

MARMAS

MARMARA MOTORLU ARAÇ SATICILARI DERNEĞİ YAYINIDIR. ÜCRETSİZDİR / GÜZ 2025

İkinci El Araç Satışlarında YENİ DÖNEM!

Motorlu Kara Taşıtları Hakkındaki
Yeni Yönetmeliğin Detayları

2024 İkinci El Araç Satışları
2023 Yılı'nı Geride Bırakabilir!

Motorlu Araç Satıcıları İçin
Dijitalleşme Rehberi



MARMAS
ÜYELERİNE
2 AY ÜCRETSİZ!



smartIQ

*Otomotivde Daha Fazla Satış
Daha Az Maliyet, Daha Fazla Kazanç!*

BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜ YARINLARA

Dünyanın yolunu kateden TEMSA ve FUSO araçları, konfor ve performansı herkes için yükseltmeye devam ediyor!



0216 354 14 18

www.cavusoglu.com.tr

Doğu Mah. E-5 Yanyolu
Pendik Hospital Yanı No: 22
Pendik / İstanbul

Yetkili Satıcı



TEMSA



FUSO



CAVUŞOĞLU
İNŞAAT-OTOMOTİV

BAŞKAN'DAN

BUGÜN, YARININ İÇİN NE YAPTIN?



Hüseyin Erdem

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli üyelerimiz ve otomotiv sektörü
paydaşlarımız,

Dünya, hızla değişen ve dönüşen bir çağın
eşiğinde. **Otonom araçlar, yapay zekâ, süper
hızlı internet, yüksek teknoloji ve sürücüsüz
taşıtlar** gibi kavramlar, artık sadece bilim kurgu
filmlerinin konusu olmaktan çıkmış, hayatımızın
bir parçası haline gelmiştir. Bu gelişmeler,
dünyamızın artık bir global köy haline geldiğinin
ve yakın gelecekte bizi bekleyen büyük bir
değişimin habercisi niteliğindedir.

Deprem öncesi küçük sarsıntılara “öncü
deprem” dediğimiz gibi, bu yenilikler de
yaşanacak büyük dönüşümün öncü adımlarıdır.

Ancak bu değişim dalgasında söz sahibi
olabilmek ve varlığımızı sürdürebilmek, bu yeni
dönemin şartlarına ayak uydurabilmemizle
mümkün olacaktır. Bu durum, sadece bireyler
için değil; kurumlar, şirketler ve hatta ülkeler
için de geçerlidir.

Her gün aynı şeyleri yaparak farklı sonuçlar
beklemek, bizi hiçbir zaman hedefe ulaştırmaz.
İş dünyası, ticaret, insan ilişkileri ve kurumsal
işleyişlerin, bu yeni çağda eski alışkanlıklarla
devam etmesi mümkün değildir. Peki, bizler bu
büyük dönüşümün neresindeyiz?

- **Rüzgâra karşı mı duruyoruz, yoksa rüzgârı
arkamıza mı alıyoruz?**
- **Olan bitenlere ne kadar farkındalık
gösteriyoruz?**
- **Bugünümüzü düşünürken, yarınlarımızı ne
kadar planlıyoruz?**

Hepimiz, “**Bugün, yarının için ne yaptın?**”
sorusunu kendimize yöneltmeli ve bu soruya
ümit verici bir cevap verebilmeliyiz. Zira
yarınların güçlü olabilmesi, bugünden atılan
adımlara bağlıdır.

Ben de bu sayıda, olup bitenleri değerlendirirken
bakış açımı yenilemeyi, zihin jimnastiği
yapmayı ve geleceğe yönelik stratejik bir
vizyon geliştirmeyi denedim. Sizlere de aynı
bakış açısını benimsemenizi ve yarınlara
hazırlanmanızı öneriyorum. Çünkü gelecek,
bugün verdiğimiz kararların ve attığımız
adımların bir yansımasıdır.

Siz değerli üyelerimizin ve sektörümüzün bu hızlı
değişim sürecinde güçlü bir konumda olmasını
temenni ediyor, verimli, başarılı ve sağlıklı
günler diliyorum.

**POTANSİYELİNİZİN
ÖTESİNE GEÇİN!**



www.pigu.com.tr

Pigu
CREATIVE
AGENCY

MARMAS

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği

ARALIK-OCAK-ŞUBAT • 2025

MARMARA MOTORLU ARAÇ SATICILARI DERNEĞİ ADINA İMTİYAZ SAHİBİ
Hüseyin ERDEM

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Aykut BAKŞI

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Fatih SARIHAN

YAYIN KURULU
Hüseyin ERDEM
Tuğrul Nazlı
Fatih SARIHAN
Aykut BAKŞI

GRAFİK TASARIM
PİGU Creative Agency
Eğitim Mah. Adım Sk.
No:13-15B Kadıköy – İstanbul
www.pigu.com.tr

DERNEK İLETİŞİM
Çınar Mahallesi Mustafa Kemal
Atatürk Caddesi Mansur Işık
İş Merkezi No:44 D:1 Kat:1
Maltepe/İSTANBUL
0216 336 06 76 - 77

FOTOĞRAFLAR
PİGU Creative Agency

YAYIM TÜRÜ
Sektörel, Türkçe, Yaygın Süreli

GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ
Yıldırım BAYEZİT

BASKI
Mavi Ofset Basım Yayın Tic. San.
Ltd. Şti.
Ziya Gökalp Mah. Süleyman
Demirel Blv. İş Modern İş
Merkezi B Blok Kat 1 No: B23
İkitelli, Başakşehir, İstanbul,
Türkiye
maviofset@maviofset.com
+90 212 549 25 30



06

**MARMARA MOTORLU ARAÇ
SATICILARI DERNEĞİ MARMAS**

18

**TÜRKİYE'NİN OTOMOTİV
SEKTÖRÜNDEKİ GELECEĞİ:
MÜSİAD**

24

**İKİNCİ EL OTOMOTİVDE ETİK VE
ADİL TİCARETİN YOL HARİTASI**

28

**2024'TE OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE
DÖNÜM NOKTALARI VE GELECEĞE
İŞARETLER**

32

**MOTORLU KARA TAŞITLARININ
TİCARETİ HAKKINDA DEVRİM
NİTELİĞİNDE YENİ YÖNETMELİK
YAYINLANDI!**

38

YAZILIMI İYİ OLAN KAZANIR





44

2024 YILINDA TÜRKİYE'DE
OTOMOTİV SEKTÖRÜNE
GETİRİLEN YASAL
DÜZENLEMELER

48

2024 İKİNCİ EL OTOMOTİV
PAZARI VERİLERİ

52

OTOMOBİL İŞLETMELERİ İÇİN
DİJİTALLEŞME REHBERİ

56

ELEKTRİKLİ ARAÇLARDAN
SUV'LARA, 2024'TE TÜRKİYE'DE
SATIŞA ÇIKAN MODELLER

68

TÜRKİYE'DE OTONOM ARAÇ
DÖNEMİ BAŞLIYOR: YENİ
YÖNETMELİK YÜRÜRLÜKTE

72

GÜNÜBİRLİK ROTALAR:
YAKIN YERLER

MARMARA MOTORLU ARAÇ SATICILARI DERNEĞİ MARMAS



Marmara bölgesinde faaliyet gösteren MARMAS'ın kurulma amacı;

- Meslektaşlarımızı bir çatı altında toplamak ve mesleki birlikteliği, mesleki dayanışmayı ve bu dayanışmadan doğan gücü oluşturmak.
- Meslektaşlarımızın ekonomik ve yasal haklarını her platformda temsil etmek.
- İkinci el otomotiv sektörünün gelişmesi ve mesleğimizin

sürdürülebilir olması için gerekli bütün gündem ve girişimleri oluşturmak.

- Meslektaşlarımızın bilgi ve becerilerinin gelişimine katkıda bulunmaktır.

Kuruluş amacımızı yerine getirebilmek için ana stratejimiz;

- Üyelerimiz ve sektörümüzle ilgili kurumlar arasındaki iletişimi, iş birliğini ve dayanışmayı kuvvetlendirmek.

- Meslektaşlarımızın ortak problemlerini öğrenmek, çözüm üretmek ve yol göstermek.
- Meslektaşlarımız için fayda üretmek ve mevcut üyelerimizin sayısını arttırmak.
- Meslektaşlarımızı sektörümüzün geleceği hakkında bilinçlendirmek, sektörümüz adına gerekli olan gündemleri belirlemek, mesleğimizin gelişmesi için ihtiyaç duyulan girişimlerde bulunmak ve bunlarla

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği (MARMAS), 2011 yılında İstanbul Anadolu Yakası Galerici Derneği ismiyle motorlu araç satıcılarının temsilcisi olarak kurulmuş bir sivil toplum kuruluşudur. Günümüzde sivil toplum kuruluşlarının önemi her geçen gün artmaktadır.

Sosyal, ekonomik ve mesleki birçok problemin çözümü ancak örgütlenme ile sağlanabilmektedir. Bu motivasyonla bir araya gelen yüzlerce üyeden oluşan derneğimiz, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu'na (MASFED) üyedir. 2018 yılında yapılan genel kurulda üyelerimizin kararıyla, İstanbul Anadolu Yakası Oto Galerici Derneği olan derneğimizin adı, Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği (MARMAS) olarak değiştirilmiştir.

MARMAS, üyelerine eğitim, danışmanlık, hukuki destek, fuar organizasyonu ve sektörel raporlama gibi hizmetler sunmaktadır. Ayrıca MARMAS, otomotiv sektöründeki tüm gelişmeleri ve sorunları takip edip, mevcut sorunlar için çözüm önerilerini kamuoyu ve ilgili kurumlarla paylaşmakta, ikinci el araç piyasasının düzenlenmesi ve kayıt dışı ticaretin önlenmesi için çeşitli çalışmalar yürütmektedir.

ilgili yaşanan gelişmeleri, sorunları ve çözüm önerilerini kamuoyu ve ilgili kurumlarla paylaşmaktır.

MARMAS olarak Bakanlıklar, Belediyeler, Sivil Toplum Kuruluşları, MASFED, İTO, Bankalar, Sigorta Şirketleri, Ekspertiz Firmaları ve Noter gibi kurumlar ile üyelerin iş birlikleri arttırmak önceliğimizdir. Üyelerimiz ve sektörümüzdeki ilgili kurumlar arasındaki iletişimi, iş birliğini ve dayanışmayı kuvvetlendirmek, bizim güncel olarak uyguladığımız ancak üyelerimizin bu konuda pek bilgi sahibi olmadığı bir strateji maddemizdir. Örneğin;

- İkinci el satıcılarının kurumsallaşması ve ticari itibarının artması için çalışmalar yaptık. Mesleğin adı ve tanımı yoktu. Ticaret Bakanlığı bizler için genelge düzenleyip 2.El Motorlu Kara Taşıtı Yönetmeliğini yayınladı. Sektörde artık bir ticari kimliğimiz ve meslek tanımımız oluştu.

- Yönetmelik ile mesleki hizmet kalite seviyesi oluşturuldu. İşini iyi yapan ile yapmayanın ayrılacağı keskin hatlar oluşturulmaya başlandı.
- Mesleki yeterlilik belgesi geldi. Kişilerin bu meslekleri yapmak için belirli bir kalite seviyesi oluşturuldu.
- Ekspertiz ve garanti zorunluluğu getirildi. Bu sayede pazardaki sorunlu araç satışlarında ciddi seviyede azalma görüldü. Alışverişlerde hem alıcı hem satıcı için ekspertiz

kültürü oluşturuldu ve araç ilanlarındaki belirsizlikler minimuma indirildi. İkinci el satıcılarının ticaretteki güvenilirliği artırıldı.

- Tescil işlemleri önceden İlçe Emniyet Şubelerinde yapılıyordu, satışlar ise noterlerde yapılıyordu. Yaptığımız çalışmalar neticesinde artık hem tescil hem de satış işlemleri Noterlerde yapılabilir. Bu sayede satış yapmak isteyen herhangi biri kurumlar arası gezmek yerine sadece noterde işlemlerini halledebiliyor.





TBMM’de kabul edilen 7186 sayılı torba yasa ile ithal araçların piyasada alınıp satılmasının önünü açtık. Mağduriyetleri ÖTV barışı ile aşmış olduk.

- Kayıt dışılığın önüne geçmek ve vergi adaletsizliğini ortadan kaldırmak için KDV ile ilgili çalışmalar yaptık. Önceki yıllarda, satılan araçların satış değeri üzerinden %1 ile %18 arasında KDV veriliyordu, yaptığımız çalışmalar neticesinde artık araç satış değerinin üzerinden değil, araç satışından kazanılan karın %1 i kadar KDV ödenmesini sağladık.
- TBMM’de kabul edilen 7186 sayılı torba yasa ile ithal araçların piyasada alınıp satılmasının önünü açtık. Mağduriyetleri ÖTV barışı ile aşmış olduk.
- Esnafımızı bilinçlendirmek, sektörümüzdeki sorunlarını ve sektörümüz ile ilgili gelişmeleri dile getirmek için

2015 yılından buyana Galerici adlı dergilerimizi çıkardık. Bu çıkardığımız dergilerimiz birçok yerden takdir ve ödül aldı.

- Toplu Ticaret Merkezlerinde dükkanları olmayan ve sürekli şehir merkezlerinden gönderilmek için baskı kurulan esnaflar için taahhüt sistemi getirilmesini sağlayan çalışmalar yapıldı ve esnafların şehir merkezlerinde çalışmasının önünü açıldı. Aksi halde dükkanlarından çıkarılacaklardı.
- MASFED ile ilişkiler kuvvetlendirildi. MASFED’e temsilci atandı.
- İTO seçimlerine hazırlandı. Seçimlerde İTO ya temsilcimiz atandı. Bu

sayede Bakanlıklar, İl Ticaret Müdürlükleri, Siyasi Partiler ve Sivil Toplum örgütleri gibi daha nice görüş ve önerilerimizi dile getireceğimiz kurumlara artık hem MARMAS Yönetim Kurulu hem İTO 53. KOMİTE Meclis Üyesi hem MASFED Yönetim Kurulu temsilcileri olarak katılım gösteriyoruz.

- Mesleğimizin itibar kazanması ve kayıt dışılığın önüne geçmek için her platformda taleplerimiz dile getirildi. Bakanlıklar, Siyasi Partilerin İl Teşkilatları, Millet Vekilleri, TOBB, İTO, ATO gibi...
- Sahibinden.com 2018 yılında rekabet kurumuna şikâyet edildi. Yapılan şikâyet neticesinde Rekabet Kurulunca, Sahibinden.com’a

aşırı fiyatlama yoluyla hâkim durumunu kötüye kullanması nedeniyle 10 milyon 680 TL idari para cezası kesildi. Sektörde etkin durumda olan sahibinden.com'un piyasaya karşı olan başıboş ve vurdumduymaz tavrını bir nebze olsun durdurduk ve kendilerini de düzenlemesini sağlayacak yaptırımları bakanlıkla birlikte yaptığımız çalışmalar neticesinde uygulattık.

- Nöbetçi Noter Uygulamasına geçilmesini sağladık. Böylece tüm esnafımız hafta sonunda dahi satış yapabilir hale geldi.
- Hatay'da yaşanan deprem ile ilgili güzel bir dayanışma örneği göstererek esnafımız adına derneğimiz, depremzede vatandaşlarımıza yardım tırı gönderdi. Her yıl geleneksel olarak düzenlediğimiz iftar yemeğimizi 2023 yılında depremzedeler yararına gerçekleştirdik.

Sonrasında ise Kurtköy'de depremzedelerimize 2000 kişilik yemek verdik.

- Depremzedelerin Sigorta şirketlerinden Kasko bedellerini alabilmeleri için sigorta şirketlerine çağrıda bulunduk.
- Esnafımızı mağdur eden ve adeta piyasada hedef gösteren 6 ay 6bin kilometre yönetmeliği için gerekli girişimler yapıldı. Yönetmelik kapsamına bireysel satış yapan şahıslar ile ticari şirketlerin de alınması sağlandı. Bununla birlikte, üçten fazla bireysel satışların 6 ay 6 bin kilometre düzenlemesine aykırı olması halinde engellenmesine yönelik karar alındı.
- İkinci el taşıtların sıfır km liste fiyatının üzerinde ilana verilmesini 1 Ocak 2024 tarihine kadar kısıtladık ve iç piyasamızı rahatlattık. İkinci el araç satıcıları, artık araç ilanlarına sıfır km bir

aracın liste fiyatından daha fazla bir fiyat isteyemeyecek. İsteyen kişi ve kurumlara 300.000TL ye kadar ceza uygulanabilecek.

- Yine yaptığımız çalışmalar neticesinde Noterlerde artık kredi kartı kullanımını sağladık.
- Sıfır araç satan bayilere denetim getirilmesini sağladık. Artık sıfır araç satan bayiler kendilerinden araç satın almak isteyen müşterilerini keyfi olarak sıraya yazıp araçlarını teslim etmemelik yapamayacak, sıraya yazmaya zorlayamayacak, aksesuar almaya zorlayamayacak, sıfır aracın liste fiyatı üzerinden ek bir bedel talep edemeyecek ve takasa zorlayamayacak. Bu kuralın ihlali halinde 300.000TL ye kadar idari para cezası getirilmesini ve beraberinde 1 yıl ikinci el araç satış yetkisinin geçici olarak iptal edilmesini sağladık.





- MASFED ile yaptığımız çalışmalar neticesinde, Ülkemizdeki bazı üniversiteler ile MASFED arasında iş birliği protokolü imzalandı. Artık ticari anlaşmazlıklarda bilirkişilik yapmak üzere Tahkim Kurulu oluşturulmasına katkı sağladık. Mahkemelerimize MASFED üzerinden ücretsiz bilirkişilik hizmeti verilmesini sağladık.
- Ticari araçlar, ÖTV sebebi ile yenilenemiyordu. ÖTV muafiyeti getirildi. Bu sayede piyasada bozuk halde dolaşan sorunlu ticari araçlar daha kolay yenilenebilir hale geldi.
- İlan sitelerine kimlik doğrulama zorunluluğu getirildi. Bu sayede kimliğini

gizleyerek sahte ilanlar veren dolandırıcılar ile bu işi yan meslek edinen kayıt dışı ticaret yapanlar artık sistemde barınamayacaklar. İlan bilgilerini yanıltıcı olarak girenlere 100.000TL ye kadar ceza uygulanabilecek.

- Sahibinden.com'un uyguladığı 1.000.000TL üzerindeki araç ilanlarından alınacak ek ödeme için itirazlar yapıldı. Girişimlerimize istinaden şimdilik uygulanan ek ödeme kapsamı 1.000.000TL den değiştirilerek 1.500.000TL üzerindeki araçların ilanlarını kapsayacak hale dönüştürüldü.
- İkinci el araçların satışındaki 6 ay ve 6 bin kilometre şartı genişletildi. Otomobil ve

Arazi Taşıtlarından sonra Motosikletler de kapsam dahilinde alındı.

- Otomotiv sektörü için devrim niteliği taşıyan, üzerinde derneğimizin fazlaca emeği bulunan yeni "Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik" Ticaret Bakanlığımız tarafından 27.08.2024 tarihinde resmi gazetede yayınlandı.
- Yetki belgesi alınabilmesi için gerekli olan şartlardan içerisinde "İş yeri açma ve çalıştırma ruhsatı" bulundurulması şartı MARMAS'ın katkılarıyla kaldırıldı. Mesleğini yapmak isteyenlerin yetki belgesi almaları artık daha da kolaylaştırıldı ve kayıt dışılığın önüne geçmek için ciddi bir adım atıldı.



Sektörümüz için yapılan tüm bu reformların gerçekleştirilmesinde MARMAS'ın çalışmalarının imzası mevcuttur. Kimse bir sabah uyanıp, otomotiv sektörünü geliştirelim ve onların sorunlarını çözelim demiyor. Meslektaşlarımızın bir bölümü, sektörümüzün gelişmesinin kendi kendine gerçekleştiğini düşünüyor olabilir, fakat arka planda onlar için çalışan, kuvvetli ve emektar bir kadro bulunmaktadır. Önümüzde daha yol alacağımız çok uzun mesafeler olduğunu biliyoruz, ancak MARMAS Yönetim Kurulu olarak bunun için gerekli olan inanç ve enerjiye sahibiz.

MARMAS mesleğine duyarlı, katılımcı ve dinamik üyelerin çoğunlukta olduğu bir birliktelik yaratmayı arzulamaktadır. Güncel Bakanlık verilerini dikkate alırsak, Türkiye genelinde 50.464 adedi yetki belgeli olmak üzere, toplam 85.589 adet motorlu taşıt alım satımcısı mevcuttur. Bizler sektördeki gücümüzün farkındayız. MARMAS olarak, daha faydalı olabilmemiz için üyelerimizden ve sahadaki tüm meslektaşlarımızdan gelen geribildirimlere ve onların yenilikçi fikirlerine ihtiyaç duymaktayız. Otomotiv sektöründe yaşanan sorunları ve sektöre katkı sağlayacak yeni fikirleri sahadan alamazsak, var

olan sorunları ve çözümleri raporlayıp, bunlarla ilgili politikalar üretemez ve gelişim sağlayamayız. Bu fikirden yola çıkarak sahada, sosyal medyada ve tüm iletişim kanallarında üyelerimizin ve sektör paydaşlarımızın bizlerle olan ilişkisini güçlendirdik. Bilgilendirme kanalları ve WhatsApp şikâyet hattı oluşturuldu. Daha ulaşılabilir bir MARMAS ile esnaflarımızın daha aktif ve katılımcı olmasını sağladık. Tüm meslektaşlarımızdan da beklentimiz, mesleklerine ve onlar için çalışan derneklerine sahip çıkmaları ve daha katılımcı olmalarıdır. Birlik olmalıyız, sesimizi daha güçlü duyurmalıyız!

Lider Otomotiv İşletmelerinin Teknoloji Ortağı

smartIQ ile Otomotiv Ticaretinde Kârınızı Katlayın!

Daha Fazla Satış, Daha Az Maliyet!

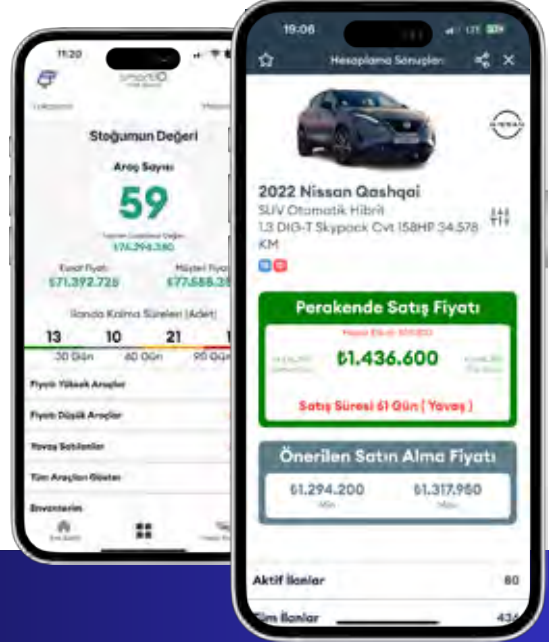
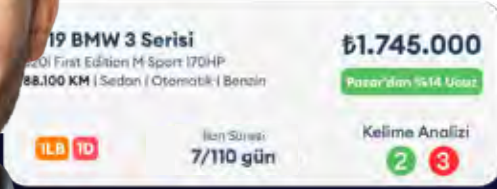
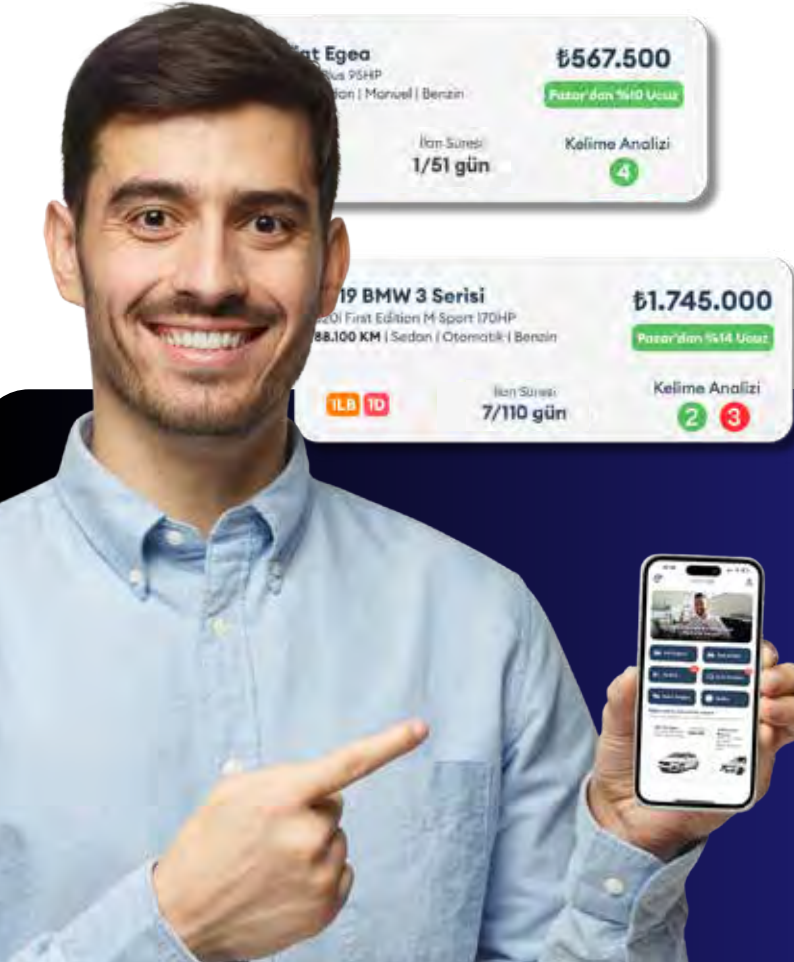
smartIQ, otomotiv sektöründeki işletmelerin daha hızlı, verimli ve kârlı kararlar almasına yardımcı olan bir teknoloji platformudur.

smartIQ, sektördeki en güvenilir ve kapsamlı veri kaynaklarını kullanarak iş ortaklarına stratejik bir avantaj sunar.



30'dan Fazla Kaynaktan Güncel Fırsat Takibi!

OtoBul ile **En Kârlı** Fırsat Araçları İlk Siz Bulun!



smartIQ Kullanan İşletmeler
300'den Fazla Veri Kaynağı Sayesinde
Hızlı ve Doğru Fiyatlamaya Ulaşıyor!



QR Kodu Hemen Taratın!
Araç stoğunuzun piyasa
ile uyumunu ücretsiz öğrenin.



Tek Panelde Yönetin!

Kârınızı ve Maliyetinizi

Fırsatları ve Teklifleri

İlanlarınızı ve Müşterilerinizi

smartIQ, stok yönetimini kolaylaştırır ve hızlandırır. Atıl stokları hızla satışa dönüştürür. Piyasa trendlerini önceden yakalamanıza yardımcı olur.

Doğru fiyatlama ile hızlı aksiyon almanızı sağlar. Tüm işlemleri tek platformdan kolayca yönetebilirsiniz.



12.000

Aktif Kullanıcı

%100

Müşteri Memnuniyeti

%50

Stok Devir Hızı Artışı

%15

Kârlılıkta Artış

%85

Verimlilik Artışı

Sektöre Değer Katacak İşbirliği

smartIQ olarak, MARMAS ile yaptığımız işbirliğini duyurmaktan çok mutluyuz!

MARMAS'ın teknoloji odaklı vizyonunu destekleyerek, üyelerinin iş süreçlerine katkı sağlayarak kârlılıklarını artırmayı hedefliyoruz.



MARMAS Üyelerine Eşsiz Bir Fırsat!

Daha Fazla Kâr, Daha Az Maliyet İçin QR Kodu Şimdi Taratın!

Sınırlı Süreliğine Geçerli Bu Fırsatı Kaçırmayın!

%20 MARMAS ÖZEL İNDİRİMİ

+ 2 AY HEDİYE!

STOK YÖNETİMİ HEDİYE



**90 TRAMER
SORGUSU
HEDİYE!**

smartIQ

MARMAS üyelerin özel bu kampanya 31.12.2024 tarihine kadar geçerlidir.

SEKTÖRÜN NABZINI TUTAN BULUŞMALAR

MARMAS (Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği) olarak, sektörel iş birliklerini güçlendirmek, meslektaşlarımızın taleplerini dile getirmek ve sektörün gelişimine katkıda bulunmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz ziyaretlerde önemli temaslarda bulunduk.



DEVLET VE SEKTÖR TEMSİLCİLERİYLE BİR ARAYA GELDİK

Ticaret Bakanımız Sn. Prof. Dr. Ömer Bolat, Ticaret Bakan Yardımcımız Sn. Mahmut Gürçan, İç Ticaret Genel Müdürümüz Sn. Adem Başar, Esnaf ve Sanatkarlar Genel Müdürü Sn. Taha Enes Şener, Otomotiv Daire Başkanımız Sn. Özgür Karacaoğlu ile bir araya gelerek; güvenli ödeme sistemleri, ilan platformlarının

düzenlenmesi, yetki belgesi gereklilikleri ve sektördeki kayıt dışılık gibi önemli konuları masaya yatırdık. Bu toplantılarda, hem Bakanlık yetkililerimizin hem de MASFED Genel Başkanı Sn. Aydın Erkoç ve MASFED yönetim kurulundaki kurmaylarının katkılarıyla sektörümüz adına verimli istişarelerde bulunduk.



SEKTÖREL SORUNLARA ÇÖZÜM ARAYIŞI

AK Parti Grup Başkanı Sn. Abdullah Güler, Grup Başkanvekili Sn. Bahadır Yenişehirlioğlu ve İl Başkanı Sn. Osman Nuri Kabaktepe'ye yaptığımız ziyaretlerde, ikinci el otomotiv sektörünün sorunlarını ve çözüm önerilerimizi paylaştık. Ziyaretlerimiz neticesinde aldığımız destek ve çözüm odaklı yaklaşımlar bizlere umut veriyor.



ÖZEL SEKTÖR VE STK İŞ BİRLİKLERİ

MASFED CEO'su Sn. Vedat Güler ile sektörün geleceğine yönelik fikir alışverişinde bulunduk. Ayrıca, MÜSİAD Otomotiv ve Ulaşım Araçları Sektör Kurulu Başkanı Sn. İsmail Altın ve Pendik Sanayici ve İş Adamları Derneği (PESİAD) Başkanı Kadir Bayram ile gerçekleştirdiğimiz görüşmelerde, sektörel sorunları ve bu sorunların çözümlerini ele aldık.



YEREL YÖNETİMLERLE İŞ BİRLİĞİ

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürü Sn. Maliki Ejder Batur'a ve Pendik Belediye Başkanı Sn. Ahmet Cin'e hayırlı olsun ziyaretlerinde bulunarak sektörümüz adına talep ve beklentilerimizi dile getirdik. Sektörümüze olan ilgileri ve bizlere verdikleri destekler için teşekkür ederiz.

SEKTÖREL REFORMLAR İÇİN ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDİYOR

Ziyaretlerimiz sırasında, sektörümüzün sorunlarını birebir aktarma ve destek sözleri alma fırsatı bulduk. Sektörümüzün geleceği için önemli adımlar atarken, tüm paydaşlarla iş birliğimizi artırmaya devam ediyoruz.

MARMAS olarak, sektördeki her bir meslektaşımızın sesi olmayı sürdüreceğiz.

Birlikte daha güçlü bir otomotiv sektörü için çalışıyoruz!

HAYALLERİNİZİ DEĞİL, ÖDEMELERİNİZİ ERTELEYİN!

Geniş ödeme seçeneklerimizle
araç alım sürecinizi
kolaylaştırıyoruz.



www.nazliotomotiv.com

0 216 343 67 67

Altunizade Mah. Kısıklı Cad.
No: 43/45-1 Üsküdar İstanbul



Senetle Araç Satışı



Kredi ile Araç Satışı



Balon Ödeme Sistemi



Ödeme Erteleme Sistemi



NAZLI OTOMOTİV
yıllardır var olan güven™

TÜRKİYE'NİN OTOMOTİV SEKTÖRÜNDEKİ GELECEĞİ: MÜSİAD

Otomotiv ve Ulaşım Araçları
Sektör Kurulu Başkanı
İsmail Altın ile röportaj
gerçekleştirdik.



Sayın Altın, otomotiv sektöründe globalde ve Türkiye özelinde yaşanan dönüşümü nasıl değerlendiriyorsunuz?

İsmail Altın: Otomotiv sektörü, dünya ekonomisinin yaklaşık %5'ini oluşturan devasa bir endüstri ve milyonlarca kişiye istihdam sağlıyor. Türkiye de bu sektörün önemli bir parçası haline geldi. Özellikle son yıllarda elektrikli araçlar (EV), dijital bağlantı ve otonom sürüş teknolojileri gibi gelişmeler,

sektörün dinamiklerini yeniden şekillendirdi. Küresel eğilimlere paralel olarak Türkiye'de de çevre dostu araçlara ve elektrikli araçlara yönelik talep hızla artıyor. Bizim bu dönüşümü sadece takip etmekle kalmayıp, lider bir konuma yükselmemiz gerekiyor.

Elektrikli ulaşım araçlarının Türkiye'deki geleceği hakkında düşünceleriniz nelerdir?

İsmail Altın: Elektrikli ulaşım araçları, yalnızca bir trend değil, artık kaçınılmaz bir gerçeklik. Batıda bazı yavaşlama sinyalleri görülse de, çok uluslu firmaların öncülüğünde bu segment hızla büyümeye devam edecek. Türkiye'de de bu alanda yatırımların artırılması son derece önemli. Elektrikli, bağlantılı ve otonom araç teknolojilerinde ilerleme kaydedebilmek için altyapımızı geliştirmeli

ve Ar-Ge'ye daha fazla odaklanmalıyız. Türkiye'nin elektrikli araç üretiminde global tedarik zincirindeki yerini güçlendirecek teşvik politikaları bu dönüşümde kritik rol oynuyor.

Hidrojen yakıt teknolojisi ve e-yakıtlar gibi yeni enerji kaynaklarının sektöre etkisini nasıl görüyorsunuz?

İsmail Altın: Hidrojen yakıt teknolojisi, otomotiv sektöründe fosil yakıt bağımlılığını azaltacak ve karbon emisyonlarını ciddi ölçüde düşürecek bir çözüm sunuyor. Bu teknolojinin özellikle ticari araçlarda ön plana çıkmasını bekliyoruz. Aynı şekilde e-yakıt ve enerji depolama alanları da büyük yatırım fırsatları barındırıyor. Bu alanlarda Türkiye olarak daha erken aksiyon almamız gerekiyor. Yenilenebilir enerji yatırımlarının hızlandırılması, yasal düzenlemelerin sadeleştirilmesi ve enerji altyapısının geliştirilmesi bu dönüşümün temel taşları olacaktır.

Türkiye'nin rekabet gücünü artırmak için hangi adımlar atılmalı?

İsmail Altın: Türkiye'nin otomotiv sektöründe rekabetçi yapısını sürdürebilmesi için dönüşüme hızlı bir şekilde ayak uydurması şart. Başta üretim fonksiyonlarının otomasyon araçlarıyla desteklenmesi, işçilik maliyetlerinin optimize edilmesi ve yazılım geliştirme yeteneklerimizin güçlendirilmesi gerekiyor. Ayrıca, dijitalleşme ve otomasyon süreçlerini hızlandırmalı, siber güvenlik yatırımlarını artırmalıyız. Sadece üretimde değil, hizmet tarafında da teknolojiyi daha etkin kullanmalıyız.

Türkiye'deki otomotiv sektörünün büyüme potansiyeli hakkında görüşleriniz nedir?

İsmail Altın: 2022'de Türkiye otomotiv sektörü %6'lık bir üretim artışı kaydetti. Bu, sektörün büyüme potansiyelinin güçlü bir şekilde devam ettiğini gösteriyor. Türkiye, Avrupa'nın büyük otomotiv üreticileriyle kurduğu güçlü ticari bağlar ve uyguladığı vergi indirimleri gibi teşvik politikaları sayesinde küresel otomotiv tedarik zincirinde önemli bir oyuncu haline geldi. Ancak sürdürülebilir bir büyüme için Ar-Ge yatırımlarını artırmamız ve çevre dostu üretim süreçlerine öncelik vermemiz gerekiyor.

Otomotiv sektöründe altyapı yatırımları ve yenilenebilir enerji konusu hakkında neler söylemek istersiniz?

İsmail Altın: Ulaşımın elektrifikasyonu için altyapı yatırımları son derece önemli. Elektrik iletim ve dağıtım ağlarının

geliştirilmesi, elektrikli araç şarj istasyonlarının yaygınlaştırılması gibi konularda hızlı adımlar atmalıyız. Yenilenebilir enerji alanında ise yatırımların hızlandırılması için yasal düzenlemelerin sadeleştirilmesi gerekiyor. Türkiye'nin bu dönüşümü gerçekleştirmesi, hem çevresel hem de ekonomik açıdan büyük kazanımlar sağlayacaktır.

Son olarak, Türk otomotiv sektörünün geleceği hakkında bir mesajınız var mı?

İsmail Altın: Türk otomotiv sektörü, küresel ölçekte daha güçlü bir konuma gelmek için büyük bir potansiyele sahip. Ancak bu potansiyele hayata geçirebilmek için teknolojiye, Ar-Ge'ye ve sürdürülebilirliğe yatırım yapmamız şart. Elektrikli ve otonom araçlar, hidrojen teknolojisi ve dijitalleşme gibi alanlarda daha cesur adımlar atmalıyız. Türkiye'nin geleceği, bu dönüşümü ne kadar hızlı ve etkili bir şekilde gerçekleştirebildiğimize bağlı.



arabam.com

arabam.com ile, İşini Bir Adım İleri Taşı!

Kurumsal üyelerimize özel:

- ✓ Ekspertiz paketlerinde indirim
- ✓ ihale ve hemen al özellikleri ile arabam tedarik imkanı ve provizyon hediyesi
- ✓ iLab grup şirketlerinden kredi ve sigorta imkanı
- ✓ Turbo, tramer gibi ek haklar
- ✓ Arabam Kaç Para? ile nokta atışı fiyatlandırma



Araç alırken, satarken, kullanırken ihtiyaç duyabileceğin tüm hizmetler arabam.com'da



120 Milyon +
Sayfa Görüntülenmesi



15 Milyon +
Aylık Site Trafiği



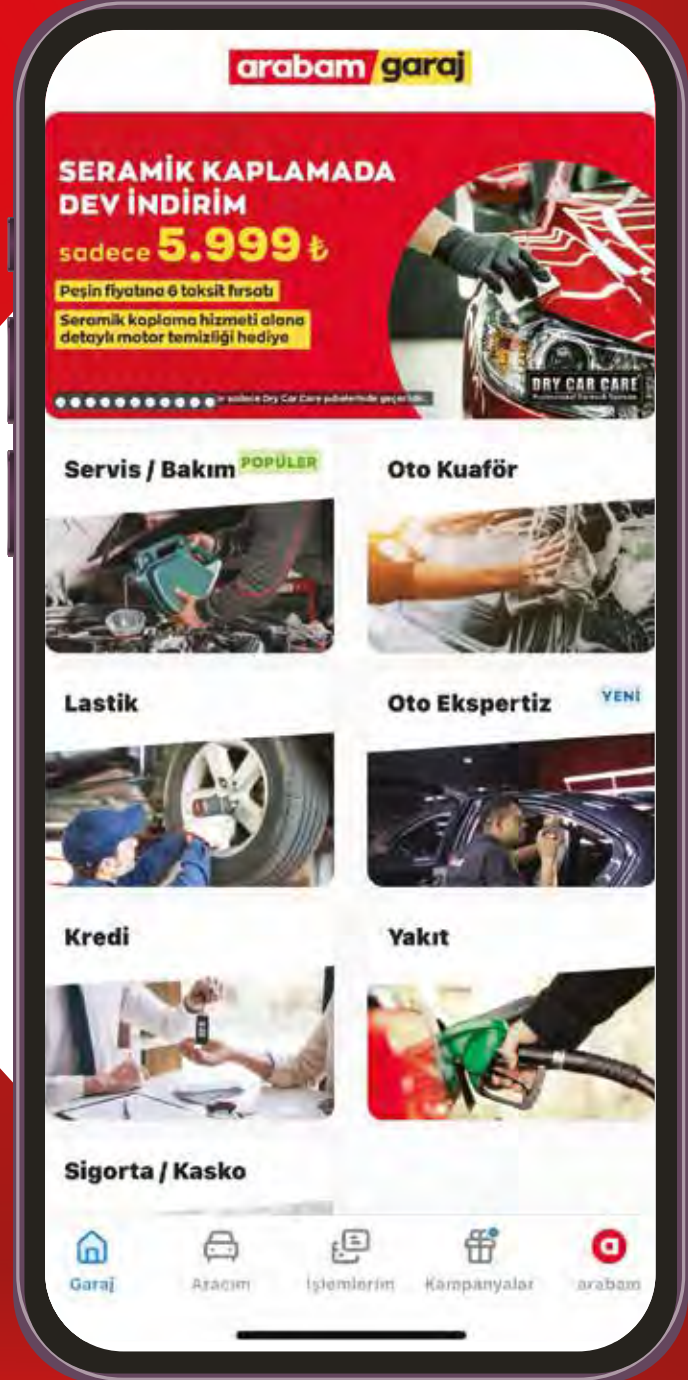
8,5 Milyon
Aylık Kullanıcı



12 Bin
Kurumsal Üye



8 Milyon
Bireysel Üye



MOTORLU TAŞIT TİCARETİNDE YETKİ BELGELİ İŞLETMELERİN ARTIŞI

27 Ağustos 2024 tarihinde yürürlüğe giren **Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Yönetmeliği**, sektörde önemli bir dönüşüm yarattı. Yeni düzenlemeyle birlikte, **iş yeri açma ve çalışma ruhsatı şartının kaldırılması, Yetki Belgesi alımını kolaylaştırarak sektörde kayıt dışılığı azaltmaya yönelik büyük bir adım oldu.**

Ticaret Bakanlığı tarafından 30 Eylül 2024'te yayınlanan Sektörel Ticaret Veri Raporu'na göre, Yetki Belgeli Motorlu Taşıtların Satıcılarının sayısı **%29,07 oranında artarak 35.498'den 45.818'e** yükseldi. Bu artışın büyük bölümü, yönetmelik değişikliğinin ardından gerçekleşti. **15 Kasım 2024 itibarıyla yetki belgeli satıcı sayısı 50.464'e** ulaşırken, Aralık sonunda bu sayının **60.000'i aşması bekleniyor.** Yeni yönetmelik sayesinde sektörde düzen sağlanırken, kayıt dışılığın önlenmesi, tüketicilerin korunması ve kamu-özel sektör iş birliğinin artırılması yönünde önemli gelişmeler kaydedildi. Ayrıca, distribütörler, sıfır ve ikinci

el taşıtlar satıcıları, ekspertiz firmaları, ilan siteleri ve ihale platformları gibi tüm paydaşlar ilk kez aynı çatı altında toplandı. MARMAS Yönetim Kurulu üyeleri olarak, bu dönüşüm sürecinin bir parçası olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. **Yetki belgesi alım süreçlerini kolaylaştırmak,** sektörde kayıt dışılığı azaltmak ve işletmeleri sisteme dahil etmek adına Ticaret Bakanlığı ve sektörel temsilcilerle ortak çalışmalar yürütüyoruz. Bu yönetmelik sayesinde, uzun yıllardır sektörde faaliyet gösteren ancak yetki belgesi olmadığı için kayıt altına alınamayan **15.000 işletme yeniden ticaret yapma imkanı buldu.** Bu işletmeler, ilan

sitelerinde üyelik açma, filo araç satışları yapabilme ve vergi muafiyetlerinden yararlanma gibi haklardan mahrum kalmaktan kurtuldu. MARMAS olarak, bu sayının önümüzdeki dönemde daha da artacağını öngörüyoruz. Ticaret Bakanlığı verilerine göre, Türkiye genelinde **85.000'den fazla galeri** faaliyet göstermektedir. Ancak, piyasada 30.000-35.000 gibi rakamlarla ifade edilen Yetki Belgeli İşletme sayıları, sektörün gerçek boyutunu yansıtmamaktadır. Yetki belgesi olmayan satıcılar da sektöre önemli katkılar sağlamaktadır ve bu işletmelerin tamamını sisteme dahil etmek için çalışıyoruz. MARMAS, sektörün tüm paydaşlarını kapsayıcı bir yaklaşım benimseyerek, sektörel reformların kapsamını genişletmek ve işletmelerin ticari faaliyetlerini kolaylaştırmak adına Ticaret Bakanlığı ve diğer ilgili kuruluşlarla iş birliğini sürdürüyor. **Otomotiv sektöründe ticaretin düzenini sağlamak için var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz.**



İKİNCİ ELDE KURUMSAL ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

O Z A N O T O M O T İ V

İkinci el araç alım satımında güven ve kurumsal çözümler sunuyoruz!
1993'ten beri, müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımımızla
her zaman yanınızdayız.

Anında taşıt kredisi, garanti, yol yardım ve satış sonrası danışmanlık gibi
hizmetlerimizle ihtiyaçlarınıza profesyonel çözümler üretiyoruz.
Ozan Otomotiv, ikinci elde güvenin adı!

Geri Alım ve
Ekspertiz Garantisi

Hızlı Finansman
Seçenekleri

Değerinde Takas
Cüvencesi

Kolay ve
Güvenilir Süreç

Satış Sonrası
Desteği



0216 651 89 12

WWW.OZANOTOMOTIV.COM

info@ozanotomotiv.com
Barbaros Mah. Nuhkuyusu Cad.
No:8/2 Üsküdar İstanbul



 mazda_ozan  Ozan Otomt

İKİNCİ EL OTOMOTİVDE ETİK VE ADİL TİCARETİN YOL HARİTASI



Aykut Bakşı

Marmas YK Üyesi ve Ozan
Otomotiv Kurucu Ortağı

**Günümüzde
sektörümüzde
karşılaştığımız en büyük
sorunlardan biri, ilan
sitelerinin araç alım-
satım faaliyetlerine dahil
olması. Bu platformlar,
sektörde hem hakem hem
de oyuncu rolü oynuyor.
Bir maç içerisinde hem
hakem hem oyuncu
olamazsınız.**

**Sayın Bakşı, ikinci el
otomotiv sektöründe
en büyük sorunlardan
biri olarak neleri
görüyorsunuz?**

Aykut Bakşı: Günümüzde
sektörümüzde karşılaştığımız
en büyük sorunlardan biri,
ilan sitelerinin araç alım-
satım faaliyetlerine dahil
olması. Bu platformlar,
sektörde hem hakem hem
de oyuncu rolü oynuyor. Bir
maç içerisinde hem hakem
hem oyuncu olamazsınız.
Örneğin, ilan veren kişilere,
ilan onaylanma süreci
tamamlanmadan ulaşarak
araçlarını kendi bünyelerinde
değerlendirmeyi öneriyorlar
ve bu da rekabetin doğasını
bozuyor. Ayrıca, galericilerden
alınan üyelik ücretlerini
sektöre ve üyelere fayda
sağlamak yerine üyelerinin
aleyhindeki ticari faaliyetlerde
kullanıyorlar. Bu durum, etik
dışı bir ortam yaratıyor.

Çözüm: Motorlu Kara
Taşıtlarının Ticareti
Hakkındaki Yönetmelik'e
bir madde eklenerek, ilan
siteleri ve iştiraklerinin taşıt
alım-satım faaliyetlerine
katılamayacakları
belirtilmelidir. Bu tarz
uygulamaların sektöre zarar
vermesinin önüne geçmek
için caydırıcı düzenlemelere
ihtiyaç var.

**Fiyat değerlendirme
hizmeti veren
platformlarının sektöre
etkisi nedir?**

Aykut Bakşı: Bu platformlar,
doğru kullanılırsa sektör
için iyi bir alternatif
oluşturacaktır. Ancak
günümüzde çok da doğru
kullanıldığını ifade edemeyiz.
Ön fiyat değerlemesi hizmeti
ile araç satın alan birçok
platform, araç sahiplerine
yüksek fiyat teklifleriyle
cazip görünse de sonrasında
düşük fiyatlarla alım yaparak
mağduriyet yaratabiliyorlar.
Yeni yönetmelikte bu duruma
kısmen çözüm getirilerek, ön
teklif ile nihai fiyat arasındaki
farkın %5'i geçmemesi
sağlandı. Ancak konsinye
satışlarda hala aldatmacalı
uygulamalar var. Yüksek
fiyattan satış vaadiyle araç
sahiplerini cezbediyorlar
ama bu fiyatları garanti altına
almıyorlar.

Çözüm: Konsinye satış teklifi
yapan platformlar, belirttikleri
fiyatların arkasında
durmalıdır. Satış için taahhüt
ettikleri fiyat ve satış süresi,
platform tarafından garanti
altında olmalıdır. Ayrıca,
araç beyanlarında değişiklik
olmadığı durumlarda ön fiyat
ile nihai fiyat arasındaki fark
yönetmelikle düzenlenmelidir.



Sektördeki yerleşke problemini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aykut Bakşi: Yerleşke sorunu, özellikle büyük şehirlerdeki motorlu araç satıcılarını ciddi şekilde etkiliyor. Örneğin, İstanbul Anadolu Yakasında 5.000 esnaf bulunmasına rağmen, oto ticaret merkezlerinde sadece 950 uygun yerleşke var. Bu yerleşkelerin bir kısmının fiziki şartları yeterli değil, bir kısmı ruhsata uygun değil ve bir kısmı da özel sektör tarafından yapıldığı için yüksek maliyetler nedeniyle erişilemez durumda.

Çözüm: Devlet ve belediyelerin desteğiyle, nüfusu fazla olan bölgeler ile nüfusu az olan bölgelere özel düzenlemeler getirilmelidir. Nüfusu fazla

olan illerde, ilçe bazlı siteler oluşturulmalıdır. Ayrıca, işyeri açma ve çalıştırma ruhsatı kriterleri yeniden düzenlenmeli ve esnafa bu kriterleri karşılaması için süre tanınmalıdır. Bu şekilde hem yerleşke ve ruhsat sorunu çözülebilir hem de sektördeki faaliyetler daha düzenli hale getirilebilir.

Ağır hasarlı araçların satışında ne gibi sorunlar var?

Aykut Bakşi: Ağır hasarlı veya pert olmuş araçların onarılıp yeniden trafiğe çıkması, hem sürücüler hem de yolcular için ciddi bir güvenlik riski oluşturuyor. Bu araçlar, yeni bir kazada aynı mukavemeti sağlayamaz ve can kaybına yol açabilir.

Çözüm: Trafiğe çıkması uygun olmayan araçların kriterlerinin yeniden belirlenmesi gerekmektedir. Şasi ve taşıyıcı sistemlerde kaynak veya doğrulama işlemi gerektiren araçlar trafikten men edilmelidir. TÜVTÜRK muayene istasyonlarında bu araçların tespit edilip, muayeneden geçişine izin verilmemelidir.

Güvenli ödeme sistemiyle ilgili yaşanan zorluklar nelerdir?

Aykut Bakşi: Güvenli ödeme sistemi bireyler arasındaki dolandırıcılık vakalarını azalttı ancak yetki belgeli motorlu araç satıcıları için süreci yavaşlatıyor. Ayrıca, alış ve satış işlemlerinde takas ve senetli satış gibi esnek ticaret enstrümanlarının



kullanılamaması, ikinci el pazarını olumsuz yönde etkilemektedir.

Çözüm: Yetki belgeli esnaflara, güvenli ödeme sistemini tercihe bağlı olarak kullanabilme esnekliği tanınmalı, takas ve senetli satış işlemlerinin kullanımına izin verilmelidir. Ayrıca, yetki belgeli esnaflar tarafından E-Devlet üzerinden ikinci el taşıtların tescil ve devir işlemlerini yapılabilme imkanı

getirilmeli, böylece satış süreci hızlandırılmalıdır.

Ekspertiz raporları ve garanti sistemi arasında yaşanan karmaşa hakkında ne düşünüyorsunuz?

Aykut Bakşı: Ekspertiz firmaları, düzenledikleri raporlarda sorumluluk almak yerine genellikle açık uçlu ifadeler kullanıyor. Bu durum,

hem müşterilerin hem de araç satıcılarının mağduriyetine yol açıyor. Ayrıca satılan araçlara hem ekspertiz firmaları, hem de yetki belgeli taşıt satıcıları mükerrer bir şekilde garanti vermektedir.

Çözüm: Ekspertiz raporunu düzenleyen firmalar, bu raporun garantisini vermeli ve sorumluluk almalıdır. Ayrıca, garanti sigorta poliçesine bağlanmalı ve bu garanti ekspertiz firmalarının sorumluluğunda olmalıdır. Bu sayede müşterilerin hakları korunmalıdır, hem mükerrer masraflar ve uygulamalar ortadan kaldırılmalıdır.

Bireysel araç satışlarına getirilen sınırlama hakkında ne düşünüyorsunuz?

Aykut Bakşı: Yeni yönetmelikle bireysel araç satışlarına sınırlama getirilmesi olumlu bir adım. Ancak denetim eksiklikleri nedeniyle, vekaletle toplu satışlar yapılarak bu düzenleme aşılabiliyor.

Çözüm: Denetimler artırılmalı ve bireysel araç satışlarını suistimal edenlerin sektöre zarar vermesi engellenmelidir.





30 BAYİSİ İLE 2. ELDE TÜRKİYE’NİN EN GENİŞ AĞI

otomerkezi.net

Otomotiv sektöründe yenilikçi çözümler sunan Otomerkezi.net, hizmet yelpazesini genişleterek müşteri deneyimini zenginleştiriyor. **Filomerkezi, Enkar Sigorta, Pratik Mini Onarım, Hemensatmerkezi.com, Otokredibul.com ve Motomerkezi** gibi markalar bu vizyonun birer parçasıdır.



KOLAY
KREDİ



2. EL OTO
GARANTİSİ



SİGORTA
HİZMETLERİ



NAKİT
TAKAS ALIM



EKSPERTİZ
GARANTİSİ



ORJİNAL
KİLOMETRE

otomerkezi.net
İKİNCİ ELİN MERKEZİ



www.otomerkezi.net
0541 321 19 37

bayi.otomerkezi.net



/otomerkezi.net



/otomerkezim



/otomerkezi

2024'TE OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE DÖNÜM NOKTALARI VE GELECEĞE İŞARETLER

2024 yılı, otomotiv sektörü için hem zorlu sınavlarla dolu hem de heyecan verici fırsatlarla dolu bir yıl oldu. Küresel çip krizi, ekonomik dalgalanmalar ve teknolojik gelişmeler, sektörü derinlemesine etkileyerek yeni bir dönemin kapılarını araladı. İşte 2024'te otomotiv sektöründe öne çıkan başlıklar ve geleceğe dair öngörüler.

Elektrikli Araçların Yükselişi ve Yerli Üretim

TOGG'un Etkisi: Türkiye'nin yerli otomobili TOGG, elektrikli araç pazarına yaptığı girişle sektörde önemli bir dönüm noktası oldu. TOGG'un başarısı, diğer yerli üreticileri de bu alanda yatırım yapmaya teşvik etti.

Devlet Destekleri: Elektrikli araç alımlarına yönelik devlet destekleri, tüketicilerin bu araçlara olan ilgisini artırdı. Şarj altyapısına yapılan yatırımlar da bu süreci destekledi.

Global Trendlerle Uyum:

Türkiye, elektrikli araç üretimi konusunda global trendlerle uyum sağlamaya çalıştı. Ancak, batarya üretimi gibi kritik alanlarda hala dışa bağımlılık devam ediyor.

İkinci El Otomobil Pazarında Dalgalanmalar

Fiyat Dalgalanmaları: Yıl boyunca döviz ve ekonomik koşullardaki dalgalanmalar, ikinci el araç fiyatlarını etkiledi. Yılın başındaki yaşanan fiyat artışları, tüketicileri zor durumda bıraktı.

Online Platformların Önemi:

İkinci el araç satışlarında online platformların kullanımı arttı. Bu durum, tüketicilere daha geniş bir seçenek sunarken, dolandırıcılık riskini de beraberinde getirdi.

Elektrikli Araçların İkinci El Pazarı:

Elektrikli araçların popülerleşmesiyle birlikte, ikinci el elektrikli araç pazarı da oluşmaya başladı. Ancak, bu pazarın henüz yeni ve düzenlenmemiş olması, bazı belirsizlikleri beraberinde getirdi.

Otomotiv Üretimi ve İhracatında Zorluklar

Çip Krizinin Etkileri: Küresel çip krizi, otomotiv üretimine olumsuz etkilerini sürdürdü. Birçok modelde teslimat süreleri uzadı ve üretim hedefleri gerçekleştirilemedi.

Tedarik Zinciri Sorunları:

Çip krizine ek olarak, tedarik zincirindeki aksamalar da üretimi olumsuz etkiledi. Özellikle bazı kritik parçaların





temininde yaşanan sorunlar, üretim planlarını altüst etti.

İhracatta Durgunluk: Bu sorunlar nedeniyle otomotiv ihracatında da bir miktar durgunluk yaşandı. Ancak, bazı pazarlardaki talep artışı sayesinde ihracatın tamamen durmaması sağlandı.

Otomotiv Yan Sanayisinde Dönüşüm

Elektrikli Araçlara Yönelim: Otomotiv yan sanayi, elektrikli araçlara geçişle birlikte yeni bir dönüşüm sürecine girdi. Batarya üretimi, elektrik motorları ve diğer elektrikli bileşenler, yan sanayinin odaklandığı yeni alanlar oldu.

Yerli Üretim Teşvikleri: Devlet, yerli üretimi desteklemek amacıyla çeşitli teşvikler sundu. Bu teşvikler, yan sanayi firmalarını yeni yatırımlara yönlendirdi.

Devlet, yerli üretimi desteklemek amacıyla çeşitli teşvikler sundu. Bu teşvikler, yan sanayi firmalarını yeni yatırımlara yönlendirdi.



Geleceğe Bakış

Sürdürülebilirlik: Otomotiv sektöründe sürdürülebilirlik, önümüzdeki yıllarda daha da önemli hale gelecek. Elektrikli

araçların yanı sıra, hidrojenli araçlar ve biyoyakıtlı araçlar gibi alternatif teknolojiler de ön plana çıkacak.

Otonom Sürüş: Otonom sürüş teknolojilerindeki gelişmeler, otomotiv sektörünü kökten değiştirecek. Otonom araçlar, trafik güvenliğini artıracak ve ulaşım alışkanlıklarımızı kökten değiştirecek.

Bağlantılı Araçlar: Araçların internet bağlantısıyla donatılması, yeni hizmetlerin ortaya çıkmasına ve kullanıcı deneyiminin iyileşmesine olanak sağlayacak.

Yapay Zeka: Yapay zeka, otomotiv sektöründe birçok alanda kullanılmaya başlandı. Üretim süreçlerinin optimizasyonu, sürücü destek sistemleri ve araçların akıllı hale getirilmesi gibi alanlarda yapay zeka önemli bir rol oynayacak.

yenibirzemin

yeni nesil zemin sistemleri

BETONAGE

BETON PARLATMA

DİLATASYON

SELF LEVELING EPOKSI

BETON SİLİM

OTOPARK YÖNLENDİRME

BETON RENKLENDİRME

MİCRO BETON

KOT DÜŞÜRME

BETON PARLATMA

STONECARPET

PORTAKAL KABUĞU EPOKSI

BETONAGE

TERRAZZO

AKRİLİK CİLA

MAT BETON SİLİM

ANTİSTATİK EPOKSI

SAGALASSOS

PEBBLEDECK

BETON TAMİR



AVRUPA OTOYOLU
YATIRIM VE İŞLETME A.Ş.



MAYA
Gayrimenkul
Geliştirme

lignadecor



CEVA
LOGISTICS



YAPI & YAPI



SIEMENS



Telefon: +90 532 306 53 49 - Email: info@yenibirzemin.com

Güven ve Kalitede **Örnek** Tek Adres!



Atatürk Mah. Ataşehir Bulvarı, Narpoin AVM, 3.
Cd. No:7 D:2. Kat, 34758 Ataşehir/İstanbul

mustafaornek.sahibinden.com

İş : 0 (216) 314 38 78

Cep : 0 (539) 776 23 10

MOTORLU KARA TAŞITLARININ TİCARETİ HAKKINDA DEVRİM NİTELİĞİNDE YENİ YÖNETMELİK YAYINLANDI!

YETKİ BELGESİ KONUSU

Yetki belgesi olmayan ikinci el motorlu taşıt alım satım ticareti yapamayacak. Bir takvim yılı içerisinde yılda üçten fazla doğrudan/dolaylı satış, motorlu taşıt ticareti kabul edilecek.

Yetki belgesi almak için gerekli olan şartlar içerisinde 'işyeri açma ve çalıştırma ruhsatı bulundurma' şartı, kaldırıldı.

Yetki belgesi alımı artık kolaylaştı. Yetki belgesi alabilmek için gerekli olan şartlardan 'lise mezunu olma' şartının 1 Mart 2025 tarihine kadar kaldırıldı. Lise mezunu olmayanlar, belirtilen tarihe kadar yetki belgesine başvurup alabilir.

Türkiye'de hizmet vermekte olan 85bin ikinci el motorlu taşıt satıcısı mevcut. Yeni yönetmelik yayınlanmadan önce yaklaşık 37bin yetki belgeli ikinci el motorlu taşıt

satıcısı vardı. Yetki belgesi alamamış 48bin esnafın yetkilendirilmesinin önü açılmış oldu ve bu sayede kayıt dışılığın da önüne geçilmiş olacak.

DİSTRİBÜTÖR YÜKÜMLÜLÜKLERİ

Distribütör firmalar, yetkili satıcıyı 1 ay içinde, son 3 yıllık satışının aylık ortalamasından fazla araç almaya zorlayamayacak.





Distribütör firmalar, yetkili bayiye faturaladığı aracın fiyatını artıramayacak ve faturaladıktan sonra 15 gün içinde aracı bayiye teslim etmek zorunda olacak.

Distribütör firmalar, yetkili bayinin araç kampanyasından yararlanmasını diğer ürün ve hizmetlerin satışına, fiyat indirimine, kâr marjının kısıtlanması ve taşıt satış kotası gibi zorlayıcı şartlara bağlayamayacak.

TESCİLSİZ (SIFIR KM) ARAÇ SATIŞI

Tescilsiz (Sıfır km) taşıtın vergileri alıcı tarafından ödendiği andan itibaren, yetkili bayi taşıtın fiyatını

arttıramayacak ve fiyat sabitleme hakkı alıcıya bildirilecek. Vergileri ödenen tescilsiz taşıt, yetkili bayi tarafından 15 gün içerisinde alıcıya teslim edilecek.

Motorlu taşıt satışının yapıldığı iş yerlerinde sigorta, finansman, aksesuar, yedek parça satışı, servis ve satış sonrası hizmetler gibi faaliyetler dışında ticari faaliyette bulunulamaz.

Sipariş usulü ön satışlarda, siparişin verildiği gün, alıcıya sipariş formu düzenlenmesi zorunlu oldu. Bu form düzenlenmeden alıcıya herhangi bir borç altına gireceği belge veya form imzalatılamaz ve herhangi bir ödeme alınamaz.

Sipariş edilen taşıt, sipariş formunda belirtilen süre içerisinde alıcıya teslim edilmesi zorunlu oldu. Bu teslimat süresi 45 günü geçmeyecek ve teslimat süresi sipariş formunda yazılı olacak. Teslimat süresi ön sipariş formunun düzenlendiği veya ön ödemenin yapıldığı tarihlerden hangisi önce ise o tarih dikkate alınarak hesaplanır.

Sipariş usulü satışlarda yetkili bayi, siparişe konu taşıt 7 gün içerisinde teslim hazır hale gelene kadar kapora veya kapora yerine geçecek belge alamayacak. Şartları sağlayan taşıt için alınacak kapora ise taşıtın satış fiyatının %10'unu geçmeyecek. Özel tertibatlı taşıtlar ile mevcut donanım listesinde



yer almayan özelliklerle kişiselleştirilmiş taşıtlar hariç sipariş usulü satışlarda, alıcı sipariş formunun düzenlendiği tarihten itibaren 14 gün içinde herhangi bir gerekçe göstermeden ve ceza ödemedi siparişi iptal edebilecek. Sipariş iptal edildikten sonra yetkili satıcı, alıcıya siparişin iptal edildiğini bildirmek zorundadır. İptal bildirimi yetkili satıcıya ulaştığı andan itibaren 10 gün içerisinde alıcının yaptığı tüm ödemeler ve alıcıyı borca sokan her belge iade edilir.

MOTORLU KARA TAŞITI TİCARETİ YAPAN İŞLETMELER

Motorlu kara taşıtı ticareti yapan işletmelerin alım satım sorumlularının, mesleki yeterlilik belgesine sahip olması zorunlu oldu.

Yetki belgesi numarasını ekspertiz esnasında, ekspertiz firmasına ve satış esnasında notere bildirmek zorunlu oldu.

Ekspertiz raporunun bir

nüshasını, notere ibraz etmek zorunlu oldu. İşletmeler, satışına yetkili olmadığı herhangi bir ikinci el motorlu kara taşıtı için pazarlama ve aracılık faaliyetlerinde bulunamaz.

Yol, kaldırım gibi kamunun ortak kullanımına ayrılmış yerleri teşhir alanı olarak kullanamaz.

İKİNCİ EL MOTORLU KARA TAŞITLARININ SATIŞI

İkinci el motorlu kara taşıtı satışlarında 'Güvenli Ödeme Sistemi'nin kullanımı herkes için zorunlu oldu. Bu sistemde 'aracı kuruluş' bankalar . Ticaretin güvenli olduğu onaylanıp ödeme tamamlanıyor. 2024 itibarıyla sistemi kullanma bedeli 105₺.

8 yıl veya 160.000 km altındaki araçlar 3 ay veya 5.000 km satıcının garantisi altında olacak. Üretici tarafından yenilenmiş (Örn: Renault/ Refactory) araçlara ise 1 yıl veya 20.000 km garanti verilecek.

Garanti kapsamındaki aracın, garanti süresi içerisinde arızalanması durumunda azami 45 gün içerisinde onarılması zorunludur. Masraflar satıcı işletmeye aittir.

Satışa sunulması için işletmeye emanet edilen taşıtlara, taşıt teslim belgesi hazırlanması zorunlu oldu.

Satışa sunulan taşıtlar için taşıtın güncel bilgilerini içeren taşıt tanıtım kartı düzenlenmesi ve taşıtlar üzerinde görünür olarak sergilenmesi zorunlu oldu.

EKSPERTİZ RAPORU

İşletme tarafından M1, M1G, N1 ve N1G araç sınıfı taşıtların, satış yapılacağı tarihten 10 gün önce ekspertiz raporu alınır.

Satış işleminin alıcı tarafından gerçekleştirmediği durumda alıcı tarafından ödenir, harici tüm durumlarda satıcı tarafından ödenir.

8 yaş ve 160.000km üzerindeki taşıtlar için ekspertiz raporu zorunlu değildir.



Hizmet yeterlilik belgesi iptal edilen işletmeye, işletme sahibine ve işletmeye temsile yetkili olanların temsil ettikleri diğer işletmelere 1 yıl hizmet yeterlilik belgesi verilmez.

Ekspertiz işletmeleri, ekspertizde belirtilen bilgilerin doğruluğundan sorumludur. Aykırı rapor düzenleyen işletmelerin mesleki yeterlilik belgesi Bakanlıkça iptal edilecektir.

Hizmet yeterlilik belgesi iptal edilen işletmeye, işletme sahibine ve işletmeye temsile yetkili olanların temsil ettikleri diğer işletmelere 1 yıl hizmet yeterlilik belgesi verilmez.

2. EL SATIŞ PLATFORMLARI DÜZENLENDİ

İlan sitelerine ilan veren gerçek kişi ise kimlik doğrulamadan, işletmeye yetki belgesi olmadan ilana araç koyamayacak. İlanı veren gerçek kişi ise ve araç kendisine ait değilse 1. 2. dereceden akraba/eşine ait araç olduğunu veya bir

satıcı adına yetkilendirildiğini doğrulayacak. Piyasa yapısını bozucu veya tüketiciyi yanıltıcı ilanları önlemeye yönelik tedbirleri almak ilan sitelerinin sorumluluğuna verildi.

Ön değerlendirme hizmeti veren platformların 8 yıl / 160.000 km altındaki araçlar için verdikleri ön teklif ile nihai teklif arasındaki farkı %5'ten fazla olmayacak. Teklif, asgari 24 saat geçerli olacak.

İHALE PLATFORMLARI

İhale şartlarının ve satışa sunulacak taşıtlara ilişkin detaylı bilgilerin ihale platformunda ilan edilmesi zorunlu oldu.

İhale fiyatının adil rekabet kurallarına uygun olarak belirlenmesi ve ihaleye katılacak olan katılımcıların

doğrulamalarının yapılması ve her bir katılımcıya ihale özelinde oluşturulan üye numarası verilmesi zorunlu oldu. İhale platformu işleticisinin ve taşıt satıcısının doğrudan veya dolaylı olarak ihaleye katılması yasaklandı.

İhaleye katılan toplam katılımcı sayısı ve ihaleye teklif verenlerin katılımcı numaraları, ihale kesinleşene kadar tüm katılımcılar tarafından görünür olacak.

İhale platformu, rezerv fiyat uygulamasının kullanıldığı ihalelerde, ihale öncesi rezerv fiyatı kayıt altına alınacak ve ihale esnasında artmasını engelleyecek. Taşıtın rezerv fiyata ulaşması durumunda, ihale platformu aracın satılabilir halde olduğunu belirten kolay görünür bir görsele veya ibareye yer verecek.

HOŞ GELDİN

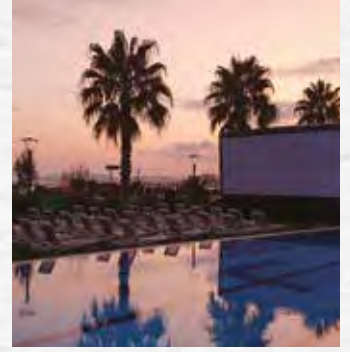
**YERLİ
MARKA**

Sabiha Gökçen Havalimanı'na 9 km.

- 9 km. to Sabiha Gökçen Airport

Pendik Feribot İskelesine 0,5 km.

- 0,5 km. to Pendik Ferryboat



THE GREEN PARK
HOTELS & RESORTS



Web
Sitemiz



Instagram

✉ info@thegreenpark.com
➤ www.thegreenpark.com
@thegreenparkofficial
☎ 0 (850) 222 72 75



THE GREEN PARK
HOTELS & RESORTS

PENDİK HOTEL & CONVENTION CENTER



1700 KİŞİLİK ODİTORYUM



**10 KİŞİDEN 9.000 KİŞİYE
KADAR AĞIRLAMA
KAPASİTESİNE SAHİP
TOPLANTI SALONLARI
541 ODA
1150 YATAK KAPASİTESİ**



☎ 0 (850) 222 72 75

➡ www.thegreenpark.com

@ [@thegreenparkofficial](https://www.instagram.com/thegreenparkofficial)

✉ info@thegreenpark.com

YAZILIMI İYİ OLAN KAZANIR



Taylan Özgür DİL

Türkiye’de otomotiv pazarı son iki yıldır büyük değişimler yaşıyor. Sektör temsilcileri kısıtlı krediler ve yüksek fiyatlara rağmen satışların nasıl 1.2 milyon adet olduğuna neden ararken otomotiv tüketicisindeki büyük değişimi çoğu zaman kaçırıyor. Çünkü artık kendisine dayatılanı değil kendi istediğini alternatifler arasında seçebilen teknolojiyi yakından izleyen bir kitle var. Üstelik artık alternatifleri de var. Türkiye yollarındaki elektrikli otomobil sayısı son iki yılda yüzde 956 artarak 150 bin adedi koşarken, Tesla ve Togg bu pazara öncülük ediyor. Elektrikli araçlar çağı büyüyor ama bu çağın kazananı yazılımı iyi olanlar olacak.

TEKNOLOJİNİN yıkıcı etkisi son 20 yılda birçok sektörün dinamiklerini kökünden değiştirdi. 100 yıllık belki de daha eski şirketler dönüşmek, dönüşmeyenler silinip gitmek zorunda kaldı. Bazı sektörlerle, iş kollarına gerek kalmadı çünkü bunların yerini iyi bir yazılım ve makine öğrenme aldı. Bunun en somut ve yakın örneği cep telefonları. Çok değil 2000’li yılların başında telefon pazarının liderleri olan Nokia, Ericson gibi markaların artık ismi hatırlanmıyor. Aynı şey

fotoğraf ve kamera üreticileri için de geçerli. Peki tüm bunları neden anlatıyorum? Bunların elektrikli araçlarla ne ilgisi var?

TÜKETİCİ ÇOKTAN UYANDI

Aslında sevgili Aykut Bakşi benden elektrikli araç pazarıyla ilgili bir değerlendirme yazmamı istediğinde aklımda beliren ilk şey şuydu; elektrikli araçları konuşurken aslında geleneksel otomotiv endüstrisi bakış

açısıyla gerçek değişimi göz ardı ediyor oluşumuz. İşte o değişim de aslında; elektrikli araçlarla birlikte hayatımıza giren yazılım ve bağlantılı araç teknolojileri. Her ne kadar geleneksel otomotiv markaları bunu kabul etmekte zorlanarak; sağ kol tuğu otomatik yapmak, ekranı biraz daha büyütme veya koltukları deri yapmak için bizden ilave ücretler istemeye kafa yorsa da gelecek tam olarak burada. Aynı şey bayiler için de geçerli. Evet, onlar belki bir süre daha hayatımızda olmaya devam



edecekler ancak pandemiden sonra dünya ile bağlantısı çok daha yüksek, ne istediğini bilen ve gereksiz şeylere para vermek istemeyen bir tüketici kitlesi büyüyerek geliyor. Üstelik artık bayi olmadan satış deneyimini de gördüler. Şimdi gelin ne demek istediğimi Avrupa ve Türkiye elektrikli araç pazarının gelişimine bakarak anlatmaya çalışayım.

İŞTE TÜM RAKAMLAR

Veriler şaşırtıcı. 2022 yılından yani bundan tam 2 sene önce Türkiye yollarındaki tamamen elektrikli otomobil sayısı yalnızca 14 bin 552 adetti. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre, Ekim 2024 itibarıyla yollardaki elektrikli otomobil sayısı 153 bin 772 adet. Yani iki senede yüzde 956 artış var. Bir de bu yılki satış adetlerine bakalım. 2024'ün ocak-ekim döneminde Türkiye'de satılan tüm yakıt türlerindeki otomobil sayısı 751 bin adet. Aynı dönemde satılan

Türkiye yollarındaki tamamen elektrikli otomobil sayısı yalnızca 14 bin 552 adetti. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerine göre, Ekim 2024 itibarıyla yollardaki elektrikli otomobil sayısı 153 bin 772 adet.

elektrikli otomobil sayısı ise 64 bin 921 adet. Geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 50'lik bir artıştan söz ediyoruz. Bu verilerle, Avrupa'da bu sene en çok elektrikli otomobil satılan dokuzuncu ülkeyiz. Elektrikli araçların Türkiye'de toplam pazar içerisinde payı ise henüz yüzde 10 seviyesinde bile değil. Yani artış var ancak henüz yüzde 25'ler seviyesine ulaşılmadı. Ancak pazar çok hızlı büyüyor ve ben 2-3 yıl içerisinde satılan her 4

otomobilden 1'inin elektrikli olacağını öngörüyorum.

ŞARJ SOKETİ SAYISI 25 BİNE YAKLAŞTI

Tüm bu söylediklerim aslında teşviklerin devam etmesiyle yakından alakalı. Şöyle söyleyeyim, şu anda dünyada elektrikli otomobillere en büyük teşviki veren ülkelerden birisi Türkiye. Belki de bu alanda birinci sıradayız. Satılan diğer tüm otomobillerden (Plug-In Hybrid'ler hariç) yüzde 80 ÖTV + yüzde 20 KDV alınıyor. Motor silindir hacmi ve elektrikli menzil şartlarını karşılayan Plug-In Hybrid'lerde bu oran yüzde 30 ÖTV + yüzde 20 KDV şeklinde. Elektriklilerde ise matrah limiti 1 milyon 450 bin TL'yi ve motor gücü 160 kW geçmeyenler için yüzde 10 ÖTV'luk çok avantajlı bir durum söz konusu. Bu vergi avantajının en büyük nedeni de tabi ki Togg. Emin olun Togg olmasaydı ne elektrikli araç pazarı bu kadar hızlı büyür ne

şarj ağı bu kadar genişlerdi. Öyle ki, şu anda Türkiye'deki halka açık şarj soketi sayısı 24 bin 334. Bunların 8 bin 834 adedi DC yani hızlı akım, 15 bin adedi ise AC yani normal akım dediğimiz türden. Bu verilerle de Avrupa'da elektrikli otomobil başına düşen şarj istasyonu açısından ilk 5'in içerisindeyiz.

TESLA VE TOGG ETKİSİ

Genel tabloyu çizdikten sonra şimdi gelelim yazımın başında belirttiğim noktaya. Bu yılın ilk 10 ayında en çok elektrikli otomobil satan markalar Tesla, Togg ve BMW oldu. Siz bu yazıyı okurken Togg kredi finansmanın da büyük katkısıyla 20 bin, Tesla 7 bin 367 ve BMW 6 bin 756 adet elektrikli otomobil sattı. Yani 64 bin adetlik elektrikli otomobil pazarının yaklaşık yüzde 43'ünü Togg ve Tesla oluşturdu. Bu iki markayı çıkardığımızda pazarın aslında ne kadar yavaş büyüdüğünü de anlamış oluyoruz. Peki, bu iki markanın ortak özellikleri neydi?

1. Bayi olmadan satış yaparak buradaki masraflardan sıyrılıp tüketicilere daha ucuz otomobiller satabilmeleri.
2. Kendi yazılımlarını geliştirerek bu yazılımı kullanıcı dostu hale

getirip otomobili adeta 4 tekerlekli bir akıllı telefona dönüştürebilmeleri.

3. Kendi interneti olan otomobiller satarak, uzaktan erişime ve güncellemelere açık olmaları.
4. Geleneksel markaların aksine birçok donanımı standart olarak en uygun fiyatlı otomobil modellerinde sunabilmeleri.
5. Kendilerine özel indirimli ve yüksek hızlı şarj ağı kurabilmeleri.

YAZILIM PAZARI 32.3 MİLYAR DOLARA KOŞUYOR

Evet, elektrikli araçların bu kadar hızlı büyümesindeki en büyük etken AB'nin emisyon azaltma hedefleri. Burası çok bariz. Belki bu hedefler önümüzdeki günlerde biraz esnetilecek. Ancak, teknolojinin yani araç içerisindeki yazılımların yıkıcı etkisi çok hızlı bir şekilde pazarı ele geçirmeye devam edecek. İnternete bağlı ve ekran içerisindeki yazılımı kullanıcı dostu olan yeni nesil markalar pazarda hızla büyüyecek. Araştırmalara göre, otomotiv yazılım pazarı büyüklüğü 2030 yılına 32.3 milyar dolara ulaşacak. Aynı zamanda otomobil markalarına en çok kar getiren

kalem de yine bu yazılım içerisinde satılan servisler olacak. Bu büyümede oyunu değiştiren marka ise tüm dünya için Tesla, Türkiye için Tesla ve Togg olacak. Belki gelecekte bir marka daha buna eklenir. Bu arada, Çinliler her ne kadar teknolojide iyi olsalar da yazılım ve bağlanabilirlik alanında halen oldukça gerideler. BYD'ye ise bu fiyatlarla çok şans veremiyorum. Tabi ki satışları yüksek olacaktır ancak tüketici benzer fiyatlara daha çok Tesla ve Togg almaya devam edecektir.

BYD'Yİ DUYAN TESLA'YA KOŞTU

Hatta bu sayıya özel şöyle bir bilgi de vereyim; aylardır Seal U almak için BYD'nin fiyatlarını açıklamasını bekleyen tüketiciler, fiyatları duyduktan sonra Tesla'ya akın etmiş. 19 Kasım'dan itibaren bu yıl için sipariş almayı durduran Tesla Türkiye şu anda arkadan itişli Model Y için şubat ayına gün veriyor. Aralık ayında da bin adedi aşan teslimat gerçekleştirecekler. Bu örneği vermemin sebebi de şu; tüketiciler benzer fiyatlara çıktığı an yazılımı ve teknolojsi daha yüksek, pili daha verimli elektrikli otomobilleri tercih ediyor.





Ekim 2024 itibarıyla Türkiye yollarındaki elektrikli otomobil sayısı:

153.772

Bu rakam 2022'de

2.797

Pandemi öncesi 2019'da

1.176

Türkiye otomotiv pazarı 2024 Ocak-Ekim

Otomobil satışları, 2024 yılı Ocak-Ekim döneminde geçen yıla göre %0,2 oranında artarak 750.935 adet 64.921'i elektrikli geçen yılın aynı döneminde 43.682 adet... 48.62 değişim...

Togg: 20.140 / Tesla: 7.367 / BMW: 6.576

TELEFON PAZARI GİBİ

Toparlayacak olursak elektrikli araçlar ve daha da önemlisi yazılımı iyi olan araçlar geleneksel markaların pazar paylarını küçültmeye, bu markaları kendilerini hızla dönüştürmesi için zorlamaya devam edecek. Şu anda bir geçiş dönemindeyiz aslında tarihe de tanıklık ediyoruz. Gelecek senelerde çok daha hızlı şarj olan, teşvik olmadan bile fiyatları benzinli otomobillerle yarışan, daha çok internete bağlı olan otomobil markası göreceğiz. Ancak araç içerisindeki

tüm yazılımları hem batarya hem de ekranın sunduğu servislerde en iyi şekilde çalıştırabilen markalar kazanacak. Bugün nasıl akıllı telefon deyince akıllara Apple veya Samsung geliyorsa. Muhtemelen 5-10 yıl içerisinde otomobil deyince akıllara 2-3 marka gelecek. Kişisel görüşüm; Avrupalı ve Japon markalar küçülürken, ABD ve Güney Koreliler yani teknolojiyi en iyi yazılımlarla tüketiciye sunan markalar pazarın öncüsü olacak. Geri kalanı da Çinlilerden oluşacak. Biz de heyecanla şahit olup gelişmeleri aktarmaya devam edeceğiz.

MIATACAR

Premium Araçlarda **YENİ BİR STANDART**

PREMIUM HİZMET, MEMNUNİYET GARANTİSİ





Premium araç sektöründe hizmet veren MIATACAR.

Müşteri memnuniyeti ve dürüst çalışma ilkelerini benimseyen ekibi ile, sizlere en iyi hizmeti sunmak için yola çıkmıştır.

Sektörde kalitenin farkı için, sizde yolculuğumuza eşlik edin.

miatacar.sahibinden.com



0 (216) 499 53 53
0 (532) 254 00 26



miatacar

2024 YILINDA TÜRKİYE'DE OTOMOTİV SEKTÖRÜNE GETİRİLEN YASAL DÜZENLEMELER

2024 yılında Türkiye otomotiv sektöründe önemli değişikliklere yol açan birçok yasal düzenleme yapıldı. Bu düzenlemeler, hem sektörün daha sağlıklı bir şekilde gelişmesini hem de tüketici haklarının daha iyi korunmasını amaçladı.

EN ÖNEMLİ DÜZENLEMELER:

DEVİRİM NİTELİĞİ TAŞIYAN YENİ YÖNETMELİK

- Türkiye Ticaret Bakanlığı tarafından motorlu kara taşıtı ticaretiyle iştigal edenlerin ve tüketici mağduriyetlerinin önlenmesi amacıyla, 'motorlu kara taşıtı ticareti hakkındaki yönetmelik' sil baştan yeniden yazıldı ve 27 Ağustos 2024 tarihinde yayımlandı.
- Otomotiv sektörü adına devrim niteliği taşıyan bu yeni yönetmelik sayesinde ilk defa sektörün bütün paydaşları, bir çatı altında toplanmış oldu.
- Suistimallerin ve fırsatçılığın önüne geçilmesi, tüketici haklarının korunması, kayıt dışı ticaretin ortadan kaldırılması için çeşitli düzenlemeler yapıldı.
- Distribütör firmaların, yetkili bayilerin, ikinci el taşıt ticareti yapan firmaların, ekspertiz firmalarının,

ihale platformlarının, ilan sitelerinin ve noterlerin yükümlülükleri detaylı bir şekilde belirlendi.

İKİNCİ EL OTOMOBİL SATIŞLARINA GETİRİLEN KISITLAMALAR

- Ticaret Bakanlığı, ikinci el otomobil satışlarına getirilen kısıtlamalarda süreyi uzattı. Resmî Gazete 'de yayımlanan kararla, ikinci el otomobil satışındaki "6 ay ve 6 bin kilometre" kısıtlaması 1 Ocak 2025 tarihine kadar uzatıldı.
- İkinci el motorlu kara taşıtlarının, üretici veya distribütör firma tarafından tavsiye edilen güncel satış fiyatının üzerinde bir fiyattan ilan girilerek pazarlanması 1 Ocak 2025 tarihine kadar yasaklandı.

GENEL GÜVENLİK YÖNETMELİĞİ (GSR II):

- Avrupa Birliği'nin yeni güvenlik donanımı regülasyonu olan GSR II,

Türkiye'de de uygulanmaya başlandı. Bu düzenlemeyle, araçlarda yeni güvenlik donanımları zorunlu hale geldi. Böylece trafik kazalarında meydana gelen yaralanma ve can kayıpları azaltılmaya çalışıldı. Bakanlık'tan yapılan açıklamada, ithal edilecek araçlar için Gümrük Birliği çerçevesinde zorunlu uygulama ve seri sonu başlangıç tarihi 7 Temmuz 2024 olarak, ulusal tip onayı ile Türkiye'de üretim yapan firmalar için ise uygulama geçiş tarihi 31 Ağustos 2024 olarak belirlendi.

OTOMOTİV SATIŞ İŞLEMLERİNDE YENİ DÖNEM

- Ticaret Bakanlığı, otomotiv satışında yeni bir döneme geçildiğini duyurdu. Bu kapsamda, tescilsiz (sıfır kilometre) taşıt satışı, ikinci el taşıt satışı, online satışlar ve ihalelerden yapılacak satışların ve bunların yanında



ödeme sistemlerinin, garanti uygulamalarının ve ekspertiz uygulamalarının kuralları yeniden belirlendi.

- İlan sitelerinde, doğrulanmış ilan dönemine geçildi ve satış işlemleri daha şeffaf hale getirildi. Bu düzenleme hem alıcıları hem de satıcıları koruyarak daha güvenli bir ticaret ortamı oluşturuldu.
- Fiziksel ve online otomotiv satışlarına yeni düzenlemeler getirilerek, sektörde daha adil bir rekabet ortamı yaratılması ve tüketici haklarının daha etkin bir şekilde korunması amaçlandı. Bu düzenlemelerle, online satış platformlarının sorumlulukları artırıldı ve tüketicilerin şikayetlerine daha hızlı çözüm bulunması sağlandı.

OTOMOM ARAÇLAR HAKKINDA YÖNETMELİK:

- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan “Tam Otonom Araçların Otonom Sürüş Sistemine İlişkin Motorlu Araçların Tip Onayı Hakkında Yönetmelik” 1 Aralık 2024 tarihinde yayınlandı.
- N (en az dört tekerli, motorlu yük taşıma araçları) ve M (moped) kategorisindeki

araçların otonom sistemlerle donatılmasına ve bu sistemlere ilişkin tip onayı için özel test prosedürleri ve teknik gerekliliklere ilişkin hükümler ve bunların uygulanmasına ait usul ve esaslar belirlendi.

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR:

- Elektrikli araçların kullanımını teşvik etmek amacıyla çeşitli teşvik ve destekler sağlandı. Bu sayede elektrikli araç pazarının büyümesi ve hava kirliliğinin azaltılması amaçlandı.

UTTS ULUSAL TAŞIT TANIMA SİSTEMİ:

- Türkiye’de akaryakıt sektöründe kayıt dışı ekonomiyle mücadele ve vergi kayıplarını önlemek amacıyla, Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) ‘ye geçilmiştir.
- UTTS araçların akaryakıt alımlarını otomatik olarak kayıt altına alan bir sistemdir
- Vergi mükellefi olan ve akaryakıt harcamalarını gider olarak gösteren gerçek ve tüzel kişiler, kiralama yoluyla edinilen veya işletmeye dahil edilen tüm şirket araçları, en az bir pompa

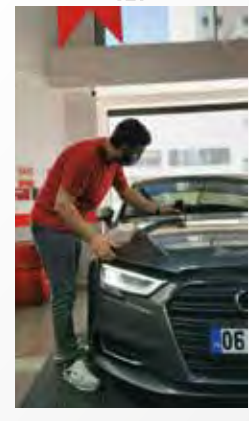
ünitesine UTTS donanımı monte etmekle yükümlü olan akaryakıt istasyonları, resmi taşıtları bulunan ve akaryakıt alımlarını denetlemek zorunda olan kamu kuruluşları zorunlu olarak Ulusal Taşıt Tanıma Sistemi (UTTS) kapsamına girmektedir.

- 31 Aralık 2024 tarihine kadar bu taşıtlara Taşıt Tanıma Birimi (TTB) taktırılması gerekmektedir.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE YERLİ ÜRETİM:

- Yerli otomotiv sanayinin güçlendirilmesi ve dışa bağımlılığın azaltılması için çeşitli teşvikler ve destekler sağlandı. Bu sayede Türkiye’nin otomotiv üretiminde daha fazla söz sahibi olması hedeflendi.

Özetle, 2024 yılında Türkiye’de otomotiv sektöründe yapılan yasal düzenlemeler, sektörün geleceği açısından önemli adımlar olarak değerlendirilebilir. Bu düzenlemeler sayesinde, otomotiv sektörü daha sağlıklı bir şekilde gelişirken, tüketiciler de daha güvenli ve şeffaf bir ortamda araç satın alabilecektir.



OTORAPOR KİMDİR?

Otorapor, 2007 yılında oto ekspertiz sektörünün kuruluşuna öncülük etmiştir. İstanbul Bostancı'da ilk şubesiyle hizmet vermeye başladığı andan itibaren ikinci el sektöründeki uzman görüşü, bilirkişi ve araç hakkında doğru bilgiye ulaşma ihtiyaçlarını gidermeyi hedeflemiştir. Sektörün öncüsü olmanın vermiş olduğu sorumlulukla her alanda kendini geliştirerek, otomotiv sektörünün parmakla gösterilen firması olmuştur. Türkiye'nin açık ara en çok ilinde ve en çok noktasında hizmet vermektedir. Otorapor oto ekspertiz sektörünün öncüsü ve lideri konumunu korumaktadır.



NEDEN OTORAPOR?

Sektörün Öncüsü ve Lideri
%100 Müşteri Memnuniyeti
Geniş Bayi Ağı
Garantili Ekspertiz
501 Nokta Ekspertiz



Bayimiz olup siz de kazanabilirsiniz.

İster mevcut sisteminizi OTORAPOR'a çevirelim,
isterseniz ilk kez bayimiz olun.

**DÖNÜŞÜM AVANTAJLARINDAN
SİZ DE YARARLANIN**



OTORAPOR UYGULAMASINI ÜCRETSİZ İNDİRİN



OTO EKSPERTİZ SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ

Oto ekspertiz sektörü her geçen dönemde bilinirliğini arttırmaktadır. İkinci el otomobil piyasasındaki her hareketlenme, ekspertiz ihtiyacına olan talebi arttırmaktadır. Özellikle İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik'in hayata geçmesinden sonra sektör ivme kazanmıştır. İlerleyen dönemde tüm ikinci el otomobil alım-satım işlemlerinde ekspertiz raporunun zorunlu olabileceği ön görülmektedir. 2022 yılında gerçekleştirilen araç alım satım işlemlerinin yaklaşık olarak %21'inde ekspertiz hizmetinden yararlanılmıştır. Bu oran, sektörün henüz tamamen doyum noktasına ulaşmadığına işaret etmektedir. Dolayısıyla ilerleyen süreçte ekspertiz sektörünün hacminin katlanarak artmasına kesin gözüyle bakılmaktadır.



2. EL ARAÇ ALIRKEN - SATARKEN

#OTORAPORLAYIN

KOLAY SATIN / BİLEREK ALIN



GELECEĞİN
SEKTÖRÜNE
YATIRIM
YAPIN

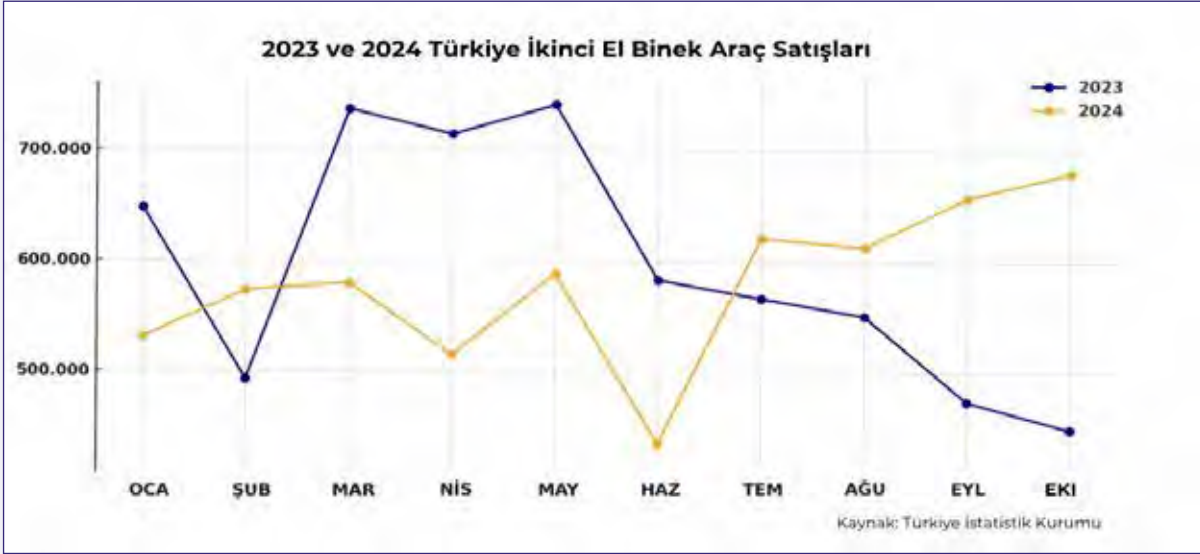


OTORAPOR®

"sadece güven"

www.otorapor.com

2024 İKİNCİ EL OTOMOTİV PAZARI VERİLERİ



smartIQ

TÜİK verilerine göre, 2024 yılı ikinci el otomotiv pazarı, yılın ilk yarısında %25'e varan daralmalar yaşanırken, Temmuz ayından itibaren toparlanma sinyalleri vermeye başlamıştır.

TÜİK verilerine göre, 2024 yılı ikinci el otomotiv pazarı, yılın ilk yarısında %25'e varan daralmalar yaşanırken, Temmuz ayından itibaren toparlanma sinyalleri vermeye başlamıştır. Özellikle 2024 Ekim ayında satışlar, 2023 yılı Ekim ayı ile karşılaştırıldığında **%51,55 artışla 680.849 adede** ulaşarak güçlü bir büyüme kaydetmiştir. Bu performans, yaz aylarında artan talep ve ekonomik istikrar beklentilerinin etkisiyle düşük bazın getirdiği avantaja da dayanmaktadır. 2024 Ocak - Ekim döneminde kümülatif satışlar da **5.799.778 adede** ulaşarak, 2023 yılı ilk 10 ay satışları ile fark **%2,71** seviyesine inmiş ve yılın ilk yarısında yaşanan kayıp büyük oranda telafi edilmiştir.

smartIQ öncü verileri, Kasım ve Aralık aylarında da talebin 2023 yılının üzerinde devam edeceğine ve 2024 yılı toplam satışlarının 2023 yılının %3 oranında üzerinde olacağına işaret etmektedir.

İKİNCİ EL OTOMOTİV PAZARI: EKİM 2024'TE TALEP ZİRVEDE!

2024 yılı Ekim ayı, Türkiye ikinci el otomotiv sektöründe hareketli bir dönem olarak kaydedildi. smartIQ tarafından hazırlanan analizlere göre, ikinci el araçlar son yılların en

hızlı alıcı bulduğu dönemlerden birini yaşadı. Eylül ayından itibaren artan talep, Ekim ayında da devam etti. Pazar genelindeki stokta kalma süresi 57 günden **53 güne** düşerken, binek araçlarda 59 günden **55 güne**, ticari araçlarda ise 50 günden **45 güne** indi. Bu veriler, ikinci el araç pazarında canlı bir talep olduğunu ve alıcıların hızla harekete geçtiğini gösteriyor.

SEGMENT	EYLÜL	EKİM
TÜMÜ	57	53
B-C-D-E	57	53
SUV	59	53
BİNEK	59	55
TİCARİ	49	45
*15 yaş ve 350.000 km kriterlerine göre hazırlanmıştır.		

SUV SEGMENTİNDE %23'LÜK ARTIŞ!

smartIQ analitik pazar verilerine göre; SUV araçlara olan talep Ekim ayında dikkat çekici bir şekilde arttı. Geçen aya kıyasla satışlarda %23 oranında büyüme kaydedilen bu segment,

tüketicilerin SUV modellere olan ilgisinin giderek arttığını ortaya koydu. Binek araçlarda ise satışlar %14, ticari araçlarda %16 oranında artış gösterdi. Özellikle ekonomik belirsizlikler ve faiz oranlarının yüksek seyri, tüketicileri ikinci el araç alımına yönlendiren önemli etkenler arasında yer alıyor.

SEGMENT	EYLÜL AYINA GÖRE DEĞİŞİM
TÜMÜ	14%
B-C-D-E	12%
SUV	23%
BİNEK	14%
TİCARİ	16%
*15 yaş ve 350.000 km kriterlerine göre hazırlanmıştır.	

EKİM 2024'TE GENEL GÖRÜNÜM

Ekim ayı verilerine göre, Türkiye genelinde ikinci el araç satışlarında toplamda %3,4'lük bir artış yaşandı. Bu büyümenin özellikle ekonomik

fiyat seviyelerinde ve SUV segmentindeki etkisi dikkat çekiyor. smartIQ analizleri, pazarın Eylül ayından itibaren güçlü bir ivme yakaladığını ve bu eğilimin yılın son iki ayında da devam etmesini beklediklerini ortaya koyuyor.

25 YILLIK DENEYİM ve TECRÜBE



**Aytekin
KARAL**



Bağlarbaşı
Mahallesi Atatürk
Caddesi No 144 / B
Maltepe/İstanbul

0216 371 09 02



KARAL GRUP

2. ELDE GÜVEN

37 YILLIK
TECRÜBE



İKİNCİ EL'DE GÜVENİLİR
VE GARANTİLİ ARAÇ
SATIŞINA ÖNCÜLÜK
ETMEKTEN DOLAYI
ÖVÜNÇ DUYUYORUZ.

- Garantili 2. El Otomobiller
- Ekspertiz Garantisi
- Orijinal KM Garantisi
- Geri Alım Garantisi
- Nakit Taksit Alım Satım

30 DK'DA
KREDİ



GÖLOVA OTOMOTİV
SEDAT & SALİH UĞUR

Sedat Uğur / 0533 713 35 26
Salih Uğur / 0533 775 71 72

GÖLOVA OTOMOTİV
2. elde güven

Kısıklı Mah. Alemdağ Cad.
No:80 Üsküdar/İst
(0216) 344 23 44
www.golova.com

OTOMOBİL İŞLETMELERİ İÇİN DİJİTALLEŞME REHBERİ

Dijitalleşme ile Yeni Bir Çağa Adım Atın: Otomobil işletmeleri, dijital dönüşümle müşteri beklentilerini karşılamak, iş süreçlerini hızlandırmak ve kârlılığını artırmak için önemli fırsatlar yakalayabilir. Dijitalleşme, sadece süreçleri kolaylaştırmakla kalmaz, aynı zamanda işletmelere rekabet avantajı sunarak geleceğe daha güçlü adımlarla ilerleme şansı tanır.

1. Dijitalleşme Sürecinin Temelleri

Dijitalleşme sürecinde başarı için işletmelerin dikkate alması gereken üç temel bileşen bulunmaktadır:

- **Veri Kullanımı:** Doğru veri ile desteklenen iş kararları, hem daha hızlı hem de daha güvenilir olur.
- **Otomasyon:** Manuel iş süreçlerini dijital çözümlerle otomatikleştirmek, zaman ve maliyet tasarrufu sağlar.
- **Müşteri Odaklılık:** Dijital araçlar, müşterilere daha

hızlı ve etkili bir hizmet sunarak sadakati artırır.

2. Fiyatlandırma Modülü ile Hızlı ve Kârlı Satış

İkinci el araç ticaretinde fiyatlandırma stratejisi, başarının anahtarıdır. Güncel piyasa verilerini, hasar geçmişini ve satış trendlerini analiz eden dijital çözümler, araçların doğru fiyatlarla hızlı bir şekilde satılmasını sağlar. Bu sayede:

- Araç stok bekleme süreleri azalır.

- İşletmenin nakit akışı güçlenir.
- Rekabetçi fiyatlandırma ile müşteri güveni artar.

3. Stok Yönetiminde Dijitalleşme: Tek Noktadan Kontrol ve Verimlilik

Stok yönetimi, işletmelerin operasyonel başarılarını etkileyen en önemli süreçlerden biridir. Dijital stok yönetim araçları, işletmelere şu avantajları sunar:





- Farklı platformlardaki ilanların kolayca düzenlenmesi.
- Stok hareketlerinin detaylı analiz edilmesi.
- Satış danışmanlarının performans takibi ve daha iyi bir iş akışı.

Bu sayede işletmeler, maliyetlerini azaltarak operasyonlarını daha verimli bir şekilde yönetebilir.

4. Dijitalleşmenin İşletmelere Sağladığı Avantajlar

Dijitalleşme süreçlerini benimseyen işletmelere, aşağıdaki faydaları elde eder:

- **Verimlilik Artışı:** İş süreçleriniz hızlanır, hata oranı düşer. Örneğin, OtoBul gibi otomatik araç bulma çözümleriyle müşterilerinizin

Dijitalleşme, otomobil galerileri için artık bir seçenek değil, bir zorunluluktur. Rekabetin yoğun olduğu ikinci el otomobil sektöründe ayakta kalmak ve büyümek için dijital dönüşümü gerçekleştirmek şarttır.

talep ettiği araçları hızlıca tespit ederek zaman kazanabilirsiniz. Ayrıca, ilan sitelerinde binlerce seçenek arasında kaybolmadan doğru araca ulaşarak hata yapma riskini en aza indirirsiniz.

- **Kârlılık:** Daha kısa satış süreçleri ve düşük maliyetlerle işletme kârı artar.

- **Rekabet Gücü:** Daha etkili süreçlerle sektörde fark yaratılır.
- **Müşteri Memnuniyeti:** Hızlı ve sorunsuz hizmet sunarak müşteri bağlılığı artırılır.

Dijital Çözümler ile Geleceğe Hazırlık

Dijitalleşme, otomobil galerileri için artık bir seçenek değil, bir zorunluluktur. Rekabetin yoğun olduğu ikinci el otomobil sektöründe ayakta kalmak ve büyümek için dijital dönüşümü gerçekleştirmek şarttır. MARMAS'ın teknoloji partneri smartIQ, sunduğu entegre çözümlerle bu dönüşüm sürecinde size destek oluyor. İş süreçlerinizi dijitalleştirerek verimliliğinizi ve kârlılığınızı artırabilir, müşterilerinize daha iyi hizmet sunabilirsiniz.

Kaynak: smartIQ

Her marka ve model OTOMOBİL ALIM SATIMINDA
çözüm ortağınız



CVS MOTORS



Ticaretimizi prensiplerimizden
taviz vermeden sürdürüyoruz

dürüstlük / şeffaflık / güven / garanti / güncellik / ekspertiz / kurumsallık
Müşteri memnuniyeti

Doğu Mah. E-5 Yanyolu Pendik Hospital Yanı No: 22 Pendik / İst Tel: 0533 372 60 05



1994'den bu yana şeffaf, dürüst, güvenilir

GALERİCİLİĞİN dürüst bir şekilde de yapılabileceğini göstermek amacı ile Kadıköy - Bostancı'da faaliyetimize başladık. Müşterilerimizin yanında olmak için km garantisi vermeye başladık. Sektörde olmayan araç etiketi uygulamasına başladık. Şeffaf alışverişin gereği anahtar teslim 2.el araç satışı yapmaya başladık. Muayenesiz ve yedek anahtarsız

araç satmadık. Müşterilerimizin rahat alışveriş yapması maksadı ile km garantisinin yanında ekspertiz garantisi de vermeye başladık. Vekaletli satışa son verdik. Tüm araçlarımızı şirketimiz üzerine alarak satışa çıkardık. Üretici garantisi bitmiş olan araçları 12 ay garanti vermeye başladık. Ekspertiz şirketlerinin açılması ile

beraber araçlarımızı bağımsız kuruluşlara ekspertiz yaptırarak satışa sunmaya başladık. Anlayışımız "kuruluş amacından sapmadan, çağın gerektirdiği kurumsallığı ve yenilikleri uygulamak ancak bize miras kalan esnaflık zihniyetinden uzaklaşmamak; sektöründe GÜVENİLİR marka olma özelliğini koruyarak şeffaf ve dürüst hizmet vermek "



ÇAVUŞOĞLU®
İNSAAT - OTOMOTİV



TEMSA



FUSO

YETKİLİ SATICISI

www.cavusoglu.com.tr

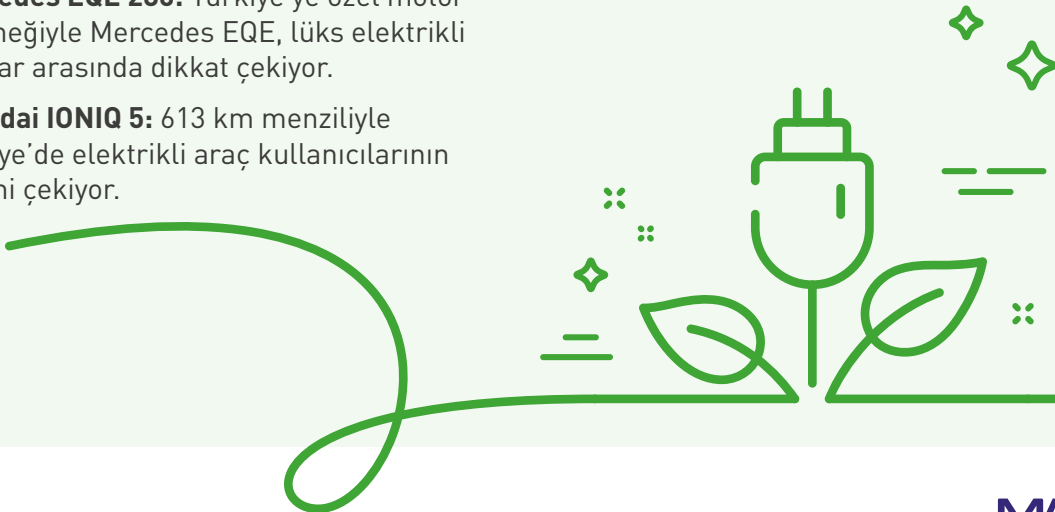
Doğu Mah. E-5 Yanyolu Pendik Hospital Yanı No: 22 Pendik / İst Tel: 0216 354 14 18

ELEKTRİKLİ ARAÇLARDAN SUV'LARA, 2024'TE TÜRKİYE'DE SATIŞA ÇIKAN MODELLER

2024, Türkiye otomotiv sektöründe elektrikli, hibrit, SUV, spor, ticari ve lüks segmentlerde birçok yeni modelin tanıtıldığı ve satışa sunulduğu bir yıl oldu. Markalar, tüketicilere daha geniş bir seçenek yelpazesi sunarak teknolojiyi, performansı ve sürdürülebilirliği bir araya getirdi. İşte bu yıl tanıtılan araçların detaylı incelemesi.

ELEKTRİKLİ ARAÇLAR: ÇEVRE DOSTU TEKNOLOJİLER ÖNE ÇIKIYOR

- **TOGG T10X:** Yerli üretimle gurur kaynağı olan TOGG T10X, 500 km menziliyle dikkat çekiyor.
- **Tesla Model Y:** Türkiye pazarına hızlı bir giriş yapan Tesla, Model Y ile segment liderliği hedefliyor. Aynı zamanda arka itişli motor seçeneği ile uygun fiyatlı versiyonunu Türkiye'de satışa sundu.
- **Volkswagen ID.4:** Elektrikli SUV sınıfında geniş iç hacmi ve modern tasarımıyla öne çıkıyor.
- **Mercedes EQE 280:** Türkiye'ye özel motor seçeneğiyle Mercedes EQE, lüks elektrikli araçlar arasında dikkat çekiyor.
- **Hyundai IONIQ 5:** 613 km menziliyle Türkiye'de elektrikli araç kullanıcılarının ilgisini çekiyor.
- **Maserati Grecale Folgore:** Maserati'nin yüzde 100 elektrikli ilk modeli, performans ve lüksü bir arada sunuyor.
- **Kia EV3:** Yüksek mezili performansı ve yeni nesil tasarımıyla satışa sunuldu.
- **Smart 5:** Kompakt ve modern tasarımlarıyla şehir içi elektrikli araç kullanıcılarını hedefliyor.
- **Volkswagen ID.Buzz:** Elektrikli minivan konseptiyle retro ve modern tasarımı buluşturuyor.





HİBRİT ARAÇLAR: VERİMLİLİK VE PERFORMANS BİR ARADA

- **Toyota Yaris Hybrid ve Yaris Cross Hybrid:** Şehir içi kullanımına uygun boyutları ve düşük yakıt tüketimiyle dikkat çekiyor.
- **Land Rover Defender Plug-In Hybrid:** Efsanevi off-road yeteneklerine hibrit teknolojisi eklendi.
- **MG Turbo Hibrit HS:** Türkiye pazarında hibrit teknolojisiyle SUV segmentine farklı bir soluk getiriyor.
- **Renault Captur:** Hibrit motor seçenekleriyle yenilenen Captur, Crossover sınıfında rekabet ediyor.



SUV VE CROSSOVER SEGMENTİ: REKABET KIZIŞIYOR

- **Hyundai Tucson:** Dördüncü nesil Tucson, geniş iç hacmi ve gelişmiş teknolojik özellikleriyle öne çıkıyor.
- **Kia Sportage ve Sorento:** Cesur tasarımları ve geniş motor seçenekleriyle dikkat çekiyor.
- **Peugeot 5008 :** Yedi koltuklu SUV seçenekleriyle aileler için ideal. Benzinli ve Elektrikli motor tercihleriyle satışa sunuldu.
- **Peugeot 3008:** Benzinli ve Elektrikli motor tercihleriyle satışa sunuldu.
- **Yeni BMW X3:** Lüks SUV segmentindeki dengeleri değiştiriyor.
- **Škoda Kodiaq:** Lüks SUV segmentindeki dengeleri değiştiriyor.
- **Yeni Honda HR-V e:HEV:** Hibrit motoruyla çevre dostu bir SUV.
- **JAECOO 7:** Çinli markalar, SUV segmentinde fiyat-performans araçlarıyla iddialı.
- **Chery TIGGO 7 PRO, TIGGO 8 PRO:** SUV segmentinde fiyat-performans araçlarıyla iddialı.
- **Yeni Toyota Land Cruiser Prado:** SUV segmentinin dayanıklılık ve güvenlik sembolü yeniden Türkiye’de.



SPOR VE LÜKS ARAÇLAR: PERFORMANS TUTKUNLARINA ÖZEL

- **Hyundai IONIQ 5N:** Spor segmentinde elektrikli performansı ile dikkat çekiyor.
- **Rolls-Royce Spectre:** Ultra lüks segmentte Rolls-Royce’un elektrikli aracı, benzersiz bir deneyim sunuyor.
- **BMW i4 eDrive40:** Elektrikli performans sedan sınıfında fark yaratıyor.
- **Ford Mustang:** Elektrikli ve geleneksel motor seçenekleriyle performans meraklılarını hedefliyor.





SEDAN SEGMENTİ: ŞIKLIK VE TEKNOLOJİ BİR ARADA

- **Škoda Octavia ve Superb:** Yenilenmiş tasarımlarıyla sedan segmentinde dikkat çekiyor.
- **Yeni BMW 5 Serisi:** Şıklık, performans ve teknolojiyi bir araya getiriyor.
- **Renault Rafale:** Modern tasarımı ve hibrit motoruyla C segmentinde fark yaratıyor.
- **Hyundai Yeni Bayon ve Kia Picanto:** Sedan segmentinde ekonomik ve pratik seçenekler sunuyor.

TİCARİ ARAÇLAR: İŞLETMELER İÇİN YENİ ÇÖZÜMLER

- **Ford E-Transit Custom:** Elektrikli ticari araçlarda verimlilik ve teknoloji sunuyor.
- **Opel Combo Elektrik:** Minivan segmentinde çevreci bir çözüm olarak öne çıkıyor.
- **Fiat Doblò ve Renault Kangoo:** Ticari kullanım için yenilenmiş versiyonlarıyla tercih ediliyor.
- **BMC 417:** Türkiye'nin yerli ticari araç segmentinde öne çıkan modeli.

2024 yılı, otomotiv sektöründe **çeşitlilik, teknoloji ve sürdürülebilirlik** açısından öne çıkan bir yıl oldu. Her segmentte yenilikçi modeller, sürücülere ihtiyaçlarına uygun seçenekler sunmaya devam ediyor. **Türkiye yolları, yeni nesil araçlarla zenginleşiyor!**

GÜVENLİ ÖDEME SİSTEMİ HAKKINDA BİLGİLENDİRME



Av. Batıhan Batıgün

27.08.2024 tarihli ve 32645 sayılı Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren *Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik*'in 26'ncı maddesi, ikinci el motorlu kara taşıtı satışlarında ödeme işlemlerinin güvence altına alınmasına yönelik yeni bir düzenleme getirmiştir.

27.08.2024 tarihli ve 32645 sayılı Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren *Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelik*'in 26'ncı maddesi, ikinci el motorlu kara taşıtı satışlarında ödeme işlemlerinin güvence altına alınmasına yönelik yeni bir düzenleme getirmiştir. Bu düzenleme uyarınca satış bedelinin tamamının ya da bir kısmının nakit, havale, EFT, FAST ya da Bakanlıkça belirlenen diğer ödeme yöntemleriyle gerçekleştirilmesi durumunda, ödemelerin Türkiye Noterler Birliği tarafından oluşturulan elektronik sistem üzerinden yapılması zorunlu hale gelmiştir. Bu sistem, taşıt mülkiyetinin ve satış bedelinin aynı anda el değiştirmesini sağlayarak taraflar arasındaki güveni artırmayı hedeflemektedir. Yönetmeliğin 33'üncü maddesi uyarınca, Güvenli Ödeme Sistemi'nin kullanımı işletmeler açısından 27.08.2024 tarihinden itibaren, gerçek ve tüzel kişiler açısından ise 27.09.2024 tarihinden itibaren mecburi olacaktır.

Güvenli Ödeme Sistemi, ikinci el araç alım-satım

işlemlerinde hem alıcı hem de satıcı açısından önemli bir koruma mekanizması sağlamaktadır. Bu sistem sayesinde nakit taşıma yükü, sahte para riski ve ödenmeme ihtimali tamamen ortadan kaldırılmakta, satış işleminin noter huzurunda tamamlanmasıyla birlikte satış bedeli otomatik olarak satıcının hesabına aktarılmaktadır. Bu yöntemle, dolandırıcılık vakalarının ve hukuki ihtilafların önlenmesi amaçlanmakta, aynı zamanda mali denetim olanağıyla vergi kayıplarının da önüne geçilmektedir.

Güvenli Ödeme Sistemi'nden yararlanmak için tarafların, sistemle entegre bir Aracı Kuruluş (örneğin bankalar, ödeme kuruluşları veya elektronik para kuruluşları) seçmesi gerekmektedir. Hem alıcı hem de satıcı aynı Aracı Kuruluş üzerinden işlem yapmak zorundadır.

Sistemin işleyişine göre, satıcı belirlediği Aracı Kuruluşun platformu üzerinden işlemi başlatır ve alıcının bilgilerini sisteme kaydeder. Bu aşamada, sistem tarafından alıcıya bir referans numarası iletilir. Alıcı, kendisine gönderilen



referans numarası aracılığıyla sisteme giriş yapar ve satış bedelini güvenli hesaba aktarır. Bu tutar, noter huzurunda satış işlemi tamamlanana kadar bloke edilir. Satış işlemi gerçekleştirildiği anda ise ödeme otomatik olarak satıcının hesabına aktarılır. Eğer ödeme yapılmamışsa, noter satış işlemi gerçekleştirilmeyecektir.

Eğer taraflar satış işleminden vazgeçerse, alıcının ödediği tutar Aracı Kuruluş tarafından iade edilecektir. Böylece, ikinci el araç ticaretinde tarafların güvenliği artırılarak hem alıcı hem de satıcı için olası riskler en aza indirilmektedir. Bu sistem, aynı zamanda ticari şeffaflığı artırmayı ve mali kayıpları önlemeyi amaçlamaktadır.

Sonuç olarak, Güvenli Ödeme Sistemi, özellikle Galericiiler açısından önemli avantajlar sunmaktadır. Galericiiler, ödeme yapılmaması ya da eksik ödeme gibi risklerden korunmakta, satış bedelinin doğrudan ve güvenli bir şekilde hesaplarına aktarılmasını sağlamaktadır. Ayrıca, sahte para riski ve ödeme sürecinde yaşanabilecek aksaklıkların önlenmesi gibi pratik faydalar sunarak ticaret süreçlerini kolaylaştırmaktadır. Bunun yanı sıra, noterlik işlemleriyle entegre olarak çalışması sayesinde işlemler daha hızlı ve hukuki güvenlik içinde tamamlanmakta, olası ihtilaflar baştan engellenmektedir. Güvenli Ödeme Sistemi'nin oluşturduğu güvenli ticaret

ortamı, dolandırıcılık ve sahtecilik gibi olumsuz durumların önlenmesi sayesinde satıcıların itibarını artırmaktadır. Galericiiler, bu sistem sayesinde alıcılara daha güvenilir bir alışveriş deneyimi sunmakta, dolayısıyla müşteri memnuniyetini artırarak ticari ilişkilerini güçlendirmektedir.

Tüm bu faydalar değerlendirildiğinde, Güvenli Ödeme Sistemi, Galericiilerin finansal güvenliğini sağlamakla kalmayıp ticari süreçlerini daha düzenli, verimli ve risksiz hale getiren önemli bir yenilik olarak öne çıkmaktadır. Sistemin sunduğu hukuki, mali ve ticari avantajlar, Galericiiler için büyük kolaylık ve koruma sağlamaktadır.



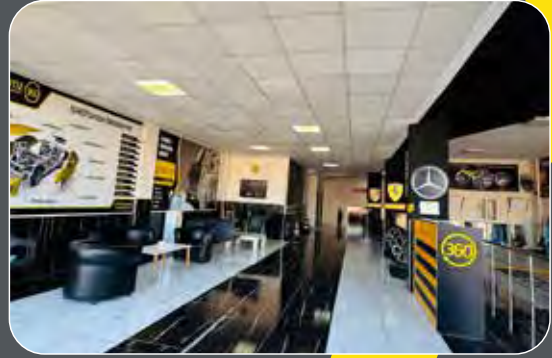
**ARAÇ ALIRKEN İŞİNİZİ
ŞANSA BIRAKMAYIN**

OTO EKSPERTİZ

360°

"her açıdan güven"

BİNLERCE ARAÇ, HER AÇIDAN GÜVEN



İÇİNİZ RAHAT, **GÜVENİNİZ TAM OLSUN**

www.otoekspertiz360.com

0543 360 2 360

SÜRÜŞ VE BAŞ AĞRISI



Prof. Dr. Hakan Levent Gül
Nöroloji Uzmanı

Araç kullanımı sırasında baş ağrısının ortaya çıkmasının birçok farklı nedeni vardır ve bu durum, günlük hayatta sıkça karşılaşılan bir problem haline gelmiştir. Özellikle uzun yolculuklarda baş ağrısını yönetebilmek, sürücüler için daha konforlu ve güvenli bir deneyim sağlar.



Sürüş sırasında baş ağrısı yaşamak, hem fiziksel hem de zihinsel olarak zorlayıcı bir durum olabilir. Bu durum, dikkat dağınıklığına, odaklanma sorunlarına ve ciddi güvenlik risklerine yol açabilir. Araç kullanımı sırasında baş ağrısının ortaya çıkmasının birçok farklı nedeni vardır ve bu durum, günlük hayatta sıkça karşılaşılan bir problem haline gelmiştir.

Özellikle uzun yolculuklarda baş ağrısını yönetebilmek, sürücüler için daha konforlu ve güvenli bir deneyim sağlar.

BAŞ AĞRISININ NEDENLERİ

1. Stres ve Gerginlik:

Trafik sıkışıklığı, yoğun trafik akışı ve diğer sürücülerin agresif davranışları gibi



durumlar, sürücülerde stres ve gerginlik yaratabilir. Bu tür stres faktörleri, gerilim tipi baş ağrılarını tetikleyerek yolculuk süresince rahatsızlık yaratabilir. Zamanında yetiştirme kaygısı ya da yeni bir güzergâhta araç kullanma endişesi de bu durumu kötüleştirebilir.

2. Yetersiz Havalandırma ve Hava Kalitesi:

Araç içindeki yetersiz havalandırma, kapalı bir ortamda oksijen seviyelerinin düşmesine neden olabilir. Bu durum, beyin oksijen ihtiyacının karşılanamamasına ve buna bağlı baş ağrısına yol açabilir. Ayrıca, kirli veya ağır kokulu havalandırma sistemleri de baş ağrısını tetikleyebilir.

3. Yanlış Oturma Pozisyonu ve Postür Sorunları:

Uzun süre yanlış bir oturma pozisyonunda araç kullanmak, sırt, boyun ve omuz kaslarında gerginliğe neden olabilir. Bu gerginlik, zamanla baş ağrısına dönüşebilir. Ayrıca, direksiyon yüksekliği ve koltuk ayarlarının doğru yapılmaması da vücutta ekstra stres yaratabilir.

4. Göz Yorgunluğu:

Sürekli yola odaklanmak, trafik işaretlerini takip etmek ve karşıdan gelen araçların far ışıkları gibi görsel faktörler, gözlerde yorgunluğa neden olabilir. Gözlerin yorulması, baş ağrısının sık görülen nedenlerinden biridir. Gözlük veya lens kullanan sürücülerde, yanlış derecede

bir lensin kullanılması da bu durumu şiddetlendirebilir.

5. Dehidrasyon ve Yetersiz Beslenme:

Araç kullanırken yeterli sıvı tüketmemek, vücudun su kaybını artırarak baş ağrısına neden olabilir. Ayrıca, uzun yolculuklarda öğün atlamak ya da sağlıksız yiyecekler tüketmek kan şekeri seviyelerinde dalgalanmalara yol açabilir ve bu da baş ağrısını tetikleyebilir.

6. Yol ve Araç Koşulları:

Bozuk yollarda araç kullanmak ya da aracın süspansiyon sisteminin yetersiz olması, fiziksel rahatsızlık yaratabilir ve baş ağrısını artırabilir. Ayrıca, araç içindeki yüksek



ses veya titreşim de bu durumu kötüleştiren faktörlerdendir.

BAŞ AĞRISINI ÖNLEMEK İÇİN ÖNERİLER

• Düzenli Mola Verin:

Uzun yolculuklarda her 1-2 saatte bir kısa molalar vermek, kaslarınızı dinlendirmek ve zihinsel yorgunluğu azaltmak için önemlidir. Mola sırasında biraz yürümek ve esneme hareketleri yapmak, kan dolaşımını artırarak baş ağrısını önleyebilir.

• Havalandırmayı İyileştirin:

Araç içinde temiz hava sirkülasyonunu sağlamak için camları aralık bırakın veya klimayı düşük seviyede

çalıştırarak ortam havasını tazeleyin. Araç içindeki kötü kokular ya da kimyasal deodorantlardan kaçının.

• Ergonomik Koltuk Ayarları Yapın:

Sırtınızı destekleyen ve omurganızı doğru hizalayan bir oturma pozisyonu, uzun süreli sürüşlerde vücudu rahatlatır. Direksiyon mesafesini, koltuk yüksekliğini ve sırt eğimini kendinize uygun şekilde ayarlayın.

• Göz Korumasına Dikkat Edin:

Güneş ışığına karşı uygun bir güneş gözlüğü kullanarak veya güneşliği ayarlayarak gözlerinizi parlak ışıklardan koruyabilirsiniz. Gözlük veya lens kullanıyorsanız, doğru derecede olduklarından emin olun.

• Beslenme ve Sıvı Tüketimine Özen Gösterin:

Araçta su bulundurmak ve düzenli olarak su içmek, dehidrasyonu önler. Ayrıca, yolculuk sırasında sağlıklı atıştırmalıklar tüketerek kan

şekeri seviyenizi dengede tutabilirsiniz.

BAŞ AĞRISININ CİDDİYE ALINMASI GEREKEN DURUMLARI

Bazı durumlarda, sürüş sırasında yaşanan baş ağrıları, ciddi sağlık sorunlarının bir belirtisi olabilir. Özellikle şu durumlarda bir nöroloji uzmanına başvurmanız önerilir:

- Baş ağrıları sık sık tekrarlanıyorsa ve şiddetliyse,
- Görme kaybı, baş dönmesi ya da mide bulantısı gibi ek semptomlar eşlik ediyorsa,
- Migren, sinüzit veya tansiyon gibi kronik rahatsızlıklarınız varsa.

Sonuç olarak, sürüş sırasında baş ağrısını önlemek ve güvenli bir sürüş deneyimi sağlamak için basit ama etkili önlemler almak önemlidir. Hem fiziksel hem de zihinsel sağlığınıza dikkat ederek, hem kendi güvenliğinizi hem de trafikteki diğer sürücülerin güvenliğini koruyabilirsiniz. Bu önerileri uygulayarak, yolculuğunuzu daha keyifli ve rahat bir hale getirebilirsiniz.





PLATIN®



Platin Oto olarak, kuruluşumuzdan bu yana otomotiv sektöründeki başarılarımız ve Marın alanındaki öncülüğümüzle Türkiye'nin en güvenilir firmalarından biri olmanın gururunu yaşıyoruz. Yenilikçi yaklaşımımız ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla her zaman fark yaratmayı hedefliyoruz. Ayrıca, sosyal sorumluluğa verdiğimiz önemle kurduğumuz Platin Ailesi Vakfı aracılığıyla topluma değer katan projelere imza atıyor, bu bilinçle geleceğe yatırım yapıyoruz.



TÜRKİYE'DE OTONOM ARAÇ DÖNEMİ BAŞLIYOR: YENİ YÖNETMELİK YÜRÜRLÜKTE

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye'de otonom araç teknolojilerinin yasal bir zemine oturtulması amacıyla kapsamlı bir yönetmelik hazırlayarak sektörde devrim niteliğinde bir adım attı. Resmi Gazete'de yayımlanan "Tam Otonom Araçların Otonom Sürüş Sistemine İlişkin Motorlu Araçların Tip Onayı Hakkında Yönetmelik", otonom araçların gereklilikleri, test prosedürleri ve onay süreçlerini düzenliyor.

AVRUPA BİRLİĞİ STANDARTLARI ESAS ALINDI

Yeni düzenleme, Avrupa Birliği'nin 2022/1426 sayılı tüzüğünü temel alarak hazırlanmış olup, Türkiye'nin otonom araç teknolojilerine uyumunu hızlandırmayı amaçlamaktadır. Yönetmelik, M kategorisindeki araçlar (mopedler) ve N kategorisindeki motorlu yük taşıma araçlarının otonom sürüş sistemlerine yönelik standartları kapsamaktadır. Türkiye'ye ithal edilen veya yerli üretimle piyasaya

sürülecek tam otonom araçlar, yola çıkmadan önce belirlenen kriterlere uygunluklarını kanıtlamak üzere tip onayı almak zorunda olacak.

OTONOM ARAÇ KULLANIM SENARYOLARI

Yönetmelikte otonom araçlar, üç temel kullanım senaryosunda değerlendirilmektedir:

1. Tam Otonom Araçlar:

Manuel sürüş modundan tam otonom moda geçiş yapabilen, insan veya mal taşımacılığı için tasarlanmış araçlardır.

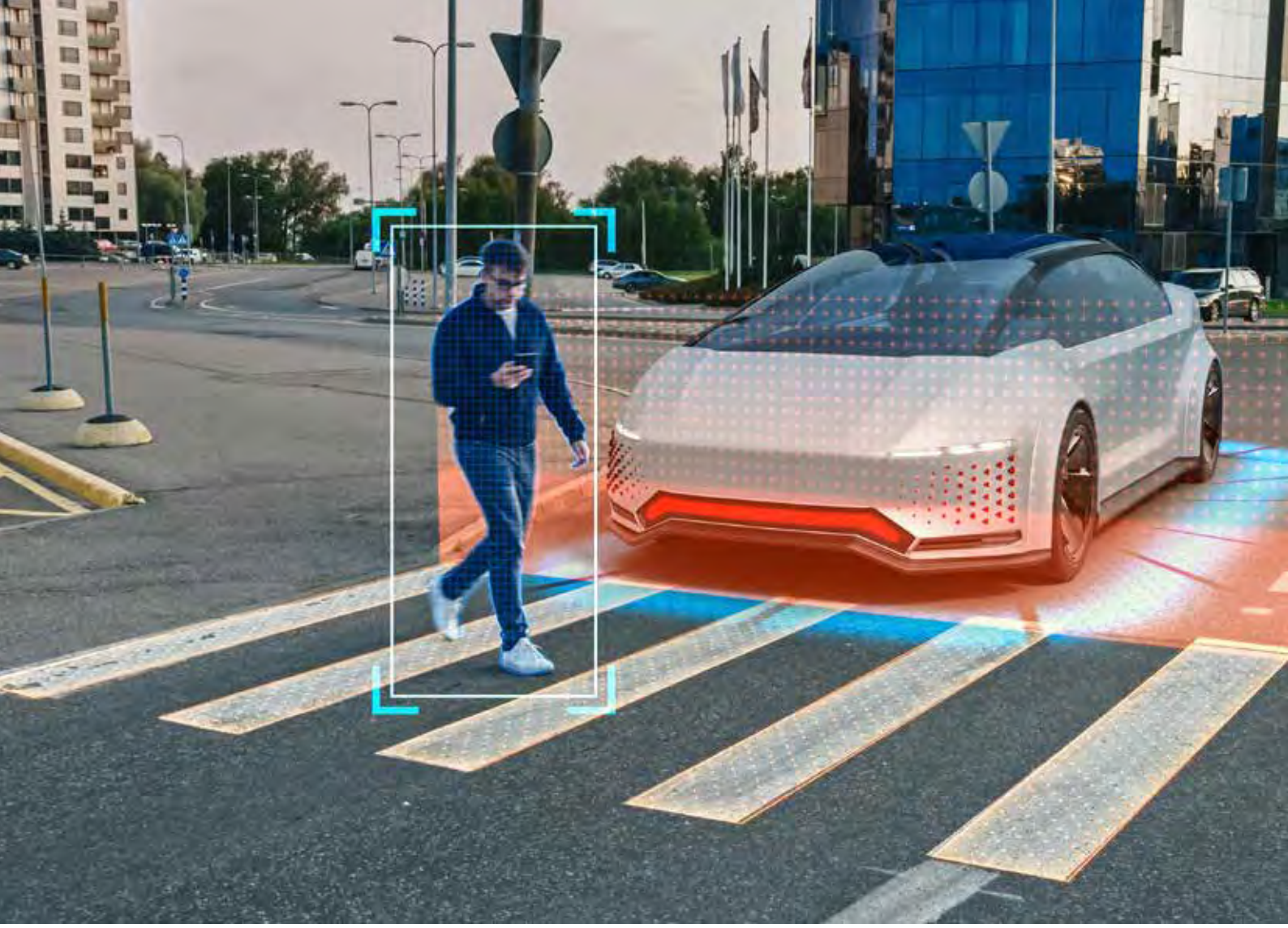
2. Sabit Güzergâhlı Otonom Araçlar:

Çift modlu araçlar da dahil olmak üzere, önceden belirlenmiş güzergâhlarda yolcu veya mal taşımacılığı yapan araçlardır.

3. Otonom Park Sistemine Sahip Araçlar:

Belirli otopark tesislerinde park etme görevini üstlenen, tam otonom sürüş moduna sahip araçlardır. Bu araçlar, otopark tesisinin dış altyapısını (örneğin sensörler ve konum belirleme işaretleri) kullanabilir ya da tamamen bağımsız çalışabilir.





OTONOM ARAÇ SEVİYELERİ

Yönetmelik, araçların otonom sürüş yeteneklerini aşağıdaki gibi sınıflandırmaktadır:

- **Seviye 0 (Manuel Sürüş):** Araç tamamen sürücünün kontrolündedir. Basit bir hız sabitleyici sistemi bulunabilir.
- **Seviye 1 (Sürücü Yardımı):** Adaptif hız sabitleyici ve şerit takip asistanı gibi sistemler ile sürücüye destek olunur.
- **Seviye 2 (Kısmi Otomasyon):** Araç hızlanma, yavaşlama ve yönlendirme gibi görevleri üstlenebilir; ancak sürücünün müdahale edebilmesi için dikkatli olması gerekir.
- **Seviye 3 (Şartlı Otomasyon):** Araç belirli koşullarda sürüşü tamamen üstlenir. Sürücü müdahaleye hazır olmalıdır.

- **Seviye 4 (Yüksek Otomasyon):** Araç, kendi kendine hareket edebilir; ancak belirli koşullarla sınırlandırılmıştır.
- **Seviye 5 (Tam Otomasyon):** Araç tüm sürüş görevlerini tamamen bağımsız olarak gerçekleştirir. Bu seviyede direksiyon ve pedallar bulunmaz.

SEKTÖR İÇİN YENİ FIRSATLAR

Yönetmelik, Türkiye'nin otonom araç teknolojilerinde uluslararası standartlara uyum sağlamasına ve sektördeki yatırımların hızlanmasına katkıda bulunacak. Yerli üretimle piyasaya sürülecek araçların yanı sıra, Türkiye'ye ithal edilecek otonom araçlar da yasal gerekliliklere uygunluk

açısından değerlendirmeye tabi tutulacak.

TÜRKİYE İÇİN YENİ BİR DÖNEM

Bu düzenleme, sadece otomotiv sektörü için değil, aynı zamanda teknolojik altyapı, sürdürülebilir ulaşım ve çevreci uygulamalar açısından da yeni bir dönemi başlatmaktadır. Türkiye, bu yönetmelik sayesinde otonom araç teknolojilerinde küresel bir oyuncu olma yolunda önemli bir adım atmıştır. Otonom araçların yollarda yer almasıyla, hem trafik güvenliğinin artırılması hem de ulaşımında devrim niteliğinde bir dönüşüm hedefleniyor. Türkiye, geleceğin ulaşım ekosisteminde söz sahibi olmaya hazırlanıyor.

Kaynak: donanimhaber.com

PLUG-IN HİBRİT NEDİR? GELECEĞİN ENERJİ TEKNOLOJİSİ

Son yıllarda otomotiv dünyasında çevreci teknolojiler ve enerji verimliliği ön plana çıkıyor. Bu dönüşümün en dikkat çekici örneklerinden biri de Plug-In Hibrit (PHEV) araçlar. Elektrikli ve içten yanmalı motorları birleştiren bu teknoloji, hem çevre dostu hem de pratik bir alternatif sunuyor.

PLUG-IN HİBRİT NEDİR?

Plug-In Hibrit Elektrikli Araçlar (PHEV), hem elektrikli bir bataryaya hem de içten yanmalı bir motora sahip araçlardır. Geleneksel hibrit araçlardan farklı olarak, bu araçlar bataryalarını dışarıdan bir elektrik kaynağına bağlanarak şarj edebilir. Bu özellik, PHEV'lerin elektrikle daha uzun mesafeler kat etmesini sağlar.

PLUG-IN HİBRİT ARAÇLARIN ÖZELLİKLERİ

- **Elektrik ve Yakıt Kombinasyonu:** PHEV'ler, tamamen elektrikle çalışabilme özelliğine sahiptir. Elektrik motorunun menzili bittiğinde ise içten yanmalı motor devreye girer.
- **Şarj Edilebilirlik:** Araçlar, ev tipi prizlerden, hızlı şarj istasyonlarından veya halka açık şarj noktalarından kolayca şarj edilebilir.
- **Yakıt Verimliliği:** Kısa mesafelerde elektrik modunda kullanılarak sıfır yakıt tüketimi sağlanabilir.
- **Düşük Karbon Salınımı:** Elektrik motoru sayesinde

fosil yakıt tüketimi azalır ve karbon salınımı büyük ölçüde düşer.

PLUG-IN HİBRİT ARAÇLARIN AVANTAJLARI

- **Çevre Dostu:** Elektrikli motorun kullanımıyla karbon ayak izi önemli ölçüde azalır.
- **Ekonomik Kullanım:** Elektrik enerjisi, fosil yakıtlara göre çok daha ekonomiktir ve kullanıcıya yakıt maliyetlerinde tasarruf sağlar.
- **Esneklik:** Elektrikli araçların menzil kaygısını ortadan





kaldırır. Elektrik şarjı bitse bile içten yanmalı motor sayesinde yola devam edilebilir.

- **Sessiz Sürüş:** Elektrik modunda çalışırken araç son derece sessizdir ve sürüş konforu sunar.

PLUG-IN HİBRİT İLE GELENEKSEL HİBRİT ARASINDAKİ FARKLAR

Plug-In Hibrit araçlar, geleneksel hibrit araçlardan farklı olarak şarj edilebilir bataryalarla daha uzun elektrikli menziller sunar.

Özellik	Geleneksel Hibrit	Plug-In Hibrit
Şarj Gereksinimi	Şarj gerektirmez, fren enerjisiyle şarj olur.	Harici bir kaynakla şarj edilir.
Elektrik Menzili	Sınırlı (genelde 2-3 km)	Daha uzun (30-80 km arası)

PLUG-IN HİBRİTLERİN GELECEĞİ

Plug-In Hibrit araçlar, tamamen elektrikli araçlara geçişte bir köprü teknolojisi olarak görülüyor. Şarj altyapısının henüz tam anlamıyla gelişmediği bölgelerde, bu araçlar kullanıcılar için ideal bir seçenek sunuyor. Ayrıca, birçok hükümet ve otomobil üreticisi, bu teknolojiyi teşvik ederek çevreci otomobil kullanımını artırmayı hedefliyor.

SONUÇ

Plug-In Hibrit araçlar, düşük emisyon, yakıt tasarrufu ve esnek kullanım gibi avantajlarıyla modern ulaşımın geleceğini şekillendiriyor. Bu teknoloji, hem çevre bilincine sahip bireyler hem de uzun mesafe sürüş yapanlar için cazip bir seçenek olarak öne çıkıyor. Hem doğayı koruyun hem de konforlu sürüşün keyfini çıkarın!

DOĞANIN RENKLERİNE YOLCULUK: ABANT'TA SONBAHAR

Sonbaharın büyüleyici renkleriyle kaplı Abant, sizi göl kenarında romantik anlar yaşamaya davet ediyor. Hem doğanın hem de huzurun tadını çıkarabileceğiniz bu cennet köşe, İstanbul'a sadece dört saat uzaklıkta.

Abant'ın Güzellikleri:

- 1350 metre yükseklikte bir krater gölü olan Abant, endemik bitki çeşitleri ve doğal zenginlikleriyle dikkat çekiyor.
- Göl çevresinde yürüyüş yapabilir, bisiklete binebilir ya da fayton turu deneyimleyebilirsiniz.
- Kendine özgü Abant alabalığını tatmayı unutmayın.
- Abant Hayvan Müzesi'nde doğaya dair eşsiz bilgiler edinebilirsiniz.
- Köy Ürünleri Satış Merkezi'nde şifalı otlardan peynirlere kadar yöresel ürünler sizi bekliyor.



İKİ DERE ARASINDAKİ CENNET: AĞVA

Yeşilçay ve Göksu derelerinin buluştuğu, Karadeniz'in altın sarısı kumsallarına açılan Ağva, şehirden kaçmak isteyenler için doğanın kollarında saklı bir cennet.

Ağva'da Yapılacaklar:

- Nehirde su bisikleti kiralayarak doğayı keşfedin.
- Gürlek Mağarası ve Saklı Göl gibi doğal güzellikleri ziyaret edin.
- Fotoğraf tutkunları için benzersiz manzaralar sunan gün batımı gezilerine katılın.
- 'Ağva'yı Keşfet' projesine dahil olun ve bu güzelliklerin korunmasına destek verin.



TARİH VE SANATIN BAŞKENTİ: İZNİK

Çiniciliğiyle dünya çapında üne sahip İznik, tarihi dokusuyla ziyaretçilerini büyülüyor. Bizans'tan Osmanlı'ya uzanan mirasıyla İznik, her köşesinde keşfedilecek bir hikaye sunuyor.

İznik'te Keşfedilecekler:

- Çini atölyelerini ziyaret ederek bu sanatın büyüsunü yakından hissedin.
- Ayasofya Müzesi, Süleymanpaşa Medresesi ve Roma Tiyatrosu gibi tarihi yapıları gezin.
- Abdolvahap Sancar Tepesi'ne çıkarak muhteşem doğa manzarasının tadını çıkarın.
- Gün batımını mutlaka izleyin, bu anı fotoğraflamadan ayrılmayın.





ORMAN VE DENİZİN BULUŞMASI: İĞNEADA

Trakya'nın en uç noktasında yer alan İğneada, Amazon ormanlarını andıran Longoz Ormanları ve Karadeniz'in masmavi sularıyla doğa tutkunlarını kendine çekiyor.

İğneada'da Neler Yapılır?

- Dupnisa Mağarası'nı ziyaret ederek 60 bin yarasanın yaşadığı bu doğa harikasını keşfedin.
- Longoz Ormanları'nda yürüyüş yaparak bu eşsiz ekosistemi yakından tanıyın.
- Sahilde huzurlu bir gün geçirin ve doğanın sesini dinleyin.



MİTOLOJİNİN BEŞİĞİ: KAZDAĞLARI

Yunan mitolojisinin tanrılar dağı olarak bilinen Kaz Dağları, doğal güzellikleri ve temiz havasıyla ziyaretçilerini büyülüyor. Bereketli topraklarıyla efsanelere konu olmuş bu bölge, şehirden uzaklaşmak için mükemmel bir seçenek.

Kaz Dağları'nda Görülmesi Gereken Yerler:

- Troya ve Sarıkız efsanelerinin doğduğu bu topraklarda tarih kokan bir yolculuk yapın.
- Altınoluk ve Küçükkuyu gibi sakin beldeleri ziyaret edin.
- Mihli ve Afrodite Şelaleleri'ni mutlaka görün.



AŞIKLARIN BÜYÜLÜ DİYARI: MAŞUKİYE

Sapanca Gölü'nün kıyısında, Kartepe'nin eteğinde yer alan Maşukiye, adını 'aşık' kelimesinden alıyor. Alabalık çiftlikleri, piknik alanları ve doğal güzellikleriyle adeta bir aşk mekanı.

Maşukiye'de Neler Yapılır?

- Kirazlı Yayla'ya çıkarak Sapanca Gölü'ne kuşbakışı bakın.
- Kartepe'de kış sporları yapın ya da doğa yürüyüşlerine katılın.
- Yöresel lezzetlerin tadına bakabileceğiniz alabalık restoranlarını ziyaret edin.



TARİHİN VE MAVİNİN BULUŞMASI: MUDANYA

Mimari dokusunu koruyan Mudanya, tarihi ve denizi bir araya getiren eşsiz bir yerleşim yeri. İstanbul'dan kolayca ulaşılabilen bu güzel ilçe, zamanda yolculuk yapmak isteyenleri bekliyor.

Mudanya'da Keşif Noktaları:

- Mudanya Mütareke Evi ve tarihi konakları gezerek tarihe tanıklık edin.
- Tirilye'nin meşhur balık restoranlarında lezzetli bir mola verin.



DOĞAYLA İÇ İÇE: POLONEZKÖY

İstanbul'un yanı başında, şehirden bir anda uzaklaşabileceğiniz bir doğa cenneti. Polonez Köyü'nde huzuru ve keyfi bir arada bulabilirsiniz.

Polonezköy'de Yapılacaklar:

- Zofia Rizi Anı Evi ve Częstochowa Meryem Kilisesi'ni ziyaret edin.
- Doğa yürüyüşleri ya da bisiklet turlarına katılarak bol oksijen depolayın.



TARİH VE DOĞANIN BÜYÜSÜ: BEHRAM

Çanakkale'nin göz bebeği Behram, antik dönemden kalma eserleri ve sakin deniziyle huzurlu bir tatilin kapılarını aralıyor.

Behram Gezilecek Yerler:

- Athena Tapınağı, Agora ve Amfi Tiyatro gibi tarihi yapıları ziyaret edin.
- Assos Limanı ve Kadırga Koyu'nda denize girerek serinleyin.



SAKİN VE HUZURLU: **SAPANCA**

İstanbul'a sadece iki saat uzaklıktaki Sapanca, göl kenarında huzur dolu bir hafta sonu geçirmek isteyenler için ideal bir rota.

Sapanca'da Neler Yapılır?

- Soğucak Yaylası'na çıkarak doğanın tadını çıkarın.
- Offroad turlarına katılarak adrenalin dolu anlar yaşayın.

MARMAS ÜYELERİNE ÖZEL AVANTAJLAR: SEKTÖRÜN GÜCÜNDEN FAYDALANIN

Türkiye'nin önde gelen Motorlu Araç Satıcıları Derneği olarak, **Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği (MARMAS)**, üyelerimizin işlerini daha verimli, kârlı ve prestijli hale getirmek amacıyla sektördeki lider kurumlarla iş birliği anlaşmalarına imza atmaya devam ediyor. Bu stratejik ortaklıklarımız sayesinde, üyelerimize özel indirim ve fırsatlar sunarak, otomotiv sektöründe kalite ve standartların yükseltilmesine katkıda bulunuyoruz.



THE GREEN PARK HOTEL PENDİK & CONVENTION CENTER

Üyelerimiz, otel ve toplantı hizmetlerinde özel indirimlerden faydalanarak prestijli organizasyonlar düzenleyebilir.

- Konaklama hizmetlerinde %20 indirim
- Toplantı ve etkinlik hizmetlerinde %20 indirim

smartIQ

SMARTIQ İLE TEKNOLOJİK ÇÖZÜMLER

SmartIQ ile iş birliği kapsamında, üyelerimize özel avantajlı fiyatlar ve ücretsiz hizmet fırsatları sunuluyor.

- Yıllık paketlerde %10 indirim veya 20 adet ücretsiz tramer sorgulama hediyesi
- Stok Yönetimi (DMS) programı için ilk 2 ay ücretsiz kullanım
- Kullanıcı başı aylık ücret 1.900 TL yerine 900 TL

CAR DATA



CAR DATA İLE 2. EL ARAÇ FİYATLANDIRMA

CarDATA hizmetlerinde üyelerimize özel indirimlerle sektördeki iş süreçlerini kolaylaştırıyoruz.

- 2. El Fiyatlandırma (Mobil+Web): 25.000 TL+KDV yerine 12.500 TL+KDV
- Hemen Aracını Sat Modülü: 80.000 TL+KDV yerine 40.000 TL+KDV

ALPİ DİŞ HASTANELERİ İLE SAĞLIK HİZMETLERİ

Üyelerimizin ve çalışanlarının ağız ve diş sağlığı ihtiyaçları için avantajlı hizmetler sunuluyor.

- Tüm hizmetlerde %25 indirim

OTORAPOR



OTORAPOR İLE EKSPERTİZ FIRSATLARI

Otorapor ile iş birliği kapsamında üyelerimiz, ekspertiz hizmetlerinde avantajlı fırsatlara erişim sağlayacak. Detaylar yakında paylaşılacak.

HEMECİTY AVM VE OTOWORLD FIRSATLARI

HomeCity AVM'de:

- Kiralamalarda %20 indirim, satın alımlarda %10 indirim

Otoworld'de:

- Büyük kurumsal firmalarla aynı çatı altında yer alarak galerinizin prestijini artırın. Sektörün buluşma noktası olan bu özel lokasyonda yerinizi alarak müşteri ağınızı genişletme fırsatını kaçırmayın!

MARMAS'IN SİZE KAZANDIRDIKLARI

MARMAS üyeliği, yalnızca bir mesleki birlik değil; aynı zamanda işinizi büyütmenizi sağlayan bir avantajlar dünyasıdır. Üyelerimizin sektördeki yenilikçi çözümlere ulaşmasını sağlamak ve rekabet avantajlarını artırmak için çalışmaya devam ediyoruz. **MARMAS ile sektörün gücünü yanınıza alın!**

sahibinden.com'dan gerçekçi bir araç görme deneyimi: Vasıta Sanal Tur

Profesyonel Oto Galerisi kullanıcılarına özel
sahibinden Pro uygulaması ile hızlıca Sanal Tur oluşturun,
ilanınıza ekleyin ve müşterilerinizin gözünde fark yaratın.



sahibinden.com

ARACINIZA HAKKINI VEREN TEK PLATFORM YAYINDA!



arabanafiyatal.com ile aracınızı satmak hiç bu kadar kolay olmamıştı!
Diğer otomatik fiyatlandırma sistemlerinden farklı olarak,
biz aracınızı manuel olarak değerlendiriyor ve
size en doğru fiyat teklifini sunuyoruz.



ArabanaFiyatAl
.com

Geleceğin otomotiv dünyasında **YERİNİZ HAZIR**



MARMAS Üyelerine Özel:
KİRALAMALARDA **%20**, SATIN ALIMLARDA **%10** İNDİRİM



OTOWORLD
OTOMOTİV MERKEZİ

Sanayi Mah. E 80 Bağlantı Yolu Bulvarı No:20 Pendik/İSTANBUL
(E-5 Sabiha Gökçen Havalimanı Bağlantı Yolu)

İletişim : 0532 247 21 64