



## **OSS Derneği Satış Sonrası Pazarının Güncel Stratejik Analizini Açıkladı!**

**Otomotiv Satış Sonrası Pazarı 10.2 Milyar dolara ulaştı.**

**OSS derneği Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarını Yeniden Mercek Altına Aldı**

**OSS'den Sektöre Yol Gösterecek Yeni Referans Araştırması**

**Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarı Büyümeyle Kalmıyor Nitelik de Değiştiriyor!**

**Elektrikli Araç, ADAS ve E-Ticaret Satış Sonrası Pazarında Yeni Dönemi Başlatıyor!**

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği OSS, Türkiye otomotiv satış sonrası sektörüne ilişkin bugüne kadar hazırlanmış en kapsamlı stratejik analizlerden biri olan “2025 Yılı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi” raporunu yayımladı. Frost & Sullivan tarafından OSS Derneği için hazırlanan rapor, Binek&Hafif Ticari Araç parkı kapsamında Türkiye satış sonrası pazarının mevcut büyüklüğünü, büyüme dinamiklerini, ürün gruplarına göre pazar yapısını, servis ve dağıtım kanallarındaki değişimi, elektrikli araç dönüşümünü, e-ticaretin etkisini ve pazarı şekillendiren temel trendleri kapsamlı biçimde ortaya koydu.



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL

Tel: +90 (216) 6636105



**Raporu değerlendiren OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, “OSS Derneği olarak, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına ilişkin veri temelli çalışmaları sektörümüzün gelişimi açısından son derece değerli görüyoruz. Daha önce satış sonrası yenileme pazarının büyüklüğünü ortaya koyan çalışmamızla sektörümüz adına önemli bir eşiği aşmıştık. Bugün ise güncel analizimiz, pazarın yalnızca büyümediğini, aynı zamanda nitelik değiştirdiğini de açık biçimde gösteriyor. Türkiye’de Binek&Hafif Ticari Araç parkı 22,8 milyon adedi aşarken, araçların yüzde 74’ünün 5 yaşın üzerinde olması satış sonrası ürün ve hizmetlere yönelik güçlü talebin süreceğine işaret ediyor. Bununla birlikte elektrikli araçlar, ADAS sistemleri, dijitalleşme, e-ticaret ve yüksek teknoloji parçalar, sektörümüzün önündeki yeni büyüme alanlarını tanımlıyor” dedi.**

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS), Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına yönelik güncel stratejik analiz çalışmasını paylaştı. Frost & Sullivan tarafından OSS Derneği için hazırlanan “2025 Yılı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi” başlıklı nihai rapor, Binek&Hafif Ticari Araçlardan oluşan Binek&Hafif Ticari Araç parkı kapsamında Türkiye satış sonrası pazarının mevcut büyüklüğünü, büyüme dinamiklerini, ürün gruplarına göre pazar yapısını, servis ve dağıtım kanallarındaki değişimi, elektrikli araç dönüşümünü, e-ticaretin etkisini ve pazarı şekillendiren temel trendleri kapsamlı biçimde ortaya koydu.

### **Satış sonrası gelirindeki artış araç parkını solladı!**

Rapora göre, Türkiye’de binek otomobil ve hafif ticari araçlardan oluşan toplam Binek&Hafif Ticari Araç parkı 2025 itibarıyla 22 milyon 826 bin 24 adede ulaştı. Aynı dönemde satış sonrası pazarının Binek&Hafif Ticari Araçlar kapsamındaki geliri ise 7 milyar 567 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ağır Ticari Araçlar da eklendiğinde bu rakam 10.2 milyar dolara ulaştı. Böylece satış sonrası gelir, 2023-2025 döneminde araç parkındaki büyümeden daha hızlı artış gösterdi. 2023 yılında 6 milyar 466 milyon dolar seviyesinde olan satış sonrası gelir, 2025 yılında 7 milyar 567 milyon dolara yükselirken, aynı dönemde satış sonrası gelirden yıllık bileşik büyüme oranı yüzde 8,2 oldu. Araç parkı ise aynı dönemde yüzde 6,3 yıllık bileşik büyüme ile 20 milyon 211 bin 6 adetten 22 milyon 826 bin 24 adede ulaştı.

Raporda, Türkiye satış sonrası pazarının artık yalnızca araç parkındaki büyüme ile değil, araç teknolojilerindeki karmaşıklık, elektrikli araçların yaygınlaşması, ADAS



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL  
Tel: +90 (216) 6636105



(sürücünün güvenliğini artıran ve kazaları önlemeye yardımcı olan kamera, radar, ultrasonik sensör ve yazılımlardan oluşan sistemler), yüksek değerli parça ve sistemlerin artan payı, dijital kanalların güçlenmesi ve değişen tüketici davranışlarıyla şekillendiğine dikkat çekildi. Bu kapsamda Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının yeni büyüme döneminde, klasik bakım ve onarım ihtiyacının yanında, teknoloji odaklı parça ve servis çözümlerinin de belirleyici hale geldiği vurgulandı.

### **Türkiye satış sonrası pazarı yeni bir büyüme evresine girdi!**

Türkiye otomotiv sektörü, üretim, ihracat, iç pazar, yan sanayi ve satış sonrası hizmetleriyle ekonominin en stratejik alanlarından biri olmayı sürdürüyor. Ana sanayinin tamamlayıcısı konumundaki otomotiv satış sonrası sektörü ise, artan araç parkı, yükselen ortalama araç yaşı, büyüyen ikinci el pazarı, değişen mobilite alışkanlıkları ve araç teknolojilerindeki dönüşümle birlikte daha kritik bir yapıya kavuşuyor. Frost & Sullivan tarafından OSS Derneği için hazırlanan güncel analiz, Türkiye satış sonrası pazarının hem güçlü talep potansiyeline hem de yeni dönem risklerine işaret ediyor. Rapora göre, Türkiye’de otomotiv satış sonrası pazarı, geniş ve yaşlanan araç parkı sayesinde yapısal olarak güçlü bir talep potansiyeli taşımaya devam ederken; oyuncuların bu potansiyeli yakalayabilmesi için kâr marjları, işletme sermayesi, nitelikli iş gücü, stok yönetimi, e-ticaret, elektrikli araç servis kabiliyeti ve teknoloji yatırımları gibi alanlarda daha çevik hareket etmesi gerekiyor. Raporda, satış sonrası pazarını etkileyen başlıca trendler arasında rekor Binek&Hafif Ticari Araç satışları, büyüyen ve yaşlanan araç parkı, kâr marjı baskısı, sıkılaştıran ticari koşullar, nitelikli teknisyen sorunu, e-ticaret büyümesi, elektrikli araç adaptasyonu, araç parkındaki marka çeşitliliği ve Asya menşeli parça teminindeki artış öne çıkıyor.

### **Araç parkı büyüyor, yaşılanıyor ve satış sonrası talebi destekliyor!**

Türkiye’de Binek&Hafif Ticari Araç parkının büyümeye devam etmesi, satış sonrası pazarının en önemli yapısal desteklerinden biri olmaya devam ediyor. Rapora göre, 2025 itibarıyla Türkiye’de Binek&Hafif Ticari Araçlardan oluşan araç parkı 22 milyon 826 bin 24 adede ulaştı. 2023 yılında 20 milyon 211 bin 6 adet olan Binek&Hafif Ticari Araç parkı, 2025’e kadar yüzde 6,3 yıllık bileşik büyüme kaydetti. Araç parkındaki



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL  
Tel: +90 (216) 6636105



büyümenin yanında, araçların yaş yapısı da satış sonrası talebi doğrudan etkiliyor. Türkiye’de Binek&Hafif Ticari Araç parkının ortalama yaşı 2022 yılında 13,9 iken, 2025 yılında 14,3’e yükseldi. Rapora göre Türkiye’deki Binek&Hafif Ticari Araçların yüzde 74’ü 5 yaşın üzerinde bulunuyor. Araç parkının yüzde 26’sı 0-5 yaş, yüzde 17’si 6-10 yaş, yüzde 19’u 11-15 yaş, yüzde 13’ü 16-20 yaş, yüzde 25’i ise 21 yaş ve üzeri araçlardan oluşuyor. Bu tablo, özellikle garanti dışı araçların bakım ve onarım ihtiyacına hizmet veren bağımsız satış sonrası kanalı açısından güçlü bir talep potansiyeline işaret ediyor. Araç yaşının yükselmesi, bakım, onarım, aşınma-yıpranma kaynaklı parça değişimi ve hasar onarım ihtiyacını artırırken; ekonomik koşullar nedeniyle tüketicilerin daha uygun maliyetli onarım alternatiflerine yönelmesi de bağımsız servis ve yedek parça kanalının önemini artırıyor.

### **Binek&Hafif Ticari Araç satışları 2025’te 1,4 milyon adede yaklaştı!**

Rapora göre Türkiye’de Binek&Hafif Ticari Araç satışları, son yıllarda güçlü bir büyüme performansı sergiledi. 2023 yılında 1 milyon 232 bin 635 adet olan Binek&Hafif Ticari Araç satışları, 2025 yılında 1 milyon 368 bin 400 adede ulaştı. Böylece 2023-2025 döneminde Binek&Hafif Ticari Araçlar satışlarında yüzde 5,4 yıllık bileşik büyüme kaydedildi. Yeni araç satışlarındaki artış, orta ve uzun vadede satış sonrası pazarına yeni bir araç havuzu kazandırırken, mevcut parkın yaşlı yapısı kısa vadede bakım ve onarım talebini desteklemeyi sürdürüyor. Raporda, yeni araç satışlarındaki yüksek seviyeye rağmen Türkiye satış sonrası pazarının temel dinamiğinin yalnızca yeni araçlardan değil, büyük ölçüde yaşlanan araç parkı, artan kilometre kullanımı ve hasar onarım ihtiyacından beslendiği ifade ediliyor.

### **Araç başına yıllık kilometre artıyor!**

Türkiye’de araç kullanım yoğunluğu da satış sonrası pazarının büyümesini destekleyen bir diğer unsur olarak öne çıkıyor. Rapora göre, araç başına ortalama yıllık kilometre 2023 yılında 14 bin 72 kilometre iken, 2025 yılında 14 bin 590 kilometreye yükseldi. Bu artış, lastik, fren, filtre, yağ, süspansiyon, rulman ve soğutma sistemi gibi temel yedek parça kategorilerinde aşınma kaynaklı değişim ihtiyacını artırıyor. Binek otomobillerde yıllık ortalama kilometre kullanımının 2020 sonrasında toparlanma eğilimine girdiği, pikap/van ve minibüslerde ise kullanımın dalgalı seyretmesine rağmen 2030’a kadar büyüme beklendiği belirtiliyor. Özellikle e-ticaret, son kilometre



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL  
Tel: +90 (216) 6636105



teslimatları, şehir içi mobilite, filo kullanımını ve ikinci el araçların aktif kullanımı, parça değişim döngülerini doğrudan etkiliyor.

### **Binek&Hafif Ticari Araç satış sonrası büyüklüğü 7,6 milyar dolara ulaştı!**

OSS Derneğinin güncel raporuna göre, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının binek otomobil ve hafif ticari araçlardan oluşan Binek&Hafif Ticari Araçlar kapsamındaki büyüklüğü 2025 yılında 7 milyar 567 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2023 yılında 6 milyar 466 milyon dolar seviyesinde olan pazar büyüklüğü, 2025'e kadar yıllık bileşik yüzde 8,2 büyüme kaydetti. Bu büyümenin yarısını lastikler, yağ, çarpışma elemanları ve fren parçalarının oluşturduğu görülüyor. Bu veri, satış sonrası pazarında büyümenin artık yalnızca araç sayısındaki artıştan kaynaklanmadığını gösteriyor. Rapora göre, onarım işlemleri giderek daha yüksek değerli parça ve sistemleri içeriyor. ADAS, radar modülleri, kamera entegrasyonu, kalibrasyon ihtiyaçları, LED ve matris aydınlatma sistemleri, AGM/EFB aküler, elektrikli araç batarya ve termal yönetim bileşenleri, elektronik direksiyon sistemleri, adaptif amortisman çözümleri ve sensör donanımlı parçalar, satış sonrası pazarında değer havuzunu yukarı taşıyan yeni teknolojiler arasında yer alıyor. Bu kapsamda Türkiye satış sonrası pazarı, klasik yedek parça değişim pazarından daha teknoloji yoğun, daha yüksek birim fiyatlı ve daha uzmanlaşmış hizmet gerektiren bir yapıya doğru dönüşüyor.

### **Elektrikli araçlar satış sonrası pazarının yönünü değiştiriyor!**

Raporda elektrikli araç dönüşümü, satış sonrası pazarını yeniden şekillendiren en önemli trendlerden biri olarak değerlendiriliyor. 2023 yılında 104 bin 606 adet olan toplam elektrikli araç satışları, 2025 yılında 393 bin 579 adede ulaştı. Böylece toplam elektrikli araç satışlarında 2023-2025 döneminde yüzde 94 yıllık bileşik büyüme gerçekleşti. Elektrikli araçların toplam Binek&Hafif Ticari Araç satışları içindeki payı ise 2023'te yüzde 8,5 iken 2025'te yüzde 28,8'e yükseldi. Bataryalı elektrikli araç satışları da aynı dönemde güçlü artış gösterdi. 2023 yılında 65 bin 604 adet olan bataryalı elektrikli araç satışları, 2025 yılında 189 bin 968 adede ulaştı. Bataryalı elektrikli araçların toplam satışlar içindeki payı ise 2023'te yüzde 5,3 iken 2025'te yüzde 13,9'a çıktı. Elektrikli araç parkı ise henüz toplam park içinde sınırlı paya sahip olmakla birlikte hızlı büyümesini sürdürüyor. Toplam elektrikli araç parkı 2023 yılında 303 bin 200 adet iken 2025 yılında 1 milyon 70 bin 658 adede ulaştı. Böylece elektrikli araçların parktaki payı



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL

Tel: +90 (216) 6636105



yüzde 1,5'ten yüzde 4,7'ye yükseldi. Bataryalı elektrikli araç parkı ise 2023'te 80 bin 636 adetten 2025'te 373 bin 389 adede çıkararak parktaki payını yüzde 0,4'ten yüzde 1,6'ya taşıdı.

Rapora göre elektrikli araçların yaygınlaşması, satış sonrası pazarında bazı kategorileri desteklerken bazı klasik kategorilerde uzun vadeli büyümeyi sınırlayacak. Elektrikli araçların daha ağır yapısı ve yüksek tork üretimi, lastik, direksiyon-süspansiyon, tekerlek rulmanı, soğutma sistemi ve batarya bağlantılı parça gruplarında talebi artırırken; rejeneratif frenleme fren aşınmasını yavaşlatıyor. İçten yanmalı motorlara özgü yağ, filtre, motor parçaları, marş motoru ve alternatör gibi kategoriler ise büyümeye devam etmekle birlikte uzun vadede genel park büyümesine kıyasla daha sınırlı bir ivme gösterecek.

### **ADAS ve yüksek teknoloji parçalar değer havuzunu büyütüyor!**

Elektrifikasyonun yanı sıra ADAS, bağlantılı araç teknolojileri, gelişmiş aydınlatma sistemleri ve elektronik kontrollü mekanik sistemler de satış sonrası pazarının değer yapısını değiştiriyor. Raporda, çarpışma ve kaporta onarımlarında ADAS, radar modülleri, kamera entegrasyonu ve kalibrasyon gereksinimlerinin parça ve işlem değerini artırdığı belirtiliyor. Aydınlatma tarafında LED, adaptif LED ve matris aydınlatma sistemlerinin yaygınlaşması, geleneksel halojen ürünlere kıyasla daha yüksek birim fiyatlı ürünlerin satış sonrası pazarında daha fazla yer bulmasına neden oluyor. Benzer şekilde elektronik direksiyon, adaptif amortisman, sensör donanımlı süspansiyon parçaları, elektronik park freni ve brake-by-wire teknolojileri de bakım ve onarım süreçlerini daha uzmanlık gerektiren bir noktaya taşıyor. Bu dönüşüm, satış sonrası pazarında yalnızca parça tedarikini değil, servislerin teknik kabiliyetini, ekipman yatırımını ve çalışan eğitimini de stratejik hale getiriyor.

### **Kaza kaynaklı hasar onarımı satış sonrası pazarını destekliyor!**

Türkiye satış sonrası pazarında hasar onarım ihtiyacı da büyümenin önemli bileşenleri arasında yer alıyor. Rapora göre araç hasarlı kazalar 2023 yılında 1 milyon 232 bin 957 adet iken, 2025 yılında 1 milyon 444 bin 26 adede yükseldi. Bu alanda 2023-2025 döneminde yüzde 8,2 yıllık bileşik büyüme kaydedildi. Kaza sayılarındaki artış, özellikle çarpışma elemanları, kaporta parçaları, aydınlatma sistemleri, sensörlü parçalar, kamera ve radar bileşenleri ile kalibrasyon işlemlerine yönelik ihtiyacı artırıyor. Modern araçlarda hasar onarımının yalnızca mekanik ve kaporta işlemlerinden



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL

Tel: +90 (216) 6636105



ibaret olmaması, satış sonrası pazarında teknoloji ve servis yetkinliği ihtiyacını daha da belirgin hale getiriyor.

### **Bağımsız servis kanalı güçleniyor!**

Rapora göre Türkiye’de yetkili servis ağı konsolidasyon eğilimi gösterirken, bağımsız servis kanalları ve franchise/zincir servis yapıları güçleniyor. 2025 yılında yetkili servis sayısı yüzde 2 oranında azalırken, operasyonel maliyetleri azaltma ve konsolidasyon ihtiyacının 2030’a kadar bu kanalda baskı yaratmaya devam etmesi bekleniyor. Yetkili servislerde işçilik ücretleri ve parça marjları üzerindeki enflasyon baskısı, maliyet hassasiyeti artan tüketicileri alternatif kanallara yönlendiriyor. Bu durum, özellikle lastik, fren balatası, aydınlatma ve yağ değişimi gibi hızlı sonuç veren kategorilerde bağımsız servis merkezlerinin pazar payını artırıyor. Bununla birlikte araç elektroniği, ADAS ve elektrikli araç teknolojilerinin karmaşıklaşması, geleneksel genel onarım atölyelerinin yanında teknoloji konusunda uzmanlaşmış yeni bir bağımsız servis katmanının ortaya çıkmasına zemin hazırlıyor. Raporda, yüksek voltajlı batarya bakımı ve elektrikli araçlara özgü onarım işlemlerini düzenleyen mevzuat çerçevesinin henüz netleşmemiş olmasının, genişleyen elektrikli araç parkı ile bağımsız servislerin bu araçlara hizmet verme kapasitesi arasında yapısal bir boşluk yarattığı ifade ediliyor. Sertifikasyon gereklilikleri, ekipman standartları ve batarya sökme protokolleri resmileşene kadar garanti sonrası elektrikli araç servislerinin büyük ölçüde yetkili servis ağına bağımlı kalacağı öngörülüyor.

### **E-ticaret parça satın alma davranışını yeniden şekillendiriyor!**

Dijitalleşme ve e-ticaret, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarında giderek daha güçlü bir etkiye sahip oluyor. Rapora göre, distribütörler ve perakendeciler arasında tedarik süreçlerinde dijitalleşme önemli ölçüde artarken, işlemlerin büyük bölümü online kanallara kaymaya başladı. Lastik, filtre, yağ ve aksesuar gibi VIN’e bağlı olmayan, daha standart ve kolay tanımlanabilir ürün kategorilerinde e-ticaret penetrasyonu hızla yükseliyor. Bu kategorilerde çevrim içi platformlar aracılığıyla yapılan satışların payının yaklaşık yüzde 12 seviyesine ulaştığı tahmin ediliyor. Fren, aydınlatma ve süspansiyon bileşenleri gibi daha teknik kategorilerde de e-ticaret büyürken, bu alanlarda satışların yaklaşık yüzde 5’inin online kanallar üzerinden gerçekleştiği belirtiliyor. E-ticaret büyümesi yalnızca son tüketici davranışından kaynaklanmıyor. Tamirciler ve atölye teknisyenleri de geleneksel B2B tedarik süreçlerinin yanına e-



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL  
Tel: +90 (216) 6636105



ticaret platformlarını ekleyerek parça tedarikinde daha esnek ve hızlı çözümlere yöneliyor. Bununla birlikte rapor, e-ticaretin ağırlıklı olarak perakendeci seviyesinde büyüdüğünü, distribütör seviyesinde ise hâlâ sınırlı kaldığını ortaya koyuyor.

### **Dağıtım kanalı daha karmaşık ve dijital hale geliyor!**

Türkiye satış sonrası pazarında oto yedek parçalar genellikle ulusal ve uluslararası satın alma gruplarıyla ilişkili distribütörler aracılığıyla dağıtılırken; yağ, lastik ve akü gibi ürün grupları kendi özel dağıtım kanallarına sahip olmaya devam ediyor. Rapora göre, ITG ortaklığı bulunmayan parça distribütörlerinin sayısı azalırken, bireysel toptancılar daha çok düşük nüfuslu bölgelerde ve Türkiye'nin doğu kesiminde varlığını sürdürüyor. Türkiye'nin 14 yaşın üzerindeki ortalama araç parkı, distribütörlerin artık üretimde olmayan modeller de dahil olmak üzere geniş bir model yılı aralığı için parça bulundurmasını zorunlu kılıyor. Bu durum, stok yönetimini, işletme sermayesini ve tedarik zinciri planlamasını sektör oyuncuları için daha kritik hale getiriyor. Perakendecilerin 60 ila 120 güne uzayan ödeme vadeleri talep etmesi de dağıtım kanalında finansal baskı yaratan unsurlar arasında yer alıyor.

### **Nitelikli teknisyen sorunu sektörün en kritik gündemlerinden biri!**

Raporda satış sonrası pazarının karşı karşıya olduğu en önemli yapısal sorunlardan biri olarak nitelikli iş gücü açığına dikkat çekiliyor. Sektör, özellikle güçlü teknik becerilere sahip teknisyenleri çekme ve elde tutma konusunda giderek daha fazla zorlanıyor. Deneyimli çalışanların daha yüksek ücretli fırsatlara, özellikle e-ticaret, kurye ve lojistik gibi alanlara yönelmesi, satış sonrası sektöründeki yetenek açığını büyütüyor. Daha önce sektöre katkı sağlayan mülteci iş gücünün artık aynı ölçüde genişlememesi, sektörün yerli iş gücüne bağımlılığını artırıyor. Buna karşılık elde tutma oranlarının düşük kalması, servis kapasitesi, hizmet kalitesi ve teknik uzmanlık açısından sektör üzerinde baskı yaratıyor. Elektrikli araç, ADAS, sensörlü parça, gelişmiş aydınlatma, elektronik fren ve batarya termal yönetimi gibi alanların yaygınlaşması, teknisyen ihtiyacını yalnızca sayı olarak değil, nitelik olarak da daha stratejik hale getiriyor.

### **Kâr marjları ve finansman koşulları sektör üzerinde baskı yaratıyor!**

2025 yılında Türkiye otomotiv satış sonrası pazarı, güçlü yapısal talebe rağmen zorlaşan ekonomik ve ticari koşullar altında faaliyet gösterdi. Rapora göre, yavaşlayan tüketici



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL

Tel: +90 (216) 6636105



satın alma gücü, bakımların ertelenmesine ve daha düşük maliyetli onarım seçeneklerine yönelime neden oluyor. Bu durum, hizmet sağlayıcılar genelinde kâr marjları üzerinde baskı oluşturuyor. Aynı zamanda finansmana erişimin zorlaşması ve yükselen borçlanma maliyetleri, işletme sermayesini kısıtlayarak şirketlerin stok ve günlük operasyon yönetimini zorlaştırıyor. Ticari tarafta ise filo müşterilerinin daha kısa vadeli, performansa dayalı anlaşmalara yönelmesi; hizmet sağlayıcıların daha sık fiyat ayarlaması yapmasını ve operasyonel açıdan daha esnek bir yapıya kavuşmasını gerektiriyor.

### **Araç parkındaki marka çeşitliliği stok yönetimini zorlaştırıyor!**

Türkiye Binek&Hafif Ticari Araç parkının yaklaşık 60 markayı kapsayan geniş ve çeşitli bir yapıya sahip olması, satış sonrası oyuncularının talebi karşılamak için geniş ve derin bir envanter tutmasını gerektiriyor. Rapora göre, başlangıçta kentsel alanlarda kullanılan araçların ilerleyen yıllarda kırsal bölgelere satılması, araç yaşam döngüsünü Türkiye'nin farklı bölgelerine yayıyor. Bu durum, ülke genelinde etkin bir servis ağı ve verimli parça tedarik sistemine olan ihtiyacı artırıyor. Marka çeşitliliği ve bölgesel araç göçü, özellikle bağımsız servisler, distribütörler ve perakende kanalı açısından hem fırsat hem operasyonel zorluk yaratıyor. Doğru stok, doğru lokasyon, hızlı tedarik, dijital katalog, parça eşleştirme ve teknik destek kabiliyeti, yeni dönemde rekabet avantajının temel unsurları arasında yer alıyor.

### **“Satış sonrası pazarı yalnızca büyümüyor, nitelik değiştiriyor”**

Raporla ilgili değerlendirmelerde bulunan OSS Derneği Başkanı **Ali Özçete**, bu çalışmanın yalnızca sektörün mevcut büyüklüğünü ortaya koymayı değil, aynı zamanda Türkiye otomotiv satış sonrası pazarının yapısını, dönüşümünü ve geleceğe yönelik potansiyelini güvenilir verilerle analiz ederek sektör için ortak bir referans kaynağı oluşturmayı hedeflediğini belirtti. Özçete, “Bu araştırmanın, Türkiye pazarını değerlendirmek isteyen yerli ve yabancı yatırımcılar ile uluslararası iş ortaklarının karar alma süreçlerine katkı sağlayacak önemli bir başvuru kaynağı olacağına inanıyoruz. Güçlü ve sürdürülebilir bir sektörün temelinde doğru veri, doğru analiz ve doğru öngörü yer alıyor. OSS Derneği olarak, Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına ilişkin veri temelli çalışmaları sektörümüzün gelişimi açısından son derece değerli görüyoruz. Daha önce satış sonrası yenileme pazarının büyüklüğünü ortaya koyan çalışmamızla sektörümüz adına önemli bir eşiği aşmıştık. Bugün ise güncel analizimiz, pazarın



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL

Tel: +90 (216) 6636105



yalnızca büyümediğini, aynı zamanda nitelik değiştirdiğini de açık biçimde gösteriyor” dedi.

Türkiye’de Binek&Hafif Ticari Araç parkının 22,8 milyon adedi aştığını, araçların yüzde 74’ünün ise 5 yaşın üzerinde olduğunu hatırlatan Özçete, bu yapının satış sonrası ürün ve hizmetlere yönelik güçlü talebin önümüzdeki dönemde de devam edeceğine işaret ettiğini söyledi. Elektrikli araçlar, ADAS, dijitalleşme, e-ticaret ve yüksek teknolojili parçaların sektörün yeni büyüme alanlarını oluşturduğunu ifade eden Özçete, “2025 itibarıyla binek otomobil ve hafif ticari araçlardan oluşan Binek&Hafif Ticari Araçlar kapsamında satış sonrası pazarının 7,6 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması, sektörümüzün ekonomik değerini açıkça ortaya koyuyor. Bu büyümede araç parkının genişlemesi ve yaşlanmasının yanı sıra araç teknolojilerinin karmaşıklaşması ve yüksek değerli parça gruplarının artan payı da belirleyici oluyor. Artık satış sonrası pazarı yalnızca parça değişimiyle değil; teknoloji, uzmanlık, eğitim, kalibrasyon, dijital tedarik ve servis kalitesiyle rekabet edilen bir yapıya dönüşüyor” diye konuştu.

Araştırmanın yalnızca bugünün fotoğrafını çekmediğini de vurgulayan Özçete, “Çalışmamız; elektrikli araç dönüşümünden dijitalleşmeye, araç parkındaki değişimden yeni servis modellerine kadar sektörümüzün önümüzdeki yıllarda hangi alanlarda gelişeceğini ve yatırım ihtiyacının hangi başlıklarda yoğunlaşacağını ortaya koyuyor. Bu yönüyle raporumuzun, sektörümüzün geleceğine yönelik stratejik kararlar için yol gösterici bir kaynak olacağına inanıyoruz. Sektörümüzün ihtiyaç duyduğu güvenilir ve kapsamlı bir referans çalışmasını ülkemize kazandırmış olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz” ifadelerini kullandı.

### **Sektördeki dönüşüme uygun mevzuat şart!**

Sektörün karşı karşıya olduğu yapısal sorunlara da değinen **Özçete**, “Güçlü talep potansiyeline rağmen kâr marjları, finansman koşulları, işletme sermayesi, stok yönetimi ve nitelikli teknisyen ihtiyacı sektörümüzün en önemli gündemleri arasında yer alıyor. Elektrikli araçların yaygınlaşması, bağımsız servisler açısından yeni fırsatlar sunarken, aynı zamanda yüksek voltajlı sistemler, batarya güvenliği, sertifikasyon, ekipman standardı ve teknik eğitim gibi alanlarda yeni gereklilikleri de beraberinde



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL  
Tel: +90 (216) 6636105



getiriyor. Bu dönüşüm sürecinde sektörümüzün rekabet gücünü koruması için veri, eğitim, mevzuat, dijitalleşme ve teknoloji yatırımlarının bütüncül biçimde ele alınması gerekiyor” dedi.

OSS Derneğinin sektör adına veri üretmeye ve pazarın gelişimine katkı sağlamaya devam edeceğini vurgulayan **Ali Özçete**, “Türkiye otomotiv satış sonrası sektörü, sahip olduğu üretim, dağıtım, ihracat, servis ve insan kaynağı potansiyeliyle çok güçlü bir konumda bulunuyor. OSS Derneği olarak amacımız, sektörümüzün bu potansiyelini ulusal ve uluslararası platformlarda daha görünür kılmak, yatırımcıların ve paydaşların karar süreçlerine veri temelli katkı sağlamak ve Türkiye satış sonrası pazarının sürdürülebilir büyümesine destek olmaktır” diye konuştu.



OSS, FIGIEFA üyesidir.

Barbaros Mah.Halk Cad. Palladium Ofis ve Rezidans Binası 8/A ATAŞEHİR / İSTANBUL

Tel: +90 (216) 6636105