

MARMAS

MARMARA MOTORLU ARAÇ SATICILARI DERNEĞİ YAYINIDIR. ÜCRETSİZDİR / BAHAR 2025

Yeni Nesil İkinci El Araç Satışı: **GÜVEN, KALİTE ve DÖNÜŞÜM**

İkinci El Motorlu Araç Satıcılarının Toplumdaki Önemi:
Gerçekler, Standartlar ve Algıların Ötesinde



ARACINI DEĞERİNDE SAT, KAZANÇLI ÇIK!

ARACIN İÇİN EN DOĞRU TEKLİFİ AL!

Otomatik Fiyatlandırmaya Takılmayın!



ArabanaFiyatAl
.com

İkinci El Araç Satışlarında Yeni Dönem



MASPAKET

(MASFED ve Servis Plan işbirliği ile)

- **Alırken de satarken de D EXPERT**
TSE belgeli Full Plus Ekspertiz
10 günden sonra yapılması zorunlu
2. Ekspertiz Servis Plan'dan hediye!
- **12 ay Servis Plan üyeliği**
2. el araçlara 12 ay 7/24 yol yardımı ve
asistans hizmetleri
- **Aracıma Garanti Sigortası hediyesi**
3 ay 5000 km için sınırsız limit



5.700 TL

+ KDV'den
başlayan fiyatlar ile
TEK PAKETTE



HEMEN KAYIT OL

DExpert



sigortaladım.com
sigortaladım, rahatladım



444 5 500

ÖNEMLİ BİLGİLENDİRME

MOTORLU KARA TAŞITLARININ TİCARETİ HAKKINDA YÖNETMELİK
27 Ağustos 2024 SALI Sayı: 32645 Resmî Gazete

Ekspertiz Raporu: MADDE 16- (1) TSE hizmet yeterlilik belgesine sahip ekspertiz
işletmesi bulunmayan illerde faaliyet gösteren işletmeler hariç olmak üzere,

işletme tarafından, tescil belgesinde araç sınıfı M1, M1G, N1 ve N1G olan taşıt
satışlarından önceki on gün içinde ekspertiz raporu alınır. Ekspertiz raporu
ücreti, satış işleminin alıcıdan kaynaklanan bir nedenle gerçekleşmemesi
durumunda alıcı, diğer hallerde işletme tarafından ödenir.

OTOMOTİV'DE DEĞİŞİM RÜZGARLARI



Hüseyin Erdem

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Otomotiv sektörü, küreselleşme, dijitalleşme ve teknolojik gelişmelerin etkisiyle hızlı bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. Tüketici alışkanlıklarının değişmesi ve büyük otomotiv üreticilerinin pazardaki hâkimiyeti, sektörde yeni dinamikler oluşturmakta ve rekabet ortamını köklü bir şekilde değiştirmektedir. Özellikle büyük üreticiler ve distribütörlerin oluşturduğu geniş bayi ağları, pazardaki fiyatlandırma mekanizmalarını yönlendirmekte ve bu durum, bağımsız ikinci el otomotiv işletmelerinin rekabet gücünü önemli ölçüde zayıflatmaktadır.

Oysa ikinci el otomotiv sektörü, yalnızca ticari bir faaliyet alanı değil, aynı zamanda yerel ekonomilerin temel taşlarından biridir. Bağımsız otomotiv işletmeleri, istihdam yaratmanın yanı sıra, bölgesel ekonomik hareketliliğe ve tüketicilerin erişilebilir fiyatlarla araç sahibi olabilmesine katkı sağlamaktadır. Ancak sektörde giderek artan tekelleşme eğilimleri,

piyasanın doğal işleyişini tehdit etmekte ve bağımsız işletmelerin varlığını sürdürebilmesini her geçen gün daha da zorlaştırmaktadır.

Bu noktada, sektörde adil ve sürdürülebilir bir rekabet ortamının korunması büyük önem taşımaktadır. Bağımsız işletmelerin desteklenmesi, yalnızca onların faaliyetlerini sürdürmesi için değil, aynı zamanda sağlıklı bir ekonomik yapının korunması ve tüketicilere daha geniş bir alternatif sunulabilmesi için kritik bir gerekliliktir. Bu doğrultuda, devlet politikalarının yeniden değerlendirilmesi, sektörel iş birliklerinin artırılması ve sivil toplum kuruluşlarının (STK) daha etkin bir rol üstlenmesi büyük önem arz etmektedir.

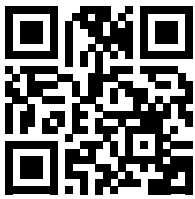
Son yıllarda, büyük otomotiv gruplarının belirlediği fiyat politikaları ve tedarik zinciri stratejileri, ikinci el araç fiyatlarının doğal piyasa dengelerinden uzaklaşmasına neden olmuştur. Bu durum, tüketicileri olumsuz etkilediği gibi, sektörün uzun vadeli istikrarını da tehdit etmektedir. Sektörün tüm paydaşlarının ortak bir dayanışma içinde hareket etmesi, bağımsız işletmelerin korunması ve piyasada sağlıklı bir denge oluşturulması açısından hayati önem taşımaktadır.

Bu süreçte, siz değerli sektör temsilcilerinin üstlendiği rol ve katkılar büyük bir anlam taşımaktadır. Marmas olarak, bağımsız ikinci el otomotiv işletmelerinin sürdürülebilirliğini desteklemek adına yanınızda olduğumuzu bilmenizi isteriz. Önümüzdeki dönemde sektörümüzün güçlenmesi ve daha sağlıklı bir rekabet ortamının tesis edilmesi için birlikte çalışmaya devam edeceğimize inanıyoruz.

Bu vesileyle, yaklaşan bayram öncesinde sektörün hareketlenmesini, sizlerin çalışanlarınız ve ailelerinizle birlikte huzurlu ve bereketli bir bayram geçirmenizi temenni eder, Ramazan ayının hepimiz için sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini dilerim.

Saygılarımla,

DİJİTAL GÜÇ HAFİFE GELMEZ!



www.pigu.com.tr

Pigu
CREATIVE
AGENCY

MARMAS

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği

MART-NİSAN-MAYIS • 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) KİMDİR?**

16

**YENİ NESİL İKİNCİ EL
ARAÇ SATIŞI: GÜVEN,
KALİTE VE DÖNÜŞÜM**

26

**2025'TE OTOMOTİV
SEKTÖRÜNÜ NELER
BEKLİYOR?**

40

**2024 AVRUPA İKİNCİ EL
ARAÇ PİYASASI**

44

**OTOMOTİV FUARLARININ
DÖNÜŞÜMÜ**

46

**2024 DÜNYA OTOMOTİV
FUARLARI: GELECEĞİN
YOLLARINI ÇİZEN
YENİLİKLER**



54

**OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE
SOSYAL MEDYANIN GÜCÜ**

56

**ELEKTRİKLİ ARAÇLARA OLAN
TALEP ARTTI: SEKTÖRDE TAMİRCİ
AÇIĞI BÜYÜYOR**

60

**TÜRKİYE'DE AKILLI ŞEHİRLER
İÇİN ADIMLAR ATILDI**

66

**CHERY WUHU'DAN
DÜNYAYA UZANAN BAŞARI
HİKAYESİ**

68

**OFTALMOLOJİ VE OTOMOBİL:
GÖRME YETİSİNİN SÜRÜŞ
GÜVENLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

74

**EFSA NELER VE GİZEMLER ŞEHİRİ:
İSTANBUL**



MARMARA MOTORLU ARAÇ SATICILARI DERNEĞİ (MARMAS) KİMDİR?



MARMAS, 2011 yılında İstanbul Anadolu Yakası Galerici Derneği adıyla kurulan, motorlu araç satıcılarının haklarını ve otomotiv sektörünün sürdürülebilirliğini savunan, mesleki birlikteliği ve sektörün gelişimini hedefleyen öncü bir sivil toplum kuruluşudur. 2018’de adını Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği olarak güncelleyen bu güçlü yapı, bugün MASFED (Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu)

üyeleri olarak bölgesel sınırları aşan, Türkiye genelinde çalışmalarıyla etki yaratan bir kurum haline gelmiştir.

MARMAS 2025: GEÇMİŞ BAŞARILAR, YENİ DÖNEM, YENİ HEDEFLER, YENİ PROJELER

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği (MARMAS) olarak, 2024 yılında otomotiv

sektöründeki tüm paydaşlar ile güçlü ilişkiler kurarak, sektörü güçlendirecek kapsamlı regülasyon reformlarına öncülük ettik. Kuruluş amacımız doğrultusunda, meslektaşlarımızın ekonomik, hukuki ve teknolojik gelişmelerini destekleyerek sektöre düzen getiren çalışmalara yaptık. Artık sektörümüz, kayıt dışı ticaretin önüne geçen, standartlara dayalı, güvenilir ve şeffaf bir ticari kimlik kazanmıştır.

07 Aralık 2024 tarihinde düzenlediğimiz MARMAS Genel Kurulu'nda, üyelerimizin tam desteğiyle mevcut Başkanımız Hüseyin Erdem, yeniden başkanlık görevine seçilmiştir. Bu önemli gelişmenin ardından, deneyimli ve yeni isimlerden oluşan yeni yönetim kurulu kadromuz belirlendi.



GENEL KURUL VE BAŞKANLIK SEÇİMİ

07 Aralık 2024 tarihinde düzenlediğimiz MARMAS Genel Kurulu'nda, üyelerimizin tam desteğiyle mevcut Başkanımız Hüseyin Erdem, yeniden başkanlık görevine seçilmiştir. Bu önemli gelişmenin ardından, deneyimli ve yeni isimlerden oluşan yeni yönetim kurulu kadromuz belirlendi.

2025 YILINA YÖNELİK REGÜLASYON VE TEKNOLOJİK GELİŞMELER

MARMAS için 2025 yılı sadece yeni projelerin değil, aynı zamanda sektörel regülasyonlarımızın da güçlendirileceği bir döneme işaret ediyor. Bu yılın ilk zamanlarında açıklanan önemli düzenlemeler şunlardır:

60 Günlük Trafik Sigortası Regülasyonu:

- SEDDK tarafından 26.12.2024 tarihinde

yeni bir genelge yayınladı ve 1.02.2025 tarihinden itibaren Yetki belgeli motorlu araç satıcılarının, kısa süreli (60 günlük) trafik sigortası yapabilmesine olanak sağlayacak yeni yönetmelik açıklandı.

- Bu uygulama ile taşıt satış hizmeti veren işletmelerin mali yüklerinin azaltılması, sermaye yönetimlerini kolaylaştırması ve trafikte bulunan araçların zorunlu sigortalılık sayısının artırılarak vatandaşların can ve mal güvenliği koruma altına alınması hedeflendi.

EİDS 2. Faz Yetki Doğrulama Aşaması:

- Ticaret Bakanlığı, taşıt ilanlarında sahte ve aldatıcı içeriklerin önüne geçmek ve tüketici mağduriyetlerini engellemek amacıyla 2025 yılının başında önemli bir düzenlemeyi hayata geçirdi ve Elektronik İlan Doğrulama Sistemi

(EİDS)'nin 2. fazına geçerek, taşıt ilanları için kimlik ve yetki doğrulama zorunluluğunu başlattı.

- Bu uygulama ile 4 Şubat 2025 tarihinden itibaren taşıt ilanlarında yetki doğrulama süreci, zorunlu olmadan başlatıldı. Geçiş süreci için 1 Nisan 2025 tarihine kadar süre tanındı. 1 Nisan 2025 tarihi itibarıyla geçiş süreci sona erdiğinde, yetki doğrulaması yapılmadan ilan verilemeyecek. İkinci el taşıt satıcılarının ilan girişi yapabilmesi için yetki belgesine sahip olmaları ve yetkilerini e-devlet üzerinden doğrulamaları şart olacaktır.
- Bu düzenleme ile kayıt dışı ticaret önlenerek tüketicilerin korunması, sahte ilanlar ve spekülasyon fiyat artışlarının engellenmesi, ilan platformlarındaki güvenli ticaret ortamının güçlenmesi hedeflenmiştir. Elektronik İlan Doğrulama



Sistemi (EIDS) ile sosyal medya ve tüm elektronik platformlarda kimlik ve yetki kontrolleri titizlikle takip edilmektedir.

Stratejik Teknoloji İş Birlikleri:

- SmartIQ ve Cardata gibi teknoloji firmalarıyla gerçekleştirdiğimiz stratejik iş birliği anlaşmaları sayesinde, ikinci el motorlu araç satıcılarımızın teknolojik alt yapısını güçlendiriyoruz. Bu sayede, sektörümüzde dijital dönüşüm hız kazanacak, verimlilik artacak ve yenilikçi hizmetler hayata geçirilecektir.

VİZYONUMUZ VE GELECEĞE BAKIŞ

MARMAS, geçmişte attığı sağlam adımlar ve bugünkü yenilikçi girişimleriyle, otomotiv sektörünün geleceğine yön verilmesinde önemli rol oynamaya devam etmektedir.

Üyelerimizden ve sektör paydaşlarımızdan beklediğimiz; yenilikçi fikirlerini, geribildirimlerini ve iş birliği iradelerini bizimle paylaşmalarıdır. Sektördeki sorunları ve gelişmeleri hep birlikte çözüme kavuşturmak için tüm paydaşlarımızla iletişimi, iş birliğini ve dayanışmayı güçlendirmeye devam edeceğiz.

2025 yılı, MARMAS için yeni dönemin başlangıcı olacak. Başkanımız Hüseyin Erdem

liderliğinde, yeni yönetim kurulumuzla birlikte;

- Sektörümüzün dijital dönüşümünü hızlandıracak teknolojik altyapıyı güçlendireceğiz,
- Yeni regülasyonlarla güvenilir bir piyasa ortamı oluşmasına katkı sağlayacağız,
- Üyelerimizin eğitim ve danışmanlık ihtiyaçlarını daha etkin karşılayarak sektörel gelişimi destekleyeceğiz.

Gelecek vizyonumuz, daha güçlü, kurumsallaşmış ve teknolojik olarak donanımlı bir ikinci el otomotiv sektörüne ulaşmak yönündedir. Hep birlikte, sektöre değer katacak, inovatif projelerle ilerleyeceğimize olan inancımız tamdır.

TÜRKİYE’NİN İLK VE TEK MR CİHAZLI OTO EKSPERTİZİ

40 yılı aşkın **otomobil servis tecrübemizi**, Türkiye’deki **İlk ve Tek** Oto Ekspertiz MR Cihazı ile bir araya getirdik!

Yeni Nesil Oto Ekspertiz hizmeti sunan **MR cihazı**, aktif ısı dalgalarıyla aracınızdaki boya, macun veya vernik gibi işlemlerini çok yüksek hassasiyet ve doğruluk oranı ile raporlanmasını sağlayan bir cihazdır. Özel yazılım programı sayesinde sonuçları basit ve şeffaf bir şekilde gösterir. MR cihazlı bu **“Yeni Nesil Oto Ekspertiz”**, araç **alırken ve satarken** yaşanabilecek bütün risklerin önüne geçmenizi sağlar!



arabam.com

arabam.com ile İşini Bir Adım İleri Taşı

Kurumsal iş ortaklarımıza özel:

- ✓ Ekspertiz paketlerinde indirim
- ✓ ihale ve hemen al seçenekleri ile arabam tedarik platformundan uygun fiyatlara araç temini imkanı
- ✓ iLab grup şirketlerinden kredi ve sigorta imkanı
- ✓ Turbo, tramer ve araç alımında kullanılmak üzere hediye provizyon gibi ek haklar
- ✓ Arabam Kaç Para? ile nokta atışı fiyatlama



Kurumsal üyemiz olmak için
QR kodu okutun



arabam.com

oto ekspertiz

Trink sat!

arabam garaj

arabam tedarik

arabam filo360

Başka yerde bulamayacağınız araçlar arabam.com tedarik'te!



arabam.com CEO'su Önder Oğuzhan;

Otomotiv Sektöründe Dijital Dönüşümün Öncüsü

Türkiye'nin otomobil dikeyindeki ilk online ilan platformu olarak, kurumsal iş ortaklarımıza yenilikçi çözümler sunuyor, gelişmiş ilan yönetimi ve güçlü tedarik süreçlerimizle işlerini büyötmelerine destek oluyoruz. Sektöre özel geliştirdiğimiz çözümlerle kurumsal iş ortaklarımızın yanında yer alarak birlikte büyümeyi hedefliyoruz.

Geniş Kitleye Erişiyoruz

Aylık 15 milyonun üzerinde ziyaretçiye ulaşan platformumuz, kurumsal iş ortaklarımızın araçlarını geniş bir müşteri kitlesiyle buluşturuyor. Güçlü algoritmalarımız sayesinde ilanlar doğru alıcılara yönlendirilerek satış süreci hızlandırılıyor. 12 bini aşkın kurumsal üyemiz ve 8 milyonu aşan bireysel kullanıcı ağımla her geçen gün büyüyor, alıcı ve satıcıyı en verimli şekilde bir araya getiriyoruz.

Avantajlı İlan Yönetim Sistemimizi Kurumsal İş Ortaklarımıza Sunuyoruz

Kurumsal iş ortaklarımız için özel olarak geliştirdiğimiz ilan yönetim sistemimiz; araç stoklarının kolayca yönetilmesi, tramer sisteminden plaka sorgulaması ve müşteri taleplerine hızlıca yanıt verebilme imkanı sunuyor. Kullanıcılarımız arabam kaç para akıllı algoritmamız ile almak veya satmak istedikleri araçlar için ücretsiz fiyat analizleri yapıyorlar. arabam.com turbo paketleri sayesinde de ilanların öne çıkarılmasını ve araçların daha hızlı satılmasını sağlıyoruz. Özel geliştirdiğimiz ilan üyelik paketlerimiz ile kurumsal iş ortaklarımızın ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sağlıyoruz.

Kurumsal İş Ortaklarımızı İşimizin Merkezine Koyuyoruz

Kurumsal iş ortaklarımıza, arabam.com Oto Ekspertiz markamız ile kapsamlı incelemeler ve kolay anlaşılır raporlarla desteklenen ekspertiz hizmetini özel fiyatlarla sunuyoruz. Tedarik hizmetimizle, hızlı operasyon süreçleriyle ve güvenilir bir yapı içinde araç tedarik ediyoruz. Her gün yüzlerce araç tedarik operasyonumuzla sektörde fark yaratıyoruz ve kullanıcılarımızla birlikte büyöyoruz. Kurulduğumuzdan bu yana 100.000'leri aşan araç tedarik operasyonumuz kapsamında, farklı segmentlerde sunduğumuz güvenilir, avantajlı ve hızlı tedarik çözümleriyle, müşterilerimizin hem alım hem de satım süreçlerinde yanlarında oluyoruz.

arabam tedarik

- ✓ Güvenilir
- ✓ Şeffaf
- ✓ Hesaplı
- ✓ Geniş Hizmet Ağı
- ✓ Çeşitli
- ✓ Kolay ve Hızlı Devir

SEKTÖRÜN NABZINI TUTMAYA DEVAM EDİYORUZ

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği (MARMAS) olarak, sektör temsilcileri ve paydaşlarla gerçekleştirdiğimiz ziyaretlerle otomotiv sektöründeki güncel gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Bu ziyaretler kapsamında değerli iş ortaklarımız ve yetkililerle verimli görüşmeler yaparak sektörün mevcut durumu ve geleceği hakkında önemli değerlendirmelerde bulunuyoruz.



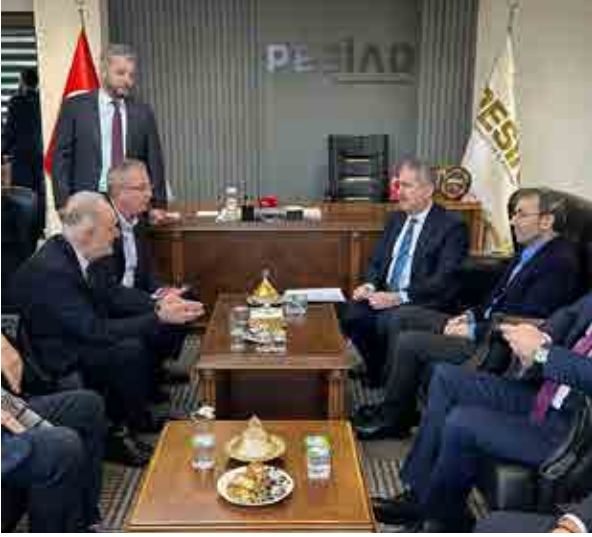
İÇİŞLERİ BAKANLIĞI ZİYARETİ

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği olarak, sektörümüzün sorunlarını iletmek amacıyla Türkiye Cumhuriyeti İçişleri Bakan Yardımcımız Sn. Bülent TURAN ve ilgili bürokratlarla bir araya geldik. Sektörümüz adına çözüm önerilerimizi paylaştık ve bizleri büyük bir özveri ile dinleyen Sayın Bakanımıza ve bürokratlarımıza teşekkürlerimizi sunarız.



İSTANBUL VALİLİĞİ ZİYARETİ

MARMAS olarak, İstanbul Valimiz Sayın Davut GÜL'ü ziyaret ettik. Sektörümüzün yaşadığı sorunları ve beklentilerini Sayın Valimizle paylaştık. Nazik misafirperverlikleri ve destekleri için kendilerine teşekkür ederiz.



PENDİK PESİAD GENEL KURULU VE SEKTÖR TEMSİLCİLERİ İLE GÖRÜŞMELER

MARMAS olarak, Pendik PESİAD Genel Kurulu'nda sektörümüzün sorunlarını ve çözüm önerilerimizi paylaştık. Genel kurul sonrasında Ticaret Bakan Yardımcımız Mahmut Gürçan, Pendik Belediye Başkanı Ahmet Cin, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekip Avdagiç, Pendik Kaymakamımız Mehmet Yıldız ve diğer değerli yetkililerle bir araya gelerek sektörümüzün sorunlarını detaylı bir şekilde görüştük.



OTORAPOR YÖNETİM KURULU İLE GÖRÜŞME

MARMAS Yönetim Kurulu olarak, Otorapor Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Naci Tuna ve Yönetim Kurulu Başkanı Eray Üner'e ziyarette bulunduk. Sektördeki sorunları detaylı bir şekilde görüşerek çözüm önerilerimizi paylaştık. Kendilerine misafirperverlikleri için teşekkür ederiz.



RS OTOMOTİV GRUBU İLE BULUŞMA

RS Otomotiv Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Ünal Ünal, SigortaAcentesi.com Genel Müdürü Sn. Bilal Türkmen ve RS Oto Ekspertiz Genel Müdürü Sn. Erkan Çalışkan ile bir araya geldik. Otomotiv sektörü adına oldukça verimli geçen bu görüşmede, sektörün güncel durumu ve geleceğine yönelik detaylı değerlendirmeler yaptık.



S CLASS OTOMOTİV ZİYARETİ

MARMAS olarak, sektörümüzün önde gelen firmalarından S Class Otomotiv'i ziyaret ederek, Mert Cömert ile bir araya geldik. Otomotiv sektöründeki güncel gelişmeler üzerine gerçekleştirdiğimiz bu verimli görüşmede, sektörün dinamiklerini ve geleceğe yönelik öngörülerini değerlendirme fırsatı bulduk. Nazik misafirperverliği ve ilgisi için kendisine teşekkür ederiz.

Bu tür temaslarla sektörümüzün sesi olmayı ve çözüm odaklı çalışmalar yürütmeyi sürdüreceğiz. MARMAS olarak, otomotiv sektörünün gelişimine katkı sağlamak adına tüm gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz.



MASFED GENEL KURULU

18 Aralık 2024 tarihinde Sait Halim Paşa Yalısı'nda düzenlenen MASFED Genel Kurulu'na, MARMAS Yönetim Kurulu olarak katılım sağladık. Genel Kurulda; MASFED bünyesine yeni katılan 3 ilin dernek başkanları da dahil edilmek suretiyle, toplam 49 il dernek başkanlarının yanı sıra, ilgili derneklerin yönetim kurulu temsilcileri, OTONOMİ yetkilileri, MASFED MYM yetkilileri, Onursal Başkanlar ve MASFED Yönetim Kurulu Üyeleri aktif bir katılım sergilemiştir.

Bu önemli platformda, yeni yönetimin kurulması ve yeniden seçilen MASFED Başkanımız Sayın Aydın Erkoç'un göreve başlamasıyla, sektörel dayanışma ve birlik ruhunun daha da güçleneceğine olan inancımızı bir kez daha pekiştirmiş bulunuyoruz. Yeni MASFED yönetimimizin, MARMAS ve MASFED'e bağlı derneklerimiz ile işbirliğini daha da arttırarak, sektörümüzün gelişmesi ve mesleki birlikteliğimizin artmasında önemli rol oynayacağına yürekten inanıyoruz.



MARMAS KAHVALTI BULUŞMASI

Marmara Motorlu Araç Satıcıları Derneği (MARMAS) olarak, 7 Aralık 2024 tarihinde The Green Park Hotel Pendik'te gerçekleştirdiğimiz kahvaltı programında sizlerle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyduk. SmartİQ sponsorluğunda düzenlenen bu anlamlı buluşmada, sektörümüzün geleceğine dair önemli bilgileri paylaşırken, birlik ve beraberliğimizi bir kez daha pekiştirdik. Başkanımız Sayın Hüseyin Erdem'in açılış

konusmasıyla başlayan programda, 25 yıllık deneyimiyle otomotiv sektöründe büyük emekleri olan Otomotiv Gazetecisi Murat Öztürk, sektörün dönüşümüne ve gelecek trendlerine ışık tutan değerli analizlerini aktardı. SmartİQ CEO'su Sayın Ali Kavak ise dijitalleşme, inovasyon ve akıllı çözümlerin mesleğimizdeki rolüne dair ufuk açıcı bir sunum gerçekleştirdi.

Katılımcılarımızla gerçekleştirdiğimiz bu keyifli etkileşim, yalnızca bilgi paylaşımıyla sınırlı kalmadı; aynı zamanda dayanışma ruhumuzu güçlendiren, ortak hedeflerimiz etrafında kenetlendiğimiz bir platform oldu.

MiX YAPI

HAYATINIZA *Renk Katar*

Güvenilir, pozitif ve çözüm odaklı yaklaşımımızla sürekli gelişimi destekleyerek, çalışan memnuniyetini ve müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutuyoruz.

 **35 YILLIK**
TECRÜBE

Hizmetler

- ✓ Mimari tasarım ve dekorasyon
- ✓ Ahşap uygulamaları
- ✓ Yapı Malzemeleri
- ✓ Otel, restoran, cafe, galeri ve villa uygulamaları

Başlangıçtan
Teslimata Kadar
Mutluluğunuz
Önceliğimiz!

Her adımda titizlik, her detayda özen!
Mix Yapı olarak, projelerinizi hayata geçirirken konfor ve estetiği bir araya getiriyor, mutluluğunuzu en baştan garantiliyoruz.

 0216 370 61 69

 **Fabrika**
Hacılar Cad. Ardıçagaç Sok.
No:3/C Cevizli Kartal/İstanbul

 **Showroom**
Orhantepe Mah. Eser Sok.
No:20/A Cevizli Kartal/İstanbul

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

YENİ NESİL İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞI: GÜVEN, KALİTE VE DÖNÜŞÜM

İkinci el motorlu araç sektörü, Türkiye’de yıllardır önemli bir pazar olarak varlığını sürdürüyor. Ancak geçmişte yaşanan kontrolsüz işlemler, standart eksiklikleri ve oluşan olumsuz algılar, bu sektörün güvenilirliği konusunda soru işaretleri yaratmıştı. Bugün ise yeni nesil galericilik anlayışıyla köklü bir dönüşüm yaşanıyor. Artık ikinci el araç satıcıları, kalite odaklı hizmet anlayışı, sertifikasyon süreçleri ve yasal düzenlemelere tam uyum sağlayarak sektörde güveni artırıyor.



Aykut Bakşı

MARMAS Medya ve İletişimden
Sorumlu Başkan Yardımcısı ve
Ozan Otomotiv Kurucu Ortağı

İKİNCİ EL ARAÇ PİYASASININ DÖNÜŞÜMÜ

Geleneksel ikinci el araç satış yöntemleri yerini, profesyonelleşmiş ve belirli standartlar çerçevesinde hareket eden bir yapıya bırakıyor. Günümüzde ikinci el araç satıcıları, sadece ticaret yapan kişiler olmaktan çıkıp, piyasa değerlerini belirleyen, müşteri memnuniyetini ön planda tutan, garanti ve ekspertiz hizmetleri sunan

birer profesyonel haline geliyor. Bu dönüşümle birlikte sektör temsilcileri:

- Yetki belgeleri ve sertifikalarla mesleki yeterliliklerini kanıtlıyor,
- Bakanlık ve meslek odalarıyla düzenlenen çalıştaylara katılarak sektörel gelişime yön veriyor,
- Dernekler ve federasyonlar aracılığıyla meslek bilincini artırıyor.

Bu süreç, yalnızca satıcıların değil, tüketicilerin de güvenli bir ticaret ortamında hareket etmelerine olanak tanıyor.

GÜVEN VE KALİTE ODAKLI HİZMETLER

Yeni nesil ikinci el araç satıcıları, alıcıların güvenliğini kazanmak adına çeşitli hizmetleri standart hale getirmiş durumda. Bunlar arasında;

- **Kalite Odaklı Yaklaşım:**
Müşterilerinin





memnuniyetinin esas alındığı, kaliteli hizmet anlayışının öncelendiği

- **Ekspertiz Raporları:** Satışa sunulan araçların detaylı incelemeleri yapılarak güvenilirliği sağlanıyor.
- **Garanti ve Sigorta Hizmetleri:** Belirli bir süre ve kilometre garantisi sunulur alıcının mağdur olması önleniyor.
- **Şeffaf Fiyatlandırma:** Piyasa değerine uygun, adil fiyatlandırma ile tüketicinin güveni artırılıyor.
- **Güvenilir Yasal Süreçler:** Tüm işlemler, yasal çerçevede ve belgeli şekilde tamamlanarak kayıt dışı ticaretin önüne geçiliyor.
- **Teknoloji ile Entegrasyon:** Teknoloji firmaları ile entegrasyonlar ve stratejik iş birlikleri yaparak birçok yenilikçi hizmetin hayata geçirilmesi sağlanıyor.

Bu yaklaşımlar, sektörün uzun vadede sürdürülebilirliğini

sağlarken, ikinci el araç alım-satım işlemlerine yönelik yanlış algıların da ortadan kalkmasına yardımcı oluyor.

YENİ NESİL GALERICİLİK VE GELECEK PERSPEKTİFİ

Gelişen teknoloji, değişen müşteri beklentileri ve düzenleyici kurumların sektöre getirdiği yeniliklerle birlikte ikinci el araç satıcıları, çağın gereklerine uygun bir yapıya evriliyor. Artık yalnızca satış değil, güven inşa eden, müşteri odaklı çözümler üreten, teknolojik yeniliklere entegre olan ve kurumsallaşmaya yönelen bir anlayış hâkim. Bu değişim, sektöre duyulan güveni artırırken, kayıt dışı işlemlerin azalmasını ve standartların yükselmesini de beraberinde getiriyor. Bugün, bakanlık onaylı yetkilendirilmiş galericiler, müşterilerine profesyonel hizmet sunarken, sektöre getirilen yeni regülasyonlarla birlikte haksız rekabetin de önüne geçiliyor.

GELECEĞE UMUTLA BAKIŞ

Türkiye’de ikinci el otomotiv sektörü, geçmişten aldığı derslerle geleceğe emin adımlarla ilerliyor. Mesleğine sahip çıkan, kendini geliştiren ve müşteri memnuniyetini önceleyen ikinci el araç satıcıları, sektörün itibarını yeniden inşa ediyor. Bugün atılan adımlar, yalnızca esnafın değil, tüketicilerin de faydasına olacak şekilde şekillenirken, yeni nesil galericilik anlayışıyla ikinci el otomotiv sektörü, daha güvenilir, daha şeffaf ve daha kaliteli bir yapıya bürünüyor. Bu dönüşüm sürecinde, tüm paydaşların ortak sorumluluk bilinciyle hareket etmesi, sektörün uzun vadeli başarısını da garanti altına alacaktır. Unutulmamalıdır ki, güvenli bir ticaret ortamı yaratmak, sadece satıcıların değil, tüm sektörün ortak hedefi olmalıdır. Türkiye’de ikinci el otomobil piyasası, bu bilinçle hareket ettikçe, gelecekte çok daha güçlü ve itibarlı bir konuma ulaşacaktır.

İKİNCİ EL MOTORLU ARAÇ SATICILARININ TOPLUMDAKİ ÖNEMİ: GERÇEKLER, STANDARTLAR VE ALGILARIN ÖTESİNDE

İkinci el otomotiv sektörü, ekonomik canlılık ve toplumsal hareketlilik açısından kritik bir rol oynar. Bu sektörün önemli aktörleri olan galeriler yani ikinci el araç satıcıları yalnızca araç alım-satım işlemlerini gerçekleştirmekle kalmaz; aynı zamanda piyasa dinamiklerini düzenleyen, riskleri üstlenen ve müşteri beklentilerini karşılayan bir köprü işlevi görürler. Yılların deneyimi, profesyonelleşme çalışmaları, dernekleşme ve federasyon projeleri ile mesleğe getirilen standartlar, sektöre hem yerel hem de ulusal düzeyde itibar kazandırmıştır.

Ne var ki, bazı internet siteleri ve kamuoyu kesimleri, galericileri “fırsatçılık” ve “değer düşürücü” faaliyetlerle ilişkilendirerek haksız bir algı oluşturmuş; ayrıca ikinci el araç ticaretinin tekelleştirilip yalnızca büyük firmalar tarafından yürütülmesi gerektiği yönünde yanıltıcı görüşler savunulmaktadır. Aşağıda, sektörün sunduğu gerçek değerler, standartlar ve esnaf ile büyük firmalar arasındaki doğru farklılıkları detaylandırıyoruz.

1. PIYASA DİNAMİKLERİNDE GALERİCİLERİN YERİ

Aracı Bir Rol Oynamak

İkinci el araç piyasası, bireysel satıcılar ve alıcılar arasında doğrudan işlemlerin ötesine geçerek, profesyonel galericiler sayesinde çok daha geniş bir pazara dönüşmüştür. Galeriler;

- Araçların yeniden değerlendirilmesi, piyasa değerlerinin tespiti

- Ekspertiz işlemleri
- Alım-satım sürecindeki hukuki ve idari işlemlerin yürütülmesi
- Satış sonrası hizmetleri

gibi hizmetlerle hem araç sahiplerinin hem de alıcıların yararına çalışır.

Risk ve Sorumluluk

Bir galerinin sunduğu hizmet, basitçe “araba yıkayıp satmak” şeklinde özetlenemez.

Galeriler, piyasa riskleri, ekonomik dalgalanmalar, teknik aksaklıklar ve hukuki sorumluluklar gibi pek çok zorluğu omuzlarında taşırlar. Her işlemde;

- Doğru fiyatlandırma,
- Araç geçmişinin detaylı incelenmesi,
- Potansiyel alıcıların güveninin sağlanması
- Satılan araçların ekspertiz raporları ve satış sonrası garanti hizmetleri ile güvence altına alınması



gibi kritik aşamalar titizlikle yürütülmektedir. Bu sebeple, galericilerin kazancı yalnızca işlem hacmine değil, üstlendikleri risklerin ve sundukları hizmet kalitesinin bir yansımasıdır.

2. MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ VE HİZMET KALİTESİ

Uzun Süreli Deneyim ve Güven

Yıllardır sektörde faaliyet gösteren galeriler, müşteri memnuniyetine odaklanarak dürüst, şeffaf ve profesyonel hizmet sunmaktadır. Araçlarını satmak veya yeni araç aramak isteyen müşteriler, bireysel işlemler yerine galerilerin sunduğu güvence ve destekten yararlanmayı tercih eder. Galerici,

- Araçların teknik durumunu,
- Geçmişini,
- Gerçek piyasa değerini

belirleyerek alıcı ve satıcı arasındaki süreci kolaylaştırır.

Değer Katma Süreçleri

Galeriler tarafından yürütülen ekspertiz, fiyat değerlendirmesi, pazarlık yönetimi ve satış sonrası destek hizmetleri, müşterilere ekstra güven ve konfor sağlar. Özellikle araç alımsatımındaki belirsizlikleri minimize etmek, taraflar arasında adil bir değer oluşmasını sağlamak açısından bu hizmetler hayati önem taşır. Bu süreçler; yalnızca aracın fiziksel durumu değil, aynı zamanda yasal ve teknik süreçlerin de titizlikle takip edilmesini gerektirir.

3. PROFESYONELLEŞME, STANDARTLARIN OLUŞUMU VE DERNEKLEŞME ÇALIŞMALARI

Günümüzde galeriler, mesleği profesyonel olarak yürütebilmek adına dernekleşme,

federasyonlaşma, sertifika programları ve yönetmelik çalışmaları yaparak sektöre bir standart getirmiştir. Sektör temsilcileri ve ilgili bakanlıklarla düzenlenen çalıştaylar;

- İş birliğini güçlendirmiş,
- Ortak regülasyonlar geliştirilmiş,
- Mesleki bilgi ve deneyimin paylaşılması sağlanmıştır.

Bu gelişmeler, galerilerin ve ikinci el araç satıcılarının sunduğu hizmetin şeffaf, güvenilir ve adil bir zeminde gerçekleşmesini mümkün kılmaktadır.

4. TEKELLEŞTİRME ALGISINA KARŞI GERÇEKLER

Kurumsal Şirketler ve Büyük Firmalar ile Esnaf Arasındaki Farklılıklar

Bazı çevreler, büyük firmaların daha güvenilir olduğu

yönünde çarpıtılmış bir algı oluştururken;

- **Esnafın Sağladığı Değer:** Yılların tecrübesine sahip ikinci el araç esnafları, yerel piyasa bilgisi, kişisel müşteri ilişkileri ve esnek hizmet anlayışı ile öne çıkar. Bu yapı, yerel ekonomiye ve istihdama da önemli katkılar sağlamaktadır.
- **Büyük Firmaların Rolü:** Geniş operasyonel altyapı ve geniş müşteri portföyü ile büyük firmalar, farklı avantajlar sunar. Ancak, uyguladıkları ön fiyat politikaları ve yönetim süreçleri, esnafın sunduğu kişisel dokunuşla birebir kıyaslanamaz.

Her iki yapı da kendi alanlarında önemli hizmetler sunmakta olup, sektöre getirdikleri farklılıkların objektif ve adil değerlendirilmesi gerekmektedir. İkinci el araç sektörünü tekelleştirme çabalarına karşı, esnaf ve büyük firmaların birbirini tamamlayan unsurlar olduğunu vurgulamak önemlidir.

5. DÜZENLEYİCİ ORTAM VE SEKTÖREL STANDARTLAR

Standartlara Uyum ve Güvence

Galeriler, düzenleyici kurumlar tarafından belirlenen standartlara uyum sağlayarak müşterilere güvenilir ve kaliteli hizmet sunma yükümlülüğü altındadır. Bu durum, medyada yer alan tek taraflı yaklaşımların aksine, sektörün profesyonelliğini ve titizlikle uygulanan standartlarını ortaya koyar.

Galeri ve ikinci el araç satıcıları, yalnızca bireysel kazanç sağlamamakta, aynı zamanda istihdam yaratmakta ve yan sektörlerle (ekspertiz, tamir, temizlik, finansal danışmanlık vb.) destek olmaktadır. Bu açıdan, sektörün profesyonel oyuncularını, yerel ekonominin sürdürülebilirliğinde kritik rol oynar.

6. EKONOMİYE VE TOPLUMA SAĞLANAN KATKILAR

Ekonomik Dolaşımın Hızlandırılması

İkinci el araç piyasası, ekonominin hareketliliğine önemli ölçüde katkıda bulunur. Galeriler, araçların el değiştirmesinde aracılık ederek bireylerin sermaye dönüşümünü hızlandırır; böylece piyasaya yeniden kazandırılan araçlar, doğru fiyatlandırma ile ekonomik dengeye katkı sağlar.

İstihdam ve Yerel Ekonomiye Destek

Galeri ve ikinci el araç satıcıları, yalnızca bireysel kazanç sağlamamakta, aynı zamanda istihdam yaratmakta ve yan sektörlerle (ekspertiz, tamir, temizlik, finansal danışmanlık vb.) destek olmaktadır. Bu açıdan, sektörün profesyonel oyuncularını, yerel ekonominin sürdürülebilirliğinde kritik rol oynar.

7. SONUÇ: ALGILARIN ÖTESİNDE BİR GERÇEK

İkinci el motorlu araç satıcıları, toplum ve ekonomi için vazgeçilmez yapı taşlarıdır. Onlar, araçların fiziksel alışverişini gerçekleştirmekle kalmayıp; güven, şeffaflık ve profesyonellik ile piyasa değerlerinin belirlenmesine katkı sağlar. Dernekleşme, federasyonlaşma ve yönetmelik çalışmaları ile mesleğe getirilen standartlar, bu sektörün ne kadar titiz ve organize bir şekilde faaliyet gösterdiğini ortaya koyar.

Mevcut olumsuz algılar, sektörün karmaşık yapısını ve risk yönetimini basitleştirilmiş yaklaşımlarla değerlendiren yanılgılardır. Esnafın yerel deneyimi ve kişisel dokunuşu ile büyük firmaların geniş çaplı operasyonel yapısı, birbirini tamamlayan unsurlar olarak sektöre değer katmaktadır. Bu nedenle;

- İkinci el araç piyasasında esnaf ile büyük firmalar arasında doğru farklılıkların objektif biçimde değerlendirilmesi,
- Haksız önyargıların giderilmesi ve
- Sektörde oluşturulan profesyonel standartların benimsenmesi,

hem toplumun hem de ekonominin yararına olacaktır.

Sonuç olarak, ikinci el motorlu araç satıcıları ister esnaf, ister büyük firma olsun sundukları hizmet, titizlikle oluşturulan standartlar ve sektöre getirdikleri profesyonellik ile haksız algıların ötesinde, ülkemizin ekonomik ve toplumsal hareketliliğine değer katan önemli aktörlerdir.

İKİNCİ EL ARAÇTA DOĞRU TERCİH



Araç Çeşidi

ÇOK

Hizmette Sınır

YOK

Geri Alım ve
Ekspertiz Garantisi

Hızlı Finansman
Seçenekleri

Değerinde Takas
Güvencesi

Kolay ve
Güvenilir Süreç

Satış Sonrası
Desteği

Herkesin Bir Otomotiv Danışmanı Olmalı

Geniş araç yelpazemizle, kalite ve güveni bir araya getiriyoruz. İkinci el araç alım-satımında güvenilir bir adres arıyorsanız, doğru yerdesiniz!



0216 651 89 12

WWW.OZANOTOMOTIV.COM

info@ozanotomotiv.com

Barboros Mah. Nuhkuyusu Cad.

NO:8/2 Üsküdar İstanbul

'TÜRKİYE EKONOMİSİNİN ÖNEMLİ BİR PARÇASI OLARAK SÜREKLİ BİR DEĞİŞİM VE GELİŞİM İÇİNDE'

Sektörün ve Motorlu Araç Satıcılarının gelişiminin sağlanması yolunda 85.000 üyesiyle sektörün çatı kuruluşu olan federasyonumuz adına siz değerli Marmas üyelerimize merhaba diyorum ve öncelikle Ramazan'ın hayırlara vesile olması dileklerimi paylaşıyorum.



Vedat Güler / MASFED CEO

Değerli Üyelerimiz,

Bir suredir ikinci el piyasasında yaşanan satış beklentili sürecin sona ermesini ve satışlarda olması gereken hareketliliğin bayram öncesinde oluşmasını dileklerimle görüşlerimi aktarmak istiyorum.

Bilindiği üzere 'ikinci el araç sektörü, Türkiye ekonomisinin önemli bir parçası olarak sürekli bir değişim ve gelişim

içinde. Bu dinamik yapıda, sektörün paydaşlarını bir araya getiren, onların haklarını koruyan ve sektörün gelişimine katkı sağlayan kuruluşların rolü çok büyük önem taşıyor. İşte bu noktada, Türkiye genelini kucaklayan çatı kuruluşumuz MASFED ve önemli paydaşlarından biri olarak siz değerli üyeleriyle çok önemli ve değerli dernegimiz MARMAS, diğer üye derneklerimiz ile birlikte

sektörün önemli bir aktörü olarak değer görüyor ve caba sarf ediyor.

Fayda yaratmaya çalıştığımız kapsam içerisinde, özellikle sektördeki yasal düzenlemeler ve bunların bizlere etkileri, yakından takip edilen konular arasında yer alıyor. Üyelerinin haklarını korumak ve sektörün gelişimine katkı sağlamak amacıyla ilgili kurumlarla iş birliği içinde çalışılıyor, hem bakanlıklar nezdinde, hem de MUSIAD, ITO, TOBB gibi kıymetli kurumların ilgili Otomotiv Sektör gruplarında sizlerin hakları ifade ediliyor, uygun çözümlerin sağlanması için çözümler öneriliyor ve sektörün sorunları ile ilgili en etkin platformlarda paylaşımlar yapılıyor. Bu noktada önemli hedeflerimizden biri, sektördeki konumumuzu güçlendirmek ve beraberinde üyelerimizin memnuniyetlerini artırmak. Sektörün kazanılması

haklarını korumak ve geliştirmek.

İşte bu doğrultuda, üyelerimize daha kaliteli hizmetler sunmak, sektördeki etik değerlere önem vermek ve sektörün gelişimine katkı sağlamak için çalışmalarımızı bir işbirliği ruhu içerisinde son hızla sürdürüyoruz.

Bu süreçte üzerimize düşeni en iyi şekilde yapmaya çalışıyor, ikinci el araç sektörünün geleceğine yönelik, siz değerli Marmas üyelerine ve sektörün paydaşlarına, bir güven unsuru olduğumuza inanıyoruz. Ancak bunu gerçekleştirirken sizlerin desteğinizi de hep yanımızda hissediyoruz ve fiilen de birlikte hareket ediyoruz.

Sektörel sertifikasyon süreçleri yanı sıra, Eğitimler, seminerler, sektörel etkinlikler gibi faaliyetlerle üyelerinin bilgi birikimini artırmaya çalışıyor, sektördeki gelişmeleri yakından takip ederek yeni hizmetler, yeni projeler geliştirmeye öncelik tanıyoruz. Geçen Aralık ayında



imzaladığımız işbirliği ile Servisplan Maspaket imkanını sizlere sunmuş olmaktan mutluyuz. Buna benzer başka yenilikleri de hazırlamaya devam ediyoruz.

Üyeler arasındaki dayanışma

ve iş birliğini güçlendirmeye derneklerimiz desteğiyle yol alırken, sektörün karşılaştığı sorunlara çözüm arayışında da günlük konuları bir yana bırakıp hemen desteğini veren kıymetli derneklerimizi yanımızda görüyor, bir işbirliği ruhu içinde kenetleniyoruz ve birlik içinde aktif rol oynuyoruz.

Sektörün çatı kuruluşu ve güçlü sesi olarak yolumuza devam etmemizi sağlayan sizlere, katkılarıyla bir olmamıza ve birlik olmamıza imkan yaratan MARMAS'a ve değerli yönetimine bu vesile ile selamlarımı sunuyorum. Hep dediğimiz gibi, bizler omuz omuza verdikten sonra sektörümüzün çözülemeyecek bir sorunu kalmaz.

Yeter ki birlik ve beraberliğimizi muhafaza edelim, birbirimizi anlayalım ve tek ses olarak hareket edebilelim.



ARACININ GERÇEK DEĞERİNİ ÖĞRENMENİN **EN KOLAY YOLU!**



Otomatik fiyatlandırmaya takılmayın!

Arabanızı manuel değerlendiriyor, en doğru ve güvenilir fiyatı sunuyoruz.
Doğru fiyat, hızlı satış, zahmetsiz süreç!

arabanafiyat.com'da hemen aracınızı değerlendirin!

Formu
Doldurun

1



Manuel
Değerlendirilsin

2

Fiyat
Teklifi Alın

3



Fiyatı
Kabul Edin

4

Aracınızı
Getirin

5



Satış ve
Ödeme

6



ArabanaFiyatAl
.com

NAZLI OTOMOTİV
kuruluşudur.

Aracını gerçek değerinde ve güvenilir bir süreçle **satmak isteyenler** **için doğru adres**

Aracınızı satmak için tek yapmanız gereken, web sitemizdeki kısa formu doldurmak. Uzman ekibimiz, aracınızı manuel olarak değerlendirerek en doğru fiyat teklifini hazırlar ve size sunar.

Gerçek değeriyle hazırlanan bu fiyat teklifini kabul ettiğinizde, aracınızı belirlenen tarihte bize getirmeniz yeterlidir.

?

Aracım için nasıl fiyat alabilirim?

Web sitemizde yer alan formu doldurarak aracınız hakkında detaylı bilgi verebilirsiniz. Bu bilgiler, uzman ekibimiz tarafından manuel olarak değerlendirilir ve size kısa süre içinde bir fiyat teklifi sunulur.

?

Manuel değerlendirme süreci nasıl işliyor?

Manuel değerlendirme, aracınızın detaylı olarak incelenmesini ve güncel piyasa koşullarının göz önünde bulundurulmasını içerir. Uzmanlarımız, her araç için özel bir değerlendirme yaparak, otomatik sistemlerden daha doğru bir fiyat belirler.

?

Randevu nasıl alınır?

Fiyat teklifini kabul ettikten sonra, web sitemiz üzerinden online randevu modülüne giriş yaparak size en uygun gün ve saat aralığını seçebilirsiniz. Randevunuzu esnek bir şekilde ayarlayabilir ve değişiklik yapabilirsiniz.



2025'TE OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜ NELER BEKLİYOR?



Murat Öztürk

Türkmedya Şirketinde Otomotiv Editörü, Yapımcı ve Sunucu

Otomotiv sektörü, 2025 yılında da büyük dönüşümlere sahne olacak. Elektrifikasyon, sürdürülebilirlik ve teknolojik yenilikler gündemin ana maddeleri olmaya devam ederken, sektörün önünde çözülmesi gereken ciddi sorunlar da var. Küresel tedarik zinciri sıkıntıları, Çinli markaların agresif yükselişi ve Avrupa'da artan üretim maliyetleri, sektördeki oyuncularını yeni stratejiler geliştirmeye zorluyor.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARDA REKABET KIZIŞIYOR

Elektrikli araçlar (EV), otomotiv sektörünün geleceği olmaya devam ediyor. Ancak 2025, bu pazarda daha sert rekabetin yaşanacağı bir yıl olacak. Çinli markalar, uygun fiyatlı ve yüksek menzilli modelleriyle Avrupa pazarına güçlü bir şekilde girerken, Avrupalı üreticiler rekabet avantajlarını korumakta zorlanıyor. Çinli üreticilerin düşük maliyetli batarya teknolojileri ve devasa üretim kapasiteleri, Batılı markalar için büyük bir tehdit oluşturuyor. Özellikle BYD, NIO ve Geely gibi markaların Avrupa'daki varlığını artırması, köklü üreticileri yeni stratejiler belirlemeye itiyor.

Avrupalı markalar, Çinli üreticilere karşı fiyat avantajı sağlamak için yeni üretim modelleri geliştirmek zorunda. Volkswagen, Stellantis ve Renault gibi gruplar, 25.000 € altında fiyat etiketine sahip elektrikli araçlar üretmek için çalışmalarını hızlandırıyor. Ancak bu araçların üretiminde maliyetleri kontrol

altında tutmak en büyük zorluklardan biri olacak.

ARTAN MALİYETLER VE ÜRETİM STRATEJİLERİ

Özellikle Avrupa'da artan enerji maliyetleri, yüksek işçilik giderleri ve sıkışan emisyon düzenlemeleri, otomobil üreticilerini zor durumda bırakıyor. Çin ve ABD'deki sübvansiyonlu üretim ortamı ile kıyaslandığında, Avrupalı üreticilerin rekabet gücünü koruyabilmesi için yeni maliyet azaltıcı önlemler alması gerekiyor.

Bu kapsamda üreticiler, tedarik zincirlerini optimize etmeye ve maliyetleri düşürecek teknolojilere yönelmeye çalışıyor. Örneğin, Renault ve Stellantis, batarya üretimini Avrupa içinde yaparak Çin'e olan bağımlılığı azaltmayı hedefliyor. Ayrıca modüler platform stratejileri, farklı modellerde ortak bileşenler kullanarak maliyetleri düşürmeye yardımcı olacak. Yazılım odaklı araç mimarileri de üretim süreçlerini daha verimli hale getirmek için öne çıkan çözümlerden biri.

ÇİNLİ MARKALARA KARŞI KORUMA ÖNLEMLERİ

Çinli markaların yükselişi karşısında Avrupa ve ABD hükümetleri çeşitli önlemler almaya başladı. Avrupa Komisyonu, Çinli elektrikli araçlara ek vergiler getirme konusunda adımlar atarken, ABD de yerli üretimi teşvik eden yasalar çıkarıyor. Ancak bu tür korumacı önlemler, uzun vadede Avrupalı üreticilerin inovasyona daha fazla yatırım yapmasını gerektirecek. Çünkü düşük maliyetli üretimi Çin kadar etkin şekilde yönetemeyen Avrupalı markaların, rekabet gücünü ancak teknolojik üstünlükle koruyabileceği düşünülüyor.

OTOMOTİVDE 2025'İN BELİRLEYİCİ FAKTÖRLERİ

2025, otomotiv sektöründe keskin dönüşümlerin yaşanacağı bir yıl olacak. Çinli üreticilerin küresel genişleme stratejileri, Avrupalı markaların maliyet azaltma hamleleri ve elektrikli araçlara geçiş sürecindeki zorluklar, sektörün gündemini belirleyecek. Üreticiler, maliyetleri düşürmek, daha rekabetçi fiyatlar sunmak ve teknolojik üstünlüğü korumak için agresif stratejiler geliştirmek zorunda.

Önümüzdeki yıl, rekabetin daha da kızıştığı, büyük stratejik değişimlerin yaşandığı bir dönem olacak. Kazananlar ise yalnızca maliyetlerini düşürmekle kalmayıp, aynı zamanda müşteri deneyimini ve teknolojiyi ön planda tutanlar olacak.

2025, otomotiv sektöründe keskin dönüşümlerin yaşanacağı bir yıl olacak. Çinli üreticilerin küresel genişleme stratejileri, Avrupalı markaların maliyet azaltma hamleleri ve elektrikli araçlara geçiş sürecindeki zorluklar, sektörün gündemini belirleyecek.



DÜNYADA 2024 ARAÇ PİYASASI NASIL GEÇTİ?

2024 yılı, küresel otomotiv sektörü için hem fırsatlarla hem de zorluklarla dolu dinamik bir dönem olarak geride kaldı. Elektrikli araçların yükselişi, sürdürülebilirlik odaklı üretim yaklaşımları, tedarik zinciri sorunlarının hafiflemesi ve yeni nesil mobilite çözümleri, sektördeki ana başlıkları oluşturdu. Türk otomotivciler ve araştırmacılar açısından da 2024 yılı, dünya pazarlarındaki gelişmelerin dikkatle takip edildiği, yenilikçi stratejilerin ve yatırımların şekillendiği bir dönem oldu.

ELEKTRİKLİ ARAÇLARIN KÜRESEL YÜKSELİŞİ

Elektrikli araç pazarı, 2024 yılında küresel otomotiv endüstrisinin büyümesinde başrol oynamaya devam etti. Çin, Avrupa ve ABD gibi ana pazarlarda elektrikli araç satışlarındaki artış dikkat çekerken, Tesla, BYD, Volkswagen ve Hyundai gibi

markalar rekabeti artıran geniş model yelpazeleri ve gelişmiş batarya teknolojileri ile öne çıktı. Özellikle Çin'in küresel pazarda uygun fiyatlı elektrikli araç modelleriyle yarattığı rekabet baskısı, Avrupa ve ABD'li üreticileri yerel üretim stratejilerine yönlendirdi. Türkiye için bu süreç, yerli otomobil markası TOGG'un büyüme ivmesiyle daha da önemli

hale geldi. Türk otomotiv sektörü, batarya üretimi, şarj altyapısı yatırımları ve Ar-Ge çalışmalarına hız vererek küresel elektrikli araç trendine entegre olma yolunda önemli adımlar attı.

TEDARİK ZİNCİRİNDE NORMALLEŞME VE YENİ FIRSATLAR

Tedarik zinciri sorunlarının büyük ölçüde hafiflediği 2024 yılı, otomotiv üreticilerine üretim süreçlerini optimize etme fırsatı sundu.

Çip krizinin etkilerinin azalmasıyla birlikte jeopolitik riskler ve ham madde tedarikindeki belirsizlikler, üreticileri daha esnek ve bölgesel üretim modellerine yöneltti. Türk otomotiv endüstrisi de bu dönemde yerli tedarikçilerin küresel markalarla iş birliğini güçlendirdi. Avrupa'daki üreticilerin Türkiye'yi stratejik bir üretim ve tedarik merkezi olarak görmeye başlaması, sektör için yeni fırsatlar yarattı.





DİJİTALLEŞME VE OTONOM SÜRÜŞ TEKNOLOJİLERİ

2024 yılı, yazılım tabanlı çözümlerin otomotiv sektöründe daha fazla öne çıktığı bir yıl oldu. Otonom sürüş teknolojileri, bağlantılı araçlar ve yapay zeka destekli sürüş asistanları, markaların rekabet avantajı sağlamak için yatırım yaptığı alanların başında geldi. Tesla ve Mercedes-Benz gibi üreticiler, seviye 3 otonom sürüş yeteneklerine sahip modelleriyle pazarda fark yaratırken, Türk otomotivciler dijitalleşme sürecini yalnızca üretimde değil, satış ve satış sonrası hizmetlerde de genişletti. Yerli girişimler, yazılım geliştirme ve veri

analitiği alanlarında küresel pazarla entegre olabilecek çözümler sunmaya başladı.

TÜRKİYE’NİN OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE YENİ UFUKLAR

Sürdürülebilirlik, teknolojik dönüşüm ve küresel rekabetin hızlandığı 2024 yılı, Türk otomotiv sektörü için de yeni ufuklar açtı. Genç ve dinamik iş gücü, güçlü üretim kapasitesi ve stratejik coğrafi konumu sayesinde Türkiye, küresel trendleri yakından takip ederek önemli fırsatlar elde etti. Otomotiv ihracatında Avrupa Birliği ülkelerinin payı artarken, Ortadoğu ve Afrika pazarlarında büyüme stratejileri geliştirildi. Hibrit ve tam elektrikli araçlara olan yerel talebin artması,

Türkiye’nin sürdürülebilir otomotiv çözümlerine yönelik yatırımlarını da teşvik etti. Dünyada 2024 araç piyasası, dönüşümün ve yeniliğin hız kesmeden devam ettiği bir yılı temsil etti. Elektrifikasyon, sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve tedarik zinciri optimizasyonu gibi temel temalar, otomotiv sektörünün geleceğini şekillendirmeye devam ediyor. Türk otomotivciler ve araştırmacılar için ise 2024 yılı, küresel pazardaki gelişmeleri yerel dinamiklerle harmanlayarak yeni fırsatlar yaratma yılı oldu. 2025 ve sonrasında Türkiye’nin otomotiv sektöründe rekabetçiliğini artıracak olan, bu dönüşümleri yakından izlemek ve stratejik hamlelerle pazarda güçlü bir konum elde etmek olacak.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE KARBON KREDİSİ: SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK İÇİN YENİ BİR ADIM



Tamer Atsan / Mazda Motor Türkiye Marka Temsilcisi

Günümüzde çevresel sürdürülebilirlik, dünya genelinde hem devletler hem de şirketler için önemli bir hedef haline gelmiştir. Karbon salınımının azaltılması ve iklim değişikliğine karşı mücadele, bu hedeflerin başında gelmektedir. Otomotiv sektörü de bu sürecin içinde önemli bir rol oynamaktadır. Karbon kredisi, otomotiv sektöründe çevre dostu uygulamaları teşvik etmek ve karbon salınımını azaltmak için giderek daha yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.

KARBON KREDİSİ NEDİR?

Karbon kredisi, bir ton karbondioksit (CO2)

veya eşdeğer sera gazı emisyonunun atmosferden çıkarılması veya engellenmesi karşılığında verilen bir ticaret birimidir. Bu krediler, çevreyi koruma ve karbon salınımını azaltma hedefi doğrultusunda bir şirketin, devletin veya bireyin katkı sağladığı kanıt olarak kabul edilir. Karbon kredisi sistemi, genellikle karbon piyasasında alınıp satılabilir ve emisyon hedeflerine ulaşanlar bu kredileri kazandıkları gibi, aşanlar da kredi satın alabilirler.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE KARBON KREDİSİ UYGULAMALARI

Otomotiv sektöründeki

karbon kredisi uygulamaları, özellikle elektrikli araçlar (EV'ler), hibrit araçlar ve düşük emisyonlu araçların üretimini teşvik etmek amacıyla büyük bir öneme sahiptir. Otomobil üreticileri, daha çevre dostu araçlar üreterek bu kredilerden yararlanabilirler. Aynı şekilde, elektrikli araçların artan popülaritesi ve gelişen altyapılar, sektörün karbon salınımını önemli ölçüde azaltmaktadır.

Otomotiv sektöründe karbon kredisi, şu alanlarda etkili bir şekilde kullanılmaktadır:

1. Elektrikli Araçlar ve Hibrit Araçlar:

Elektrikli araçlar, sıfır emisyonlu araçlar olarak tanınmaktadır. Bu araçların üretimi, karbon kredisi kazanmak için büyük bir fırsat sunmaktadır. Aynı şekilde, hibrit araçlar da düşük emisyonlu araçlar olarak kabul edilir ve bu da üreticilere karbon kredisi kazandıran bir başka önemli unsurdur.

2. Üretim Süreçlerinde Karbon Salınımının Azaltılması:

Otomobil üreticileri, üretim süreçlerinde kullanılan enerji türlerini değiştirerek veya daha verimli üretim

teknikleri kullanarak karbon salınımlarını azaltabilir. Bu tür üretim süreçleri de karbon kredisi kazanmak için değerlendirilebilir.

3. Altyapı ve Yenilikçi

Teknolojiler: Şarj istasyonları gibi altyapı geliştirme projeleri, elektrikli araçların yaygınlaşmasını teşvik eder ve dolaylı olarak karbon emisyonlarının azalmasına katkı sağlar. Bu tür projeler de karbon kredisi alabilir.

KARBON KREDİLERİNİN OTOMOTİV SEKTÖRÜNE ETKİLERİ

1. Ekonomik Fırsatlar: Karbon kredisi, otomotiv üreticilerine ekonomik bir fırsat sunar. Sektör, daha çevre dostu araçlar üreterek ve üretim süreçlerini sürdürülebilir hale getirerek hem çevreye katkı sağlamakta hem de finansal açıdan fayda sağlamaktadır.

2. Rekabet Avantajı: Karbon kredisi uygulamaları, çevre dostu araç üreticilerine rekabet avantajı sağlar. Tüketiciler, giderek daha fazla çevre dostu araçları tercih etmekte ve şirketler, bu trende uyum sağlamak için daha temiz ve verimli araçlar üretmektedir.

3. Daha Sıfır Emisyonlu Bir Gelecek: Karbon kredisi sistemi, sıfır emisyonlu araçların yaygınlaşmasını teşvik eder. Bu, dünya genelinde daha temiz bir hava ve daha sürdürülebilir bir ulaşım altyapısı için büyük bir adımdır. Elektrikli araçların, karbon kredileri aracılığıyla daha erişilebilir hale gelmesi, çevre dostu bir ulaşım sisteminin kurulmasına yardımcı olabilir.

CO2 sınırlarını aşmak hedefin üzerindeki her gram için 95 € ceza anlamına gelmektedir. Yani herhangi bir markanın yılda milyonun üzerinde satış yaptığını düşünürsek ve CO2 hedefinin üzerinde kalırsa milyarlarca Euro ceza ödeyeceği anlamına geliyor.

ZORLUKLAR VE GELECEK PERSPEKTİFİ

Her ne kadar karbon kredisi, otomotiv sektörü için büyük bir fırsat sunsa da bazı zorluklar da bulunmaktadır. Karbon kredisi sistemlerinin küresel çapta uyumlu ve etkin bir şekilde çalışması, farklı ülkelerdeki düzenlemeler ve standartlar arasında farklılıklar olabilir. Ayrıca, karbon kredisi piyasalarının manipülasyona açık olması, sistemin şeffaflık ve adalet açısından zayıf noktalar barındırmasına neden olabilir. CO2 sınırlarını aşmak hedefin üzerindeki her gram için 95 € ceza anlamına gelmektedir. Yani herhangi bir markanın yılda milyonun üzerinde satış yaptığını düşünürsek ve CO2 hedefinin üzerinde kalırsa milyarlarca Euro ceza ödeyeceği anlamına geliyor. Bu sebeple düşük emisyonlu yani elektrikli araç üreticileri sınırın altında kaldıkları için fazladan emisyon kredisi biriktiriyorlar ve yüksek emisyonlu araç üreten markalara bu kredileri satıyorlar, böylelikle büyük cezalardan kaçabiliyorlar. Esasında yapılan bu alış veriş

emisyonların azalmasını teşvik ediyor ve elektrikli araç üretimini finansal açıdan cazip hale getiriyor.

Bununla birlikte, gelecekte daha güçlü bir karbon kredi sistemi ve daha sürdürülebilir bir otomotiv sektörü için yenilikçi teknolojilerin ve stratejilerin daha da artacağı beklenmektedir. Elektrikli araçların daha yaygın hale gelmesi, otonom araç teknolojilerinin gelişmesi ve üretim süreçlerinde daha verimli tekniklerin kullanılması, karbon kredisi uygulamalarının gelecekte daha da güçlenmesini sağlayacaktır.

SONUÇ

Otomotiv sektöründe karbon kredisi uygulamaları, çevresel sürdürülebilirlik için büyük bir adım olup, aynı zamanda ekonomik fırsatlar yaratmaktadır. Karbon kredisi, sektördeki üreticilere çevre dostu araçlar üretmeleri için teşvik sunarken, dünya genelinde karbon salınımını azaltmaya yönelik önemli bir araçtır. Ancak Avrupa'da otomotiv'in büyük oyuncularla CO2 salınımindan dolayı önemli cezalara maruz kalmamak için emisyon havuzları oluşturdular, AB'nin belirlediği 93,6 gr/km (2025) altında kalan markalar ekstra emisyon kredisi kazanıp bu krediyi ihtiyacı olan (emisyon değerleri yüksek olan) markalara satabiliyorlar. Gelecekte, bu uygulamaların daha yaygın hale gelmesi ve sektörün daha da yeşilleşmesi beklenmektedir. Karbon kredisi, sadece otomotiv sektörü için değil, dünya genelindeki çevre için de umut verici bir geleceğin kapılarını aralamaktadır.

İkinci El Araç Değerleme ve Pazar Analizi Yazılımı

2. el araç pazarını anlık, güncel ve gerçek analiz ile takip ederek, satış, stok devir hızınızı ve karlılığınızı artırırken, maliyetlerinizi azaltabilirsiniz.

+450Bin

Günlük İlan
Analizi

+400

Kurumsal
Müşteri

3Milyon

Yıllık
Değerleme

25Yıl

Global
Tecrübe

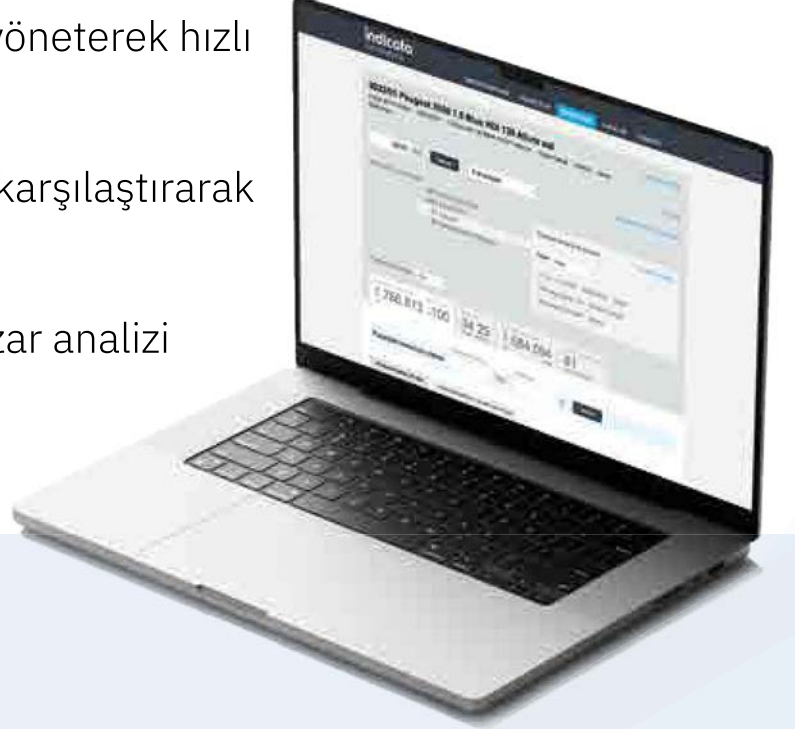


indicata.com.tr



2. El Araç Değerleme & Stok Yönetimi

- i 2. el araç ticaretinde doğru aracı doğru fiyata doğru zamanda alıp satma
- i 2. el araç stoklarını verimli yöneterek hızlı çevirme
- i 2. el araç stoklarını pazarla karşılaştırarak maksimum karla satış
- i Tüm 2. el araçların anlık pazar analizi



Pazar Analiz Raporları

- i Sektörel verilere hızlı erişim
- i Karmaşık verileri kolayca yorumlama
- i Güncel ve detaylı veriler ile rekabet avantajı
- i Değişen piyasa koşullarını ön görme

indicata

Part of Autorola

indicata.com.tr

2025 YILINDA TÜRKİYE'DE İKİNCİ EL OTOMOBİL SEKTÖRÜ: MEVCUT DURUM VE GELECEK BEKLENTİLERİ



Murat Öztürk

Türkmedya Şirketinde Otomotiv
Editörü, Yapımcı ve Sunucu

Türkiye'de ikinci el otomobil pazarı, ekonomik dalgalanmalar, döviz kurlarındaki değişimler ve yeni araç tedarikindeki sıkıntılar nedeniyle son yıllarda önemli bir hareketlilik yaşamaktadır. 2025 yılında da bu trendin devam etmesi beklenmektedir.

EN ÇOK TERCİH EDİLEN MARKALAR VE MODELLER

2023 yılı verilerine göre, Türkiye ikinci el çevrim içi araç pazarında en çok tercih edilen markalar arasında Volkswagen, Renault ve Fiat ilk sıralarda yer almaktadır. Model bazında ise Fiat Egea ve Fiat Doblo gibi modeller öne çıkmaktadır.

FİYAT ARALIKLARI

İkinci el araçların fiyatları, aracın markası, modeli, yaşı, kilometresi ve genel durumu gibi birçok faktöre bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. 2024 yılı itibarıyla, ikinci el araç fiyatlarında genel bir artış eğilimi gözlemlenmiştir.

PAZARI CANLANDIRMA YÖNTEMLERİ

İkinci el otomobil pazarını hareketlendirmek için aşağıdaki adımlar atılabilir:

- **Dijital Platformların Etkin Kullanımı:** Çevrim içi satış platformlarının geliştirilmesi ve

güvenilirliğinin artırılması, alıcı ve satıcıların daha geniş bir kitleye ulaşmasını sağlar.

- **Finansal Teşvikler:** Düşük faizli kredi imkanları ve vergi indirimleri gibi finansal destekler, tüketicilerin ikinci el araç alımını teşvik edebilir.
- **Şeffaflık ve Güvenilirlik:** Araçların geçmişine dair detaylı raporların sunulması, alıcı güvenini artırarak pazarın canlılığını destekler.

HURDA TEŞVİKİ KANUNUNUN ETKİLERİ

2025 yılında yürürlüğe girmesi planlanan hurda araç teşviki yasası, 25 yaşından büyük araç sahiplerine ÖTV muafiyetiyle indirimli yeni araç alma imkânı tanımaktadır. Bu teşvik, eski ve çevreye zarar veren araçların trafikten çekilmesini sağlayarak çevresel fayda sunarken, yeni araç satışlarını da artırarak otomotiv sektörünü canlandıracaktır.

PAZARIN GENEL İSTATİSTİKLERİ

Türkiye’de her yıl milyonlarca ikinci el araç el değiştirmektedir. Sıfır araç satışlarındaki tarihi rekora ikinci el de katıldı. 2024 yılında ikinci el otomobil pazarı bir önceki yıla göre yüzde 1.99 adet artarak 7.1 milyon adedi aştı.

BİREYSEL VE GALERİCİ SATIŞLARININ DAĞILIMI

İkinci el araç satışlarında bireysel ve galerici satışlarının yüzdesel dağılımı, mevcut verilere göre net olarak belirlenmemektedir. Ancak, galericilerin organize yapıları ve geniş araç portföyleri nedeniyle pazarda önemli bir paya sahip olsalar da hala büyük oranda kişiler arası satışlar devam etmektedir.

GALERİCİLERDEN ARAÇ ALIM-SATIMININ ARTI VE EKSİLERİ

Artıları:

- **Güvenilirlik:** Galerici, araçların ekspertiz raporlarını sunarak alıcıya güvence sağlar.
- **Çeşitlilik:** Farklı marka ve modellerde geniş araç seçenekleri sunarlar.
- **Hızlı İşlem:** Alım-satım süreçleri daha profesyonel ve hızlıdır.

Eksileri:

Fiyat: Galerici, kâr marjı ekledikleri için fiyatlar bireysel satışlara göre daha yüksek olabilir.

Pazarlık Payı: Fiyat pazarlığı konusunda daha sınırlı esneklik gösterebilirler.

Pazarın sürdürülebilir büyümesi için tüketici odaklı yaklaşımların benimsenmesi ve sektörel düzenlemelerin etkin bir şekilde uygulanması büyük önem taşımaktadır.

TÜKETİCİ LEHİNE GELİŞTİRİLMESİ GEREKEN KONULAR

- **Yasal Düzenlemeler:** İkinci el araç satışlarında tüketici haklarını koruyacak yasal düzenlemelerin güçlendirilmesi gerekmektedir.
- **Garanti Hizmetleri:** İkinci el araçlar için kapsamlı garanti hizmetlerinin sunulması, tüketici güvenliğini artıracaktır. Bu garantiyi ise özel sigortan alınacak paketler vasıtasıyla veya ekspertizlerin sunmuş olduğu raporlar üzerinden verilmesi daha doğru olacaktır. Markaların vermiş olduğu 2 veya 3

senelik garantisi bitmiş araçlara galericilerin ekstra garanti vermesi veya garanti vermeye zorunlu kılınması pek de mantıklı değildir.

- **Fiyat Şeffaflığı:** Araçların piyasa değerine uygun fiyatlandırılması ve bu konuda tüketicilerin bilgilendirilmesi önemlidir.

Sonuç olarak, Türkiye’de ikinci el otomobil sektörü, 2025 yılında da dinamik yapısını koruyacaktır. Pazarın sürdürülebilir büyümesi için tüketici odaklı yaklaşımların benimsenmesi ve sektörel düzenlemelerin etkin bir şekilde uygulanması büyük önem taşımaktadır.



ELEKTRİKLİ ARAÇ SATIŞLARININ ARTMASI İKİNCİ EL PİYASASINI NASIL ETKİLERİ



Muhammed Ali Karakaş
otomerkezi.net CEO,
Otomotiv Girişim Platformu Başkanı

Uzun menzil ve hızlı şarj gibi özellikler, kullanıcılar için önemli birer satın alma kriteri haline geliyor. Eski elektrikli araçların değer kaybı, bazı alıcılar için avantajlı fırsatlar sunabiliyor. Bu araçlar, daha düşük fiyatlarla alıcı bulabiliyor.

Türkiye otomotiv sektörü, son yıllarda hızlı bir değişim ve dönüşüm süreci yaşıyor. Elektrikli araçlar (EV), çevre dostu seçenekler ve enerji verimliliği gibi avantajları ile giderek daha fazla tercih edilmekte. Tüketici davranışları, devlet teşvikleri ve sürdürülebilirlik bilincinin artmasıyla, elektrikli araç satışları hızla yükseliyor. Dünya çapında elektrikli araçların pazar payının %20'yi aşması bekleniyor. Bu hızlı değişim, sadece yeni araç satışlarını değil, ikinci el pazarını da önemli ölçüde etkiliyor. Elektrikli araçların batarya ömrü ve bakım masrafları gibi unsurlar, ikinci el pazarındaki fiyatları doğrudan etkileyen önemli faktörlerden biri olmaya başlamıştır. Elektrikli araçların yeni modelleri, ikinci el piyasasında eski modellere kıyasla yüksek talep görmektedir. Yeni elektrikli araç modelleri, batarya kapasitesindeki artış ve daha verimli enerji yönetimi ile eski modellere göre çok daha avantajlı olabiliyor. Elektrikli araçların yeni modellerindeki teknolojik iyileştirmeler, özellikle batarya kapasitesi,

şarj altyapısı, menzil artışı ve hızlanma performansı gibi unsurlar, eski modellere kıyasla önemli avantajlar sunuyor. Bu iyileştirmeler, tüketicilerin tercihlerinin yönünü belirliyor. Uzun menzil ve hızlı şarj gibi özellikler, kullanıcılar için önemli birer satın alma kriteri haline geliyor. Eski elektrikli araçların değer kaybı, bazı alıcılar için avantajlı fırsatlar sunabiliyor. Bu araçlar, daha düşük fiyatlarla alıcı bulabiliyor. Ancak, batarya durumu ve garanti koşulları göz önünde bulundurularak, alıcıların bilinçli seçim yapması büyük önem taşıyor. Sonuç olarak, elektrikli araçların yeni modelleri, batarya kapasitesi ve ömrü sayesinde ikinci el piyasasında yüksek talep görmektedir. Ancak, eski model araçlar, batarya durumu ve teknolojik gelişmeler nedeniyle hızla değer kaybediyor. Tüketiciler, hem yeni hem de ikinci el elektrikli araç alımında, batarya ömrünü ve garanti koşullarını dikkate alarak en doğru tercihi yapmaktadır. Bu durum, alıcılar ve satıcılar için fırsatlar ve riskler yaratmaktadır.

TÜRKİYE OTOMOTİV PAZARI 2024'TE REKOR KIRDI!

Sıfır araç pazarındaki canlılık, ikinci el araç piyasasına da olumlu yansıdı. 2024 yılında ikinci el araç satışları %30 oranında artış gösterdi. Araç bulmakta zorlanan tüketiciler, güvenilir ve uygun fiyatlı ikinci el araçlara yönelerek pazardaki hareketliliği artırdı. Online araç alım-satım platformlarının büyümesi de bu duruma katkı sağladı.

2024 yılı, Türkiye otomotiv sektörü için rekorlarla dolu bir yıl olarak kayıtlara geçti. Hem sıfır hem de ikinci el pazarlarında otomobil satışlarında önemli artışlar yaşanırken, özellikle elektrikli ve hibrit araçların popülaritesindeki yükseliş pazara yeni bir dinamizm getirdi. Toplamda 1,5 milyon adedi aşan araç satışıyla Türkiye otomotiv pazarı, tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştı. ÖTV teşvikleri ve devletin sağladığı kredi destekleri, tüketicilerin araç alımına olan ilgisini artırırken, hem yerli üreticilerin hem de ithalatçıların yüzünü güldürdü. Elektrikli araç satışları 2024 yılında adeta patlama yaparak, bir önceki yıla kıyasla %100'ün üzerinde büyüdü ve toplam pazarın %20'sine ulaştı. Yerli üretim elektrikli modellerin pazara girişi ve şarj altyapısının genişlemesi, bu başarıda kritik rol oynadı. Aynı zamanda çevre dostu ulaşım çözümlerine artan ilgi, tüketici tercihlerini doğrudan etkiledi. Sıfır araç pazarındaki canlılık, ikinci el araç piyasasına da olumlu yansıdı. 2024 yılında ikinci el araç satışları %30



oranında artış gösterdi. Araç bulmakta zorlanan tüketiciler, güvenilir ve uygun fiyatlı ikinci el araçlara yönelerek pazardaki hareketliliği artırdı. Online araç alım-satım platformlarının büyümesi de bu duruma katkı sağladı. Türkiye'nin otomotiv sektörü, ihracatta da başarılı bir grafik çizdi. 2024 yılında otomotiv ihracatı %15 artarak 35 milyar doları aştı. Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarına yapılan ihracatlar ülke ekonomisine milyarlarca dolarlık katkı sağladı. Özellikle yerli otomobil üreticilerinin Avrupa pazarına sunduğu yeni modeller büyük ilgi görürken, Türkiye ticari araç segmentinde de önemli bir tedarik merkezi haline geldi.

2024 yılı, otomotiv sektöründe yatırımların hız kazandığı bir yıl olarak öne çıktı. Yeni üretim tesisleri, mevcut fabrikaların kapasite artırımları ve yeni model lansmanları sektöre ivme kazandırdı. Hem iç pazara yönelik arz artarken hem de ihracat potansiyeli güçlendi. Yerli ve global markaların Türkiye'de yeni modeller üretmesi, istihdam ve üretim hacmine olumlu yansıdı. Sektör temsilcileri, 2024'te elde edilen bu başarıların 2025 yılı için de büyük umutlar doğurduğunu belirtiyor. Özellikle elektrikli araç yatırımları, yeni model lansmanları ve devlet desteklerinin devam etmesi, sektördeki pozitif havayı sürdürecektir gibi görünüyor.

TÜRKİYE'NİN
EN BÜYÜK
MÜZAYEDE
MERKEZİ

 **muzayede**
.com



Master Türk Şirketler Grubu'na bağılı olan Türkiye'nin en büyük müzayede merkezi **muzayede.com**, online müzayede platformu olarak, hayalinizdeki gayrimenkul veya otomobili en hızlı ve en güvenilir şekilde bulmanızı sağlar.

Canlı online müzayedelerimizle geniş araç yelpazesini sizlerle buluşturuyoruz. **Hafta içi her gün** müzayede deneyimi yaşayabilir, **araç satabilir ve alabilirsiniz.**

Şeffaf ticaret platformumuzla, müzayede süreçlerinde her adımda güveni ve kolaylığı deneyimleyebilirsiniz.

Alanında uzman ekibimizle, müzayede öncesi, esnası ve sonrasında **mükemmel hizmet garantisi** sunuyoruz.

Dijitalleşmenin gerekliliğıyle, teknoloji ve inovasyonu bir araya getirerek, rekabetçi bir ticaret ortamı sunuyoruz.

Müşterilerimizin ihtiyaçlarına en iyi şekilde hizmet verebilmek için **sürekli yenilikçi çözümler sunuyoruz.**



2024 AVRUPA İKİNCİ EL ARAÇ PİYASASI



Türkiye’ de 2024 yılında Avrupa’nın ikinci el araç pazarında dikkat çeken bir performans sergiledi. Yıl boyunca 7 milyonun üzerinde ikinci el araç, noter aracılığıyla el değiştirerek tarihi bir rekor kırıldı. Bu rakam, Türkiye’yi Birleşik Krallık’ın ardından Avrupa’da en fazla ikinci el araç satılan ikinci ülke konumuna taşıdı.

2024 yılı, Avrupa ikinci el araç piyasası için hareketli ve büyüme odaklı bir dönem olarak kaydedildi. Avrupa, yılda 40 milyonun üzerinde ikinci el araç satışıyla dünyanın en büyük ikinci el otomobil pazarı konumunu korudu. Özellikle Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, İtalya ve İspanya gibi büyük pazarlarda satışlar artış gösterdi. Almanya’da ikinci el araç satışları yaklaşık %7,4 artarak 6,48 milyon adede ulaşırken, Birleşik Krallık’ta satışlar %5,5 yükselip 7,64

milyon araca çıktı. Fransa, İtalya ve İspanya’da da satışlar %3 ila %10 bandında arttı. Avrupa genelinde yeni araç pazarındaki arz sorunları ve yüksek fiyatlar, tüketicileri daha çok ikinci el araçlara yönlendirdi.

TÜRKİYE’NİN İKİNCİ EL ARAÇ PAZARINDAKİ YÜKSELİŞİ

Türkiye’ de 2024 yılında Avrupa’nın ikinci el araç pazarında dikkat çeken bir performans sergiledi. Yıl

boyunca 7 milyonun üzerinde ikinci el araç, noter aracılığıyla el değiştirerek tarihi bir rekor kırıldı. Bu rakam, Türkiye’yi Birleşik Krallık’ın ardından Avrupa’da en fazla ikinci el araç satılan ikinci ülke konumuna taşıdı. ÖTV muafiyeti ve seçim öncesi alım dalgası gibi faktörler, Türkiye pazarında beklenenin aksine bir daralma yerine büyüme sağladı. Böylece Türkiye, Avrupa’daki ikinci el araç hareketliliğinin merkezlerinden biri haline geldi.



AVRUPA'DA İKİNCİ EL ARAÇ PAZARININ LİDER MARKALARI

Avrupa genelinde en çok tercih edilen ikinci el araç markaları arasında Volkswagen, Mercedes-Benz, BMW ve Audi öne çıktı. Özellikle Volkswagen Grubu, geniş model yelpazesi ve güçlü marka bağlılığıyla ikinci el pazarında liderliğini korudu. VW Golf, Avrupa genelinde en çok el değiştiren model olurken, Audi A4/A3 ve VW Polo gibi modeller de yüksek talep gördü. Bu durum, Avrupa'da tüketicilerin ikinci

el araç alırken güvendikleri ve değeri korunan markalara yöneldiğini gösteriyor. Elektrikli araçlar, 2024 yılında Avrupa ikinci el pazarında büyüyen bir trend olarak öne çıktı. Özellikle Birleşik Krallık ve Fransa gibi ülkelerde ikinci el elektrikli araç satışları rekor düzeyde artış gösterdi. Birleşik Krallık'ta ikinci el bataryalı elektrikli araç satışları %57,4 artarak 188.000 adedi aştı ve pazar payı %2,5 seviyesine ulaştı. Fransa'da da benzer bir büyüme görülürken, İspanya gibi elektrikli araç penetrasyonunun daha düşük

olduğu pazarlarda bile %50'nin üzerinde artış kaydedildi. 2024 yılı genelinde Avrupa ikinci el araç piyasası, elektrikli araçların yükselişi, yeni modellerin hızlı el değiştirmesi ve marka güvenilirliği gibi unsurlarla dikkat çekti. Özellikle Türkiye'nin pazardaki payını artırarak Avrupa'da güçlü bir konuma gelmesi, sektör açısından önemli bir gelişme olarak değerlendirildi. 2025 yılında da elektrikli araçların yaygınlaşması ve sürdürülebilirlik odaklı mobilite çözümleri ile pazarın canlılığını koruması bekleniyor.

Ülke	2024 İkinci El Satış (Milyon)	100.000 Kişi Başına Satış	Elektrikli Araç Satış Artışı (%)
Birleşik Krallık	7.64	11,400	57.4
Almanya	6.48	8,000	50.0
Fransa	5.5	7,500	54.0
İtalya	3.8	6,000	48.0
İspanya	2.9	4,400	50.0
Türkiye	7.0	8,200	0.44

İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞLARINDA YENİ DÖNEM!



18 Aralık 2024 tarihinde Sait Halim Paşa Yalısı'nda 50'yi aşkın ilde faaliyet gösteren derneklerin katılımı ile gerçekleşen Genel Kurul sonrasında **Servis Plan ile ikinci el motorlu araç satıcıları yararına protokol imzalandı.**



Bu protokol ile sektörün öncü üç büyük firması, MASFED çatısı altında bir araya getirilmiş ve esnafların korkulu rüyası olan özellikle ikinci el araç satışlarında garanti verilmesi konusunda yenilikçi bir adım atılmıştır. Ekspertiz, 7/24 Acil Yol Yardım desteği, aracıma garanti sigortası ile birleştirilerek oluşturulan üçlü paket, MASPASET adıyla dernek üyelerinin hizmetine uygun fiyatla sunulmuştur. Sigortaladım.com'dan 3 ay

5000 kilometre için sınırsız aracıma garanti sigortası Servis Plan, MASFED Dernek Üyeleri için geliştirdiği üçlü güvence paketiyle, esnafların araç satışlarında rakiplerine karşı fark yaratacağına, müşteri memnuniyetini artıracığına ve satışlarını yükselteceğine inanıyor. Ayrıca, Servis Plan, sıfır kilometre araçlarda sunulan asistans hizmetini, ikinci el araç satışlarında da sağlıyor. Servis Plan bireysel araç sahibi üyelerine, şirket merkezi içinde

PEKİ, MASPAKET NELER SUNUYOR?



**D Expert'ten TSE belgeli
full plus ekspertiz raporu**



**Servis Plan'dan 12 aylık
7/24 Yol Yardım Desteği**



**Sigortaladım.com'dan
3 ay 5000 kilometre için
sınırsız aracıma garanti
sigortası**

kurduğu 7/24 çağrı merkeziyle, otomotiv teknolojisi alanında uzman personeliyle müşterilerine kapsamlı ve kaliteli hizmet sunuyor. Ayrıca, "Kaza Yaptım" butonu aracılığıyla kaza yapan bireysel araç sahiplerine, eğitimli personel tarafından psikolojik destek sağlıyor. Bunun yanı sıra, araçta bulunan 5 kişiye kadar Yola Devam Paketi ile bir gece konaklama ve ulaşım giderlerini (uçak, otobüs veya kiralık araç) karşılıyor. Servis Plan, bunlarla sınırlı kalmayıp, iş ortaklarıyla birlikte bakım, onarım, arıza ve hasar durumunda çekici hizmeti, lastik tamiri, otopark, araç kiralama, vale hizmetleri ve akaryakıt veya akünün bitmesi halinde 7/24 acil yol yardım gibi birçok hizmeti indirimli özel fiyatlarla sunuyor.

MASPAKET, 5.700 TL + KDV'den başlayan fiyatlarla sunuluyor. Üstelik Servis Plan, kurumsal üyeliğini başlatan MASFED dernek üyelerine bir defaya mahsus 10 adet 12 aylık Rahat Plan üyeliğini hediye ediyor. Bu üyelikleri ister müşterilerinize, ister tanıdıklarınıza ve sevdiklerinize vererek, onların güvenle seyahat etmelerini sağlayabilirler. Sigortaladım.com aracına garanti sigortası poliçesi oluşturulan Servis Plan hediyesidir. Böylece satış sonrası arıza ve onarımlar, alıcı ve satıcı arasında çıkabilecek ihtilaflar, tahkim veya tüketici mahkemelerine başvurulmadan çözümlenecektir. Servis Plan tarafından hediye edilen Aracıma Garanti

Sigortası sayesinde, satıştan sonra oluşabilecek arıza ve onarımlar yüzünden alıcı ve satıcı arasında çıkabilecek ihtilaflar, tahkim veya tüketici mahkemelerine başvurulmasına gerek kalmadan çözümlenecektir. Böylece, satış sonrası esnafların korkulu rüyası olan 3 Ay / 5000 km dönemi artık endişe verici olmaktan çıkacaktır."



Bu fırsat kaçmaz; QR kodu okut ve hemen kayıt ol.



OTOMOTİV FUARLARININ DÖNÜŞÜMÜ

Otomotiv sektörü, 2019'dan bu yana köklü bir dönüşüm süreci yaşadı. Küresel trendler, pandemi sürecinin etkileri ve hızla gelişen elektrikli araç teknolojileri, otomotiv fuarlarını yalnızca yeni modellerin sergilendiği etkinlikler olmaktan çıkararak, mobilite ve sürdürülebilirlik odaklı platformlara dönüştürdü.



2019 yılı, otomotiv fuarlarının geleneksel yapısını koruduğu son dönemlerden biri olarak dikkat çekti. Cenevre Otomobil Fuarı'nda içten yanmalı motorlara sahip araçlar hala büyük ilgi görürken, Frankfurt Otomobil Fuarı elektrikli ve hibrit araçların yükselişinin sinyallerini vermeye başlamıştı. Bu dönemin öne çıkan modelleri arasında Volkswagen ID.3 ve Tesla Model 3 yer aldı. Özellikle Volkswagen ID.3, elektrikli

mobilitenin geleceğini simgeleyerek otomotiv sektöründe yeni bir dönemin başladığını gösteriyordu.

2020 yılına gelindiğinde ise COVID-19 pandemisi otomotiv sektöründe adeta devrim yarattı. Cenevre ve New York Otomobil Fuarı gibi prestijli etkinlikler iptal edilirken, Paris Otomobil Fuarı dijital lansmanlara yöneldi. Dijital etkinlikler, otomobil üreticileri için yeni bir pazarlama stratejisine dönüştü. Bu

dönemde çevresel farkındalığın artması, elektrikli araçlara olan talebi de hızlandırdı. CES 2021 gibi teknoloji odaklı etkinliklerde otomobil üreticileri yalnızca araçlarını değil, yazılım, yapay zeka ve otonom sürüş teknolojilerini de tanıttı.

Pandemi etkilerinin azalmasıyla birlikte 2022 ve 2023 yıllarında otomotiv fuarları fiziksel formatlarına geri döndü. Auto China 2022, Detroit ve Los Angeles

2024 ve 2025 yıllarında otomotiv fuarları, mobilite ve sürdürülebilirlik temalarına odaklanarak yepyeni bir kimlik kazandı. CES 2024 ve CES 2025, klasik otomobil fuarları kadar önem kazanırken, markalar yalnızca otomobillerini değil, yeni nesil akıllı mobilite çözümlerini de tanıtmaya başladı.

Otomobil Fuarları gibi büyük etkinliklerde elektrikli araçlar ön plandaydı. Çinli otomobil üreticileri, Avrupa pazarına güçlü bir giriş yapma hedefiyle büyük lansmanlara imza attı. Cenevre Otomobil Fuarı ise uzun süreli iptallerin ardından 2023 yılında yeniden düzenlendi ancak eski ihtişamını yakalamakta zorlandı. Birçok üretici, kendi özel lansman etkinliklerini düzenlemeyi tercih etmeye başladı.

2024 ve 2025 yıllarında otomotiv fuarları, mobilite ve sürdürülebilirlik temalarına odaklanarak yepyeni bir kimlik kazandı. CES 2024 ve

CES 2025, klasik otomobil fuarları kadar önem kazanırken, markalar yalnızca otomobillerini değil, yeni nesil akıllı mobilite çözümlerini de tanıtmaya başladı. BMW'nin Panoramic iDrive sistemi, Honda'nın yeni elektrikli modelleri ve Toyota'nın hidrojen yakıt hücreli araçları fuarların gündeminde yer aldı. IAA Mobility 2025, içten yanmalı motorlu araçlardan tamamen bağımsız bir etkinliğe dönüşerek sadece elektrikli ve sürdürülebilir ulaşım çözümlerine odaklanacağını açıkladı. Çinli üreticiler, Avrupa ve ABD pazarında daha fazla pay almak için agresif tanıtım stratejileri geliştirdi.

2019'dan 2025'e kadar geçen süreçte otomotiv fuarları, araç tanıtım etkinliklerinden mobilite ve sürdürülebilirlik platformlarına evrildi. Elektrikli araçların yükselişi, otonom sürüş teknolojilerinin gelişmesi ve yazılım tabanlı otomotiv çözümleri, fuarların yapısını kökten değiştirdi. Gelecek yıllarda akıllı şehir çözümleri, bağlantılı araçlar ve mobilite ekosistemlerinin, fuarların ana gündemleri arasında yer almaya devam edeceği öngörülüyor. Klasik fuar konseptinin yerini dijital deneyimler ve interaktif tanıtımlar alırken, üreticiler de bu değişime hızla adapte oluyor.



2024 DÜNYA OTOMOTİV FUARLARI: GELECEĞİN YOLLARINI ÇİZEN YENİLİKLER

Otomotiv dünyası her yıl, dünyanın dört bir yanında düzenlenen fuarlarda geleceğin yollarını çizen teknolojilerle buluşuyor. 2024 yılı da bu geleneği devam ettirerek elektrikli araçlardan otonom sürüş sistemlerine, konsept otomobillerden sürdürülebilir malzemelere kadar birçok yeniliğe ev sahipliği yaptı. İşte bu yılın öne çıkan otomotiv fuarlarından izlenimler:



**PARİS 2024 OTOMOBİL FUARI:
GELECEĞİN YOL HARİTASI**

Dünyanın en prestijli otomobil fuarlarından biri olan Paris 2024 Otomobil Fuarı (Mondial de l'Auto), bu yıl da otomotiv sektörüne yön veren yenilikleri ve büyüleyici konseptleri ile otomobil tutkunlarını bir araya getirdi. 508.000 ziyaretçiği ağırlayarak büyük bir başarıya imza attı.

Elektriğin ve Sürdürülebilirliğin Zaferi

Bu yılki fuarın ana teması, sürdürülebilirlik ve elektrifikasyon oldu. Otomobil üreticileri, çevre dostu teknolojiler ve sıfır emisyonlu araçlarla geleceğin ulaşım vizyonunu gözler önüne serdi. Özellikle Renault, CO₂

emisyonlarını %90 oranında azaltmayı hedefleyen hidrojen yakıt hücreli elektrikli shooting brake modeli Emblème ile dikkatleri üzerine çekti. Alpine, A390 B Concept modeli ile performans ve şıklığı bir araya getirirken, Citroën de yenilikçi modelleriyle ziyaretçilerin ilgisini çekmeyi

başardı. Çinli elektrikli araç üreticisi BYD ise geniş ürün yelpazesiyle Avrupa pazarına güçlü bir giriş yaparak, fuarın en çok konuşulan markalarından biri oldu.

SUV'lar Sahneye Çıkıyor

SUV segmentinde de önemli tanıtımlar yapıldı. Kia EV3, markanın elektrikli SUV alanındaki iddiasını ortaya koyarken, Volkswagen Tayron ise 7 koltuklu geniş iç hacmiyle ailelerin gözdesi olmaya aday görünüyor.

XPeng'in Tesla Model Y'ye rakip olarak geliştirdiği G6 modeli de, teknoloji meraklılarının ilgisini çekti.

Ziyaretçi Deneyimi ve Gelecek Vizyonu

Fuar alanında, sadece yeni modeller değil, aynı zamanda mobilite çözümleri ve akıllı şehir konseptleri de sergilendi. Elektrikli araç şarj istasyonları, otonom sürüş simülasyonları ve bağlantılı araç teknolojileri, katılımcılara geleceğin otomobil deneyimini sundu.

Sonuç olarak Paris 2024 Otomobil Fuarı, yalnızca otomobil severlere değil, aynı zamanda geleceğe yatırım yapan markalara da ilham veren bir etkinlik oldu. Sürdürülebilirlikten taviz vermeyen yenilikler, elektrikli ve otonom araçların hayatımızdaki yerini daha da sağlamlaştırdı. Otomotiv dünyası, Paris'te bir kez daha gösterdi ki; geleceğin yolu, inovasyon ve çevre dostu teknolojilerle aydınlanıyor.



CES 2024 LAS VEGAS: OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE TEKNOLOJİNİN ZİRVESİ!

CES 2024 (Consumer Electronics Show), sadece teknoloji dünyasının değil, aynı zamanda otomotiv sektörünün de en heyecan verici yeniliklerine ev sahipliği yaptı. Las Vegas'ta 9-12 Ocak tarihleri arasında düzenlenen etkinlikte, otonom sürüş teknolojileri, elektrikli araçlar ve yapay zeka destekli mobilite çözümleri ön plana çıktı. Fuarda, dünyanın önde gelen otomotiv markaları Tesla, BMW, Mercedes-Benz, Hyundai ve daha birçok üretici, geleceğin araç konseptlerini ve teknolojik yeniliklerini tanıttı. Özellikle otonom araçların

gelişimi ve elektrikli araç şarj altyapısındaki ilerlemeler büyük ilgi topladı. BMW, CES 2024'te renk değiştirebilen aracı 'i Vision Dee'yi sergileyerek teknoloji severleri büyüledi. Mercedes-Benz ise, Vision EQXX modeliyle elektrikli araçlarda menzil rekorunu zorlayan teknolojisini tanıttı. Hyundai'nin robotik mobilite çözümleri ve Tesla'nın otonom sürüş yazılımındaki yenilikler de etkinliğin öne çıkanları arasındaydı. CES 2024'ün otomotiv bölümü, teknolojinin mobiliteye nasıl yön verdiğini ve sürdürülebilir



ulaşım çözümlerinin gelecekte nasıl şekilleneceğini gösterdi. Yenilikçi araçlar ve ileri teknoloji çözümleriyle CES, otomotiv sektöründe geleceğin yol haritasını çizen bir etkinlik olarak hafızalarda yer etti.



CENEVRE OTOMOBİL FUARI 2024: OTOMOTİV DÜNYASININ KALBI İSVİÇRE'DE ATIYOR!

2024 yılına damgasını vuran otomotiv etkinliklerinden biri de Cenevre Otomobil Fuarı oldu. İsviçre'nin Cenevre kentinde düzenlenen fuar, dünya çapındaki otomobil markalarını, sektör profesyonellerini

ve otomobil tutkunlarını bir araya getirdi. Yenilikçi araçlar, çevreci teknolojiler ve geleceğin mobilité çözümleri, ziyaretçilere benzersiz bir deneyim sundu. Fuarda, elektrikli ve hibrit araçlar başta olmak üzere,

otonom sürüş teknolojileri ve sürdürülebilirlik odaklı yenilikler ön plana çıktı. Özellikle lüks otomobil markalarının yeni modelleri ve konsept araçları büyük ilgi gördü. Porsche, yeni elektrikli spor otomobili Mission E Cross Turismo ile performans ve çevre dostu teknolojiyi buluşturdu. Lamborghini, hibrit süper otomobili Revuelto'yu tanıtarak geleceğin hız tutkunlarına göz kırptı. Ayrıca, Toyota ve Volkswagen gibi markalar da düşük emisyonlu ve uzun menzilli elektrikli araçlarıyla dikkat çekti. Cenevre Otomobil Fuarı 2024, otomotiv sektörünün gelecekteki yönelimlerini ve teknolojik gelişmeleri yakından görmek isteyenler için mükemmel bir fırsat sundu. Yenilikçi konseptler ve çığır açan teknolojilerle dolu bu etkinlik, sektörün nabzını tutmaya devam ediyor.



ŞANGHAY OTOMOBİL FUARI 2024: ASYA'NIN OTOMOTİV VİZYONU

Dünyanın en büyük otomotiv etkinliklerinden biri olan Şanghai Otomobil Fuarı 2024, Çin'in otomotivdeki yükselişini ve sektördeki teknolojik gelişmeleri sergiledi. Fuar, küresel ve yerel otomobil markalarının en yeni

modellerini, konsept araçlarını ve mobilité çözümlerini ziyaretçilere sundu. Bu yılki fuarda özellikle elektrikli ve otonom araçlar büyük ilgi gördü. Çinli markalar BYD, Nio ve Xpeng, gelişmiş batarya

teknolojileri ve uzun menzil sunan elektrikli modelleriyle dikkat çekti. Uluslararası markalar arasında ise Tesla, BMW, Mercedes-Benz ve Volkswagen, Asya pazarına özel modellerini tanıttı. BMW, tamamen elektrikli i7 modeliyle lüks segmentte çevreci çözümler sunarken, Tesla Model S Plaid ile performans ve inovasyonu buluşturdu. Mercedes-Benz, EQ serisi ile geleceğin elektrikli mobilité vizyonunu sergiledi. Yerel üretici Nio ise otonom sürüş yeteneklerine sahip ET7 modeliyle ziyaretçilerin ilgisini topladı. Fuar, Asya'nın sektörde ne kadar güçlü ve rekabetçi bir konumda olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Çinli üreticilerin inovatif yaklaşımı, gelecekte global pazarda nasıl daha fazla söz sahibi olacaklarının sinyallerini verdi.



NEW YORK OTOMOBİL FUARI 2024: AMERİKAN RÜYASI YOLLARDA

New York Otomobil Fuarı 2024, otomotiv sektörünün nabzını tutarak en yeni modelleri ve ileri teknoloji çözümleriyle otomobil tutkunlarını büyüledi. 29 Mart - 7 Nisan tarihleri

arasında Jacob Javits Kongre Merkezi'nde düzenlenen fuar, hem Amerikan devlerini hem de global otomobil üreticilerini ağırladı. Fuarda, elektrikli araçlar, otonom sürüş teknolojileri ve geleceğe

yönelik konsept modeller ön plana çıktı. Özellikle Ford, Chevrolet ve Tesla gibi Amerikan markaları, yenilikçi modelleriyle büyük ilgi gördü. Ford, tamamen elektrikli F-150 Lightning ile güçlü ve çevreci bir kamyonet deneyimi sunarken, Chevrolet, yeni hibrit modeli Corvette E-Ray ile performans ve sürdürülebilirliği bir araya getirdi. Tesla, Model Y'nin yeni özellikleriyle otonom sürüş yeteneklerini sergilerken, uluslararası markalar da göz doldurdu. Mercedes-Benz, yeni GLC modeliyle lüks SUV segmentinde iddiasını sürdürdü. BMW ise iX3 ile elektrikli mobiliteye olan bağlılığını gösterdi. New York Otomobil Fuarı 2024, otomotiv dünyasında Amerikan rüyasının nasıl modern teknolojilerle harmanlandığını gözler önüne serdi.



TOKYO OTOMOBİL FUARI 2024: TEKNOLOJİNİN VE TASARIMIN BULUŞMA NOKTASI

Tokyo Otomobil Fuarı 2024, Asya'nın otomotiv teknolojisi ve yenilikçilik konusundaki liderliğini bir kez daha kanıtladı. Japonya'nın başkenti Tokyo'da düzenlenen

fuar, dünyanın dört bir yanından gelen otomobil tutkunlarını ve sektör profesyonellerini ağırladı. Fuarda, Japon otomobil devleri Toyota, Honda, Nissan,

Mazda ve Subaru'nun en yeni modelleri ve geleceğe yönelik konsept araçları sergilendi. Özellikle otonom sürüş teknolojileri, elektrikli araçlar ve hidrojen yakıt hücreli modeller büyük ilgi gördü. Toyota, hidrojen yakıt hücreli konsept aracı Mirai Vision ile sürdürülebilirlikteki iddiasını ortaya koyarken, Honda ise yeni elektrikli SUV modeli Prologue ile dikkat çekti. Nissan, e-4ORCE teknolojisi ile donatılmış elektrikli araçlarıyla sürüş dinamiklerini bir üst seviyeye taşıdı. Mazda, MX-30 EV'nin geliştirilmiş versiyonunu tanıtırken, Subaru ise performans ve güvenlik odaklı konsept aracıyla ziyaretçileri etkiledi. Tokyo Otomobil Fuarı 2024, yalnızca yeni modelleri değil, aynı zamanda geleceğin mobilité çözümlerini de gözler önüne serdi.

HRN MOTORS

HRN MOTORS İLE ARACINIZ EMİN ELLERDE!



ARAÇ ALIRKEN, SATARKEN VE KULLANIRKEN İHTİYAÇ DUYDUĞUNUZ TÜM HİZMETLER TEK ÇATI ALTINDA!

- **2. El Araç Alım Satımı**
Güvenilir ve hızlı işlem garantisi
- **Detaylı Temizlik**
Aracınızın ilk günkü gibi tertemiz olması için
- **PPF Kaplama**
Çizilmelere ve dış etkilere karşı tam koruma
- **Seramik Kaplama**
Parlaklık ve dayanıklılığı bir araya getirin
- **Pasta Cila**
Boyanızı canlandırın, aracınıza değer katın



www.hrnmotor.com

0212 277 19 89

Huzur mah. Kemal
Atatürk cad. no:15
Sarıyer / İSTANBUL



İSTANBUL ANADOLU YAKASINDA **İKİNCİ ELDE GÜVENİN ADRESİ**



Maker Otomotiv

Şerifali Mah. Türker Cad. No:42/B Ümraniye - İstanbul

0 (532) 263 46 65

makerotomotiv.sahibinden.com

[instagram.com/makerotomotiv](https://www.instagram.com/makerotomotiv)

2025 CADILLAC ESCALADE YENGEÇ YÜRÜYÜŞÜ ÖZELLİĞİYLE YENİDEN SAHNEYE ÇIKIYOR

Otomotiv dünyasının lüks SUV segmentindeki öncülerinden Cadillac Escalade, 2025 modelinde sunduğu “Yengeç Yürüyüşü” (CrabWalk) teknolojisiyle sınırları zorluyor. Daha önce GMC Hummer EV modelinde tanıtılan bu yenilikçi özellik, Escalade’in devasa yapısına rağmen dar alanlarda yüksek manevra kabiliyeti sunmasını sağlıyor.



Yengeç Yürüyüşü teknolojisi, dört tekerlekten direksiyon sistemi sayesinde arka tekerleklerin ön tekerleklerle aynı yöne dönmesine olanak tanıyor. Bu sayede araç çapraz (diagonal) hareket edebiliyor ve dar alanlarda, zorlu yol koşullarında sürücülere büyük kolaylık sağlıyor. Özellikle park manevralarında ve engebeli arazilerde sağladığı kullanım rahatlığı, Escalade’in premium SUV segmentindeki yenilikçi karakterini bir kez daha ortaya koyuyor. Cadillac, yeni Escalade modelinde yalnızca sürüş teknolojilerini değil, iç mekânda sunduğu premium

detaylarla da fark yaratıyor. Geniş OLED ekranlar, gelişmiş sürücü destek sistemleri ve en yeni güvenlik teknolojileriyle donatılan Escalade, hem konfor hem de performans açısından beklentileri karşılıyor.

2025 Cadillac Escalade, Yengeç Yürüyüşü teknolojisiyle lüksü ve işlevselliği bir araya getirerek büyük SUV pazarında yeni bir çağ başlatıyor. Otomotiv tutkunları, bu devrim niteliğindeki özelliği test etmek için sabırsızlanıyor. Hem şehir içi kullanımlarda hem de off-road maceralarında sunduğu

esneklikle Escalade, lüks SUV segmentinde rakiplerinden bir adım öne çıkmayı hedefliyor.

Bu yeni özellik sayesinde Escalade, özellikle büyük ve hacimli araçların şehir içi kullanımında yaşadığı zorlukları aşmayı vaat ediyor. Araç sahipleri, hem park alanlarında hem de sıkışık trafik koşullarında bu yenilikçi teknolojinin avantajlarını yaşayacak. Cadillac, yeni modeliyle yalnızca sürüş dinamiklerini değil, aynı zamanda araç sahiplerinin günlük kullanım deneyimini de üst seviyeye taşıyor.

ELEKTRİKLİ SÜPER OTOMOBİLDE YENİ ÇAĞIN ADI YANGWANG U9

Elektrikli otomobil dünyasında devrim niteliğinde yenilikler sunan BYD'nin Yangwang U9 modeli, süper otomobil segmentine farklı bir soluk getiriyor. Geleneksel süper otomobiller genellikle içten yanmalı motorların sağladığı yüksek performans ve aerodinamik tasarımlarıyla tanınırken, Yangwang U9, yalnızca gücüyle değil, sunduğu yenilikçi teknolojilerle de dikkatleri üzerine çekiyor.



Yangwang U9'un en dikkat çekici özelliklerinden biri, DiSus-X adını taşıyan süspansiyon sistemi. Bu ileri teknoloji, aracın hareket halindeyken bile olağanüstü esneklik göstermesini sağlıyor. DiSus-X sistemi, yalnızca konfor odaklı değil, aynı zamanda araç dinamiklerini tamamen değiştiren bir teknoloji olarak öne çıkıyor. Testlerde, bu süspansiyon sisteminin aracı 6 metreye kadar sıçratabildiği gözlemlendi. Bu özellik, aracın çukurlar, tümsekler ve zorlu yol şartlarına karşı olağanüstü adaptasyon yeteneği sunduğunu kanıtlıyor.

Bu yenilikçi süspansiyon sisteminin sağladığı avantajlar arasında hızlı adaptasyon, üstün yol tutuşu ve sınırları zorlayan hareket kabiliyeti yer alıyor. Zemin koşullarına milisaniyeler içinde tepki veren sistem, araç içindeki konforu ve sürüş deneyimini üst seviyeye çıkarıyor. Yüksek hızlarda dahi aracın dengesini korumasına yardımcı olan DiSus-X, Yangwang U9'u adeta yola adapte olabilen bir mühendislik harikası haline getiriyor. Elektrikli süper otomobillerin geleceği, geleneksel süper otomobillerin motor gücü ve aerodinamik tasarım odaklı yaklaşımından uzaklaşarak daha akıllı

ve teknolojik sistemlerle donatılmış modellere doğru evriliyor. Yangwang U9'un sunduğu yenilikler, gelecekte süper otomobillerin yalnızca hız ve güç odaklı olmayacağını, aynı zamanda akıllı sistemlerle donatılmış yeni bir neslin öncüsü olacağını gösteriyor. Süspansiyon sistemlerinden batarya teknolojilerine kadar yapılan geliştirmeler, elektrikli süper otomobillerin içten yanmalı motorlu rakiplerini geride bırakmasına olanak tanıyor. Gelecek, sadece daha hızlı değil, aynı zamanda daha akıllı, adaptif ve teknolojik otomobillerin dönemi olacak gibi görünüyor.

OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE SOSYAL MEDYANIN GÜCÜ



Yıldırım Bayezit

PIGU Creative Agency, Ajans Başkanı

Dijitalleşmenin hızla yaygınlaştığı günümüzde, otomotiv sektörü de sosyal medyanın gücünü keşfetti. 2024 yılı verilerine göre, otomotiv markalarının sosyal medya üzerinden elde ettiği etkileşim oranları %25 artarken, satışa dönüşüm oranları da %15 seviyesine ulaştı. Özellikle Instagram ve YouTube gibi görsel ağırlıklı platformlarda yapılan video ve görsel paylaşımlar, otomotiv galerilerinin marka bilinirliğini ve müşteri erişimini ciddi anlamda artırdı.

SOSYAL MEDYADA BAŞARIYA ULAŞMANIN YOLLARI

Güncel gelişmeleri takip eden galeriler, doğru stratejiler ile sosyal medya üzerinden daha fazla etkileşim almayı başarıyor. Peki, bu başarıların arkasında hangi dinamikler var? Her galeri bu başarıları yakalayabilir mi? İşte sosyal medyada başarıya ulaşmanın altın kuralları:

1. Doğru Strateji ve Planlama:

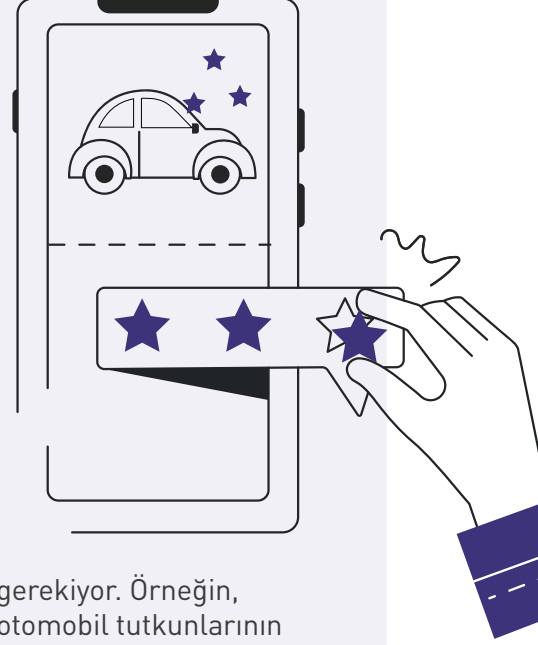
Sosyal medyada başarıya ulaşmak için öncelikle doğru stratejiyi belirlemek gerekiyor. Bunun için basit ama etkili bir SWOT analizi yaparak güçlü ve zayıf yönleri, fırsatları ve tehditleri belirlemek önemli.

2. Hedef Kitleyi Tanıma:

Otomotiv sektöründe hedef kitle analizi kritik öneme sahip. Örneğin, 2024 yılında yapılan bir araştırmaya göre, 25-40 yaş arası kullanıcılar otomotiv içerikleriyle en fazla etkileşime giren grup oldu. Sosyo-ekonomik ve kültürel seviyeleri analiz edilerek bu kitleye yönelik içerik stratejisi oluşturulmalı.

3. Doğru Platform

Seçimi: Hedef kitlenin en çok vakit geçirdiği platformları belirlemek



gerekiyor. Örneğin, otomobil tutkunlarının %60'ı YouTube üzerinde araç inceleme videolarını izlerken, %45'i Instagram üzerinden araç galerilerinin görsellerine göz atıyor.

4. İçerik Türlerine Odaklanma:

Video içerikleri, özellikle otomotiv sektöründe %30 daha fazla etkileşim sağlıyor. Araç tanıtım videoları, test sürüşleri ve müşteri yorumlarına yer verilen içerikler, sosyal medya kullanıcılarının güvenini kazanmak için birebir.

5. Kurumsal Kimlik ve Profesyonellik:

Sosyal medya yönetiminde kurumsal kimliği doğru yansıtmak büyük önem taşıyor. 2024 yılında sosyal medya kullanıcılarının %70'i,

kurumsal kimliği güçlü olan markalara daha fazla güvindiklerini belirtti.

AJANS SEÇİMİNDE NELERE DİKKAT EDİLMELİ?

Otomotiv galerilerinin sosyal medya ve dijital pazarlama süreçlerini yönetmesi, profesyonel destek gerektiriyor. Doğru ajansı seçerken şu soruları sormak faydalı olacaktır:

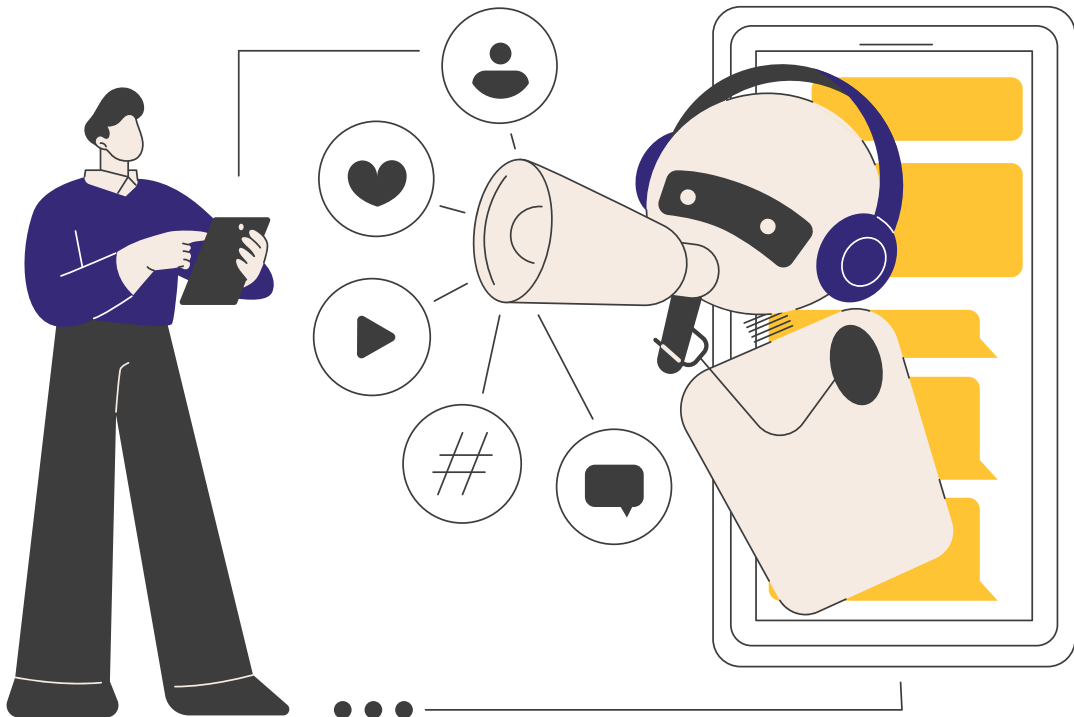
- Kaç yıllık deneyime sahipler?
- Projede çalışacak ekip üyelerinin deneyimleri nedir?
- Daha önce otomotiv sektörü için benzer projeler gerçekleştirdiler mi?
- Hangi stratejik yaklaşımları benimsiyorlar?

Sosyal medya, otomotiv sektöründe sadece satışları artırmakla kalmıyor, aynı zamanda marka imajını güçlendirme ve müşteri sadakati oluşturma açısından da büyük fırsatlar sunuyor.

Sosyal medya, otomotiv sektöründe sadece satışları artırmakla kalmıyor, aynı zamanda marka imajını güçlendirme ve müşteri sadakati oluşturma açısından da büyük fırsatlar sunuyor.

Doğru yönetilen sosyal medya hesapları, markaların geniş kitlelere ulaşmasını sağlarken, potansiyel müşterilerin satın alma yolculuğunda güven oluşturmada kritik bir rol oynuyor. 2024 yılında otomotiv markalarının sosyal medyada elde ettiği %25'lik etkileşim artışı, doğru stratejilerin uygulanması durumunda başarının kaçınılmaz olduğunu gösteriyor. Özellikle, kullanıcıların %60'ının YouTube videolarını izleyerek araçlarla ilgili bilgi edinmesi, video içeriklerinin ne denli önemli olduğunu vurguluyor. Aynı şekilde, Instagram'da otomobil görselleriyle etkileşime geçen %45'lik kullanıcı kitlesi, görsel içeriklerin satışa dönüşümdeki etkisini net bir şekilde ortaya koyuyor. Geleceğe bakıldığında, sosyal medya platformlarının sürekli değişen algoritmaları ve kullanıcı davranışlarındaki

değişimler, otomotiv sektöründe de yenilikçi yaklaşımlar gerektiriyor. Örneğin, Instagram ve TikTok gibi platformlarda kısa videoların öne çıkması, markaların hızlı ve etkili içeriklerle hedef kitlelerine ulaşmalarını zorunlu kılıyor. Ayrıca, sosyal ticaret (social commerce) trendinin yükselişi, sosyal medya üzerinden doğrudan satış imkânlarını artırarak, markalar için yeni fırsatlar yaratıyor. Otomotiv galerilerinin ve markaların sosyal medyayı sadece bir tanıtım aracı olarak değil, stratejik bir satış ve pazarlama platformu olarak görmeleri gerekiyor. Bu süreçte profesyonel ajanslarla çalışmak, markaların hem zaman hem de kaynak yönetiminde verimlilik sağlayarak, daha hızlı sonuç almasına katkı sağlayacaktır.



ELEKTRİKLİ ARAÇLARA OLAN TALEP ARTTI: SEKTÖRDE TAMİRCİ AÇIĞI BÜYÜYOR

Türkiye’de elektrikli otomobil satışları her geçen gün artarken, bu alanda uzmanlaşmış tamircilerin eksikliği sektörün önemli sorunlarından biri haline geldi. Özellikle son yıllarda elektrikli araçların pazar payının hızla yükselmesi, bu araçların bakım ve onarımı için kalifiye teknisyenlere olan ihtiyacı artırıyor.



Sektör temsilcileri, elektrikli araç tamircisi sayısının yetersiz olduğunu belirterek, araç sahiplerinin servislerde uzun bekleme süreleriyle karşılaşabileceği konusunda uyarıyor. Elektrikli araçların karmaşık teknolojik yapısı ve özel bakım gereksinimleri nedeniyle, geleneksel araç tamircilerinin bu alanda yetersiz kalabileceği ifade ediliyor. Uzmanlar, elektrikli araç tamirciliği alanında bilgi ve deneyime sahip teknisyenlere olan talebin

giderek arttığını belirtiyor. Bu alanda başarılı olabilmek için uygun eğitim ve sertifikasyon süreçlerinden geçmek büyük önem taşıyor.

Elektrikli araç tamirciliği eğitimi veren kurumların sayısının artırılması ve devlet destekli programlarla bu alanda nitelikli iş gücü yetiştirilmesi gerektiği belirtiliyor. Sektördeki uzmanlar, bu açığın kapatılmasıyla hem işsizlik oranlarının düşeceğini hem

de araç sahiplerinin daha hızlı ve güvenilir hizmet alabileceğini vurguluyor. Sürücülerin elektrikli araç kullanımına yönelmesiyle birlikte, bu alanda kariyer yapmak isteyenler için yeni fırsatlar doğuyor. Elektrikli araç tamir teknisyenliği, geleceğin meslekleri arasında gösterilirken, gençlerin bu alana yönlendirilmesiyle sektördeki iş gücü açığının hızla kapanabileceği düşünülüyor.

TRAFİKTE TEHLİKE SAÇAN LED FARLAR

Son yıllarda trafikte artan LED far kullanımı, hem sürücülerin göz sağlığını tehdit ediyor hem de yol güvenliği açısından ciddi riskler oluşturuyor. Özellikle “LED Xenon” olarak bilinen, genellikle yasal olmayan ve sertifikasız olarak piyasaya sürülen bu farlar, karşı şeritten gelen sürücülerin görüşünü engelleyerek kazalara davetiye çıkarıyor.

Yetkililer ve sağlık uzmanları, bu tür aydınlatma ürünlerinin büyük çoğunluğunun Çin’den ithal edildiğini ve araç muayenelerinden geçmediğini belirtiyor. Özellikle gece saatlerinde aşırı parlaklık yayan bu farlar, sürücülerde göz kamaşmasına ve geçici körlüğe sebep olabiliyor. Bu durum, sürücülerin reflekslerini ve tepkilerini olumsuz etkileyerek trafikte ciddi tehlikeler yaratıyor.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, yasal olmayan LED farların Avrupa’da kullanımının yasak olduğuna dikkat çekiyor. Özçete, “Bu tür farların Türkiye’de de yasaklanması ve araç muayenelerinde sıkı denetimlerin uygulanması gerekiyor. Aksi halde trafikte hem güvenlik hem de göz sağlığı açısından olumsuz sonuçlarla karşılaşabiliriz.” şeklinde uyarıda bulunuyor.

Göz Hastalıkları Uzmanı Doç. Dr. Sevil Karaman ise, uzun süre LED farlara maruz kalmanın göz yorgunluğu, baş ağrısı ve görüş kaybı gibi sağlık sorunlarına yol açabileceğini



belirtiyor. Karaman, “Bu farlar yüksek parlaklıkları nedeniyle gözlerde rahatsızlık yaratabilir ve ani körlük gibi tehlikeli durumlara sebep olabilir.” diyerek kullanıcıları dikkatli olmaya çağırıyor.

Uzmanlar, sürücülerin ve araç

sahiplerinin, yasalara uygun ve sertifikalı aydınlatma ürünlerini tercih etmeleri gerektiğinin altını çiziyor. Hem kendi güvenliğinizi hem de trafikteki diğer sürücülerin güvenliği için LED far tercihlerinde bilinçli davranmak büyük önem taşıyor.

PENDİK BELEDİYESİ'NDEN İŞ DÜNYASINA NİTELİKLİ İŞGÜCÜ HAMLESİ: YETGİM

Pendik Belediyesi, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle hayata geçirdiği YETGİM projesi ile sanayi ve hizmet sektörlerinde nitelikli işgücü yetiştirmeyi hedefliyor. 46 milyon TL'yi aşkın bütçesiyle dikkat çeken merkezde CNC, kaynakçılık, otomasyon, yazılım ve yapay zeka gibi alanlarda eğitimler veriliyor. 500 kişinin istihdam edilmesi hedeflenen proje kapsamında eğitimler Sanayi Mahallesi'ndeki YETGİM merkezinde düzenleniyor. Başvurular, Pendik Belediyesinin web sitesi üzerinden yapılabilir.

Pendik Belediyesi, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın güdümlü proje desteğiyle sanayi ve hizmet sektörlerinde nitelikli işgücü yetiştirmek amacıyla Pendik Yetkinlik

Geliştirme ve İstihdam Merkezi (YETGİM)'i hayata geçirdi. 46 milyon TL'yi aşkın bütçesiyle dikkat çeken proje, bölgedeki mesleki eğitim kapasitesini artırmayı ve gençleri iş hayatına kazandırmayı hedefliyor.

yetkinliklerinin geliştirilmesi, 5 sektörel iş birliği toplantısı, 1 kariyer günü ve 4 sektörel buluşması düzenlenmesi hedefleniyor.

GENÇLERE VE İŞSİZLERE FIRSAT

İstanbul'da sanayi ve hizmet sektörlerinde ihtiyaç duyulan nitelikli personelin yetiştirilmesine katkı sunan YETGİM, 18-35 yaş arası eğitimde ve istihdamda olmayan bireyler için önemli bir fırsat sunuyor. Program kapsamında CNC, kaynakçılık, otomasyon, endüstriyel yazılım, kalite kontrol, makine yazılımı gibi alanlarda eğitimler düzenleniyor. Katılımcılar, eğitimleri başarıyla tamamladıklarında sertifika sahibi oluyor ve istihdam sürecinde destekleniyor.

500 KİŞİYE İSTİHDAM HEDEFİ

Proje kapsamında 500 kişinin doğrudan istihdam edilmesi, 50 firmanın mevcut personelinin

YAPAY ZEKA EĞİTİMİ BÜYÜK İLGİ GÖRÜYOR

YETGİM, teknolojik gelişmelere ayak uydurarak ilk kez Yapay Zeka Eğitimi başlattı. Alanında uzman eğitmenler tarafından verilen bu eğitim sonunda kursiyerlere sertifikaları takdim edildi. Yapay zeka eğitimlerinin yanı sıra AutoCAD, SolidWorks, PLC, Python, Android Mobil Programlama ve Nesneye Dayalı Programlama (C#) gibi günümüz teknolojilerine yönelik eğitimler de veriliyor. Pendik Belediyesi öncülüğünde yürütülen projeye başvurmak isteyenler, Pendik Belediyesinin resmi web sitesi (www.pendik.bel.tr) üzerinden duyuruları takip ederek başvuru formu doldurabiliyor. Eğitimler, Sanayi Mahallesi'nde kurulan YETGİM merkezinde düzenleniyor ve yıl boyunca farklı dönemlerde devam edeceği öğrenildi.



PENDİK BELEDİYESİ'NDEN 12 BİN KİŞİYE İFTAR: BİNLERCE AİLEYE DESTEK

Pendik Belediyesi'nin yardımları sadece ilçe sınırlarıyla da sınırlı kalmadı. Deprem bölgesi Hatay'da her gün 5 bin ihtiyaç sahibine sıcak yemek ulaştırılırken, binlerce kilometre ötede, zor günler geçiren Gazze halkı da unutulmadı. Ramazan ayı boyunca orada da her gün 3 bin kişilik iftar yemeği organizasyonu gerçekleştiriliyor.

Pendik Belediyesi, Ramazan ayının bereketini ihtiyaç sahipleriyle paylaşmaya devam ediyor. Her gün 12 bin kişiye iftar sofrası kurarken, 1500 aileye sıcak yemek ulaştırıyor. Mahalle bakkallarında veresiye defterlerini kapatarak borç yükü altındaki vatandaşlara nefes aldırın belediye, 24 bin aileye de Ramazan kolisi dağıttı. Yardımlar sadece Pendik'le sınırlı kalmayarak Hatay ve Gazze'ye de uzandı. Pendik Belediyesi, Ramazan ayının ruhuna uygun olarak ilçedeki ve farklı bölgelerdeki ihtiyaç sahiplerine yönelik kapsamlı yardım çalışmalarını sürdürüyor. İlçede her gün 10 farklı noktada kurulan iftar sofralarında toplam 12 bin kişi aynı sofranın bereketini paylaşıyor, ihtiyaç sahibi 1500 aileye de sıcak yemek ulaştırılıyor. Dayanışmanın en güzel örneklerinden biri de mahalle bakkallarında veresiye defterlerinin kapatılması oldu. Borçlarını ödemekte zorlanan vatandaşların bakkallara olan borçlarını üstlenen belediye, böylece birçok ailenin yüzünü güldürdü. Bunun yanı sıra Ramazan bereketini herkesin hissetmesi için 24 bin aileye gıda kolisi dağıtıldı.



Pendik Belediyesi'nin yardımları sadece ilçe sınırlarıyla da sınırlı kalmadı. Deprem bölgesi Hatay'da her gün 5 bin ihtiyaç sahibine sıcak yemek ulaştırılırken, binlerce kilometre ötede, zor günler geçiren Gazze halkı da unutulmadı. Ramazan ayı boyunca orada da her gün 3 bin kişilik iftar yemeği organizasyonu gerçekleştiriliyor. Belediye Başkanı Ahmet Cin de düzenlenen iftar programlarında vatandaşlarla bir araya gelerek Ramazan'ın manevi atmosferini paylaşıyor. Pendiklilerle aynı sofraya oturup dualara eşlik eden Başkan Cin, bu yardımların sadece bir destek değil, büyük bir dayanışmanın, kardeşliğin ve birlikteliğin göstergesi olduğunu vurguluyor.

Pendik Belediyesi, Ramazan'ın paylaşma ve yardımlaşma ruhunu en güzel şekilde yaşatarak, ihtiyaç sahiplerinin yanında olmaya devam ediyor.



TÜRKİYE'DE AKILLI ŞEHİRLER İÇİN ADIMLAR ATILDI

2024 yılı, akıllı şehir projeleriyle entegre çalışan mobilite çözümlerinin otomotiv sektöründe öne çıktığı bir yıl olarak kayıtlara geçti. Özellikle otonom toplu taşıma araçları ve elektrikli scooter altyapıları, şehir yaşamını daha sürdürülebilir, verimli ve erişilebilir hale getirmek için önemli adımlar atıyor. Türkiye'de de bu alandaki gelişmeler hız kazanmış durumda ve 2025 yılında büyükşehirlerde benzer projelerin hayata geçirilmesi için çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor.

Akıllı şehir projeleri, yalnızca teknolojik altyapıdan ibaret değil; aynı zamanda insan odaklı çözümlerle ulaşımı daha kolay ve çevre dostu hale getirmeyi amaçlıyor. Türkiye'de geliştirilen projeler, otonom toplu taşıma sistemleri ve elektrikli scooter paylaşım ağları ile şehir içi ulaşımı yeniden tanımlıyor. Bu projelerin yaygınlaşması, şehirlerin karbon ayak izini azaltırken, trafik yoğunluğunu da önemli ölçüde hafifletmesi bekleniyor.

Dünya genelinde olduğu

gibi Türkiye'de de otonom toplu taşıma araçları gündemin üst sıralarında yer alıyor. Bu araçlar, trafik kazalarının azaltılması, enerji verimliliğinin artırılması ve toplu taşımanın daha güvenli hale getirilmesi açısından büyük avantajlar sunuyor. Elektrikli scooter altyapıları ise şehir içi kısa mesafe ulaşımında çevre dostu ve pratik bir çözüm olarak öne çıkıyor. 2025 yılında, Türkiye'nin büyükşehirlerinde bu altyapıların tam entegre şekilde kullanıma sunulması hedefleniyor.

Türkiye'nin 2025 yılı ve sonrası için akıllı şehir hedefleri oldukça iddialı. Büyükşehirlerde başlatılacak projeler, toplu taşıma sistemlerinin otonom araçlarla desteklenmesini ve elektrikli scooter paylaşım ağlarının genişlemesini kapsıyor. Bu projeler, şehir yaşamını daha yaşanabilir hale getirirken, aynı zamanda Türkiye'nin sürdürülebilir ulaşım hedeflerine de katkı sağlayacak.

Sektör uzmanları, Türkiye'nin akıllı şehir mobilite çözümlerinde bölgesel bir merkez olma potansiyeline sahip olduğunu belirtiyor. Elektrikli araçlar, yenilikçi ulaşım çözümleri ve akıllı altyapılar sayesinde, Türkiye'nin küresel rekabet gücünün artacağı öngörülüyor. Sürdürülebilir ve akıllı ulaşım çözümleri, şehir yaşamında konfor ve verimliliği artırarak ekonomik büyümeyi destekleyecek. Türkiye, akıllı şehir projeleri ve mobilite çözümleriyle geleceğin şehircilik anlayışında önemli bir rol oynamayı hedefliyor.





LASTİKTE GÜVEN BAKIMDA KALİTE SerLas

2010'dan bu yana SerLas markasıyla 40'tan fazla lastik ve jant markasını sunuyoruz. Maltepe ve Pendik şubelerimizde oto bakım, mekanik onarım ve lastik depolama hizmetleri veriyoruz. E-ticaret kanallarımızla 7/24 online satış yapıyoruz.



Pendik Şube



Maltepe Şube



HONDA, NISSAN VE MITSUBISHI'NİN DEV BİRLEŞME PLANI İPTAL EDİLDİ

Japon otomotiv sektöründe büyük ses getiren birleşme planı, beklenmedik bir şekilde iptal edildi. Elektrikli araçlar ve otonom sürüş teknolojilerinde küresel rekabette öne çıkmak amacıyla başlatılan 50 milyar dolarlık birleşme görüşmeleri, taraflar arasındaki anlaşmazlıklar nedeniyle sona erdi. Eğer birleşme gerçekleşseydi, dünyanın en büyük üçüncü otomobil üreticisi ortaya çıkacak, yıllık 8 milyon araç üretim kapasitesi ve 50 milyar doları aşan piyasa değeri ile sektörde yeni bir dev doğacaktı.



Birleşmenin iptalinde en önemli faktörlerden biri, Nissan'ın yeni yapıda yan kuruluş olarak konumlandırılmak istenmesiydi. Ancak Nissan CEO'su Makoto Uchida, "Bu teklif Nissan'ın potansiyelini gerçekleştirmesine engel olurdu," diyerek birleşmeyi reddetti. Nissan yönetimi, markanın bağımsızlığını korumak ve özellikle ABD ve Çin pazarlarında kendi stratejilerini uygulayabilmek adına bu teklifi geri çevirdi. Bu anlaşmazlık, birleşme sürecinin iptal edilmesindeki en büyük etken oldu. 50 milyar dolarlık dev yapının gerçekleşmemesi, üç Japon otomobil devinin ortak araştırma-geliştirme projelerinde maliyetleri azaltma ve Çinli rakiplere karşı daha güçlü bir konum elde etme hedeflerini şimdilik rafa kaldırdı. Bu birleşme ile özellikle elektrikli araçların

batarya teknolojileri ve otonom sürüş sistemleri üzerinde birlikte çalışarak Ar-Ge maliyetlerinde büyük tasarruf sağlanması planlanıyordu. Ancak iptal kararı, şirketlerin bağımsız stratejiler geliştirerek küresel rekabet güçlerini korumaya odaklanacaklarını gösteriyor. Her ne kadar birleşme iptal edilmiş olsa da, Honda, Nissan ve Mitsubishi elektrikli ve otonom araç teknolojilerinde stratejik iş birliklerini sürdürmeyi planlıyor. Elektrikli araç pazarında Çinli markaların hızlı yükselişi, Japon üreticileri daha yakın çalışmaya zorlarken, bu iş birliklerinin gelecekte yeni fırsatlar yaratabileceği öngörülüyor. Honda ve Mitsubishi, özellikle Asya ve Avrupa pazarlarında yeni elektrikli araç modelleri geliştirmek için ortak platform projelerine sıcak bakıyor. Nissan, ABD ve Çin pazarlarındaki zorluklar

nedeniyle geçtiğimiz yıllarda 9.000 kişiyi işten çıkarma ve üretim kapasitesini azaltma kararı almıştı. Birleşmenin iptali, şirketin mali yapısını güçlendirmek için farklı stratejiler geliştireceğini işaret ediyor. Nissan, bu süreçte mali yapısını yeniden düzenlemeye odaklanırken, Honda ve Mitsubishi ile yapılacak yeni iş birlikleri Japon üreticilerin küresel pazardaki rekabet gücünü artırabilir. Uzmanlar, birleşme iptalinin ardından Japon otomotiv sektöründe yeni bir rekabet döneminin başladığına dikkat çekiyor. Toyota'nın domine ettiği pazarda, elektrikli araçlar ve otonom sürüş teknolojilerindeki yeniliklerle rekabetin devam edeceği ifade ediliyor. Bu üç büyük üreticinin gelecekte daha kapsamlı iş birlikleri geliştirerek Japon otomotiv sektöründeki dengeleri değiştirebileceği değerlendiriliyor.

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.



Detaylı bilgi için
QR kodu okutun.



sahibinden.com

MERCEDES-BENZ ELEKTRİKLİ GEÇİŞ PLANINDA REVİZYONA GİDİYOR

Alman otomotiv devi Mercedes-Benz, elektrikli araçlara geçiş stratejisinde önemli bir revizyona gidiyor. Şirket, 2027 sonrası için tamamen elektrikli araç üretimine geçeceği yönündeki iddiaları yalanlayarak, içten yanmalı motorlu araçların üretimine devam edeceğini duyurdu. Bu açıklama, otomotiv sektöründe geniş yankı uyandırdı.

Mercedes-Benz, 2027 yılına kadar 19 yeni içten yanmalı motorlu araç ve 17 yeni elektrikli model piyasaya sürmeyi planladığını açıkladı. Şirket yetkilileri, "Elektrikli araçlara yönelik yatırımlarımız sürecektir, ancak farklı pazarların ihtiyaçlarına uyum sağlamak için içten yanmalı motorlar da ürün gamımızda yer almaya devam edecek," şeklinde bir açıklama yaptı. Bu strateji değişikliği, markanın küresel pazarlardaki farklı taleplere yanıt verme esnekliğini korumayı amaçlıyor.

Daha önce 2030 yılına kadar tamamen elektrikli araçlara geçiş hedefini açıklayan Mercedes-Benz, bu hedefini de revize etti. Güncel planlara göre, 2030 itibarıyla satışlarının sadece %50'sinin tamamen elektrikli araçlardan oluşması bekleniyor. Kalan %50'lik kısımda ise hibrit ve içten yanmalı motorlu araçlar bulunacak.

Şirket yetkilileri, elektrikli araçlara yönelik stratejilerini belirlerken küresel pazarların farklı ihtiyaçlarını göz önünde bulunduracaklarını belirtiyor. Özellikle elektrikli araç altyapısının henüz yeterince

gelişmediği bölgelerde içten yanmalı motorlu araçların üretimini devam edecek. Buna karşın, Avrupa ve Çin gibi elektrikli araçların hızla benimsendiği pazarlarda geçiş sürecinin daha hızlı olacağı vurgulanıyor. Otomotiv sektöründeki

çeken uzmanlar, "Tamamen elektrikli üretime geçişte aceleci davranmamak, küresel rekabette markalara uzun vadede avantaj sağlayabilir," yorumunu yapıyor. Mercedes-Benz'in yeni stratejisi, elektrikli mobiliteye geçişte dengeli ve esnek bir yol izleme niyetini



uzmanlar, Mercedes-Benz'in stratejisinin piyasa koşullarına uyum sağlama açısından esnek bir yaklaşım olduğunu değerlendiriyor. Elektrikli araçlara geçiş sürecinin altyapı ve maliyet gibi faktörlere bağlı olarak ülkeden ülkeye farklılık gösterdiğine dikkat

ortaya koyarken, içten yanmalı motorlu araçların özellikle gelişmekte olan pazarlarda hala önemli bir yere sahip olacağını gösteriyor. Bu stratejinin, markanın küresel pazardaki rekabet gücünü nasıl etkileyeceği ise önümüzdeki yıllarda daha net görülecek.



KabinOSGB

WWW.KABINOSGB.COM

ÖNCE İNSAN SONRA İŞ

Kabin OSGB olarak 12 yıldır iş sağlığı ve güvenliği sektöründe hizmet veriyoruz. Amacımız, çalışanların yaşam kalitesini arttıran, yenilikçi ve gelişime açık bir firma olarak ülkemizin sürdürülebilir gelişimine katkı sağlamaktır.



Kabin OSGB

Yenibosna Merkez Mah. Çınar Cad. Güneşli Matbacılar Site No:4/36 Bahçelievler / İSTANBUL

0 212 452 00 66

info@kabinosgb.com

www.kabinosgb.com

CHERY WUHU'DAN DÜNYAYA UZANAN BAŞARI HİKAYESİ

1997 yılında, Çin'in Anhui eyaletinin küçük bir şehri olan Wuhu'da büyük bir vizyonla kurulan Chery Automobile Co., Ltd., bugün küresel otomotiv pazarında önemli bir oyuncu haline geldi. Şirketin temelleri, bölgesel kalkınmayı desteklemek amacıyla atılırken, zamanla uluslararası pazarlarda adından söz ettiren bir başarı öyküsüne dönüştü.



Chery'nin yolculuğu, yerel yönetimin bölgeyi ekonomik olarak canlandırma çabalarıyla başladı. Üretime başlamak için Ford Avrupa'dan motor üretim ekipmanları ve SEAT Toledo'nun lisanslı şasisini temin etti. 1999 yılında ilk otomobili olan Fengyun üretim bandından çıktı. Ancak, hükümet lisanslarının eksikliği nedeniyle üretimin devamı için SAIC Motor ile iş birliği yapılmak zorunda kalındı. 2001 yılında bu zorluklar aşıldı ve Fengyun modelinin satışına başlandı. 2003 yılında tanıtılan Chery QQ, markanın dönüm noktası oldu. Uygun fiyatı ve tasarımıyla kısa sürede Çin pazarında büyük başarı elde eden QQ modeli, General Motors tarafından açılan tasarım benzerliği davası ile küresel medyada da dikkat çekti. Bu süreç, Chery'nin

uluslararası arenada daha fazla tanınmasını sağladı. 2006 yılı, Chery için ACTECO motor serisinin üretimiyle teknolojik bağımsızlık yolunda önemli bir adımdı. Fiat ile yapılan ortak girişim sayesinde Linea modelinde Chery motorları kullanıldı. 2012 yılında ise Jaguar Land Rover ile gerçekleştirilen iş birliği, Çin'de ilk Çin-İngiliz ortak otomobil üretim tesisinin kurulmasına olanak sağladı ve premium segmentteki iddiasını gösterdi. Chery, Qoros markasıyla uluslararası pazarlara yönelik yüksek kaliteli otomobiller üretmeye başladı. 2010 yılında Chery New Energy departmanını kurarak elektrikli araç alanında yenilikçi çalışmalar başlattı ve 2014 yılında tamamen elektrikli eQ modelini piyasaya sundu. 2021'de eQ1 modelinin 200.000'inci üretimini tamamlayarak elektrikli araç pazarında güçlü bir yer edindi. 2024 yılı itibarıyla 2.603.916 araç satışı gerçekleştiren Chery, Çin'in en büyük dördüncü otomobil üreticisi

oldu. Fortune Global 500 listesine 385. sıradan girmesi, markanın uluslararası başarısını perçinledi. Exeed, Jetour, Karry ve Omoda gibi alt markalarla geniş ürün gamı sunan Chery, 80'den fazla ülkeye ihracat yapıyor. 2023 yılında Türkiye pazarına yeniden giriş yaparak yenilikçi ve teknolojik modellerini Türk tüketicileriyle buluşturdu. Chery, iCAR markasıyla genç ve teknoloji meraklısı kullanıcıları hedeflerken, C-DM (Chery Dual Mode) hibrit platformuyla elektrikli ve hibrit araç segmentinde iddiasını ortaya koydu. 10 milyondan fazla müşteriye ulaşan Chery, çevreci ve sürdürülebilir otomotiv teknolojilerine yaptığı yatırımlarla küresel liderlik hedefini sürdürmeye devam ediyor. Bir belediye başkan yardımcısının ve yerel bir girişimcinin vizyonuyla başlayan Chery'nin yolculuğu, bugün dünya genelinde milyonlarca insana ulaşan küresel bir başarı hikayesine dönüştü.

.. HİZMETLER NET ÖDEMELER ESNEK

1988'den beri Üsküdar Kısıklı'da hizmet veren Nazlı Otomotiv, *'Yıllardır Var Olan Güven'* sloganıyla otomobil alım-satımında güven ve kaliteyi bir araya getiriyor. Müşteri memnuniyetini ön planda tutarak sektördeki köklü deneyimimizle fark yaratıyoruz.



Senetle 36 Aya
Kadar Taksit



Ödeme Erteleme
Sistemi



Balon Ödeme
Sistemi



Kademeli Taksit
Sistemi



OFTALMOLOJİ VE OTOMOBİL: GÖRME YETİSİNİN SÜRÜŞ GÜVENLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ



Prof. Dr. Tuğrul Altan
Göz Hastalıkları Uzmanı

Görme yetisi, otomobil kullanımı için en önemli duysal yeteneklerden biridir. Sürücülerin trafik güvenliğini sağlamak için çevresel faktörleri algılaması, mesafe ve hız tahmini yapması ve tehlikelere anında tepki verebilmesi gerekir. Bu nedenle oftalmoloji bilimi, sürüş güvenliği açısından kritik bir rol oynar. Göz sağlığı ile otomobil kullanımı arasındaki ilişkiyi anlamak, kazaların önlenmesi ve yol güvenliğinin artırılması açısından büyük önem taşır. Görme yetisi aslında birçok farklı bileşenin bir araya gelmesiyle oluşan bir bütündür.



1. Görme Keskinliği:

Birbirinden farklı iki noktayı ayırt edebilme yetisidir. Bu fonksiyondan sorumlu olan bilge retinanın sarı noktasıdır. Görme keskinliğinin iyi olması uzaktaki nesnelerin daha iyi ayırt edilebilmesini sağlar. Bir sürücünün trafik levhalarını, yayaları ve diğer araçları net bir şekilde görebilmesi için yeterli görme keskinliğine sahip olması gerekir. Sürücü belgesi alabilmek için görme keskinliği gerekli asgari seviyenin üzerinde olmalıdır. Miyop, hipermetrop veya astigmat gibi kırma kusurları görme keskinliğini azaltarak, sürüş sırasında dikkat kaybına ve yanlış kararlar alınmasına neden olabilir. Kırkbeş yaşından sonra yakın görmesi bozulan bazı kişiler aracın gösterge panelini görmekte zorlanabilirler. Bu nedenle kırma kusuru olan kişilerin mutlaka gözlük veya kontakt lens ile, yakın görmesi de bozuk olan orta yaş üzerindeki kişilerin de tercihen progresif gözlüklerle kırma kusurları düzeltilmiş bir şekilde trafiğe çıkmaları gerekir. Sarı noktada kalıcı bozukluklara neden olan hastalıklarda ise görme keskinliği belirli bir seviyenin altına düştüğünde güvenli bir şekilde araç kullanmak mümkün olmaz.

2. Gece Görüşü ve

Kontrast Algısı: Kontrast duyarlılığı zemine göre farklı aydınlatmaya sahip cisimlerin ayırt edilebilmesini sağlar. Katarakt, glokom, diyabetik retinopati gibi bazı göz hastalıkları

Trafik ışıklarını ve işaretleri doğru şekilde algılamak için renk görme yetisi gereklidir. Renk körlüğü olan sürücüler, özellikle kırmızı ve yeşil renklerinin tonlarını ayırt etmekte zorlanabilir ve bu durum kazalara yol açabilir.

kontrast duyarlılığı azaltarak özellikle düşük ışıklı ortamlarda görmeyi azaltırlar. Katarakt ayrıca gece ışıklarının dağılmasına ve parlamalara yol açarak sürüşü zorlaştırabilir.

3. Görme Alanı (Çevresel Görüş): Sürücülerin sadece önlerindeki yolu değil, yanlardan gelen araçları ve yayaları da fark edebilmesi gerekir. Glokom gibi hastalıklar, çevresel görüşü kısıtlayarak sürüş sırasında kör noktaların oluşmasına neden olabilir.

4. Renk Algısı: Trafik ışıklarını ve işaretleri doğru şekilde algılamak için renk görme yetisi gereklidir. Renk körlüğü olan sürücüler, özellikle

kırmızı ve yeşil renklerinin tonlarını ayırt etmekte zorlanabilir ve bu durum kazalara yol açabilir.

5. Derinlik Algısı ve Göz Koordinasyonu: Araçlar arasındaki mesafeyi doğru tahmin etmek, şerit değiştirirken ve sollama yaparken kritik bir öneme sahiptir. Göz tembelliği (ambliyopi) veya şaşılık gibi sorunlar üç boyutlu görmeyi, dolayısıyla derinlik hissini, sürücünün mesafe algısını bozarak tehlikeli durumlar yaratabilir.

Yüksek hızda mesafe algısı bozulur ve görme alanı daralır. Bu da sürüş güvenliğini tehlikeye atar. Ayrıca herhangi bir göz hastalığı olmasa dahi yaşla birlikte görme fonksiyonunda bütünsel olarak bir gerilemenin olduğu gerçeğini de akıldan çıkarmamak gereklidir.

GÖZ SAĞLIĞINI KORUMANIN SÜRÜŞE ETKİSİ

Sürücüler, göz muayenelerini düzenli olarak yaptırarak görme yetilerini koruyabilir ve olası riskleri en aza indirebilir. Gözlük veya lens kullanımı gerektiren bireyler, doğru



derecede lens kullanarak sürüş sırasında net bir görüş elde edebilir. Ayrıca, güneş gözlüğü kullanımı parlamaları azaltarak özellikle güneşli havalarda sürüş güvenliğini artırır. Polaroid camlar yansıyan ışıkları bloke etmekte etkilidir.

Teknolojinin Rolü ve Gelişmeler

Otomobil üreticileri, sürüş güvenliğini artırmak için oftalmoloji biliminden faydalanarak çeşitli teknolojiler geliştirmektedir:

- **Göz Takip Sistemleri:** Sürücünün göz hareketlerini analiz ederek yorgunluk belirtilerini tespit eder ve uyarılar gönderir.
- **Gece Görüş Sistemleri:** Düşük ışık koşullarında

daha iyi görüş sağlamak için termal kameralar kullanır.

- **Adaptif Aydınlatma:** Gece sürüşlerinde farların ışığını yola ve karşıdan gelen araçlara göre ayarlayarak göz kamaşmasını önler.

Teknolojinin olumlu yönleri olduğu gibi sürüş güvenliğini olumsuz etkileyen yönleri de vardır. Günümüzde araçlarda birçok teknolojik donanım mevcuttur ve bunlar sürüş esnasında ciddi bir dikkat dağınıklığına neden olabilmektedirler. Bu nedenle sürücülerin sürüşe başlamadan önce bu donanımları kullanmayı çok iyi öğrenmeleri, navigasyon için gerekli ayarlamaları yapmaları, cep telefonunu kısa süreli görüşme dışında sosyal medyaya girmek için kullanmamaları güvenli sürüş için önemlidir.

Sonuç

Oftalmoloji ve otomobil dünyası arasında sürüş güvenliğini artırmaya yönelik işbirliği giderek artmaktadır. Bununla birlikte güvenli sürüş için en büyük sorumluluk yine de sürücülere düşmektedir. Sürücülerin göz sağlığını koruması, düzenli muayene yaptırmaları, yüksek hızlarda araç kullanmaktan kaçınması kazaların önlenmesi açısından hayati önem taşır. Aynı zamanda otomotiv teknolojilerinin gelişmesi, görme yetisi sınırlı olan sürücülerin güvenliğini artırmaya yardımcı olmaktadır. Gelecekte, oftalmolojik araştırmaların ve otomotiv mühendisliğinin entegrasyonu sayesinde daha güvenli sürüş mümkün olacaktır.





- ✓ **Ledli Ürünler**
- ✓ **Tır ve Dorse Lamba Ürünleri**
- ✓ **İş Makinesi Lambaları**
- ✓ **Traktör Aydınlatma**



ÇERAY
GROUP

- ✓ **Plakalık**
- ✓ **Plaket**
- ✓ **Ruhsat Kabi**
- ✓ **Anahtarlık**
- ✓ **Ücretsiz Tasarım**



☎ 0216 312 21 66

🌐 www.cerayoto.com

✉ info@cerayoto.com

İkinci El Araç Satışlarında Yeni Dönem

► **MASPAKET**

(MASFED ve Servis Plan işbirliği ile)

- **Alırken de satarken de D EXPERT**
TSE belgeli Full Plus Ekspertiz
10 günden sonra yapılması zorunlu
2. Ekspertiz Servis Plan'dan hediye!
- **12 ay Servis Plan üyeliği**
2. el araçlara 12 ay 7/24 yol yardımı ve
asistans hizmetleri
- **Aracıma Garanti Sigortası hediyesi**
3 ay 5000 km için sınırsız limit

► **5.700 TL**

+ KDV'den
başlayan fiyatlar ile

TEK PAKETTE



HEMEN KAYIT OL

D-expert



sigortaladım.com
sigortaladım, rahatladım



444 5 500

ÖNEMLİ BİLGİLENDİRME

MOTORLU KARA TAŞITLARININ TİCARETİ HAKKINDA YÖNETMELİK
27 Ağustos 2024 SALI Sayı: 32645 Resmi Gazete
Ekspertiz Raporu: MADDE 16- (1) TSE hizmet yeterlilik belgesine sahip ekspertiz
işletmesi bulunmayan illerde faaliyet gösteren işletmeler hariç olmak üzere,

işletme tarafından, tescil belgesinde araç sınıfı M1, M1G, N1 ve N1G olan taşıt
satışlarından önceki on gün içinde ekspertiz raporu alınır. Ekspertiz raporu
ücreti, satış işleminin alıcıdan kaynaklanan bir nedenle gerçekleşmemesi
durumunda alıcı, diğer hallerde işletme tarafından ödenir.

MASPAKET ile, 2. El Araç Satıcılarının Kafası Rahat!

MASFED ve Servis Plan iş ortaklığı ile hazırlanan MASPAKET ile satışlarınız artık güvence altında.

YOKSA SİZ HALA KAYIT OLMADINIZ MI?

- masfed.servisplan.com.tr adresinizi ziyaret edin veya QR kodunu okutun.
- Kayıt olma işlemini tamamlayın.
- İlk kayıt hediyesi **10 adet Yıllık Servis Plan üyeliği** kazanın.
- **MASPAKET** satın alın ve hemen kullanmaya başlayın.

444 5 500



HEMEN KAYIT OL

- **ALIRKEN DE SATARKEN DE D EXPERT**
 - **12 AY SERVİS PLAN ÜYELİĞİ**
 - **ARACIMA GARANTİ SİGORTASI HEDİYESİ**
(3 AY 5000 KM SINIRSIZ)
- TEK PAKETTE !**



EFSANELER VE GİZEMLER ŞEHİRİ:

İSTANBUL

İstanbul, tarih boyunca efsanelerin ve gizemlerin şehri olmuştur. Yedi tepe üzerine kurulu bu büyüleyici şehir, Boğaziçi'nin serin sularından Ayasofya'nın gizemli kubbelerine uzanan bir hikaye sunar. Roma, Bizans ve Osmanlı imparatorluklarına başkentlik yapmış İstanbul, her köşesinde geçmişin izlerini taşır. Galata Kulesi'nden Haliç'e bakarken tarihin derinliklerine dalabilir, Kapalıçarşı'nın labirent gibi sokaklarında kaybolabilirsiniz.

MILION TAŞI: Dünyanın Başlangıcı



İstanbul, yalnızca coğrafi ve stratejik önemiyle değil, yüzyıllardır efsaneler ve gizemlerle şekillenen tarihiyle de benzersiz bir şehir. Bu gizemli hikâyelerin merkezinde yer alan Milion Taşı, geçmişte dünyanın merkezi olarak kabul edilen bir noktadaydı.

EFSANENİN İZİNDE: BYZAS VE BYZANTION

İstanbul'un kökenine dair anlatılan efsanelere göre, şehrin kurucusu Byzas, denizler tanrısı Poseidon'un oğlu olarak kabul edilir. Kralın kızı Phidaleia ile evlenerek

bölgenin hâkimi olan Byzas, Megaralı göçmenlerle birlikte burada bir koloni kurmuştu. O dönemde Bizans olarak anılan bu şehir, Roma İmparatorluğu'nun ve dolayısıyla dünyanın kültürel ve yönetsel merkezi haline gelmişti.

Bizans'ın dünya üzerindeki yolculukların başlangıç noktası olarak kabul ettiği Milion Taşı, İstanbul'un tarihsel kurgusunda önemli bir yer tutar. Ayasofya'nın karşısında, Sultanahmet Meydanı'nda bulunan bu taş, yalnızca sembolik bir anıt değil, o dönemde dünyaya açılan yolların başlangıç noktasıydı.

ŞANS TANRIÇASI TYCHE VE MILION TAŞI

Milion Taşı'nın çevresinde şekillenen efsaneler, bu taşın yalnızca bir kilometre sıfır noktası olmadığını gösteriyor. Eski çağlarda denizcilerin ve tüccarların iyi şans getirdiğine inandığı Tanrıça Tyche'ye adanmış bir tapınağın parçası olduğuna inanılıyordu.

Yunan mitolojisinde "Agathe Tyche" (İyi Şans) olarak anılan bu inanış, İstanbul'un tarihi kimliğinde de derin izler bıraktı. O dönemlerde İstanbul'dan dünyaya açılan yollar, bir "Y" şeklinde uzanırdı ve bu yolların kesişim noktası Milion Taşı'nın bulunduğu meydandı.

BİR YANLIŞ ANLAYIŞ: MILION BAR

Tarih boyunca birçok farklı yapıyla karıştırılan Milion Taşı, zamanla yanlış yorumlanan eserlerden biri haline geldi. Evliya Çelebi, Seyahatnamesi'nde Atmeydanı'nda "Milionpar" adında yüksek bir sütundan bahseder. Ancak burada bahsedilen yapı, Örme

Sütundur. Zamanla bu yanlış bilgi yayılmış ve Örme Sütun, "Milion Bar" olarak anılmaya başlamıştır. Oysa gerçek Milion Taşı, Yerebatan Sarnıcı'na yakın bir konumda bulunmaktadır.

İSTANBUL'UN GİZEMLİ SEMBOLÜ

Bugün yalnızca bir kalıntı olarak varlığını sürdüren Milion Taşı, geçmişte şehrin kalbinin attığı, yolların kesiştiği ve dünyanın merkezi olarak kabul edilen bir noktadaydı. İstanbul'un efsanelerle harmanlanmış tarihi, bu gibi sembollerle daha da derinleşiyor. Her taşı, her meydanı bir hikâye anlatıyor. Yalnızca bir anıt değil; zamanın, inançların ve efsanelerin bulunduğu bir noktadır.

AYASOFYA: Kendi Olmanın Tılsımı



İstanbul'un tarih sahnesindeki en görkemli yapılarından biri olan Ayasofya, yalnızca bir ibadethane değil, aynı zamanda gücün, sanatın ve zamana meydan okuyan mimarinin sembolü olarak varlığını

sürdüren bir anıttır. Ayasofya, onu yaptıran hükümdarların bile tahmin edemediği kadar büyük miras haline gelmiş, farklı çağlarda farklı anlamlar kazansa da kimliğini her dönemde kormuştur.

TANRILAR VE KRALLAR ARASINDA BİR YAPI

İmparator Justinianus, Roma'nın Doğu'daki başkenti İstanbul'u güçlendirmek ve dini merkezi haline getirmek



için dünyanın en büyük ve en görkemli ibadethanesini inşa etmeye karar verdi. 532-537 yılları arasında tamamlanan bu devasa yapı, dönemin en ünlü mühendisleri ve mimarları tarafından tasarlandı.

Ayasofya'nın yalnızca dini bir yapı olmadığını anlamak için, açılış töreninde Justinianus'un "Seni geçtim Süleyman!" sözlerini hatırlamak yeterlidir.

SANATIN VE MİMARİNİN BÜYÜSÜ

Ancak Ayasofya, onu yaptıran hükümdarların bile tahmin edemediği bir güç kazandı. Yüzyıllar boyunca farklı devletlerin ve inançların yönetimine girse de asla bir yerin veya bir kültürün tamamen hâkimiyetine girmedir.

İstanbul'un fethinden sonra Osmanlı döneminde camiye çevrildi, mozaiklerinin bir kısmı kapatıldı, minareler eklendi. Ancak tüm değişimlere rağmen, Ayasofya asla bir

kimlik kaybına uğramadı. Tam tersine, farklı dönemlerde farklı anlamlar kazanarak, herkesin kendi mirasını bulabildiği bir zaman tüneli haline geldi.

EFSA NELER VE MİSTİK HİKÂYELER

Ayasofya sadece mimarisiyle değil, hakkında anlatılan efsanelerle de büyüleyici bir yapıdır.

- Evliya Çelebi, Ayasofya'nın güney tarafında gizemli bir melek tasviri bulunduğunu ve bu meleğin kanatlarını her yıl biraz daha açtığını söyler. Rivayete göre, kıyamet günü geldiğinde bu melek tamamen kanatlarını açacak ve dünyanın sonu başlayacaktır.
- Bir diğer efsaneye göre, Ayasofya'nın içinde yer altına açılan gizli tüneller ve hazineler bulunmaktadır. İstanbul'un eski su yollarıyla bağlantılı olduğu düşünülen bu

tünellerin bazıları zamanla keşfedilmiş, ancak hâlâ pek çok bölümü bilinmezliğini korumaktadır.

- İç mekanındaki mozaikler, özellikle İsa ve Meryem tasvirleri, bazı tarihçilere göre zaman içinde kendiliğinden parlamış ve değişime uğramıştır. Bunun Ayasofya'nın manevi enerjisine bağlanması, onu yalnızca bir yapı olmaktan çıkarıp mistik bir sembol haline getirmiştir.

ZAMANI AŞAN BİR MİRAS

Ayasofya, Roma'nın, Bizans'ın ve Osmanlı'nın izlerini taşıyan benzersiz bir yapıdır. Taşları, kubbeleri, sütunları farklı çağlardan gelen mesajlarla doludur. Efes Artemis Tapınağı'ndan, Heliopolis Güneş Tapınağı'ndan ve Balbek'ten getirilen sütunlar, farklı medeniyetlerin Ayasofya'da birleşmesini sağlamıştır.

YENİKAPI KAZILARI: Kentin Derinlikleri



İstanbul'un tarihi, yalnızca yüzeyde görünen anıtlarla değil, toprak altına saklanan sırlarla da şekillenmiştir. Yenikapı Kazıları, şehrin binlerce yıllık geçmişine ışık tutan en büyük arkeolojik keşiflerden biri olarak, kent tarihinin derinliklerine inmemizi sağlıyor.

BİR METRO PROJESİNDEN TARİHE YOLCULUK

Marmaray ve metro projeleri kapsamında yürütülen kazılar, İstanbul'un tarihini değiştiren buluntularla sonuçlandı. Deniz seviyesinin 6 metre altında ortaya çıkan kalıntılar, yalnızca Bizans dönemine ait değildi; Neolitik Çağ'a kadar uzanan izler taşıyordu.

- Kazılar, yalnızca İstanbul'un değil, tüm Marmara Bölgesi'nin en önemli arkeolojik keşiflerinden biri oldu. 35 bin metrekarelik kazı alanında, antik liman kalıntıları, batık gemiler ve insan iskeletleri ortaya çıkarıldı.

- Yenikapı'nın altındaki arkeolojik katmanlar, bölgenin 8500 yıllık bir yerleşim geçmişine sahip olduğunu gösterdi. Neolitik Dönem'e ait ilk insan yerleşimlerinin izleri, İstanbul'un çok daha eski bir tarihe sahip olduğunu kanıtladı.

THEODOSIUS LİMANI VE BATIK GEMİLER

- Kazılarda en dikkat çeken keşiflerden biri, Bizans dönemine ait Theodosius Limanı oldu. Bu liman, Bizans İmparatorluğu'nun en önemli ticaret ve deniz ulaşım noktalarından biri olarak biliniyordu.
- Burada keşfedilen 37 batık gemi, dönemin gemi yapım tekniklerini, ticaret yollarını ve denizcilik kültürünü anlamamızı sağladı. Günümüze ulaşan bu batıklar, Orta Çağ denizcilik tarihinin en kapsamlı koleksiyonlarından biri olarak değerlendiriliyor.

8500 YILLIK İNSAN İZLERİ

- Yenikapı'da bulunan insan iskeletleri, İstanbul'un en eski sakinlerine dair önemli bilgiler sundu. Neolitik Çağ'a ait mezarlar, dönemin gömü gelenekleri ve insan yaşamı hakkında detaylı ipuçları sağladı.
- Bazı iskeletler, mezar hediyeleriyle birlikte gömülmüş olup, erken dönem ritüellerine dair bilgiler sunmaktadır. Anadolu'nun en eski toplumlarıyla bağlantılar kuran bu keşifler, İstanbul'un sadece Bizans ve Osmanlı tarihiyle değil, çok daha eski medeniyetlerle de ilişkili olduğunu gösterdi.

Yenikapı Kazıları, İstanbul'un tarihini sandığımızdan çok daha derin bir geçmişe dayandırıyor. Bu bölge, yalnızca bir ulaşım projesi için kazılmadı; aynı zamanda, şehrin bilinmeyen hikâyelerini ortaya çıkardı.

YUŞA TEPESİ VE YOROS KALESİ: Boğazın Koruyucusu



İstanbul Boğazı'nın kıyısında, zamana meydan okuyan bir tepe ve kale yükseliyor: Yuşa Tepesi ve Yoros Kalesi. Hem mitolojik hem de tarihî anlatılara konu olmuş bu bölge, binlerce yıldır Boğaz'ın stratejik ve mistik önemini yansıtıyor.

MİTOLOJİDEN GÜNÜMÜZE YUŞA TEPESİ

Antik efsanelere göre, Yuşa Tepesi Altın Post'u arayan Argonotlar'ın önemli duraklarından biriydi. Efsaneye göre, boks maçlarıyla ünlü mitolojik kahraman Polluks, burada dev kral Amycus'u öldürerek kazandığı zaferi taçlandırmıştır. Bölgede bulunan 12 metre uzunluğundaki mezarın da bu dev krala ait olduğu söylenir.

İlkçağlardan itibaren kutsal bir yer olarak kabul edilen bu tepe, Boğaz'ın en yüksek noktalarından biridir.

Yüksekliği ve manzarası nedeniyle tarih boyunca birçok inanç sisteminin merkezi haline gelmiştir.

DİNLERİN BULUŞTUĞU YER

Tarih boyunca bu bölge farklı dinler tarafından kutsal kabul edilmiştir. İlkçağ kaynaklarına göre burada bir Zeus Tapınağı vardı. Bizans döneminde ise bu tapınağın üzerine bir kilise inşa edildiği söylenmektedir. İslamiyet'in kabulünden sonra ise burası bir türbe ve ibadet alanı olarak korunmuş, Yuşa Peygamber'e atfedilmiştir. Yuşa Tepesi'nin, Boğaz'ı gören hakim konumu ve mistik havası, bölgenin tarih boyunca ruhani bir merkez olarak görülmesini sağlamıştır.

BOĞAZIN STRATEJİK KALESİ: YOROS

Yoros Kalesi, Bizans ve Osmanlı döneminde İstanbul

Boğazı'nın en önemli savunma noktalarından biri olmuştur.

Cenevizliler döneminde güçlendirilmiş olan kale, ticaret yollarının güvenliğini sağlamak için kullanılmıştır.

Bugün, kalenin surları hâlâ ayakta olup, İstanbul Boğazı'nın en eşsiz manzaralarından birine ev sahipliği yapmaktadır.

BOĞAZIN ZİRVESİNDE ZAMANSIZ BİR MİRAS

Yuşa Tepesi ve Yoros Kalesi, İstanbul'un tarihini, inançlarını ve stratejik önemini bir araya getiren eşsiz bir nokta. Antik Yunan mitolojisinden Osmanlı'ya kadar uzanan bu alan, sadece bir ziyaret noktası değil, geçmişin izlerini taşıyan bir zaman tüneli gibi. Bugün, buraya gelen ziyaretçiler hem Boğaz'ın büyüleyici manzarasını seyredebilir hem de tarih içinde mistik bir yolculuğa çıkabilir.

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

MARMAS
ÜYELERİNE ÖZEL
%20 İNDİRİM

Ortak
İş Sağlığı ve Güvenliği

Tüm İSG Çözümlerinizde

**Doğru
ORTAK**

Ortak OSGB olarak İş Sağlığı ve Güvenliği alanında, işverenlerin tüm ihtiyaçlarına **ilk ve tek elden destek sağlıyoruz.**

Çok deneyimli “İş güvenliği uzmanı” ekibimizle 22 yıllık deneyimimizi işverenlerimizin çalışmalarına katkı sağlar hale getiriyoruz.

- İş Güvenliği Uzmanlığı
- İş Yeri Hekimliği
- Mobil Sağlık Hizmetleri
- İşe Giriş Sağlık Raporu

ORTAK OSGB
0216 420 36 24
www.ortakosgb.com.tr

0216 441 36 24

Adres: Esenkent Mahallesi Metro İstasyonu Önü
Özmen Sk. No:3 Kat: 3, 34848 Maltepe/İstanbul
E Posta: info@ohs.com.tr

SEKTÖRDE
25
YILLIK
TECRÜBE

ALTINDAŞ
OTOMOTİV



İkinci El Ticari Araçlarda **ARANAN GÜVEN** HAKKIMIZDA

1999 yılında firmamızın kurucusu **Osman Altındaş** liderliğinde İstanbul'un Maltepe semtinde faaliyete geçen Altındaş Yapı İnşaat Otomotiv, **geniş bir ticari araç yelpazesi** ile hizmet vermektedir.

Sektörde geçirdiği **25 yıllık süreçte** müşteri memnuniyetini esas alarak insanların güvenini kazanmayı başaran Altındaş Otomotiv, inşaat sektöründe de faaliyet gösteren, bölgemizin seçkin kurumlarından biridir.



**2.El
Ticari
Araç**

**IVECO
2.El**

**Koşulsuz
Müşteri
Memnuniyeti**

H. Mehmet Altındaş / İnşaat Mühendisi / 0532 707 24 66
MARMAS Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
Cevizli Mah. 20 Temmuz Cad. No:45 Maltepe - İstanbul



0216 589 91 66



h.m.altindas@hotmail.com

YATAY MİMARİ İLE GELEN HUZUR[🌿]

Gökyüzüne dokunan binalar yerine
doğayla bütünleşen bir yaşam...

DOĞA İLE İÇ İÇE KONFORLU VE ULAŞILABİLİR

- ✓ 16 dönümlük yemyeşil bir alanda, 65 butik villa.
- ✓ Her villaya özel bahçe alanı.
(100 m²'den başlayan genişliklerde)
- ✓ Şömine, barbekü alanı ve özel otopark ile
eksiksiz bir yaşam.

36 AY
0 FAİZ



ZEYTİNLİ
YAŞAM KÖYÜ



Yalova'nın En Güzde Noktasında

Geç kalmadan yerinizi almak için acele edin!

- 📍 Laledere Çiftlikköy Yalova
- 🌐 www.zeytinliyasamkoyu.com
- ☎ 0216 234 01 01
- ✉ bilgi@zeytinliyasamkoyu.com