE ARAÇ SATIŞLARINDAKİ SÜREGELEN ARTIŞ, SATIŞ SONRASI SATIŞ VE HİZMETLERE OLAN TALEBİ ARTIRMAKTADIR.



Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARINI ETKİLEYEN BAŞLICA TRENDLER (1/3)

REKOR YENİ ARAÇ SATIŞLARINA VE SÜREGELEN ARAÇ PARKI BÜYÜMESİNE RAĞMEN, 2025 YILINDA TÜRKİYE OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARI, YAŞLANAN ARAÇ FİLOSU VE ARTAN KAZA HACİMLERİNİN YÖNLENDİRDİĞİ GÜÇLÜ YAPISAL TALEP İLE TANIMLANMAKTADIR.

Rekor Binek ve Hafif Ticari Araç Satışları ve Büyüyen Yaşlanan Araç Parkı

- **Binek ve hafif ticari araç satışları** 2021'den bu yana artmakta olup, **2022'de** %57 artmış ve **2025'te** ilave olarak **%10,5 büyüyerek** 1,4 milyon adetlik yeni bir rekora ulaşmıştır.
- 2025 yılında ikinci el otomobil satışları, tüketicilerin yüksek enflasyon ortamında bunları giderek değerli bir varlık olarak görmesiyle oluşan güçlü talebin etkisiyle %5,8 arttı:
 - **İkinci el otomobil satışlarının yaklaşık yarısı** on yıldan eski araçları kapsıyordu. **2024 ile karşılaştırıldığında**, 10 yaş ve üzeri otomobillerin payı **%2 azaldı**, bu da giderek **daha genç bir ikinci el otomobil parkına doğru bir kaymaya işaret ediyor**.
- **VIO (araç parkı)**, 2022'den bu yana binek ve hafif ticari araçlar için yaklaşık **%6,0'lık** sabit bir oranda büyümektedir.
 - 2025 itibarıyla VIO sayısı **22.826.024 binek ve hafif ticari araç** olarak gerçekleşti.
 - En son **hurda teşvik programları** şu yıllarda uygulandı: **2018 ve 2019**, bunun sonucunda toplam **508.311 aracın** tescili silindi; bu, toplam araç parkının yaklaşık %3'üne denk geliyor. Şu anda yeni bir hurda programı tartışılmakta olup, henüz onaylanmamıştır.
 - Beş yıldan eski araçlar, toplam binek ve hafif ticari araç parkının **%73,9'unu** oluşturmakta olup, **bağımsız satış sonrası pazarında onarım ve bakım hizmetlerine yönelik güçlü talep potansiyelini** ortaya koymaktadır.
 - Trafik kazalarından kaynaklanan **hasarlar**, 2025 yılında 2024'e kıyasla **%10,5 artarak 1,4 milyon araca** ulaştı.

Marj Baskısı ve Sıkılaştan Ticari Koşullar

- 2025 yılında Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, giderek zorlaşan **ekonomik ve ticari koşullar** altında faaliyet göstermektedir. Yavaşlayan tüketici satın alma gücü, **bakımların ertelenmesine ve daha düşük maliyetli onarım seçeneklerine yönelime yol açarak hizmet sağlayıcılar genelinde marjlar üzerinde baskı oluşturmaktadır**.
- Aynı zamanda, **finansmana erişimin zorlaşması ve yükselen borçlanma maliyetleri** işletme sermayesini kısıtlayarak işletmelerin **stok ve günlük operasyonları** yönetmesini zorlaştırmaktadır.
- Ticari tarafta, filo müşterileri **daha kısa vadeli**, performansa dayalı anlaşmalara yönelmekte ve bu durum hizmet sağlayıcıların daha sık fiyat ayarlamalarına ve daha fazla operasyonel esnekliğe uyum sağlamasını gerektirmektedir.

Kaynak: ODMD, TUIK, TSB, Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARINI ETKİLEYEN BAŞLICA TRENDLER (2/3)

SERVİS MERKEZLERİNİN NİTELİKLİ PERSONELİ ELDE TUTMAKTA ZORLANMASI, SATIŞ SONRASI TEDARİKÇİLERİNİN OPERASYONLARINI ETKİLERKEN E-TİCARET VE ELEKTRİKLİ ARAÇ YAYGINLIĞI ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ARTMAKTADIR.

Yetenekli Eleman Sorunu ve Artan İş Gücünü Elde Tutma Zorlukları

- Sektör, nitelikli personeli özellikle güçlü teknik becerilere sahip teknisyenler çekme ve elde tutma konusunda giderek artan zorluklarla karşı karşıyadır. Birçok deneyimli çalışan: **daha yüksek ücretli fırsatlar**, özellikle **e-ticaret ve kurye gibi benzer ve daha fazla ücret sağlayabilen rollere** yönelmesi, yetenek açığını genişletiyor.
- Daha önceki katkısı olan **mülteci iş gücü** artık genişlemediğinden, sektör giderek yerli iş gücüne bağımlı hale geliyor ve burada elde tutma oranları düşük kalmaktadır.

Çeşitli Araç Parkı ve Yaygın Parça, Asya Menşeli Parça Temini

- Yaklaşık **60 markayı kapsayan** araç parkın, satış sonrası oyuncuları talebi karşılamak için geniş ve çeşitli bir envanter tutmalıdır.
- Başlangıçta kentsel alanlarda kullanılan araçlar genellikle **kırsal bölgelere satılmakta olup**, yaşam döngülerini Türkiye'nin farklı bölgelerine yayarak uzatır. Bu dinamik, geniş çapta dağıtılmış bir servis ağı ve ülke genelinde verimli parça temini ihtiyacını artırır.

E-Ticaret Büyümesi ve EA Adaptasyonu Satış Sonrası Dinamiklerini Yeniden Şekillendiriyor

- Motosiklet koruyucu ekipmanları, **motorlu taşıt koltukları, şasi ve kaporta parçaları**, ayrıca **jantlar ve tekerlekler** internette en çok satan otomotiv ürünleri, satış sonrası pazarında e-ticaret pazarında talep oluşturmaktadır.
 - Bu eğilim, motosiklete olan artan ilgiyle daha da desteklenmiş olup sektör bazındaki pay **2024 yılında %22,3'ten** Kasım ayında **%63** seviyesine kadar artmıştır. 2024 yılındaki bu artışın sebebi, yeni yıl fiyat artışları öncesi stoklama, kampanyalar ve kış lastiği değişim sezonunu olarak yorumlanabilir.
- Bataryalı elektrikli araç** satışları **2025 yılında 189,968 adet ile toplam satışların %13,9'unu kapsamakta** ve 2024 yılına kıyasla yıldan yıla %82'lik bir artış göstermiştir. Satış rakamlarına göre Tesla, TOGG, Mini, KG Mobility, Kia ve BYD önde gelen markalardır.
 - Filo operatörleri EV paylarını **2025 yılında %13'e** yükselterek, EV'ye özgü bakım gereksinimlerini yansıtacak şekilde servis sözleşmelerinin yenilenmesini ve yeniden yapılandırılmasını teşvik etti.

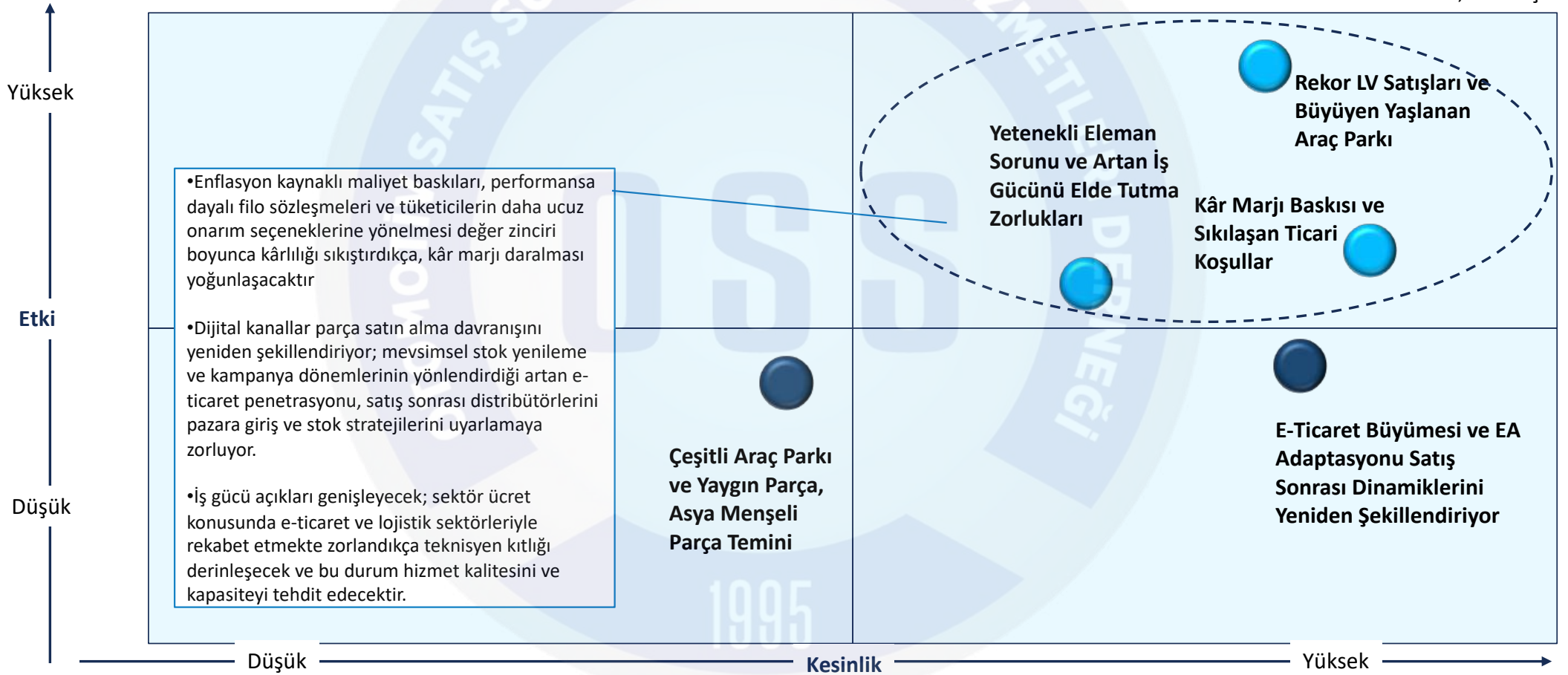
Kaynak: Türkiye Ticaret Bakanlığı, ODMD, TOKKDER, Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARINI ETKİLEYEN BAŞLICA TRENDLER (3/3)

TÜRKİYE OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARI, GENİŞ VE YAŞLANAN ARAÇ PARKI SAYESİNDE GÜÇLÜ YAPISAL TALEP POTANSİYELİ TAŞIMAKTADIR; ANCAK OYUNCULARIN BUNU YAKALAYABİLMEK İÇİN KÂR MARJLARI, YETENEK VE OPERASYONLAR ÜZERİNDEKİ ARTAN BASKILARLA BAŞA ÇIKMASI GEREKMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Başlıca Trendler, Türkiye, 2025

Yeni, Karmaşık



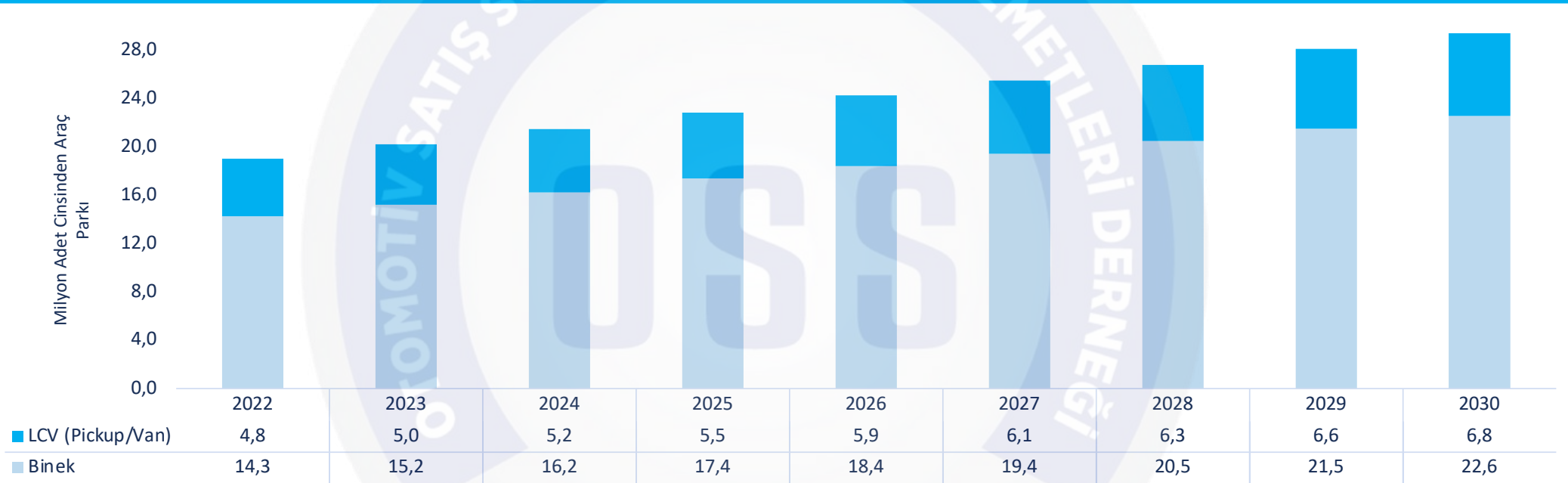


TRAFİKTE KAYITLI ARAÇ (PARK) ANALİZİ

MODEL YILINA GÖRE TOPLAM FAALİYETTEKİ ARAÇ PARKI

TÜRKİYE’DEKİ BİNEK VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PARKININ 2026 İLE 2030 ARASINDA %5,2 YBBO İLE BÜYÜMESİ ÖNGÖRÜLMEKTEDİR; BİNEK OTOMOBİLLER SEGMENTE HAKİM OLMAYA DEVAM EDEREK BİRAZ DAHA YÜKSEK BİR ORAN OLAN %5,4 İLE GENİŞLEMEDİR

Otomotiv Satış Sonrası: Araç Tipine Göre Faaliyetteki Araç Parkı, Türkiye, 2022–2030



- 2025 itibarıyla, binek otomobiller, minibüsler ve pikaplar dahil olmak üzere kayıtlı 22,8 milyon binek ve hafif ticari araç parkta bulunmaktadır.
- Binek ve hafif ticari araç parkının %76,1’ine binek otomobiller hakimdir. Binek otomobillerin 2030’a kadar %5,4 ile büyümesi beklenmektedir ve hafif ticari araçların %4,7 ile biraz daha yavaş büyümesi beklenmektedir.

Araç Parkı rakamları, 20+ yaşındaki araçlar dahil olmak üzere her yıl kayıtlı araç sayısına ilişkin TÜİK verilerinden alınmıştır.

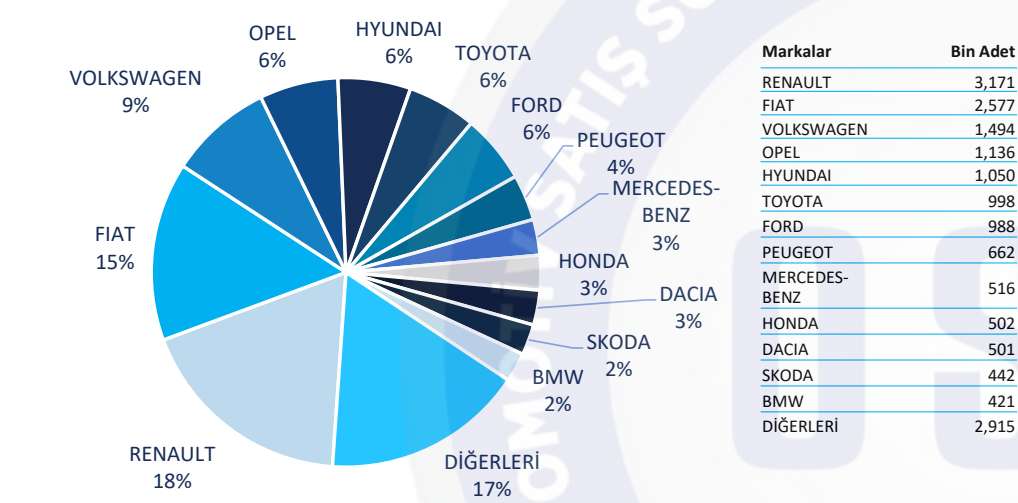
Not: Rapor, binek otomobillerin (PC) ve LCV/pikap/panelvanların VIO değerlerini içermektedir (grafikte gösterilmiştir).

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

MARKAYA GÖRE TOPLAM FAALİYETTEKİ ARAÇ PARKI

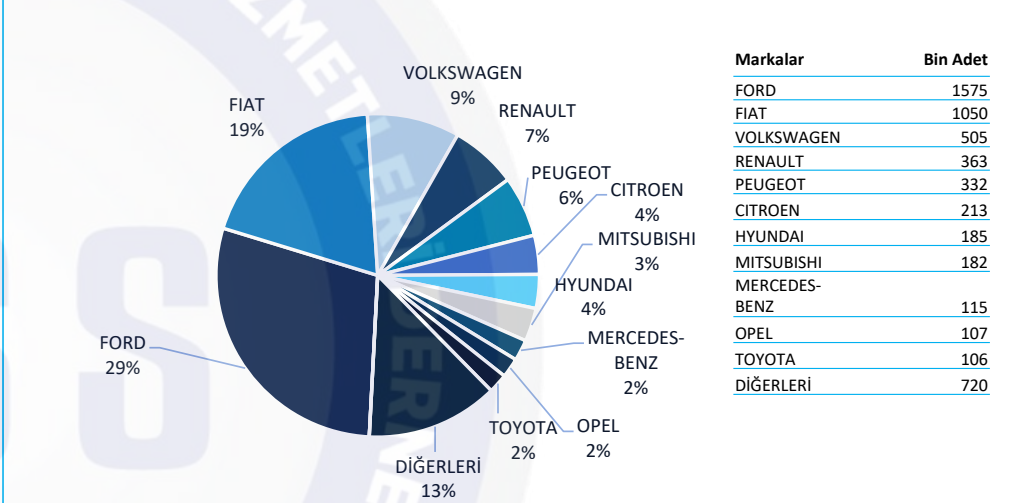
BİNEK VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PARKI OLDUKÇA ÇEŞİTLİ BİR YAPIYA SAHİPTİR; RENAULT, FIAT, FORD VE VOLKSWAGEN KAYDA DEĞER BİR PAYA SAHİPTİR VE İLK EA ODAKLI BİR MARKA, BYD 2025 YILINDA SATILAN BİNEK VE HAFİF TİCARİ ARAÇLARDA İLK 10 ARASINDA YER ALMIŞTIR.

Otomotiv Satış Sonrası: Markaya Göre Binek Otomobil Sayısı Park, 2025



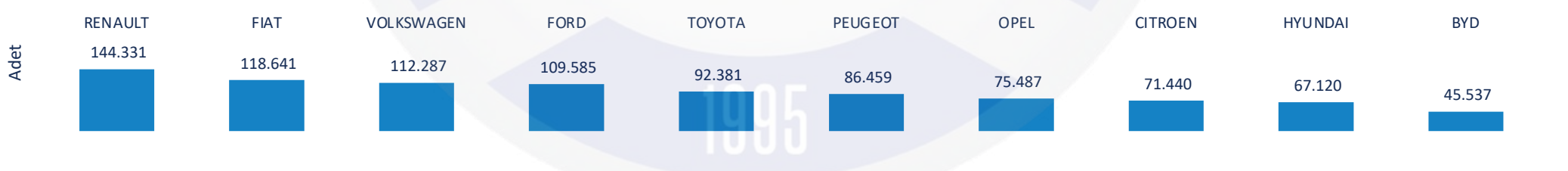
*Diğerleri arasında Audi, Kia, Seat, Chevrolet, Volvo, Suzuki, Land Rover, Jeep, Mitsubishi, Mazda, Mini, Porsche, Alfa Romeo, Daihatsu, Lada, Geely, Subaru, Chery, Jaguar, Chrysler, Lancia, DS, Dodge, Smart, Ikco, Saab, Infiniti, MG, Bentley, Cupra, Rover, Isuzu, Lamborghini yer almaktadır.

Otomotiv Satış Sonrası: Markaya Göre LCV Sayısı VIO Park, 2025



**Diğerleri arasında Dacia, Isuzu, Kia, Nissan, Iveco, Mercedes Benz, BMC, Mazda, Desoto, Kanuni, Chrysler, Daihatsu, Gaz, Skoda, Chery, Fargo, Piaggio, Dodge, Land Rover, Man, Fuso, Chevrolet, Suzuki, Hino, Hiscar, Leyland, Otocar, Seat, Mini, Inter, Jeep, Austin, Lada yer almaktadır

Otomotiv Satış Sonrası: Markaya Göre Binek ve Hafif Ticari Araçların Yeni Tescili, 2025

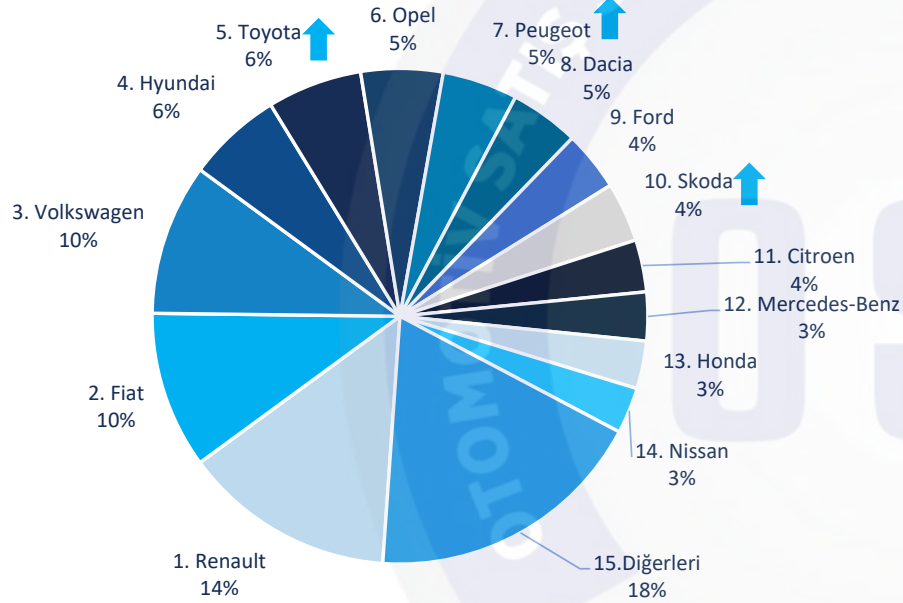


Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

SON 10 YILDA MARKAYA GÖRE TOPLAM KULLANIMDAKİ ARAÇ

PEUGEOT VE SKODA, BİNEK OTOMOBİLLER ARASINDA 0-10 YAŞ ARALIĞINDAKİ ARAÇ PARKURUNDAKİ PAYLARINI ARTIRDI; TOYOTA VE FORD İSE HAFİF TİCARİ SEGMENTTE PAYLARINI ARTIRDI.

Otomotiv Satış Sonrası: Binek Otomobil Parkı, Markaya Göre, 2015-2025

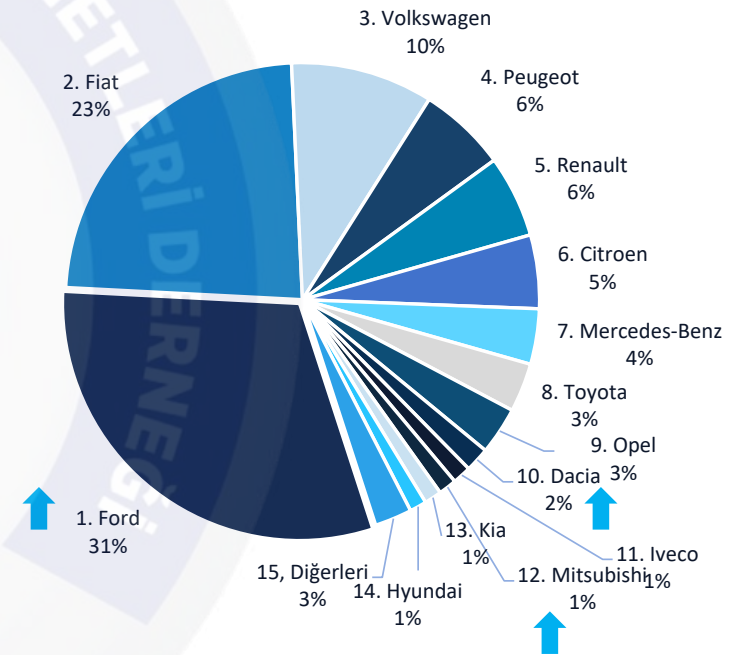


Diğerleri şunları içerir: BMW, Audi, Kia, Seat, Chery, Volvo, Togg, Tesla, BYD, Suzuki, MG, Cupra, Jeep ve daha fazlası.

Markaya göre VIO, 2015 yılından itibaren her yıl TÜİK yeni araç tescillerinden parktan çıkarılan araçların çıkarılmasıyla hesaplanır.

Toyota, Peugeot, Skoda; 10 yaşına kadar olan binek araçlar arasında 2023 yılına kıyasla pazar paylarını artırdı.

Otomotiv Satış Sonrası: Hafif Ticari Araç Parkı, Markaya Göre, 2015 - 2025



Diğerleri şunları içerir: Isuzu, Nissan, Karsan, Ssangyong, Foton, Dfsk, Otakar ve daha fazlası.

Markaya göre VIO, 2015 yılından itibaren her yıl TÜİK yeni araç tescillerinden parktan çıkarılan araçların çıkarılmasıyla hesaplanır.

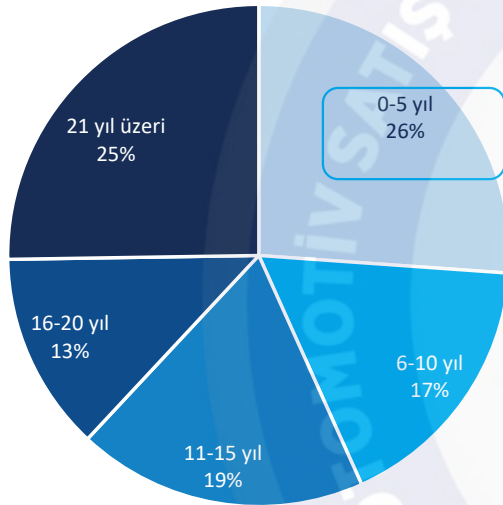
Ford, Dacia, Mitsubishi; 10 yaşına kadar olan hafif ticari araçlar arasında 2023 yılına kıyasla pazar paylarını artırdı.

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

YAŞA GÖRE TOPLAM FAALİYETTEKİ ARAÇLAR, 2025

TÜRKİYE’NİN YAŞLANAN ARAÇ PARKI—5 YAŞIN ÜZERİNDEKİ ARAÇLARIN YÜKSEK PAYI VE HURDA TEŞVİKLERİNİN KISA VADEDE SINIRLI ETKİSİYLE ŞEKİLLENEREK SATIŞ SONRASI PARÇA VE HİZMETLERE YÖNELİK GÜÇLÜ VE ARTAN TALEBİ DESTEKLEMeye DEVAM EDECEKTİR.

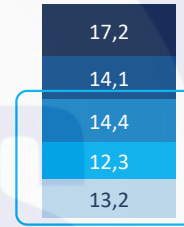
Otomotiv Satış Sonrası: Yaşa Göre Toplam VIO Yüzde Payı PC & LCV, Türkiye, 2025



Not: Bu grafikte yalnızca binek otomobiller ve pikap/vanlar dahil edilmiştir.

Otomotiv Satış Sonrası: Yaşa Göre VIO, Türkiye, 2022 ve 2025

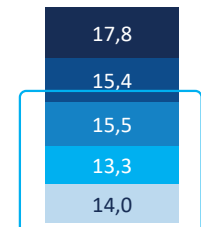
Ortalama Yaş (yıl)



2022

Ortalama araç yaşı binek otomobiller ve hafif ticari araçlar için 13.9’dur.

Ortalama Yaş (yıl)



2025

Ortalama araç yaşı binek otomobiller ve hafif ticari araçlar için 14.3’tür.

Not: Özel amaçlı araçlar ve traktörler grafiğin dışında tutulmuştur.

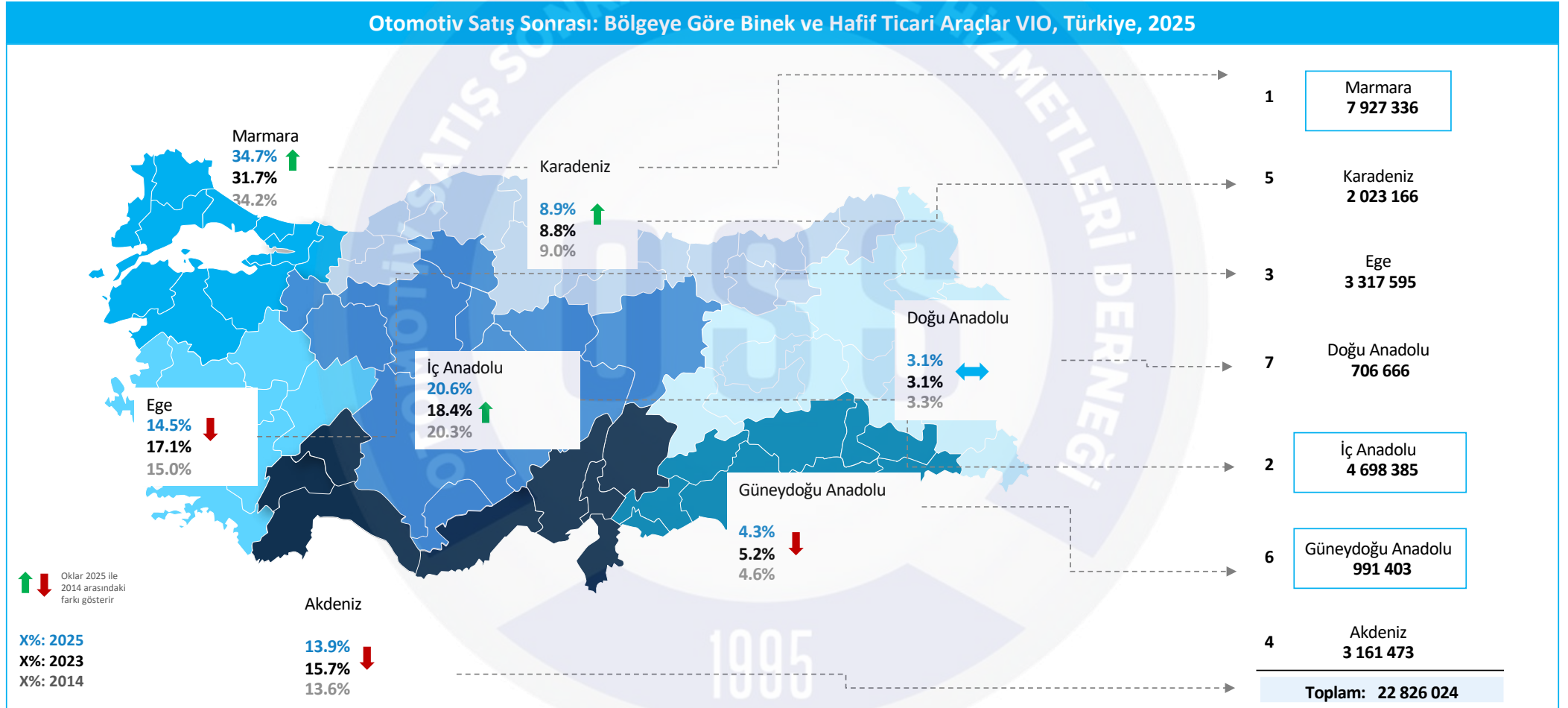
- Türkiye’de araç parkı binek ve hafif ticari araçlar için yaşlanmakta ve 2022’deki 13.9 yıla kıyasla 2025’te ortalama 14.3 yıla ulaşmıştır.
- Araçların %74’ü 5 yaşın üzerinde olup, satış sonrası hizmetlere yönelik potansiyel bir talebi ortaya koymaktadır.
- Binek ve hafif ticari araçlar içinde en yaşlı park segmentine minibüsler (ortalama 15.5 yıl) sahiptir; bunu binek otomobiller (ortalama 14.0 yıl) ve hafif ticari araçlar (ortalama 13.3) izlemektedir.
- Önümüzdeki yıllarda, halihazırda parkın yaklaşık %25’ini oluşturan 21 yaşın üzerindeki araçları hedefleyen bir hurda teşvikinin uygulamaya konması beklenmektedir. Bu, söz konusu yaşlı araçların payını yaklaşık 2–3 puan azaltabilir.

Not: *Hurda yaşı programı, Türk vatandaşlarının yeni bir otomobil veya van satın almaya ve eski olanı hurdaya çıkarmaya teşvik edilmesidir.

Kaynak: TUIK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

BÖLGEYE GÖRE KAYITLI BİNEK VE HAFİF TİCARİ ARAÇLARIN DAĞILIMI

MARMARA, İÇ ANADOLU, GÜNEYDOĞU ANADOLU BÖLGELERİNİN BİNEK VE HAFİF TİCARİ ARAÇ PARKI 2014'E KIYASLA 2025'TE ARTMIŞTIR.

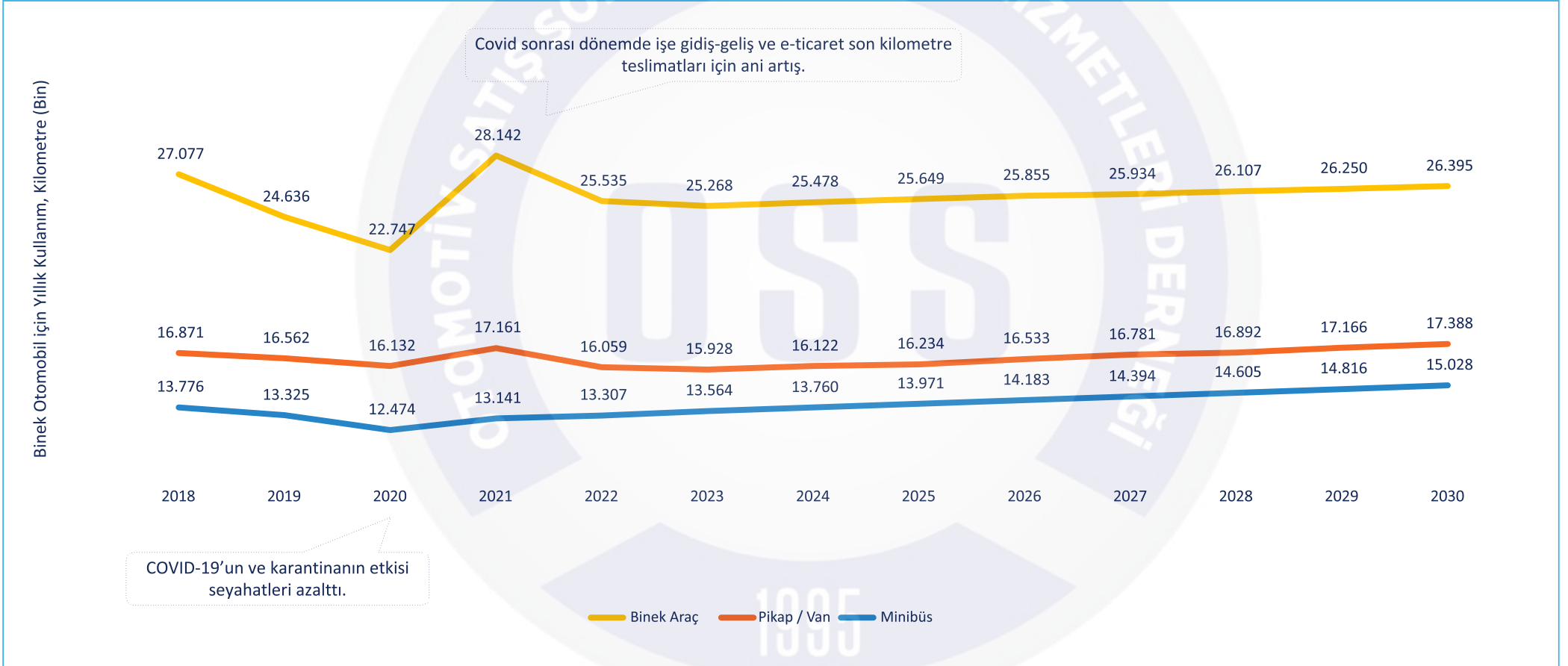


Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

ORTALAMA KAT EDİLEN KİLOMETRE

BİNEK OTOMOBİLLERDE ORTALAMA KAT EDİLEN KİLOMETRE 2020'DEN BU YANA ARTIŞ GÖSTERİRKEN, MİNİBÜS VE PİKAPLARDA ORTALAMA KAT EDİLEN KİLOMETRE DALGALI SEYRETMEKTE OLUP 2030'A KADAR BÜYÜME BEKLENMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası: Araç Başına Ortalama Yıllık Araç Kullanımı, Türkiye, 2018–2030



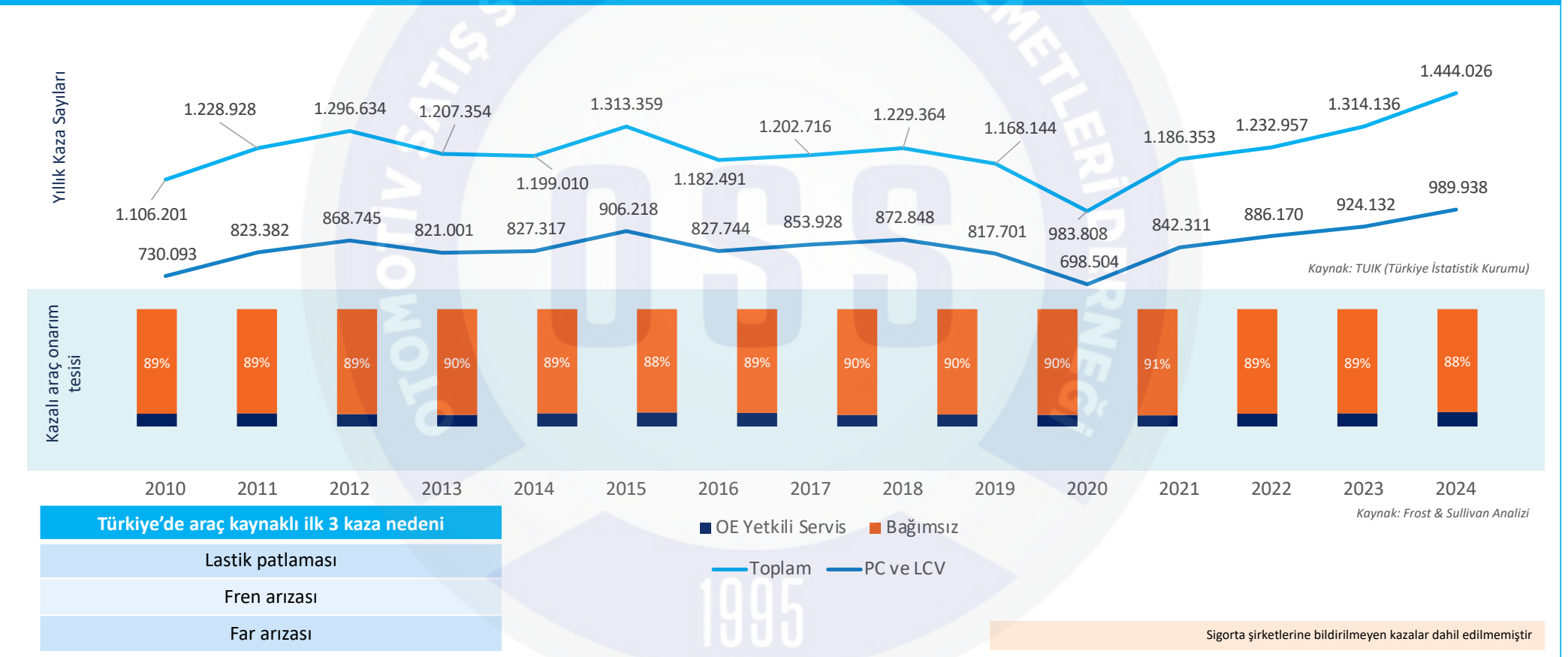
Açıklama: Özel Tüketim Vergisi (ÖTV)

Kaynak: TUIK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

YILLIK KAZA SAYILARI & ONARIM YERİ

COVID DÖNEMİNİN ARDINDAN YILLIK SEYAHAT NORMALE DÖNERKEN, ARAÇLARIN ARTAN GÜVENLİK TEKNOLOJİLERİNE RAĞMEN HASARLI KAZA SAYISI ARTMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası: Yıllık Kaza Sayıları ve Onarım Tesisi, Türkiye, 2010–2024

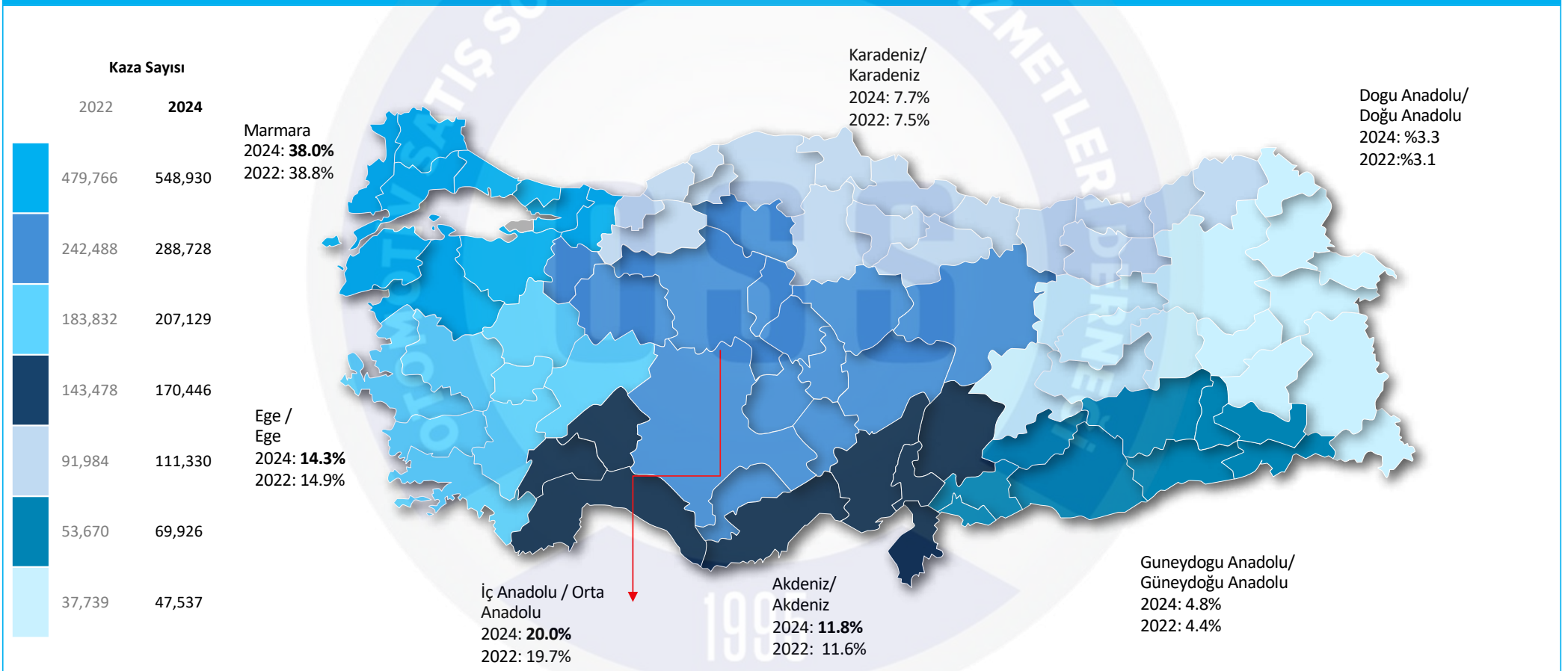


Kaynak: TUIK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi

BÖLGEYE GÖRE YILLIK KAZA SAYILARI

ORTA ANADOLU, GÜNEYDOĞU ANADOLU VE DOĞU ANADOLU'DAKİ ARAÇ PARKININ YÜZDESEL PAYINDAKİ ARTIŞ, KAZALARIN PAYININ DA ARTMASINI ETKİLEMİŞTİR.

Otomotiv Satış Sonrası: Yıllık Kaza Sayıları, Türkiye, 2024



AR: Kaza Oranı

Kaynak: TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), Frost & Sullivan Analizi



SATIŞ SONRASI PAZARI ANALİZİ

TOPLAM TÜRK OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARI: PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ

TÜRKİYE'NİN OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PAZARI, YAPISAL OLARAK YAŞLANAN ARAÇ FİLOSU, REKOR ARAÇ SATIŞLARI VE ARTAN BAKIM TALEBİYLE DESTEKLENEREK 2025'TE 7,6 MİLYAR DOLARA ULAŞIP 2030'A KADAR 11,1 MİLYAR DOLARI AŞMASI ÖNGÖRÜLEN YÜKSEK BÜYÜME DÖNEMİNE GİRİYOR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Kategoriye Göre Gelir,
Türkiye, 2023–2030

	2023 Geliri (\$ Milyon)	2025 Geliri (\$ Milyon)	2030 Geliri (\$ Milyon)	YBBO (2025–2030)
Lastikler	1,594.1	1,919.3	3,023.2	9.5%
Aküler	373.4	443.8	677.5	8.8%
Yağ	601.9	655.0	819.8	4.3%
Fren Parçaları	534.5	619.2	883.7	7.4%
Filtreler	261.3	292.8	382.7	5.5%
Çarpışma Elemanları	555.8	647.1	899.2	6.8%
Marşlar ve Alternatörler	126.5	141.3	182.5	5.3%
Aydınlatma	177.8	201.5	263.4	5.5%
Motor	183.0	203.0	257.8	4.9%
Şanzıman	255.1	293.1	408.9	6.9%
Soğutma Sistemleri	120.0	141.0	209.2	8.2%
Tekerlek Rulmanı	75.1	90.2	141.2	9.4%
Direksiyon ve Süspansiyon	146.2	173.7	264.7	8.8%
Diğerleri*	1,461.3	1,736.8	2,651.4	8.8%
Toplam	6,466.0	7,567.0	11,065.4	7.9%

- Binek ve hafif ticari araçlar için Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı 2025'te \$7.6 milyar USD'ye ulaştı; bu, 2023'ten bu yana %6'luk yıllık araç parkı büyüme oranı ve USD enflasyonundan kaynaklanıyor ve 2030'a kadar %7,9'luk bileşik yıllık büyüme oranı elde etmesi öngörülmüyor.
- Yeni araç satışları büyümeye devam ederek 1,4 milyon binek ve hafif ticari araçla tüm zamanların en yüksek rekorunu kırdı; artan araç kazaları ve 2019'dan bu yana hurda teşvik programının bulunmaması, tamir ve bakım yapılan araç sayısını artırdı.
- Lastikler, yağ, kaporta parçaları ve fren parçaları, aşınma & yıpranma, yol ve trafik koşullarının yol açtığı sık değişim nedeniyle 2023 sıralamasıyla tutarlı olarak 2025'te başlıca gelir kaynakları olmuştur.
- Yüksek enflasyon ve sürekli artan servis ücretleri nedeniyle yağ, filtreler, aküler, fren parçaları gibi düzenli bakım kalemlerinde daha ekonomik seçeneklere yönelim gözlenmektedir.
- Düşük maliyetli menşeler hâlâ Asya'dan tedarik edilirken, Tier 1 tedarikçiler için artan ithalat vergileriyle birlikte alternatif üretime yönelim daha fazla ivme kazanmaktadır.
- Diğerleri*: elektrik & elektronik, ateşleme, egzoz bileşenleri,

Bu rakamlar, perakende (son müşteri) fiyatlarına dayanan ve servis ücretleri hariç olmak üzere hem OES hem de bağımsız kanal parça gelirlerini içerir.

Kaynak:TUIK, TSB, IMF, Frost & Sullivan Analizi

ORTALAMA ARAÇ YAŞININ 14 YILI AŞMASI VE GÖRÜNÜR BİR HURDA TEŞVİKİNİN OLMAMASI NEDENİYLE, 6 İLE 20 YAŞ ARASINDAKİ ARAÇLAR SATIŞ SONRASI TALEBİ YÖNLENDİRMEYE DEVAM EDERKEN, KIŞ LASTİĞİ DÜZENLEMESİNİN SURESİNİN ARTMASI NEDENİYLE LASTİK DEĞİŞİM SIKLIĞI HAFİFÇE ARTABİLİR.



SATIŞ SONRASI PAZARINA İLİŞKİN TEMEL ÖNGÖRÜLER: AYDINLATMA

TÜRKİYE FİLOSUNUN %75-80'İ HÂLÂ HALOJEN AYDINLATMA KULLANIRKEN VE KAZALAR TÜM DEĞİŞİMLERİN YARISINDAN FAZLASINI TETİKLERKEN, AYDINLATMA SATIŞ SONRASI PAZARI BUGÜN HACİM AÇISINDAN DAYANIKLILIĞINI KORUMAKTA ANCAK LED DONANIMLI ARAÇLARIN PARKTA ARTMASIYLA HACİM DÜŞÜŞÜYLE KARŞI KARŞIYADIR.



AYDINLATMA

Değişim Etkenleri

- Far değişimi öncelikle kazalar ve sararma (polikarbonatın UV kaynaklı bozulması) tarafından tetiklenmektedir.
- Bir far sararmaya karşı 6-10 yıl dayanmaktadır ancak tüketiciler değişimi erteleme eğilimindedir.
- Türkiye'de yıllık 1.4M kazanın yaklaşık %50-70'i far veya arka stop hasarıyla sonuçlanmaktadır. Far satışlarının %55'i sağ taraf üniteleridir; bu, sürücülerin kazalarda sol tarafı koruma içgüdüsünü yansıtmaktadır.
- Sis lambası değişimi kazalar (%50) ile aksesuar yükseltmeleri (%50) arasında eşit olarak paylaşılmaktadır.
- 15 yaşından büyük araçlardaki sinyal lambaları hâlâ ayrı olarak satılmaktadır; daha yeni araçlarda ise far grubuna entegre edilmiştir.
- Bozuk aydınlatma ürünleri TÜVTürk muayenesinden geçememektedir; muayene yapısal bir değişim etkeni olmayı sürdürmektedir.
- Far satışlarının %90'ı çift olarak yapılmaktadır; halojen ampuller ise genellikle tek olarak değiştirilmektedir.

Kazalar

Sararma

Muayene

Aksesuarlar

Arz

- Türkiye'de yerel üretim kapasitesi mevcuttur ve önemli bir kısmı ihraç edilmektedir.
- Üretici maliyetlerinin %80'i döviz kuruna bağımlıdır (ithal hammaddeler); bu da TL'nin değer kaybını yapısal bir maliyet baskısı hâline getirmektedir.

Düzenlemeler

- EC düzenlemeleri Türkiye'de zorunludur ve uygulanmaktadır.
- LED ampuller için TSE standardı bulunmadığından e-sertifikasyon alınamamaktadır. Homologe edilmemiş LED ürünler piyasada mevcuttur ve etkin biçimde denetlenmemektedir.
- Gümrük sertifikasyon ve uygunluk gerektirmektedir ancak satış noktasındaki denetim zayıftır.

Elektrifikasyon

- Tüm EV'ler standart olarak LED aydınlatma ile donatılmaktadır.
- Parktaki EV payı arttıkça ampul pazarı hacim açısından daralacaktır ancak LED birim fiyatları önemli ölçüde daha yüksek olduğundan (set başına \$40-50'ye karşılık \$2.50 halojen) gelir korunabilir.
- LED farlar nadiren değişim gerektirir (10+ yıl ömür); sensör entegreli adaptif farlar OEM/OES alanına girmektedir ve bağımsız satış sonrası pazarı bu segmentte henüz aktif değildir.
- Mevcut park hâlâ yaklaşık %75-80 halojen, %5 ksenon ve geri kalanı LED'dir.

E-ticaret

Aydınlatma ürünlerinin e-ticaret satışları, özellikle standart uyumlulukları ve daha düşük birim fiyatları sayesinde halojen ampuller, sis farları ve sinyal lambalarında üzerinden büyümeye devam etmektedir. LED farlar ise montaj ve montaj karmaşıklığı nedeniyle e-ticarete daha az uygundur.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

LASTİK, FREN PARÇALARI VE SÜSPANSİYON SATIŞ SONRASI PAZARINA İLİŞKİN BULGULAR

REKOR ARAÇ SATIŞLARI, YAŞLANAN FİLO VE EA BÜYÜMESİ AYNI ANDA SATIŞ SONRASI HACMİNİ GENİŞLETMEKTE VE LASTİKLERDE PREMIUM ÜRÜNLERE EĞİLİM, EA'LARDE REJENERATİF FRENLEMENİN BALATA AŞINMASINI AZALTMASI VE AGIR BATARYALAR SÜSPANSİYON ÜRÜNLERİNİ GELİŞTİRMEKTEDİR.

LASTİKLER

- Türkiye lastik değiştirme pazarı 2025'te \$2 milyar değerinde olup, yaşlanan filo ve artan araç kullanımıyla 9.5% YBBO ile 2030'a kadar büyümektedir. 2025'teki 1.4M rekor yeni araç satışı, 3–5. yaşlarında lastiği yenileme ihtiyacını doğuracaktır.
- Kış lastiği zorunluluğunun süresinin 4 aydan 5 aya çıkarılması (2025'ten itibaren 15 Kasım–15 Nisan arası), değiştirme talebini artırmakta ve satış döngülerini hızlandırmaktadır.
- EA'lar daha ağır batarya ağırlığı nedeniyle daha yüksek yük endeksi, daha düşük yuvarlanma direnci ve güçlendirilmiş yan duvarlara sahip özel lastikler gerektirir. EA'ye özel lastikler SKU'ları artıyor; premium ve 18"+ jant boyutları en hızlı büyüyen segmenttir.
- Tüketiciler artan toplam sahip olma maliyetini yönetirken ekonomi markalarına ve dört mevsim lastiklere yönelim hızlanıyor. E-ticaret ve yerinde montaj hizmetleri, özellikle İstanbul çevresindeki filo ve kiralama şirketleri için büyüyor.

FREN PARÇALARI

- Türkiye'de balata-disk oranı ~2:1 seviyesinde kalmaya devam ediyor; kampana ve pabuçlar eski araçlarda ve hafif ticari araçlarda yaygın olmaktadır.
- EA'lar rejeneratif frenleme kullanır, bu da fren balatası ömrünü önemli ölçüde uzatır ve satış sonrası değiştirme sıklığını azaltır. Ancak, daha ağır EA platformları disk aşınmasını artırarak hacim kaybını kısmen dengelemektedir.
- AB çevre düzenlemelerinin yönlendirmesiyle bakır içermeyen ve düşük metalik balata formülasyonları pazara giriyor ve premium kademe fırsatı yaratıyor.
- Sahtecilik riski, e-ticaretin başlıca engelidir. Güvenilir platformlar ve doğrulama önlemleri, fren parçalarında çevrimiçi kanalın daha fazla büyümesi için ön koşuldur.

SÜSPANSİYON

- EV platformları batarya paketleri nedeniyle önemli ölçüde daha ağırdır ve amortisörler, salıncak kolları ve burçlarda süspansiyon aşınmasını hızlandırır. Bu kategori için 2030'a kadar bir hacmini artıracaktır.
- 2020 sonrasında, daha yeni araçlar erken ömürlerinde ağırlıklı olarak OE parçaları kullanır; araçlar garanti ve yetkili servis kapsamından çıktıkça satış sonrası payı 5–6. yıldan sonra anlamlı ölçüde artar.
- Türkiye'de yol kalitesindeki bölgesel farklılıklar, süspansiyon talebini artıran önemli bir faktör olmaya devam etmektedir. İç Anadolu ve Doğu Anadolu bölgelerinde süspansiyon parçası değişim oranları ortalamanın üzerindedir.

Satış Sonrası Tedarikçilerinden Değerlendirmeler

Marjlar baskı altında: Kredi kartı komisyonları, FX kaynaklı hammadde maliyetleri (üretim maliyetlerinin %80'i FX'e bağımlıdır), artan lojistik ve enerji maliyetleri, üç kategoride de marjları sıkıştırıyor. TL değer kaybı, yerli üreticiler için en büyük tekil yapısal maliyet riskidir.

Tedarikte ithalat etkisi: Çin menşeli ithalatlarda, otomotiv parçaları dahil, artan gümrük uyum yükü Tier 1 tedarikçileri yerli ve Doğu Avrupa alternatiflerine yöneltebilmektedir. Ekonomi segmenti ise hâlâ büyük ölçüde Asya kaynaklı ürünlerle tedarik edilmektedir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

DİĞER SİSTEMLER: MOTOR & ŞANZİMAN TAKOZU

MOTOR VE ŞANZİMAN TAKOZLARI, ÖZELLİKLE HİDROLİK VEYA ELEKTRONİK OLDUKLARINDA İTHAL PARÇA OLARAK AVANTAJLIDIR; ÇÜNKÜ KAUÇUK KABİLİYETLERİ İÇİN YEREL ÜRETİCİLER MEVCUTTUR.



Yıllar İçinde Teknolojinin Gelişimi

- **Kauçuk & metal**
- **Hidrolik takozlar**
- **Elektronik (aktif) takozlar**

Kauçuk ve metal tipi hâlâ Türkiye satış sonrası pazarının büyük bir bölümünü kapsamaktadır.



Yüksek tork ihtiyacı daha da önemli hâle geleceğinden, motor takozu ihtiyacı EA'lar için farklı bir versiyonla devam edecektir.



Tedarik Zinciri

Bursa'da takozlar için güçlü yerel üretim mevcuttur. Türkiye, Çin ve Hindistan ile birlikte arka motor takozlarının en büyük üç ihracatçısı arasında yer almakta olup, başlıca ihracat pazarları Azerbaycan, Rusya ve Belarus gibi komşu ve yakın komşu pazarlarda yoğunlaşmıştır; bu pazarlarda Türkiye'nin coğrafi konumu net bir lojistik avantaj sağlamaktadır. İthalatta Febi Bilstein, Lemforder, Corteco gibi başlıca küresel oyuncular bulunmaktadır.



Motor ve şanzıman takozları, amortisörler veya rulmanların aksine zorunlu gümrük test yükümlülüklerinden muaf kalmakta olup, henüz yerel olarak üretilmeyen hidrolik ve elektronik varyantlar için ithal tedarik edilmektedir.



Değişim Döngüsü

Aracın aşınma-yıpranmasına ve kullanımına, yolların durumuna bağlıdır



- Sürücüler takoz değişimini nadiren erteler; çünkü NVH (gürültü, titreşim, sertlik) bozulması anında hissedilir, bu da arıza anında düşük fiyat hassasiyetine sahip, güvenlik ve konfor odaklı bir satın alma hâline getirir.
- Takoz değişimleri, araç arıza süresini en aza indirmek için genellikle diğer planlı servis işlemleriyle birlikte yapılır; bu da bağımsız servislerde ekleme oranını destekler.
- Türkiye'nin filo ortalama yaşı artık 14 yılı aştığından, 3–15 yıllık ideal aralık aktif parkın büyük çoğunluğunu temsil etmekte ve bu kategori için erişilebilir satış sonrası pazarını yapısal olarak genişletmektedir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

DİĞER SİSTEMLER: KRANK MİLİ KASNAKLARI

HIZLANAN BEA PENETRASYONUNA RAĞMEN, GÜÇLÜ ICE VE HİBRİT ARAÇ PARKI, TÜRKİYE'NİN YEREL ÜRETİCİLERİNİN KRANK MİLİ KASNAKLARINDA KONUMUNU KORUMAKTADIR.



Mevcut Talep ve Yerel Kapasite



- Türkiye, hem iç piyasaya hem de ihracat pazarlarına tedarik sağlayan Konya ve Bursa'daki köklü üreticilerle güçlü yerel üretim kapasitesini sürdürmektedir; Türkiye, Çin, Tayvan, Hindistan ve Tayland ile birlikte küresel krank mili kasnağı ihracatçıları arasında ilk beşte yer almakta olup, başlıca ihracat destinasyonları İngiltere, Almanya ve İspanya'dır.



- Asyalı tedarikçilere karşı ithalat gümrük vergisi koruması 2025 yılında da yürürlükte kalarak yerel üreticileri iç piyasada Çinli ve Hintli düşük maliyetli rekabete karşı korumaktadır — 2023'ten bu yana yapısal bir avantaj sağlamaktadır.



Gelecek Talep



- Her 60.000 km'de bir Avrupa değişim döngüsü gerekliliği, sürdürülebilir ve öngörülebilir ihracat talebini yönlendirmeye devam ederek Türk üreticiler için uzun vadeli üretim planlamasını desteklemektedir.
- BEA büyümesi, tamamen elektrikli aktarma organları bu parçalara olan ihtiyacı tamamen ortadan kaldırdığından krank mili kasnakları için uzun vadeli yapısal bir engel oluşturmaktadır ancak Türkiye'nin hibrit penetrasyonunun 2025'te yeni satışların ~%15'ini oluşturması ve filo ortalama yaşının 14 yılı aşmasıyla, ICE ve hibrit parkı 2030'lu yıllara kadar değişim talebine hakim olacaktır.



Değişim Döngüsü

Krank mili kasnağının değişimi ertelenmektedir ve zorunlu kabul edilmemektedir.



- Ürün yelpazesi marka veya modele özgü olmaktan ziyade motor tipine göre belirlenmeye devam etmekte olup, bu durum SKU karmaşıklığını düşük tutmakta ve dağıtıcılar için stok yönetimini basitleştirmektedir — modele özgü bileşenlere kıyasla önemli bir avantaj sağlamaktadır.
- Aşınmanın ~60.000 km'de başlaması, değişimin neredeyse tamamen bağımsız servis penceresine denk geldiği anlamına gelir; bu da bu kategoriyi IAM dağıtıcıları ve bağımsız atölyeler için yüksek bağımlılık oranına sahip bir kategori haline getirir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE’DEKİ ÖNDE GELEN PARÇA/SİSTEM TEDARİKÇİLERİ

AKÜ, FİLTRE VE JANT ÜRETEN YEREL FİRMALAR, KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİNDEKİ KÜRESELLEŞME KARŞITI EĞİLİMLE UYUM SAĞLAYARAK ÖNEMLİ BİR BÖLGESEL VARLIK VE ETKİ SERGİLEMEKTEDİR.

Lastikler	Aküler	Yağ	Fren Parçaları	Filtreler	Kaporta Parçaları	Marşlar ve Alternatörler	Bujiler	Aydınlatma	Motor Bileşenleri	Şanzıman Bileşenleri	Soğutma Sistemi	Tekerlek Rulmanı	Direksiyon ve Süspansiyon
Brisa	Ako	BP Castrol	Beser Balata	Asas	De-Ga	Bosch	Bosch	Ayfar	MAHLE	ZF (Sachs)	Kale	NTN-SNR	AYD
Continental	Esan	Exxon Mobil	Bosch	Bosch	Phira	Delphi	Champion	Depo	BorgWarner	MAPA	Mahle (Behr)	Schaeffler	Delphi
Hankook	Inci	Opet Fuchs	Delphi	Fil Filter	TYG	Denso	Niterra NGK	Hella	Driv (Goetze / Nural)	Schaeffler	Nissens	SKF	Maysan Mando
Michelin	Mutlu	Petrol Ofisi	Ferodo	Sardes		Lucas		Magnetti Marelli	Garrett	Valeo	Valeo		Teknorot
Petlas	Varta	Shell	Kale Balata	Mahle		Valeo		Osram	Rhein metal		NRF		ZF (LF-TRW-Sachs)
Pirelli	Yigit	Total Elf	Valeo	Mann-Filter/ Filtron		Wai		TYC	Yenmak				
			ZF (TRW)	Sampiyon filtre				Valeo					

Tedarikçiler alfabetik sırayla listelenmiştir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi



SATIŞ SONRASI SERVİS ANALİZİ

TÜRKİYE OTOMOTİV SATIŞ SONRASI SERVİS SEKTÖRÜ

BAĞIMSIZ SERVİSLER, TÜRKİYE’NİN BANLIYÖ VE KIRSAL BÖLGELERİNDE SATIŞ SONRASI HİZMETİN BEL KEMİĞİNİ OLUŞTURMAKTA OLUP, YETKİLİ SERVİS AĞLARININ SINIRLI OLDUĞU YERLERDE ARAÇ BAKIM VE ONARIM ERİŞİMİNİ SAĞLAYAN GENİŞ VE UZMANLAŞMIŞ YETKİNLİKLER SUNAR.

Türkiye’de satış sonrası hizmet sağlayıcıları genellikle iki ana kategoriye ayrılır:

- **Zincir/Franchise servis merkezleri:** Bunlar, rutin bakım ve hafif onarımlara odaklanır ve öncelikle 2 ile 10 yaş arasındaki araçlara hizmet verir.
- **Bağımsız servisler:** Bunlar, çoğunlukla daha eski araçlara hitap ederek daha geniş ve daha esnek bir hizmet yelpazesi sunar. Yetkinlikleri, küçük tamiratlardan büyük onarımlara kadar uzanır; motor teşhisi, motor revizyonu, şanzıman onarımı ve diğer karmaşık mekanik hizmetler gibi uzmanlık gerektiren işleri de kapsar.

Zincir/Franchise servis merkezleri

- Araç sahipleri bu merkezleri erişilebilir ve güvenilir olarak algılar. Altyapıları ve operasyonel düzenleri, özellikle aletler, teknisyen eğitimi ve ekipman açısından yetkili OEM servis ağlarıyla karşılaştırılabilir düzeydedir.
- Rutin bakım segmentinde OEM servis sağlayıcılarıyla aktif olarak rekabet ederler. Franchise ağları, kaliteli parçalara sürekli erişim ve ilgili garanti avantajlarıyla desteklenerek, genellikle bağımsız servislere göre daha cazip parça fiyatlandırması sunar.
- **TSE 12047 Hizmet Yeterlilik Belgesi** aracın garantisini geçersiz kılmadan bakım ve onarım yapmaya yetkilidir. Şu anda bu sertifikaya sahip 740’tan fazla servis merkezi bulunmaktadır.

Bağımsız servisler

- Bağımsız servisler, banliyö ve kırsal bölgelerde yaygın olarak bulunur ve yoğun, erişilebilir bir servis ağı oluşturur. Kaporta, egzoz sistemleri, akü bakımı, motor onarımları, pompa ve enjeksiyon hizmetleri, elektrik teşhisi, oto çilingirlik, cam onarımı, süspansiyon (amortisör) hizmetleri, lastik hizmetleri ve araç iklimlendirme sistemleri dahil olmak üzere kapsamlı bir hizmet yelpazesi sunarlar.
- Bu servisler, büyük servis ağlarının daha az yaygın olduğu bu tür bölgelerde satış sonrası desteğin sürdürülmesi için gereklidir ve araçların çalışır durumda kalmasını sağlar.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

TÜRÜNE GÖRE SERVİS MERKEZLERİ

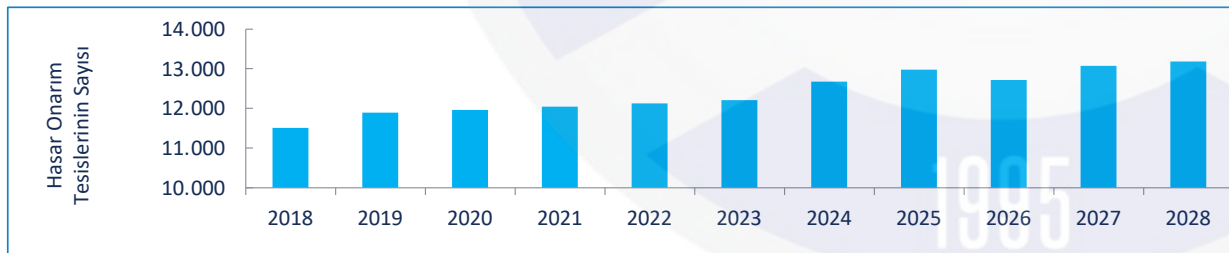
TÜRKİYE’NİN BAYİ AĞI KONSOLİDE OLURKEN VE EA DÜZENLEMESİNDE GERİ KALIRKEN, BAĞIMSIZ SERVİS KANALLARI ORTAYA ÇIKIYOR.

Otomotiv Satış Sonrası: Türe Göre Servis Merkezleri, Türkiye, 2025 ve 2030

Onarım Yeri	2023 Konumlar	2025 Konumlar	2030 Konumlar
Araç Bayileri / Yetkili Servisler	1,510	1,470	1,390
Bağımsız Servis Merkezleri	Yaklaşık 80.000* ≈>200 m² alana sahip 25.000 servis	Yaklaşık 83.000* ≈>200 m² alana sahip 26.100 servis	Yaklaşık 87.000 ≈>200 m² alana sahip 27.500 servis
Franchise ve Zincir Servisler	1,480	1,543	2,104
Yetkili Hasar Onarım Merkezleri	12,210	12,981	13,141

- Yetkili Servis sayısı 2025 yılında %2 oranında azalmış olup, operasyonel maliyetleri hafifletme amacı ve konsolidasyon nedeniyle 2030 yılına kadar daha da düşmesi bekleniyor.
- Yetkili bayi işçilik ücretleri ve parça marjları üzerindeki enflasyon baskısı, maliyete duyarlı tüketicileri alternatif kanallara yönlendirdikçe bağımsız servis merkezleri pazar payı kazanmaya devam ediyor; lastik, fren balatası, aydınlatma ve yağ değişimi gibi hızlı sonuç veren kategoriler birincil olsa da, araç elektroniği ve ADAS sistemleri karmaşıklıkla geleneksel genel onarım atölyesinin yanında teknoloji konusunda uzmanlaşmış yeni bir bağımsız servis katmanı ortaya çıkıyor.
- Yetkili hasar onarım tesisleri, sigortacıların kendi parça tedarik zincirlerini yürüttüğü, öncelikle sigorta şirketiyle anlaşmalı ağlar (anlaşmalı servis) içinde faaliyet gösteriyor; 2023 ile 2025 arasında 12.210’dan 12.981’e %6,3’lük artış, rekor yeni araç tescillerinin tetiklediği artan kaza sıklığını yansıtıyor.
- Yüksek voltajlı batarya bakımı ve EA’ye özgü onarım işlemlerini düzenleyen mevzuat çerçevesi belirsizliğini koruyor ve bu durum, genişleyen EV parkı ile bağımsız atölyelerin bu araçlara servis verme kapasitesi arasında yapısal bir boşluk yaratıyor; sertifikasyon gereklilikleri, ekipman standartları ve batarya sökme protokolleri resmileştirilene kadar, garanti sonrası EV servisi fiilen yetkili bayi ağına bağımlı kalıyor.
- 2025 itibarıyla, Türkiye’nin binek ve hafif ticari araç pazarında yetkili ağlar aracılığıyla aktif olarak satılan 54 marka bulunuyor; bu sayı, ÖTV ve ithalat gümrük vergisi düzenlemelerinin ardından birkaç düşük hacimli Çin markasının pazardan çıkışı veya konsolidasyonunun büyük ölçüde yeni EA oyuncularıyla dengelenmesi nedeniyle 2023’teki 59 markaya kıyasla genel olarak istikrarlı seyrediyor.

Otomotiv Satış Sonrası: Hasar Onarım Tesislerinin Sayısı, Türkiye, 2018-2030



Kaynak: OYDER, Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE’DEKİ SATIŞ SONRASI SERVİS MERKEZİ ZİNCİRLERİ

ÇOK MARKALI SERVİS ZİNCİRLERİ, EUROREPAR’IN 310 NOKTAYA NEREDEYSE İKİYE KATLANMASI VE NEREX’İN HIZLI YÜKSELİŞİYLE AĞ GENİŞLEMESİNİ HIZLANDIRIRKEN MOTRIO GÜÇLÜ BİR GİRİŞ YAPTI.

En Büyük Servis Zincirleri	Kuruluş Yılı	Servis Türü	Merkez (Yaklaşık) 2014	Merkez (Yaklaşık) 2023	Merkez (Yaklaşık) 2025
Bosch Car Service	2002	Düzenli bakım ve güç aktarma organları diyagnostiği	>200	380	350+
Euromaster	2012	Lastik ve düzenli bakım franchise’ı	189	157	155
Eurorepar	2018	Düzenli bakım ve diyagnostik	NA	162	310
Otopratik / Otopratik Midi	2006	Bakım, lastik ve elektrik onarımları Otopratik Midi: Brisa, 2024 başında daha küçük formatlı bir franchise modeli başlattı	36	115	141
Castrol Auto Service	< 2019	Bakım ve onarım	27	83	93
RS Servis	2008	Onarım, düzenli bakım	52	68	83
Nerex	2021	Bakım, mekanik onarımlar	-	62	95
Auto King	2001	Bakım, onarım ve koruma	49	55	46
Otto Zenith	2008	Onarım ve 7/24 yol yardımı	65	23	37
Motrio	2022	Garanti sonrası Renault/Dacia bakımı	-	-	100+
Midas	2019	Bakım, lastik ve elektrik onarımları	3	3	6+

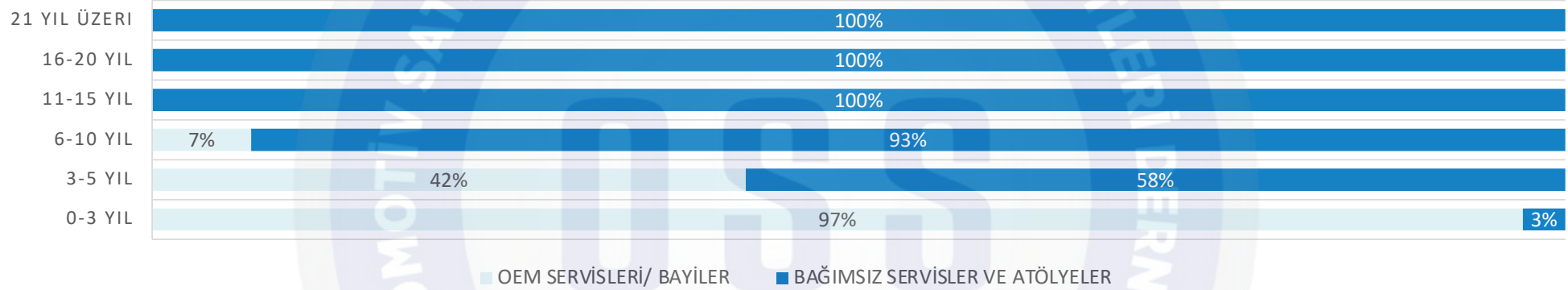
NA: Uygulanamaz

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

SERVİS SEKTÖRÜNÜN REKABET DEĞERLENDİRMESİ

REKOR SEVİYEDEKİ 2023–2024 SATIŞLARININ GARANTİ SONRASI DÖNEME GİRMESİYLE BİRLİKTE, 3–5 YILLIK ARAÇ GRUBU TÜRKİYE’NİN SATIŞ SONRASI PAZARINDA EN ÇOK REKABET EDİLEN ALAN HÂLINE GELMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası: Araç Yaşına Göre Servis Kanalı Tercihi, Türkiye, 2025



- Garanti ortamı, 0–3 yaş aralığındaki araçları yetkili servis ağı içinde sağlam bir şekilde tutmaya devam ederken, OE servis tercihi 3–5 yıllık grup için yaklaşık %42 seviyesine gerilemektedir; bu segment, Türkiye’nin rekor 2023 ve 2024 satış hacimlerinin önümüzdeki iki ila üç yıl içinde bağımsız pazara geçmesiyle birlikte hızla büyümektedir.
- 6 yılın ötesinde bağımsız servisler baskın konumunu korumakta ve Türkiye’nin filo ortalama yaşının artık 14 yılı aşması nedeniyle toplam araç parkındaki payları genişlemektedir. Ancak bağımsız kanal 2025 yılında iki yönlü bir baskıyla karşı karşıyadır: maliyet tarafında, TL’deki değer kaybı ithal parça fiyatlarını keskin biçimde artırmıştır — Avrupa’dan tedarik edilen fren kampanaları, sensörler ve elektronik modüller gibi bileşenlerde 2023’ten bu yana lira bazında %40–60 fiyat artışları görülmüş, bu da servis kâr marjlarını daraltmış ve bazı durumlarda parça temininin kendisini bir kısıt hâline getirmiştir.
- Ortaya çıkan yapısal ayırım bu nedenle yalnızca yetkili servise karşı bağımsız servis değil, teknoloji yeteneğine sahip bağımsız uzmanlar ile genel tamir servisleri arasındadır; ilki 3–8 yıllık araç grubunda pay kazanırken, ikincisi hem zincir franchise servislerinden hem de hizmet verdikleri araçların giderek artan karmaşıklığından kaynaklanan artan bir baskıyla karşı karşıyadır.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

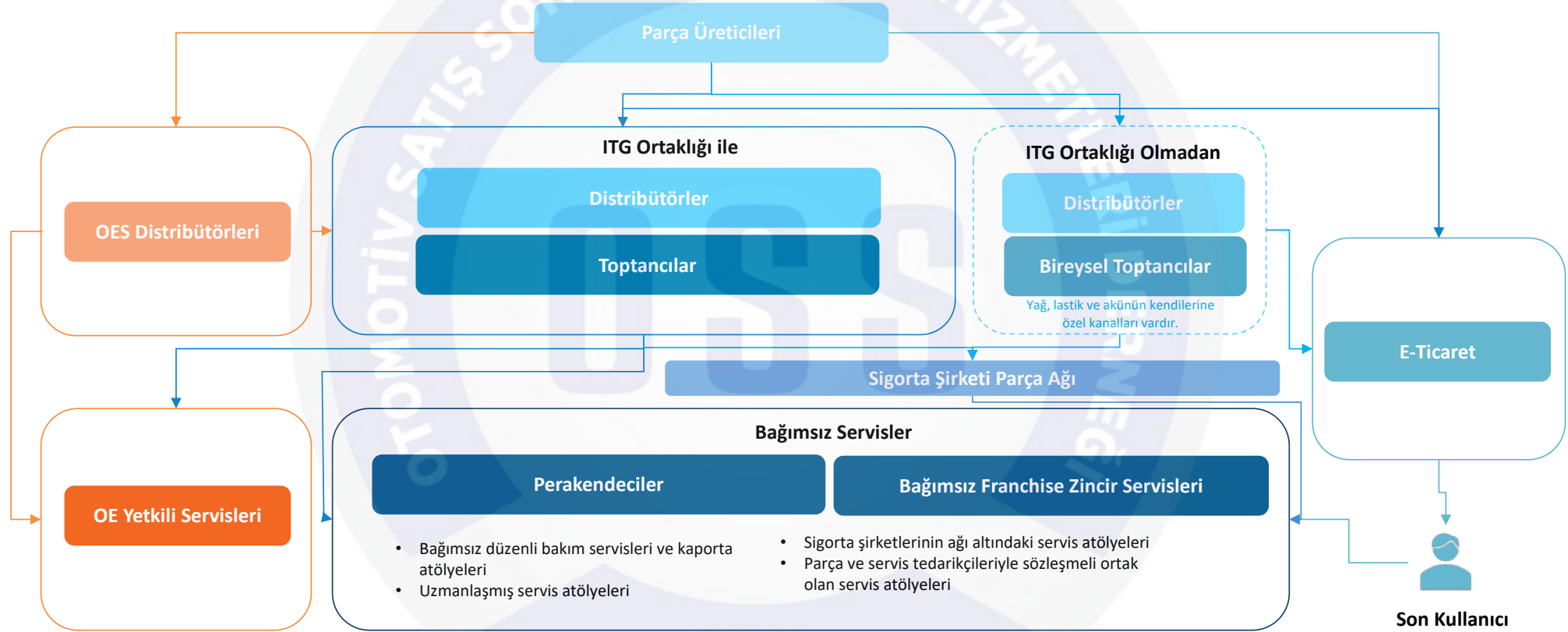


DAĞITIM KANALI ANALİZİ

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI DAĞITIM YAPISI

OTO YEDEK PARÇALAR GENELLİKLE ITG ORTAĞI DİSTRİBÜTÖRLER ARACILIĞIYLA DAĞITILIRKEN, YAĞ, LASTİK VE AKÜLER KENDİLERİNE ÖZEL DAĞITIM KANALLARI ARACILIĞIYLA DAĞITILMAKTADIR.

Küresel & Yerel



-  Bu bireysel toptancılar yalnızca düşük nüfuslu bölgelerde ve ülkenin doğu kesiminde bulunmaktadır
-  Türkiye’de ITG ortaklığı olmayan parça distribütörlerinin sayısı önemli ölçüde azalmaktadır

Son Kullanıcı

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE’NİN ÖNDE GELEN SATIŞ SONRASI PARÇA ULUSLARARASI TİCARET GRUPLARI

TÜRKİYE’DE DİSTRİBÜTÖR ORTAKLARI BULUNAN ALTI ANA ITG, ULUSLARARASI İTHALAT VE İHRACAT KAPASİTELERİNİ GELİŞTİRİYOR.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Uluslararası Ticaret Grupları, Türkiye, 2025

Uluslararası Ticaret Grupları (ITG)	Türkiye’deki İş Ortağı Sayısı	Türkiye’deki ITG Ortaklıklarının Yılı	Araç Kapsamı	Hissedar/Üye Distribütörler (örnekler)
AD International / AD Ekol	9 hissedar & 5 üye	1991 – AD Ekol 2017 – AD International	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç	Altay, Davet, Oto İsmail, Ozas
ATR	2 hissedar	2018, 2003	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç	Martas, Rotas
Global One / Bircar	1 hissedar	2017	Binek ve hafif ticari araç	Ozcete
Groupauto International / Grup Oto	30 iş ortağı (bunlardan 25’i Binek ve Hafif Ticari Araçtır)	1992	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç	Delta, Mercanlar, Otokoc, Teknik Dizel, Forka, Hamle, Incegul, Sener Oto, Tok Oto, Seyidoglu
Nexus International & Nexus Eurosia	1 hissedar & 2 üye	2014	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç	Dinamik Otomotiv, Genckaya, Simpar
Temot / Tatcom	7 hissedar & 3 üye	2013	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç	Basbug, Motor Asin, Genel Oto

ITG’ler alfabetik sıraya göre listelenmiştir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

EN TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARININ ÖNEMLİ DİSTRİBÜTÖRLERİ(1/2)

LOJİSTİK MERKEZLERİNİN SAYISI 2023 YILINA KİYASLA ARTMAKTA OLUP, OTOMOTİV SATIŞ SONRASI PARÇALARINA OLAN TALEBİN SÜREKLİ BÜYÜDÜĞÜNÜ GÖSTERMEKTEDİR.

Otomotiv Satış Sonrası: Distribütörler, Türkiye, 2023, 2025

Dağıtıcı Grubu	Kuruluş Yılı	Lojistik Merkezi Sayısı 2023	Lojistik Merkezi Sayısı 2025	Uluslararası Ticaret Grupları (ITG)	ITG Ortaklığı Yılı	Araç Kapsamı
Altay Otomotiv	1982	7	7	AD International / AD Ekol	2017	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç
Atak Tasit Yedekleri	1979	4	4	Bağımsız / ITG ortaklığı yok	-	Binek ve hafif ticari araç
Basbug Oto	1974	12	14 ↑	Temot / Tatcom	2013	Binek ve hafif ticari araç
Davet Otomotiv	1993	6	8 ↑	AD International / AD Ekol	2017	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç
Delta Oto	1976	2	2	Groupauto International / Grup Oto	2019	Binek ve hafif ticari araç
Dinamik	1986	18	18	Nexus International & Nexus Eurasia	2014	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç
Genckaya Otomotiv	1999	2	2	Nexus International & Nexus Eurasia	2019	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç
Genel Oto	1954	7	8 ↑	Temot / Tatcom	2013	- Binek ve hafif ticari araç - Ağır ticari araç

Dağıtıcılar alfabetik sırayla listelenmiştir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

TÜRKİYE SATIŞ SONRASI PAZARININ ÖNEMLİ DİSTRİBÜTÖRLERİ (2/2)

ANA DAĞITICILAR, TOPTANCILARA VE PERAKENDECİLERE KİLİT OTO PARÇALARI TEDARİK ETMEDE GÜÇLÜ KONUMLARINI KORUMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası: Distribütörler, Türkiye, 2023, 2025

Dağıtıcı Grubu	Kuruluş Yılı	Lojistik Merkezi Sayısı 2023	Lojistik Merkezi Sayısı 2025	Uluslararası Ticaret Grupları (ITG)	ITG Ortaklığı Yılı	Araç Kapsamı
Martas	1980	11	13	ATR	2018	• Binek ve hafif ticari araç
Mercanlar Otomotiv	1982	3	22 ↑	Groupauto International / Grup Oto	2013	• Binek ve hafif ticari araç
Motor Asin	1971	6	8 ↑	Temot / Tatcom	2013	• Binek ve hafif ticari araç • Ağır ticari araçlar
Oto Ismail Otomotiv	1977	6	8 ↑	AD International / AD Ekol	2017	• Binek ve hafif ticari araç
Ozas Otomotiv	1983	9	10 ↑	AD International / AD Ekol	2017	• Binek ve hafif ticari araç
Ozcete Otomotiv	1978	6	10 ↑	Global One / Bircar	2017	• Binek ve hafif ticari araç
Teknik Dizel	1974	5	5	Groupauto International / Grup Oto	2020	• Binek ve hafif ticari araç • Ağır Ticari araçlar

Dağıtıcılar alfabetik olarak sıralanmıştır.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

DAĞITIMIN REKABETÇİ DEĞERLENDİRMESİ

TÜRKİYE’NİN ALTI DAĞITIM GRUBU LOJİSTİK AYAK İZLERİNİ GENİŞLETİRKEN VE DİJİTALLEŞME TEDARİK GENELİNDE BÜYÜRKEN UZUN ÖDEME VADELERİ DEVAM EDİYOR.

- Distribütörler, Türkiye’de hem OE hem de bağımsız kanal için otomotiv yedek parça dağıtımının merkezinde yer almaya devam ediyor. Kendi özel araç filoları aracılığıyla ülke genelindeki toptancılara ithalat, envanter ve son kilometre teslimatını yönetiyorlar.
- Distribütörlerin neredeyse tamamı Uluslararası Ticaret Grupları (ITG’ler) ile ortaklıklarını sürdürüyor; bu dinamik, konsolidasyon baskıları ve verimlilik talepleri uluslararası uyumu hızlandırdıkça son on yılda yoğunlaştı. Az sayıda bağımsız dağıtıcı, esas olarak bölgesel veya niş segmentlere hizmet vererek ITG bağlantıları dışında faaliyet göstermeye devam ediyor.
- Bu grupların işlettiği lojistik ve dağıtım merkezlerinin sayısı 2023’ten bu yana artması; hem pazar büyümesini hem de Türkiye’nin coğrafi olarak dağınık lokasyon ağı ile teslimat sürelerini azaltmaya yönelik stratejik zorunluluğu yansıtıyor.
- Yağ, lastik ve aküler kendi özel ağları aracılığıyla dağıtılırken, çoğu satış sonrası markaları hâlâ geleneksel otomotiv yedek parça dağıtım kanalını kullanıyor.
- Türkiye’nin bir parça tedarik merkezi olarak stratejik konumu son yıllarda daha da güçleniyor — komşu pazarlardaki sınır kesintileri ve bölgesel istikrarsızlık, Türk dağıtıcıları Orta Doğu, Orta Asya ve Kuzey Afrika’ya akan parçalar için giderek daha önemli bir transit ve tedarik noktası hâline getiriyor.
- Toptan ve perakende kademesinde operatörler, yerleşmiş talep kalıplarına cevap vererek, bağımsız atölyelerle kredi ilişkilerini yönetip ve markaya ve modele özgü envanteri koruyarak kritik bir istihbarat işlevi görüyor.
- Türkiye’nin 14+ yıllık filo ortalama yaşı, dağıtıcıların artık üretimde olmayan modeller de dahil olmak üzere geniş bir yıl aralığı için parça bulundurması gerektiğinden, envanter tutma gereksinimlerini uzatıyor.
- Dağıtıcılar ve perakendeciler arasında tedarik için dijitalleşme önemli ölçüde artması ve işlemlerin büyük oranda online olarak gerçekleşiyor.
- E-ticaret penetrasyonu hem tüketici hem de ticaret kanallarında hızlanıyor. Lastik, filtre, yağ ve aksesuar gibi VIN’e bağlı olmayan basit kategoriler, sadece birkaç yıl önceki minimal seviyelerden yükselerek şimdi çevrimiçi platformlar aracılığıyla yapılan satışların tahmini olarak %12’sini oluşturuyor. Fren, aydınlatma ve süspansiyon bileşenleri dahil teknik olarak daha mekanik kategoriler de e-ticarette büyüyor; satışların yaklaşık %5’i olarak tahmin edilen bu büyüme yalnızca son tüketiciler tarafından değil, giderek artan biçimde e-ticaret platformlarını geleneksel B2B tedarikin yanına entegre eden tamirciler ve atölye teknisyenleri tarafından da yönlendiriliyor. E-ticaret genellikle perakendeciler aracılığıyla yapılıyor, dağıtıcı seviyesinde e-ticaret minimal düzeyde.
- Uzun vadeli ödemeler, perakendecilerin ödemeler için 60-120 gün talep etmesiyle genel dağıtım kanalı için hâlâ bir yük oluşturuyor.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi



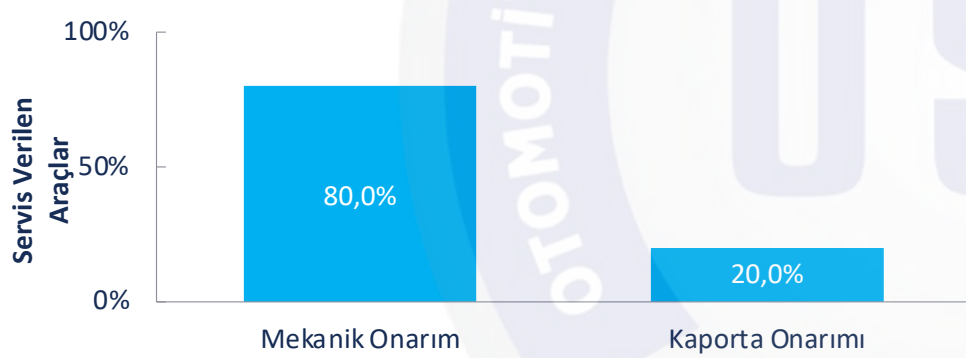
OES KANAL ANALİZİ

OES KANALI TRENDLERİ

GARANTİ KORUMASI GENÇ ARAÇLARI OES AĞINDA TUTUYOR, ARTAN BAYİLİK YETKİLİ MERKEZLERİ PAZAR PAYI KAZANMAK İÇİN BASKI YAPIYOR.

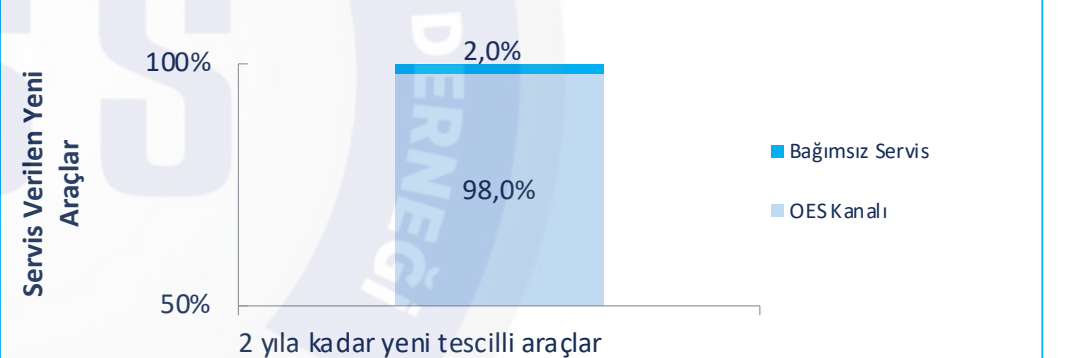
- Fiyat enflasyonuna rağmen, yüksek değerli araç sahipleri garanti süresi boyunca riskleri azaltmak amacıyla yetkili servisleri tercih etmeye devam etmektedir. Türkiye'deki yetkili servis ağı, Stellantis'in ağ optimizasyonu ve Çinli markalardaki konsolidasyonun etkisiyle 2023'te yaklaşık 1.510 noktadan 2025'te yaklaşık 1.480 noktaya gerilemiştir.
- TSE 12047 sertifikası, bağımsız ve zincir servis sağlayıcılarına garanti geçerli servis yapma hakkını resmi olarak tanısa da, tüketici farkındalığı düşük kalmakta ve OE üreticilerinin bu talepleri pratikte kabul etmesi konusunda tereddüt devam etmektedir.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Kanal Türüne Göre Servise Alınan Yeni Araç Yüzdesi, Türkiye, 2025



- Mekanik onarım: akü, lastik, fren, motor bileşenleri, egzoz bileşenleri.
- Kaporta onarımı: çarpışma onarımı, hasarlı paneller, cam değişimi, tampon değişimi, kaynak, cam dahil göçük onarımı.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Gerçekleştirilen Hizmet Türüne Göre OES Kanalında Servise Alınan Araç Yüzdesi, Türkiye, 2025



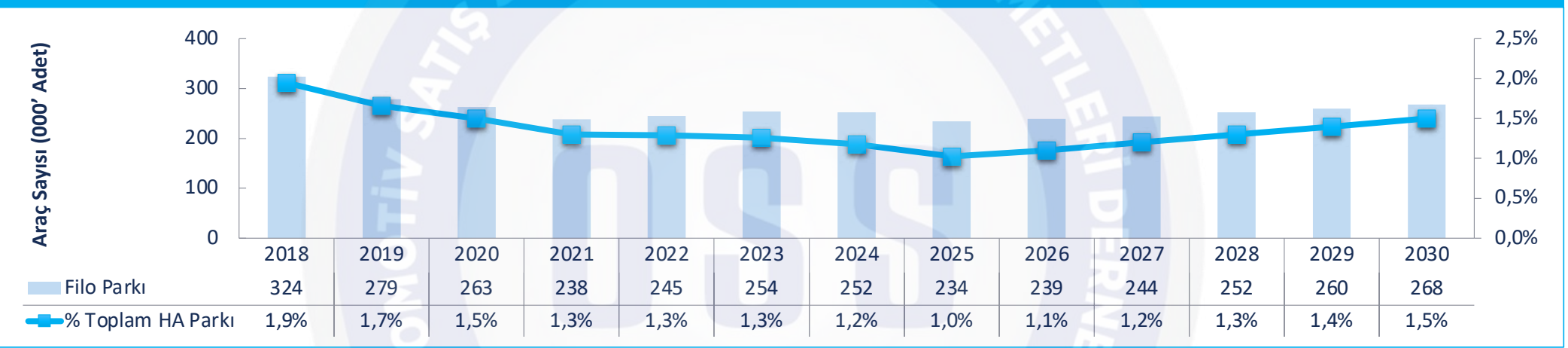
- Uzmanlaşmış servis gerektiren kazalar, araçların ilk 2 yıl içinde OE ağı dışında servis görmesine neden olabilir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

OES KANAL EĞİLİMLERİ (DEVAMI)

FİLO ARAÇLARINDAKİ AZALIŞ, DAHA FAZLA ARACIN BAĞIMSIZ SATIŞ SONRASI KANALINA YÖNELMESİYLE BİRLİKTE OE HİZMET KULLANIMININ AZALMASINA YOL AÇMAKTADIR.

Otomotiv Satış Sonrası: Bin Adet Cinsinden Filo Parkı, Türkiye, 2022-2030



- Filo araçlarının sayısı, yüksek enflasyon ve filo aracı sahibi olmanın artan işletme maliyetleri nedeniyle 2023'ten bu yana azalmaktadır.
- Türkiye'de yalnızca periyodik bakımın halihazırda sözleşmenin bir parçası olduğu operasyonel kiralama modeli bulunmakta olup, neredeyse hiç var olmayan finansal kiralama modeli, son birkaç yılda şirket sahiplerini araçlarına sahip olmaya zorlamakta veya çalışanlarına araç sağlama seçeneğini ortadan kaldırmaktadır.
- Filolar için en çok tercih edilen sözleşme süresi 30-42 ay arasındadır.
- Hafif hibrit penetrasyonu, tüm araçlar arasında %10,1'e ulaşarak yükselişte olup satış sonrası parçalar üzerinde düşük etkiye sahiptir; genel alternatif yakıtlı filo aracı penetrasyonu ise 2025'te %13,4'e ulaşmıştır.

Not: Tüm rakamlar yuvarlanmıştır. Baz yıl 2025'tir.

Kaynak: TOKKDER, Frost & Sullivan Analizi

YENİ ARAÇ GARANTİLERİ (OEM'LERDEN)

TÜRKİYE'DE OE BAYİLERİNİN/SERVİSLERİNİN SAYISINDA GENEL BİR İSTİKRAR İLE BİRLİKTE HAFİF BİR DÜŞÜŞ GÖRÜLMEKTE, HYUNDAİ VE TOYOTA İSE HAFİFÇE ARTIS GÖSTERMİŞTİR.

Şirket	Örnek Bölgesel Yetkili Bayiler & Servisler	Bayi Sayısı	Servis Noktası Sayısı	Üretici Garanti Teklifi	2023'e Göre Değişim
Renault	Baday, Erdeger, Ernaz	150	148	2 yıl, sınırsız km Üç yıl 100,000 km & Talisman ve Koleos modelleri için 150,000 km	Sabit
Fiat	ASF, Erkay, Kadioğlu	90	115	3 yıl / 60,000 km yasal; Egea modelleri toplam 5 yıl / 100,000 km'ye uzatıldı	-12%
Ford	Çetinkayalar, Gürbaşlar, Kar	80	82	Binek Otomobiller için 4 yıl veya 100,000km Hafif Ticari Araçlar için 3 yıl sınırsız km	Sabit
Volkswagen	Acarlar, Avek, Erel	70	78	2 yıl sınırsız km	Hafif düşüş
Hyundai	Coşkun, Fertan, Uçar	68	68	5 yıl veya 100,000km	Hafif Büyüme
Toyota	ALJ, Kale, Köşkdere	63	63	Hafif Ticari Araçlar için 3 yıl veya 100,000 km	Hafif Büyüme
Peugeot	Bakırcılar, Öztekin, Odak	63	62	3 yıl veya 100,000km Expert ve Boxer modelleri için 2 yıl sınırsız km	Sabit
Citroen	Antoto, Çetaş, Mepa	62	62	3 yıl veya 100,000km Jumpy ve Jumper modelleri için 2 yıl sınırsız km	Sabit
Opel	ABC, Gerçek, Odak	58	58	3 yıl veya 100,000km Vivaro ve Movano modelleri için 2 yıl sınırsız km	-8%
MB	Birollar, Koluman, Mengerler	37	58	2 yıl sınırsız km, ilk iki yıl boyunca yalnızca yetkili servislerden hizmet alınması durumunda 4 yıla kadar	Sabit
BMW	Borusan, Kosifler, Özgörkey	24	45	2 yıl sınırsız km	Sabit

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

OEM GARANTİ KOŞULLARI

ARTAN GARANTİ SÜRELERİ, BAĞIMSIZ SERVİSLERİN DAHA DÜŞÜK KÂR MARJLARINA SAHİP ESKİ ARAÇLARDAN SORUMLU OLMALARINA YOL AÇMAKTADIR.

Garanti Türü	Kapsam	Satış Sonrası Pazara Etkisi
Üretici Garantisi	- Genellikle arızalı parçaların onarımını veya değişimini kapsar ve işçilik maliyetlerini de içerebilir. - Genel olarak teklif 2 yıl, sınırsız km şeklindedir. EV'ler için 4 ila 8 yıl arasında değişir. Örn. Tesla: 4 yıl; MG: 7 yıl; Renault: 8 yıl.	- Garanti kapsamı dışındaki onarımlara artan odaklanma. - Servisleri, bakım paketleri ve uzatılmış garantiler gibi katma değerli hizmetler sunmayı değerlendirmeye teşvik eder.
Boya Garantisi	- Üretimden kaynaklanan boya kusurları. - Genel olarak teklif 1 ila 12 yıl arasında değişir. Örn. Tesla: 1 yıl; Renault: 3 yıl; Fiat: 3 yıl; Ford: 12 yıl.	Trafik kazalarından kaynaklananlar gibi, üreticiden kaynaklanmayan araç boyası hasarlarının onarımına odaklanma.
Paslanma Garantisi	- Malzemedeki üretim, malzeme veya işçilik hatasından kaynaklanan bir bozulmaya sahip elemanların düzeltilmesi veya değiştirilmesi. - Genel olarak teklif 6 ila 12 yıl arasında değişir. Örn. Bazı Renault modelleri: 6 yıl, Fiat: 8 yıl; Ford ve Toyota: 12 yıl.	Üreticiden kaynaklanmayan paslanma ve delinme araç hasarlarının onarımına odaklanma.
Yüksek Voltajlı Batarya garantisi (EA'lar için)	- Herhangi bir üretim kusuru için onarım veya değişim. - Genel olarak teklif 8 yıllık garantidir. Örn. Tesla, Nissan, Hyundai, Ford: 8 yıl; Kia: 5 yıl.	Orta yaştaki araçların servisleri için bağımsız servislere yüksek etki. Bu, batarya teknik kapasitesinden kaynaklanan uzun vadeli bir eğilimdir ve onarım şu anda oldukça sınırlıdır.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

SATIŞ SONRASI GARANTİLER (DEVAM)

UZATILMIŞ GARANTİ, OE SERVİSLERİNE GELEN ARAÇLARIN ÖMRÜNÜ UZATARAK BAYİ SERVİS GARANTİSİNİ ARTIRMAKTADIR.

Garanti Türü	Kapsam	Satış Sonrası Üzerindeki Etkisi
Uzatılmış servis garantisi	- Aracın satın alındığı üretici garantisinin sona ermesiyle yürürlüğe girer 1-2 yıllık garanti uzatımı. - Araçta kullanım sırasında ortaya çıkabilecek her türlü üretim kaynaklı sorun ve arıza kapsam altındadır.	- Genellikle 5 yıla kadar olan araçlar için orta düzeyde etki. - Garanti kapsamı dışındaki onarımlar için artan rekabet. - Onarım atölyeleri, uzatılmış servis garantisi kapsamında olmayan hizmetlerde uzmanlaşacaktır; örneğin kozmetik ve performans yükseltmeleri gibi.
Kısa süreli garanti	Şu anda piyasada sunulan kısa süreli garanti poliçesi bulunmamaktadır.	Şu anda herhangi bir etki yok.

- Gelişmiş araç teknolojileri ve yazılım tabanlı diagnostik sistemler, olası sorunların daha erken tespit edilmesini sağlayarak beklenmedik arızaların azaltılmasına ve servis planlamasının iyileştirilmesine katkı sunduğu için uzatılmış garanti hizmetleri giderek daha yaygın şekilde sunulmaktadır.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi



İLGİLİ MEVZUATLARIN ETKİSİ

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI—TEMEL MEVZUATLAR, 2025

TÜRKİYE’DE KIŞ LASTİKLERİ, TÜVTÜRK ARACILIĞIYLA MUAYENELER VE ZORUNLU SİGORTAYI KAPSAYAN DÜZENLEMELER, SATIŞ SONRASI TALEBİNİ İSTİKRARLI BİR ŞEKİLDE ARTIRMAKTADIR.

Yasal Konu	Genel Bakış
Ticari Araçlar için Kış Lastiği	2025 itibarıyla, daha önce 1 Aralıkst ile 1 Nisanst arasında uygulanan kış lastiği zorunluluğu, 15 Kasımth ile 15 Nisanth arasına, Türkiye Cumhuriyeti Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın düzenlemeleri kapsamında genişletilmiştir. - Bu dönemde kış lastiği kullanmayan araç sürücülerine 2025 yılında 5,856 TL ceza uygulanmaktadır.
Periyodik Muayene	- Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından çıkarılan 2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunu’nun 34. Maddesi uyarınca periyodik muayeneler zorunludur. - Bu muayeneler, yetkili tek kuruluş olan TÜVTÜRK tarafından gerçekleştirilmektedir. - Muayene edilip başarısız olan araçlarda, TÜVTÜRK eksiklikleri belirler ve bu eksikliklerin giderilmesi için 1 ay süre verir. Bu 1 ay içinde eksikliklerin giderilmesi ve muayenenin tekrarlanması gerekmektedir.
Motorlu Araç Sigortaları	- Trafik Sigortası/Sorumluluk Sigortası (Zorunlu) - Zorunlu Trafik Sigortası, devletin tüm motorlu araç sahipleri için zorunlu kıldığı bir sigorta ürünüdür. Sürücüler, bir kaza sonucunda diğer araçlara veya üçüncü şahıslara verebilecekleri her türlü zarara karşı güvence altına alır. - KASKO / Kapsamlı Sorumluluk Sigortası (İsteğe Bağlı) - Kasko, araç sahibini ve aracını trafikte karşılaşılabilecekleri her türlü riske karşı güvence altına alan bir sigorta türüdür.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

OTOMOTİV SATIŞ SONRASI—TEMEL MEVZUATLAR, 2025

EMİSYON, REKABET VE SERVİS STANDARTLARI GENELİNDE DÜZENLEYİCİ MEVZUATLAR, TÜRKİYE'NİN OTOMOTİV SATIŞ SONRASI ORTAMINI YENİDEN ŞEKİLLENDİRİYOR.

Mevzuat Konusu	Genel Bakış
EU 2019/631 tarafından yürürlükten kaldırılan EU 443/2009 Düzenlemesinin Kabulü (Emisyon Standartları)	• AB 443/2009 Yönetmeliği, yeni binek otomobiller için zorunlu CO₂ emisyon hedeflerini belirleyen ilk bağlayıcı AB düzenlemesidir. Düzenleme, filo genelinde ortalama CO₂ emisyonunu 2015 yılına kadar 130 g CO₂/km, 2021 yılına kadar ise 95 g CO₂/km seviyesine indirmeyi hedeflemiş ve hedeflerin aşılması durumunda gram başına 95 € ceza uygulanmasını öngörmüştür. • Bu düzenleme, 2020 yılından itibaren yürürlüğe giren AB 2019/631 Yönetmeliği ile tamamen değiştirilmiştir. Yeni düzenleme, CO₂ emisyonlarının 2025'e kadar %15, 2030'a kadar %55 azaltılmasını ve 2035 itibarıyla sıfır egzoz emisyonlu yeni araç satışını hedeflemektedir. 2025 yılında yapılan değişiklik, üreticilere daha fazla esneklik sağlamak amacıyla 2025–2027 dönemi için üç yıllık ortalama uyum mekanizması getirilmiştir. Yönetmeliğin kapsamlı gözden geçirilmesi ise 2026 yılında gerçekleştirilecektir.
EU 461/2010 Düzenlemesinin Kabulü (Grup Muafiyeti Yasası)	• Binek otomobiller ve ticari araçlar dahil olmak üzere motorlu araç sektörü, 1985'ten bu yana belirli grup muafiyeti düzenlemelerine tabidir. En son güncelleme, 31 Mayıs 2010'da sona eren No 1400/2002'dir. Bu nedenle, No 461/2010 bir devamı niteliğindedir. • Yeni motorlu araçların dağıtımı, yedek parçaların dağıtımı ve motorlu araçlar için onarım ve bakım hizmetlerinin sağlanmasıyla ilgilidir. • Yetkili ve bağımsız tamircilerin pazarda bir paya sahip olmasını sağlayarak motorlu araç satış sonrası pazarında rekabetçi koşulları sağlamayı amaçlar.
MoYDeN (Motor Yağı Değişim Merkezleri)	• MoYDeN, motor yağı değişim merkezleri için bir izin belgesidir. • Türkiye Cumhuriyeti Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 21.12.2019 tarihli 30985 sayılı Atık Yağların Yönetimi Yönetmeliğine göre, motor yağı değişimi yapan işletmeler il müdürlüğünden izin almalı ve Bakanlığın çevrimiçi programlarına kayıt olmalıdır. • Motor yağı değişimini gerçekleştiren firma; aracın plakasını, markasını, tipini, motor yağı değişim tarihini, güncel kilometresini, eklenen yağı ve atık yağ miktarını sisteme girmelidir. • MoYDeN sisteminde tarih değiştirilemediğinden, ilgili bilgiler değişimin yapıldığı gün kaydedilmelidir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

The background of the slide is a long-exposure photograph of a tunnel. The image shows multiple lanes of traffic moving away from the viewer, creating a series of parallel light trails in shades of blue, white, and yellow. The perspective is from the center of the tunnel, looking down its length. The ceiling of the tunnel is visible, with a series of lights that also create light trails. The overall effect is one of rapid motion and depth.

SONUÇLAR

TEMEL SONUÇLAR

TEMEL SONUÇLAR

KARMAŞIKLIK VE BULUNABİLİRLİK

- Türkiye'nin satış sonrası pazarı, 60 aktif marka ve yaşı 14'e ulaşan bir araç parkı ile Avrupa'nın en çeşitli araç popülasyonlarından birini desteklemek zorundadır.
- Ürün çeşitliliği genişledikçe ve EA ekosistemleri giderek daha tescilli hale geldikçe, stok karmaşıklığı talep büyümesinden daha hızlı artmakta ve distribütör konsolidasyonu baskısını hızlandırmaktadır.

KOLAYLIK VE SADAKAT

- Mevzuat değişiklikleri ve sertifikalı servis ağlarının genişlemesi, geleneksel OEM müşteri elde tutma avantajını zayıflatarak kritik 3–5 yıllık araç segmentini daha fazla rekabete açmıştır.
- Rekabetçi farklılaşma, ağ yoğunluğundan dijital erişilebilirliğe, servis kalitesine ve teknik uzmanlığa kaymakta olup, garanti sonrası müşterileri kazanmak için yeni yollar yaratmaktadır.

ENFLASYON VE ERİŞİLEBİLİRLİK

- Süregelen maliyet enflasyonu, değer zinciri boyunca kâr marjlarını daraltmakta ve daha fazla satın alma gücüne sahip ölçekli distribütörleri ve organize servis ağlarını avantajlı kılmaktadır.
- Dijital tedarik, bir büyüme girişiminden operasyonel bir zorunluluğa dönüşerek hem B2B hem de B2C parça dağıtım modellerini yeniden şekillendirmektedir.

Kaynak: Frost & Sullivan Analizi

DESTEKLEYENLER





F R O S T & S U L L I V A N

TEŞEKKÜR EDERİZ

The Growth Pipeline™ Company
Powering clients to a future shaped by growth