



Borsa İstanbul

2026 Beklentileri



Borsa İstanbul 2026 Beklentileri

- Borsada 2025 Nasıl Geçti?.....1
- 2026 Yılında Borsayı Neler Bekliyor?.....12
- Sektörel Görünüm.....18
- Bankacılık Sektörü.....19
- Otomotiv Sektörü.....23
- Holding Sektörü.....27
- Enerji Sektörü.....31
- Havacılık Sektörü.....36
- Telekom Sektörü.....40
- Savunma Sektörü.....45
- Gıda Perakende Sektörü.....49
- Giyim Tekstil Sektörü.....55
- Beyaz Eşya Sektörü.....59
- Demir Çelik Sektörü.....63
- Gayrimenkul Sektörü.....67
- Çimento Sektörü.....71
- Sigorta ve Faktoring Sektörü.....75
- Hisse Avcısının 2026 Seçimleri.....79

Borsalarda 2025 nasıl geçti?

Para politikası, rasyonalite ve dezenflasyonun sınırları

2025 yılı, Mayıs 2023'te başlatılan ortodoks politikalara dönüş sürecinin belirgin çıktılar üretmeye başladığı bir yıl oldu. Ancak bu tablo, aynı zamanda enflasyonla mücadelenin beklenenden daha zorlayıcı bir görünüm sergilediğini de açık biçimde ortaya koydu.

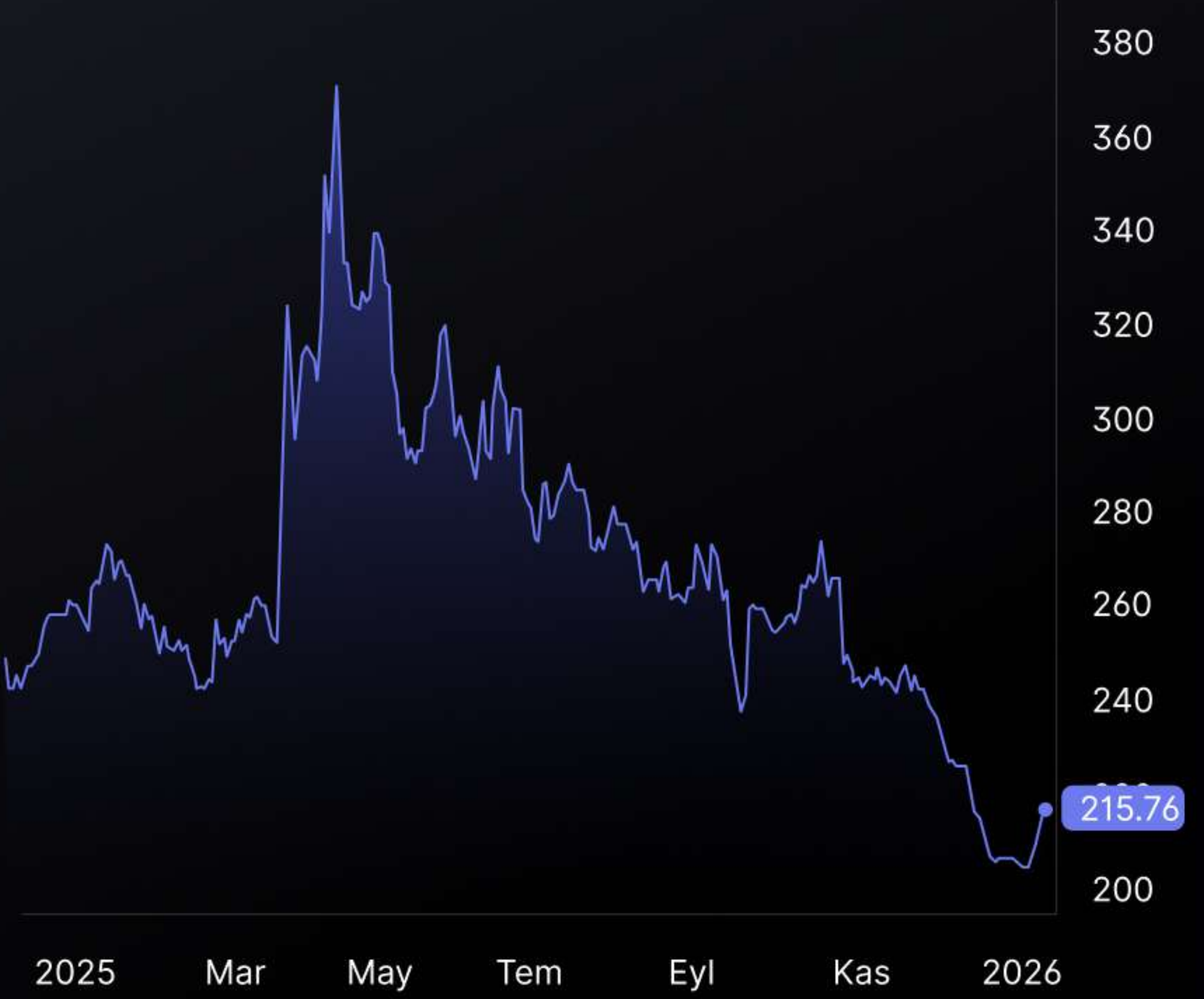
TCMB, sıkı para politikası duruşunu yıl boyunca muhafaza etmesine rağmen, Mart ayında döviz piyasasında gözlenen dalgalanma ve rezerv pozisyonu üzerindeki artan baskılar nedeniyle Nisan ayında beklenmedik bir faiz artışına gitmek zorunda kaldı.

Yıl sonunda TÜFE artışı %30,89 seviyesinde gerçekleşerek, bir önceki yıl kaydedilen %44,4 oranına kıyasla kayda değer bir iyileşmeye işaret etti. Buna karşın, hizmet kalemleri ile kira grubunda süregelen katı fiyat yapısı, fiyatlama davranışlarında normalleşmenin zamana yayıldığını gösterdi.

Temmuz ayı itibarıyla dezenflasyon sürecinin daha net biçimde hissedilmeye başlanmasıyla birlikte faiz indirim sürecine yeniden dönülürken, Aralık toplantısında gerçekleştirilen 150 baz puanlık indirimle de politika faizi yılı başlangıçtaki %47,5 seviyesinden %38'e gerileyerek tamamlandı.

Türk Lirası, reel faiz farkının sağladığı destek sayesinde yıl boyunca değerli kaldı. Bu görünüm ithalatçı şirketler için destekleyici bir etki yaratırken, ihracat tarafında fiyat rekabetini sınırlayan bir baskı yarattı. CDS priminin 2018'den bu yana ilk kez 210 baz puanının altına gerilemesi, para politikasında izlenen rasyonel çerçevenin uluslararası piyasalarda karşılık bulduğunu gösterdi.

Türkiye 5 Yıllık CDS Grafiği



KKM'den çıkış ve finansal dengelenme

2025 yılında maliye politikası, para politikasına eşlik eden bir doğrultuda uygulandı. Deprem kaynaklı harcamaların bütçe üzerindeki baskısının hafiflemesi ve gelir tarafında reel bazda sağlanan iyileşme sayesinde bütçe açığının GSYH'ye oranı %3,5–%3,6 aralığında tutuldu ve hedeflerle uyumlu bir görünüm sergiledi.

Ekonomi programının en kritik bileşenlerinden biri olarak öne çıkan Kur Korumalı Mevduat (KKM) düzenlemesinden çıkış süreci yıl boyunca kararlı bir biçimde sürdürüldü. Ocak ayında uzun vadeli KKM hesaplarının açılması ve yenilenmesi sonlandırıldı, Şubat ayında ise toplam hacim ilk kez 1 trilyon TL eşiğinin altına geriledi.

19 Aralık itibarıyla KKM bakiyesinin 8,3 milyar TL seviyesine kadar inmesi, uygulamanın fiilen sona erdiğine işaret ederken, sistemden çözülen kaynakların TL mevduata yönelmesi bankacılık sektörünün fonlama yapısını daha sağlam ve öngörülebilir hale getirdi.



KKM Bakiye Gelişimi (Milyar ABD Doları, Aylık)

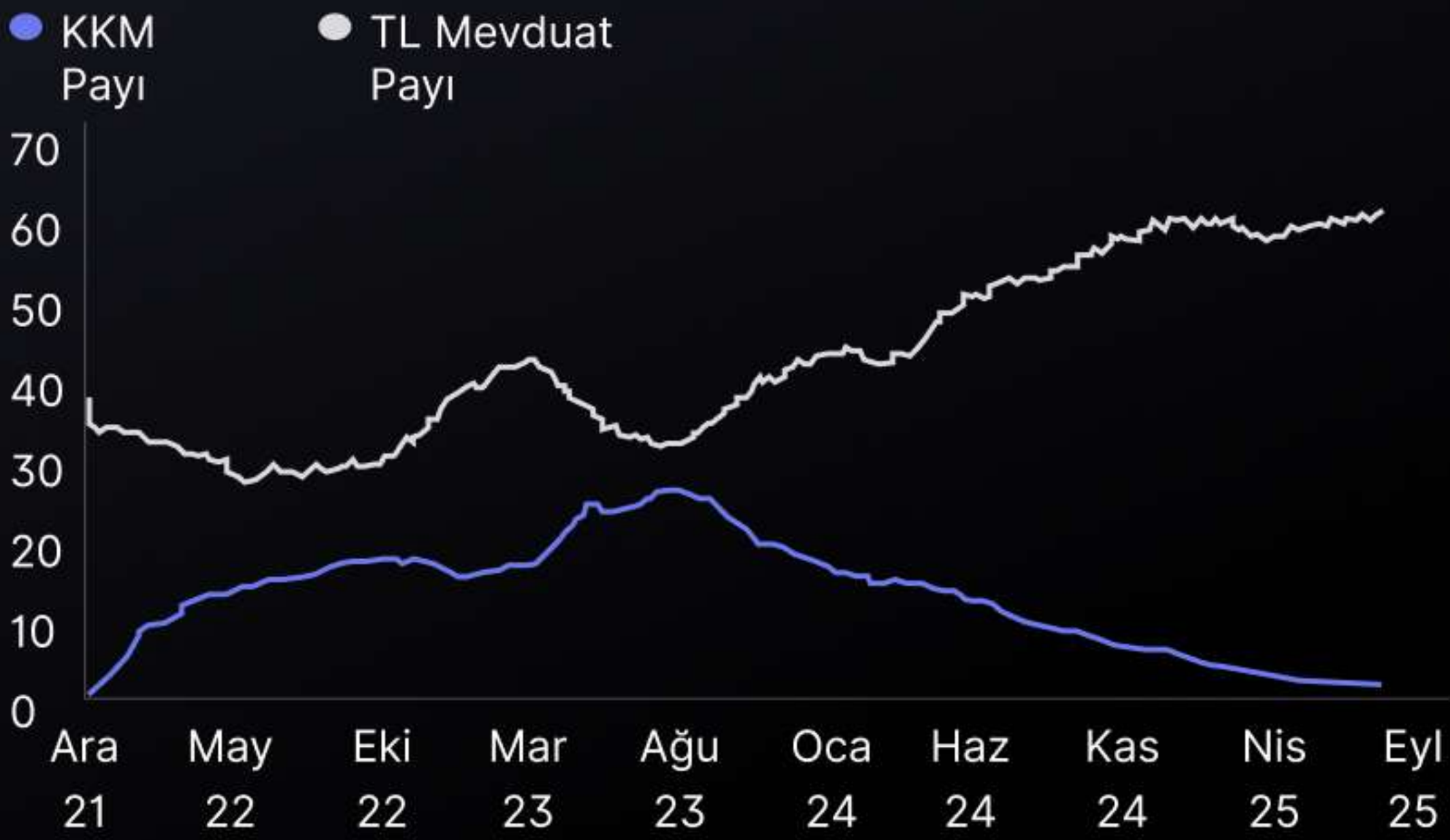


Son gözlem: 21 Ağustos 2025

Not: TLKKM hesapları dahil, YUVAM hesapları hariç tutarlar.

Kaynak: TCMB

KKM ve TL Mevduatın Toplam Mevduat İçindeki Payı (%)



Son gözlem: 19 Ağustos 2025

Not: TLKKM hesapları dahil, YUVAM hesapları hariç tutarlar.

Kaynak: TCMB

Dirençli talep ve sektörel ayrışma

Sıkı para ve maliye politikalarına rağmen, Türkiye ekonomisi 2025 yılında öngörülerin üzerinde bir büyüme direnci ortaya koydu ve yılı yaklaşık %3,7'lik bir büyüme oranıyla tamamladı.

Yüksek faiz koşullarına karşın iç talebin canlılığını koruması ve yatırım harcamalarının hız kesmemesi, büyüme performansının temel unsurları oldu.

Sektörel görünümde de belirgin bir ayrışmalar takip edildi:

Otomotiv sektörü 1,4 milyon adete yaklaşan satışla tarihi bir rekor kırarak sürpriz gerçekleştirdi.

Havacılık sektörü, Orta Doğu'daki jeopolitik gerilimler ve yükselen personel maliyetleri nedeniyle operasyonel açıdan zorlayıcı bir yıl geçirmiş olsa da yolcu trafiğindeki artışı sürdürdü.

Savunma sanayii, artan jeopolitik risklerin etkisiyle hem iç pazarda hem de ihracat kanallarında güçlü bir performans sergiledi; KAAN projesi kapsamında Endonezya ile imzalanan 15 milyar dolarlık anlaşma, sektörün küresel ölçekte bir platform oyuncusuna dönüştüğünü teyit etti.

Buna karşılık, demir-çelik ve sanayi tarafında yüksek enerji maliyetleri ile zayıf dış talebin etkisiyle kapasite kullanım oranları ve kârlılıklar reel olarak daraldı.

Borsa İstanbul'da sabır yılı

2025, Borsa İstanbul yatırımcısı açısından sabır gerektiren bir yıl oldu. BIST 100 endeksi TL bazında yılı %14,6'lık bir artışla tamamlasa da bu getiri enflasyonun ve mevduat faizlerinin gerisinde kalarak negatif reel getiriye işaret etti. Dolar bazlı getiri ise -%5,28 olarak gerçekleşti.

Böylelikle endeks, 2025 yılında dolar bazlı %33,57 yükselen MSCI Gelişmekte Olan Piyasalar endeksinden negatif ayrılmış oldu.

Söz konusu zayıf performansın arkasında, mevduat ve para piyasası fonlarının sunduğu yüksek risksiz getiri imkânları ile iç siyasi gelişmeler temel belirleyiciler olarak öne çıktı.

Yatırımcıların riskli varlıklardan uzak durduğu bu dönemde, halka arz sayısı bir önceki yıla kıyasla düşüş gösterdi.

Yabancı yatırımcı ilgisi ise yılın ilk yarısında yaşanan çıkışların ardından, ikinci yarıda CDS'lerdeki iyileşme ve dezenflasyon sürecine yönelik artan güvenle birlikte, ağırlıklı olarak tahvil piyasasına yönelen daha seçici bir yaklaşımla yeniden başladı.



Siyasi gelişmeler, küresel dinamikler ve enerji

2025 yılı boyunca finansal piyasalar, siyasi gelişmelere karşı yüksek bir duyarlılık sergiledi. Mart ayında gündeme gelen hukuki süreçler ile Eylül ayında ana muhalefet partisinin İstanbul il teşkilatına geçici heyet atanmasına yönelik gelişmeler, hisse senedi piyasasında sert fiyat hareketlerine yol açtı; devre kesicilerin devreye girdiği günler, siyasi risk priminin piyasa fiyatlamaları üzerindeki etkisinin ne kadar belirleyici olduğunu net biçimde gösterdi.

Küresel cephede ise ABD-Çin arasındaki ticari gerilimler ve ABD yönetimi tarafından uygulanan gümrük tarifeleri yılın ilk yarısında risk iştahını baskılarken, Temmuz ayında ABD ile Avrupa Birliği arasında varılan ticaret uzlaşısı küresel piyasalar açısından rahatlatıcı bir etki yarattı.

Yurt içinde enerji alanında ise stratejik nitelikte bir gelişme yaşandı. Mayıs ayında Karadeniz’de bulunan Göktepe-3 kuyusunda 75 milyar metreküplük yeni bir doğal gaz keşfi açıklandı. Söz konusu keşif, Türkiye’nin enerji bağımlılığını azaltma ve cari dengeyi orta vadede iyileştirme hedefleri açısından önemli bir kazanım olarak değerlendirilebilir.



Mercosur anlaşması eşliğinde yeni dönem

25 yıllık müzakerelerin ardından 17 Ocak 2026'da imzalanan AB-Mercosur Serbest Ticaret Anlaşması, Türkiye ekonomisinin küresel ticaret rotalarındaki konumunu yeniden tanımlayan ve yerel üretim dengelerini test eden çok boyutlu bir eşik niteliği taşıyor. Türkiye'nin Gümrük Birliği içinde olmasına rağmen karar masasında yer almadığı bu mutabakat, asimetrik entegrasyonun yarattığı kırılganlıkları daha görünür kılarken; aynı zamanda maliyet, verimlilik ve enflasyon kanalı üzerinden yeni fırsat alanları da açıyor. Bu nedenle tartışma, yerli sanayi ve tarım açısından varoluşsal bir tehdit ile kronik yapısal sorunlar için arz yönlü bir fırsat arasında iki kutuplu bir zeminde ilerliyor.

Stratejik risklerin merkezinde, Türkiye'nin tarafı olmadığı bir anlaşmanın sonuçlarına Gümrük Birliği protokolleri gereği doğrudan maruz kalacak olması yer alıyor. Güney Amerika'nın ölçek ekonomisine dayalı endüstriyel tarım yapısı, kırmızı et, şeker ve soya gibi kalemlerde yerli üreticinin fiyat rekabetini zorlaştırabilir. Bu ithalat baskısı, tarımda üretimden çekilmeyi hızlandırma riski taşıırken; sanayi tarafında ise Avrupa pazarında güçlü olduğumuz otomotiv yan sanayi gibi alanlarda Mercosur kaynaklı yeni rakiplerin gümrüksüz erişimi, mevcut pazar paylarını aşındırabilir.

Buna karşılık avantaj perspektifi, anlaşmanın Türkiye'nin enflasyon sorununa arz yönlü ve daha kalıcı bir rahatlama sunabileceğine işaret ediyor. Ucuz hammadde ve temel gıda girişinin iç piyasada yaratacağı dezenflasyonist etki tüketici fiyatlarını baskılarken; sanayicinin yem, şeker ve bazı kritik madenler gibi temel girdi maliyetlerini dünya ortalamalarına yaklaştırabilir. Özellikle enerji dönüşümü açısından stratejik önemdeki lityum gibi hammaddelere erişimin kolaylaşması, yeşil enerji ve batarya teknolojilerinde rekabet gücünü artırarak sanayinin daha yüksek katma değerli bir üretim yapısına evrilmesine zemin hazırlayabilir.

AB–Mercosur anlaşması aynı zamanda Avrupa pazarında rekabetin maliyet ekseninde yeniden sertleşmesine neden olabilecek bir eşik oluşturuyor. Mercosur ülkelerinin AB'ye daha avantajlı koşullarda erişmesi, otomotiv, makine ve dayanıklı tüketim gibi sektörlerde Avrupa'daki fiyat bandını aşağı çekebilir. Türkiye, karar masasında yer almadan bu yeni rekabet düzeninin sonuçlarını hissederken; yatırımcı perspektifinde soru artık “hacim artar mı?”dan çok “marj korunur mu?” eksenine kayıyor.

Bu çerçevede otomotiv tarafında Ford Otosan (FROTO) ve Tofaş (TOASO) riskin en görünür adayları arasında yer alıyor. Dezavantaj senaryosunda, Avrupa'da daha düşük maliyetli alternatiflerin artması ihracatçı üreticiler üzerinde fiyat baskısı yaratabilir ve kârlılığı zorlayabilir. Avantaj tarafında ise bu şirketlerin ölçekleri, üretim kabiliyetleri ve Euro bazlı gelir yapıları; rekabetin sertleştiği dönemlerde dahi fiyatlama gücü ve operasyonel verimlilikle dayanıklılık gösterebilecekleri bir zemin sunuyor. Bu nedenle yatırımcı açısından belirleyici unsur, ihracat oranından ziyade maliyet esnekliği ve ürün karması oluyor.

Dayanıklı tüketim tarafında Arçelik (ARCLK) gibi Avrupa gelirleri güçlü şirketler için tablo benzer şekilde çift yönlü. Dezavantaj tarafında, beyaz eşya gibi fiyat rekabetinin yoğun olduğu segmentlerde Mercosur kaynaklı baskı Avrupa satış fiyatlarını aşağı çekerek marjları törpüleyebilir. Avantaj tarafında ise güçlü dağıtım ağı, markalaşma ve ürün çeşitliliği sayesinde rekabet yalnızca fiyat üzerinden değil, katma değer üzerinden yönetilebilir; bu da doğru ürün karmasıyla birim kârlılığın korunmasına yardımcı olabilir. Piyasanın bu noktada izleyeceği ana metrik, satış büyümesinden çok birim kârlılık ve pazar payı dinamiği olacaktır.

Sanayinin geri kalanında kimya–kauçuk, cam ve çimento gibi alanlarda faaliyet gösteren şirketler için risk daha çok dolaylı maliyet kanalı üzerinden şekilleniyor. Enerji ve hammadde tarafındaki oynaklık, hem üretici maliyetlerini hem de nihai fiyatları etkileyebilir. Bu çerçevede ihracatçı sanayi şirketleri için dezavantaj, Avrupa’da rekabet artarken maliyetlerin yukarı yönlü baskılanması; avantaj ise güçlü bilanço yapısı ve döviz bazlı gelirlerle bu dalganın daha kolay absorbe edilebilmesi olarak öne çıkıyor.

Özetle AB–Mercosur anlaşması, Türkiye açısından tek boyutlu bir kayıp ya da kazançtan ziyade, sektörlerle ve şirketlerin maliyet–ürün yapısına göre ayrışan yeni bir rekabet rejimine işaret ediyor. Bu rejimde başarı, hacimden çok marjı; büyümeden çok verimliliği koruyabilen aktörlerin elinde şekillenecek.

Rezervler ve kredi notları

2025 yılı, Merkez Bankası rezervlerinin tarihsel olarak en yüksek seviyelere çıktığı bir dönem oldu. Aralık ayı itibarıyla toplam rezervler 192 milyar dolar eşiğini aşarken, brüt döviz rezervleri 79 milyar doların üzerine çıkarak rekor düzeylere ulaştı.

Rezerv tarafındaki bu güçlenme, kredi derecelendirme kuruluşlarının değerlendirmelerine de olumlu şekilde yansdı. Moody's Temmuz ayında Türkiye'nin kredi notunu B1 seviyesinden Ba3'e yükseltirken, Fitch ise Kasım ayında altı kamu bankasının kredi notunu yukarı yönlü revize etti.

	Güncel not	Yatırım Yapılabilir Seviye	Yatırım Yapılabilir Seviyeye Uzaklık	2026 Not Açıklama Tarihleri 1	2026 Not Açıklama Tarihleri 2
S&P	BB-	BBB-	3	17 Nisan	16 Ekim
Moody's	Ba3	Baa3	3	23 Ocak	24 Temmuz
Fitch	BBB-	BBB-	3	23 Ocak	17 Temmuz

Genel çerçevede 2025 yılı, yüksek faiz ve enflasyon ortamında ekonomik dengelenmenin sağlandığı, rasyonel politika yaklaşımının yeniden kurulduğu ve finansal istikrarın pekiştirildiği bir uyum ve toparlanma yılı olarak kayıtlara geçebilir.

Enflasyonla mücadelenin ne denli zorlayıcı olduğu açık biçimde izlenirken, makroekonomik çerçevenin uluslararası piyasalarda güven tazelemeye başladığı bir zemin oluşturuldu.

2026 yılında borsayı neler bekliyor?

Yeni küresel ticaret düzeni ve para politikalarında dengelenme

Küresel ekonominin 2026 görünümü, sınırlı bir büyüme temposu ile yüksek belirsizlik unsurunun bir arada bulunduğu karma bir yapı sunuyor.

ABD ekonomisinin resesyona girmeden yaklaşık %2 düzeyinde bir büyüme ile seyrini sürdürmesi beklenirken, Fed'in faiz indirimleri konusunda daha ihtiyatlı ve veri odaklı bir yaklaşım sergileyeceği öngörülüyor.

Trump yönetiminin "Önce Amerika" yaklaşımına dayanan korumacı ticaret uygulamaları ve yüksek gümrük vergileri, küresel tedarik zincirlerinde yeniden yapılanmayı beraberinde getirirken, bu sürecin 2026 yılı boyunca enflasyonist baskıları dönemsel olarak artırabileceği düşünülüyor.

Yapay zeka dönüşümü ise artık yalnızca ileriye dönük bir beklenti olmaktan çıkarak, şirketlerin mali tablolarında verimlilik kazanımları ve kârlılık marjları üzerinden ölçülen somut bir değişkene dönüşebilir.

Avrupa cephesinde ise özellikle Almanya'nın mali teşvik paketleriyle yeniden devreye girmesi ve savunma harcamalarında gözlenen yapısal yükseliş, Türkiye gibi ihracat ağırlıklı partnerler açısından yeni fırsat alanları aralayabilir.

Dezenflasyonun ikinci fazı ve faiz indirim döngüsü

Türkiye ekonomisi açısından 2026, enflasyonun kalıcı biçimde %30 eşiğinin altına inebileceği ve yıl sonuna doğru %24 seviyelerine yakın bir noktada dengelendiği bir yıl olabilir. Bu dezenflasyon sürecinin en kritik dayanağı, Türk Lirasının reel anlamda güçlü kalmayı sürdürmesi ve nominal kur artış hızının enflasyon oranının altında seyretmesi.

Kurum	2026 Yıl Sonu Enflasyon Tahmini
 HSBC	%20,00
 Morgan Stanley	%26,00
 JPMorgan	%30,50
 ING	%22,00
 Reuters Anketi	%23,00
 TCMB Piyasa Katılımcıları Anketi	%23,23

Bu makro çerçeve, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın politika faizinde kademeli indirimlere giderek yıl sonunda oranı %28 seviyelerine çekmesine imkân tanıyabilir. Faiz oranlarındaki bu gerileme, özellikle son iki yılda yüksek finansman maliyetlerinin baskısı altında kalan sanayi şirketleri açısından canlandırıcı bir rahatlama sağlayabilir. GSYH büyümesinin ise iç talepte sağlanan denge ve yatırımlarda gözlenen toparlanma ile birlikte %3,5–%4,0 bandında gerçekleşerek potansiyel düzeylerine yakınsaması bekleniyor.

Kurum	2026 Yıl Sonu Politika Faizi Tahmini
 Deutsche Bank	%30,00
 HSBC	%25,50
 Morgan Stanley	%26,50
 JPMorgan	%30,50
 Capital Economics	%27,00
 Reuters Anketi	%28,00
 TCMB Piyasa Katılımcıları Anketi	%28,02

Borsa İstanbul'da yeniden fiyatlama ve yabancı yatırımcı ilgisi

Borsa İstanbul açısından 2026, mevduat ve para piyasası fonları gibi alternatif getiri araçlarının oluşturduğu baskının azalmasıyla birlikte reel kârlılığın fiyatlamalara daha belirgin yansıdığı bir yıl olmaya aday.

Piyasada BIST 100 endeksine ilişkin 12 aylık beklentiler 15.250 ile 16.680 puan aralığında şekillenirken, bu seviyeler 2025 yıl sonu kapanışı olan 11.261 puana kıyasla yaklaşık %35-%48 düzeyinde bir yükseliş potansiyeline işaret ediyor.

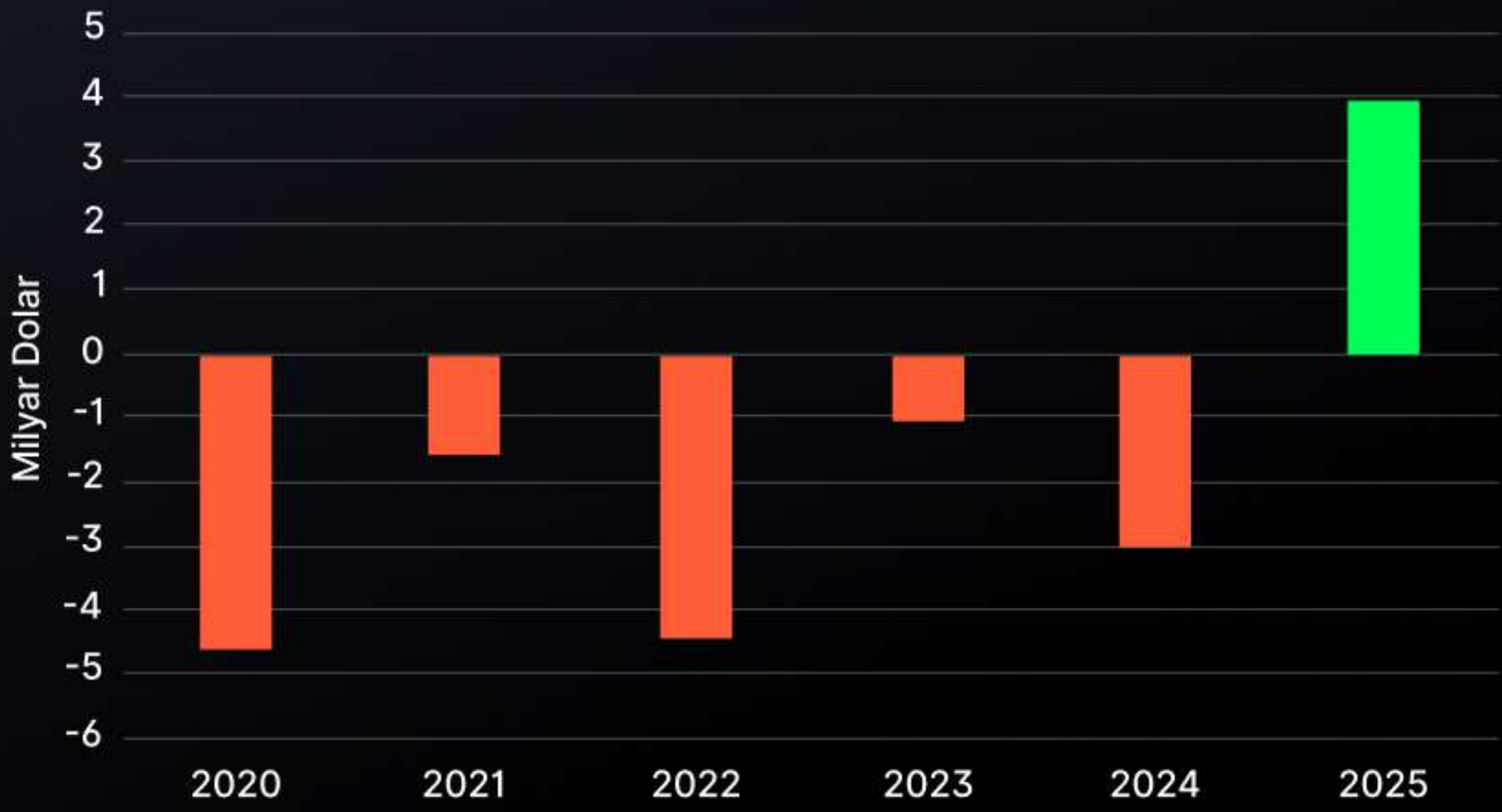
Bu yükseliş görünümünün arkasındaki temel itici unsur olarak şirketlerin net kârlarında öngörülen güçlü artış ile Türkiye'nin CDS priminde devam eden istikrarlı gerileme gösterilebilir.

Özellikle CDS priminin 200 baz puanının altına inmesi ve kredi derecelendirme kuruluşlarından gelebilecek not artışları, yabancı yatırımcıların Türk hisse senetlerindeki iskontoğu daha net biçimde fark ederek piyasaya daha güçlü bir şekilde dönmelerini sağlayabilir.



Borsa İstanbul Pay Piyasalarında 2025 yılı genelinde 358,3 milyar doları aşan alım ve 354,4 milyar dolarlık satış hacmiyle yoğun bir yabancı yatırımcı trafiği yaşandı. Bu dinamik işlem hacminin sonucunda yabancılar, yılı 3,94 milyar dolarlık net alışla tamamlayarak Türk hisse senetlerine yönelik ilgilerini güçlü bir para girişiyle tescillemiş oldu. Ayrıca 2025 yılından önceki 5 yılın net çıkış ile kapanmasının ardından 2025 yılı, uzun bir süre sonra ilk defa net alış ile tamamlanan bir yıl oldu.

Net Yabancı Yatırımcı Giriş Çıkışları



Kaynak: TUIYD

Umut veren senaryoların sınanması

2026 yılı, Türkiye ekonomisinin uzun süren durgunluğun ardından toparlanma sürecine girerek daha elverişli bir döneme yöneldiği bir yıl olabilir. Bununla birlikte, bu olumlu görünümün önünde belirli risk alanları da mevcut.

Enflasyondaki gerilemenin öngörülenden daha yavaş gerçekleşmesi, faiz indirimlerinin zamanlama hatasıyla uygulanması ya da küresel jeopolitik gerilimlerin yeni bir emtia kaynaklı şok üretmesi, 2026 beklentilerini bozabilecek temel faktörler olarak karşımıza çıkıyor.

Buna ek olarak, 2027 yılına yönelik erken seçim tartışmalarının erken bir aşamada gündeme gelmesi, siyasi risk algısı üzerinden piyasa fiyatlamalarında oynaklık yaratabilir.

Tüm bu risklere rağmen, rasyonel politika setinin kararlılıkla uygulanması halinde, 2026 yılı yatırımcılar açısından kazançlı ve olumlu bir yıl olma potansiyeli taşıyor.



Sektörel Görünüm



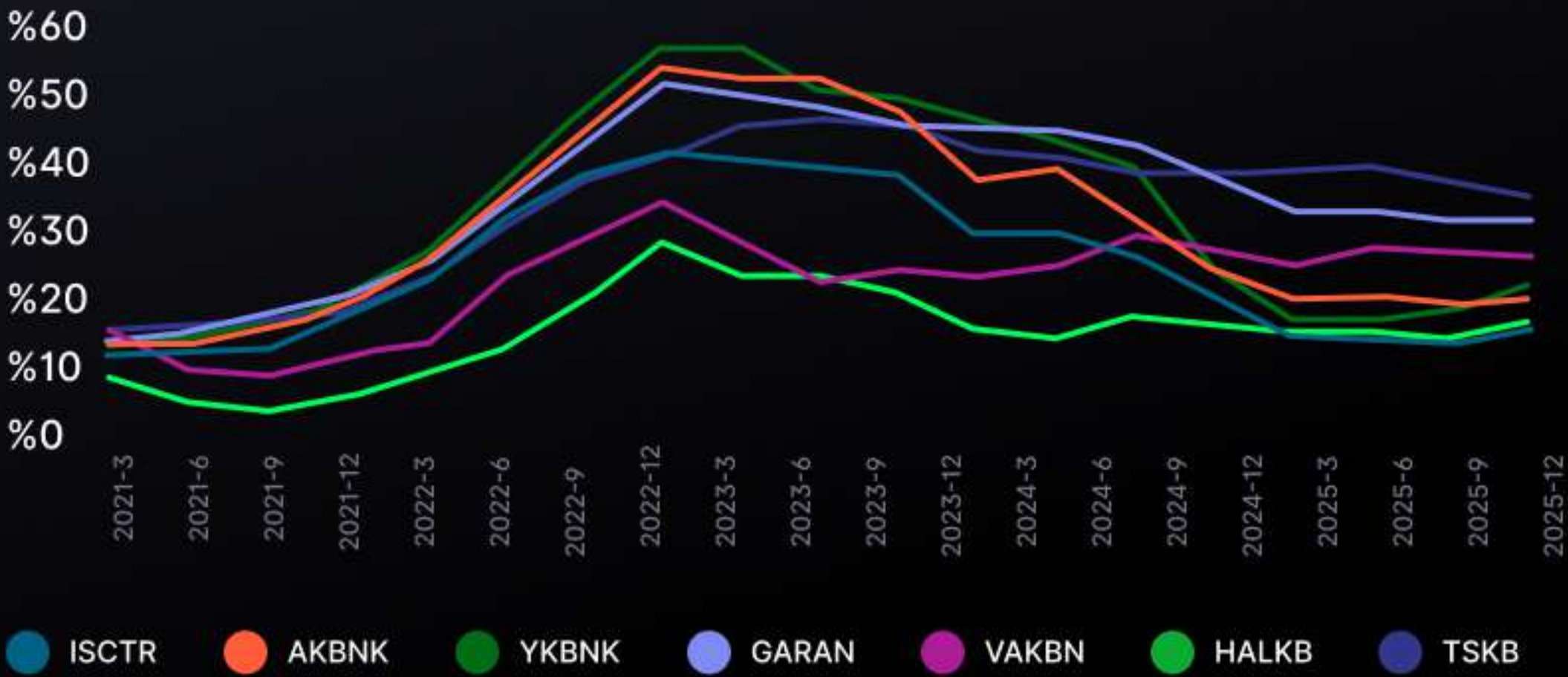
Bankacılık

2026 yılı, bankacılık sektörü açısından makroekonomik dengelenmenin çıktılarının daha belirgin hissedildiği, belirsizlik alanlarının daraldığı ve operasyonel kârlılığın yeniden ön plana çıktığı bir normalleşme ve yeniden fiyatlama dönemi olabilir.

2023 sonrasında uygulamaya alınan sıkı para ve maliye politikalarının gecikmeli etkileri büyük ölçüde fiyatlandı, sektör 2025 yılı boyunca yüksek fonlama maliyetlerinin baskısı altında dayanıklılığını test etti. Bu sürecin ardından 2026'da bankacılık sektörünün daha öngörülebilir ve destekleyici bir makro çerçevede faaliyet göstermesi mümkün görünüyor.

Özellikle üçüncü çeyrek finansallarında yukarı yönlü bir eğilim sergilemeye başlayan büyük özel bankaların özkaynak kârlılıklarının, bu eğilimi 2026 yılı boyunca da sürdürmesi beklenebilir. Faiz indirim döngüsüyle birlikte fonlama maliyetlerinde yaşanacak gerileme sonucunda net faiz marjlarında yıllık bazda ortalama 1,5 puanlık bir toparlanma izlenebilir.

Özkaynak kârlılıkları toparlanıyor



Para politikası cephesinde, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yürütülen kademeli faiz indirim süreci 2026 yılında sektör dinamikleri açısından temel belirleyicilerden biri olabilir. Kurumsal projeksiyonlar, politika faizinin yıl sonuna doğru %28 seviyelerine gerileyebileceğine işaret ediyor.

Mevduat vadelerinin kredi vadelerine göre daha kısa olması nedeniyle, faiz oranlarındaki düşüşlerin fonlama maliyetlerini kredi getirilerine kıyasla daha hızlı aşağı çekmesi beklenebilir.

Kredi büyümesi tarafında ise 2026 yılının ilk yarısında sıkı kredi sınırlamalarının korunması, yılın ikinci yarısında ise finansal koşullardaki gevşemeyle uyumlu şekilde kademeli bir esneme olası. Bu çerçevede TL kredilerde büyümeler gerçekleşebilir. Büyümenin ağırlıklı olarak bireysel kredilerden kaynaklanması bankaları ekonomik toparlanmanın finansmanında yeniden merkezi bir konuma taşıyabilir.

Sıkı para politikasının gecikmeli etkileriyle yılın ilk aylarında takipteki kredi oranlarında sınırlı bir yükseliş görülebilir.

Önceki dönemlerde ayrılan yüksek karşılıklar güçlü bir tampon oluştururken, yabancı para zorunlu karşılık oranlarında yapılacak indirimin 2026 yılının başında devreye girmesi likidite yönetimini rahatlatılabilir. Faiz oranlarındaki gerilemeyle birlikte kredi risk maliyetinin yılın ikinci yarısından itibaren iyileşmesi beklenebilir.

Sermaye yapısı ve kârlılık boyutunda sektör, güçlü sermaye yeterlilik oranları sayesinde büyümeyi destekleyebilecek bir kapasiteye sahip. Büyük ölçekli özel bankalarda 2025 yılının ikinci yarısında başlayan özkaynak kârlılığındaki toparlanmanın 2026 yılı boyunca sürmesi olası.

CDS primlerinde kaydedilen gerileme ve dış borçlanma koşullarındaki iyileşme fonlama tarafını desteklerken, KKM'nin büyük ölçüde sistem dışına çıkmış olması mevduat kompozisyonunu sadeleştirerek bilanço yönetimini güçlendirdi.

Değerleme perspektifinden bakıldığında, Türk bankacılık hisseleri gelişmekte olan ülke muadillerine kıyasla hâlen iskontolu seviyelerden işlem görüyor. Ülke risk primindeki iyileşmenin devam etmesi durumunda, 2026 yılı bankacılık sektörü açısından kârlılığın güç kazandığı ve yeniden fiyatlamanın ön plana çıktığı bir denge yılı olabilir.

Akbank (AKBNK) Kısa vadeli fonlama yapısı ve güçlü sermayesi sayesinde faiz indirim döngüsünden en hızlı faydalanan bankalar arasında yer alıyor. Mevduat maliyetlerinin hızla düşmesiyle kredi makasını açarak kârlılığını artırıyor ve değerlendirme çarpanları açısından potansiyel sunabilir.

Garanti BBVA (GARAN) Sektörün en yüksek özkaynak kârlılığı oranlarından birini sürdürülebilir şekilde üretiyor. Ödeme sistemlerindeki liderliği sayesinde komisyon gelirlerini güçlü tutarken, aktif kalitesini koruyan yaklaşımı bankayı 2026 yılında öne çıkarabilir.

Yapı Kredi Bankası (YKBNK) Geniş vadesiz mevduat tabanı sayesinde faizler düştüğünde fonlama maliyetlerini rakiplerine göre daha hızlı aşağı çekiyor. Bu yapı, net faiz marjının hızla toparlanmasını sağlarken dijital kanallardan elde ettiği verimlilikle kârlılığını destekleyebilir.

İş Bankası (ISCTR) Büyük ölçeği ve iştirak portföyünden gelen temettü katkısı ile iyi bir performans sergilemeyi sürdürüyor. Dengeli aktif-pasif yönetimi piyasa dalgalanmalarına karşı direncini artırırken, faiz indirim sürecinde marjlarında toparlanma görülebilir.

Vakıfbank (VAKBN) Kamu bankası olmanın getirdiği ölçek avantajını kullanıyor ve faizlerin düşmesiyle birlikte marjlarında iyileşme kaydediyor. Maaş ödemeleri gibi istikrarlı fon kaynakları likidite yönetimini kolaylaştırıyor.

Halkbank (HALKB) KOBİ odaklı iş modeli sayesinde ekonomik aktivitedeki canlanmadan doğrudan etkileniyor. Faiz indirimleriyle birlikte artan kredi talebi hacim büyümesini desteklerken, ana faaliyet kârlarında toparlanma beklenebilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	PD/DD	Özkaynak Kârlılığı (%)	2026 Getiri Potansiyeli
 GARANTİ BANKASI	GARAN	₺613,6 Mr	1,49	%30,26	%29,76
 AKBANK	AKBNK	₺384,8 Mr	1,39	%18,95	%27,10
 İŞ BANKASI	ISCTR	₺384,6 Mr	0,86	%13,91	%40,38
 YAPI VE KREDİ BANKASI	YKBNK	₺314,5 Mr	1,30	%20,55	%31,84
 VAKIFBANK	VAKBN	₺312,9 Mr	1,09	%24,71	%17,45
 HALKBANK	HALKB	₺294,5 Mr	1,46	%15,05	-

Otomotiv

Otomotiv sektörü açısından 2025 yılı, yüksek faiz oranları ve sıkı kredi koşullarına karşın iç talebin öngörülerin üzerinde güçlü seyrettiği ve pazarın 1,4 milyon adede yaklaşan satış hacmiyle tarihsel zirvelere ulaştığı bir yıl oldu. Talebin bu ölçüde yüksek kalması, sektörde ertelenmiş tüketimin belirleyici bir rol üstlendiğini ortaya koydu.

2025 yılı genelinde sıfır araç satışlarının yaklaşık 1,4 milyon adet seviyesine yaklaşması, otomotiv sektörünün makroekonomik sıkılaşmaya karşı kayda değer bir uyum kapasitesi sergilediğini net biçimde gösterdi.

2025 Araç Satışları

● Otomobil ● Hafif Ticari ● Otomobil + Hafif Ticari ● 10 Yıllık Ortalama



Kaynak: ODMD

2026 yılına ilişkin görünüm ise bu yüksek bazın ardından daha dengeli ve seçici bir büyüme aşamasına işaret edebilir. Toplam pazar büyüklüğünün 2025 rakamları civarında dengelenmesi mümkün görünürken, bu seviyelerin uzun dönem ortalamalarının üzerinde kalması talebin yapısal olarak güçlü seyrettiğini teyit edebilir. Bu süreçte agresif hacim artışları yerine operasyonel çeviklik, verimlilik ve kârlılık unsurları sektörün ana belirleyicileri olabilir.

Sektörün 2026 yılına yönelik görünümünü şekillendirecek temel makro unsur, TCMB tarafından uygulanması beklenen kademeli faiz indirim süreci olacak. Faiz oranlarında meydana gelebilecek bir düşüş, taşıt kredisi maliyetlerini aşağı çekerek yüksek faiz ortamı nedeniyle alım kararlarını erteleyen bireysel tüketicilerin yeniden pazara yönelmesini teşvik edebilir.

Bu senaryo altında, hâlihazırda büyük ölçüde kurumsal ve filo talebiyle desteklenen satış hacmine daha dengeli bir bireysel talep yapısının eklenmesi mümkün görünüyor. Ancak araç fiyatlarındaki nominal artış eğiliminin sürmesi durumunda, fiyat duyarlılığı ve alım gücüne ilişkin kısıtlar pazarın büyüme hızını sınırlayan unsurlar olmaya devam edebilir.

Satış yapısı perspektifinden bakıldığında, iç pazarda ticari ve binek araçlar arasındaki denge sektörün genel dinamiklerini yansıtan kritik bir gösterge olmayı sürdürebilir. Filo ve kurumsal satışların toplam hacim içindeki payını koruması, satışların sürekliliği ve öngörülebilirliği açısından destekleyici bir unsur olarak öne çıkıyor.

Üretim ve ihracat tarafında ise ticari araç segmenti, Türkiye otomotiv sanayisinin Avrupa pazarına güçlü entegrasyonu sayesinde dengeleyici rolünü koruyabilir.

Yapısal dönüşüm kapsamında elektrifikasyon, 2026 yılında da sektörün ana eksenini oluşturmaya devam edebilir. 2025 yıl sonu itibarıyla %17,2 seviyesinde hesaplanan elektrikli araç pazar payının; düşük kullanım maliyetleri, genişleyen model yelpazesi ve Avrupa Birliği emisyon düzenlemelerinin etkisiyle yukarı yönlü seyrini sürdürmesi beklenebilir.

Bu süreç, yerli üreticileri yeni nesil modellere odaklanan yatırım planlarını hızlandırmaya iterken, daha yüksek katma değer üreten ürünlerin toplam satışlar içindeki payının artması uzun vadeli kârlılık açısından önemli bir fırsat alanı yaratabilir.

Şarj altyapısının daha yaygın hale gelmesi de bu dönüşümü destekleyen tamamlayıcı bir unsur olmaya devam edebilir.

Rekabet ortamı cephesinde ise Çinli markaların pazara hızlı biçimde giriş yapması ve artan pazar payları, fiyat rekabetini belirgin ölçüde artırmış durumda.

Bu gelişme, yerli üreticiler ve distribütörler açısından hem bir risk unsuru hem de ürün karmaşı, maliyet kontrolü ve konumlanma stratejilerinde dönüşüm baskısı anlamına geliyor.

Maliyet tarafında, hammadde fiyatlarında görece sakin seyir ve finansman giderlerinde beklenen düşüş, şirketlerin operasyonel marjlarını destekleyici bir zemin oluşturabilir.

Buna ek olarak, verimliliği artırmaya yönelik yatırımlar, model yenilemeleri ile satış sonrası hizmetler ve yedek parça gelirleri, kârlılık açısından önemli bir denge unsuru olmaya devam edebilir.

Buna karşılık, Türk lirasında gözlenen reel değerlenme eğilimi maliyet baskılarının tamamen ortadan kalkmasını zorlaştırabilir.

Şirket bazında bakıldığında, Ford Otosan (FROTO) yüksek ihracat oranı ve elektrikli hafif ticari araç segmentindeki güçlü konumuyla sektördeki duruşunu sürdürüyor. Elektrikli araç üretiminin toplam içindeki payının 2026 yılında daha da yükselmesi beklenebilir.

Tofaş (TOASO), Stellantis Türkiye operasyonlarını devralarak marka portföyünü sekiz markaya çıkararak iç pazardaki konumunu güçlendirdi. Egea modelinin üretiminin Haziran 2026'ya kadar uzatılması ve 2027 yılında devreye alınması planlanan yeni hafif ticari araç projeleri, şirketin orta ve uzun vadeli büyüme hikâyesini destekleyen unsurlar olarak öne çıkıyor.

Doğuş Otomotiv (DOAS), Volkswagen Grubu'nun genişleyen elektrikli model yelpazesi ve yaygın bayi ağı sayesinde pazar payını muhafaza etmeyi hedefliyor.

Türk Traktör (TTRAK) ise pazar liderliğini sürdürmekle birlikte, tarımsal girdi maliyetlerinin etkisinin görüleceği nispeten sınırlı bir yıl geçirebilir.

Özetle 2026 yılı, otomotiv sektörü açısından hacim artışından ziyade kalite, verimlilik ve teknolojik dönüşümün ön plana çıktığı bir denge yılı olabilir. Yüksek baz etkisine rağmen talebin yapısal olarak canlı kalması, stratejik olarak doğru konumlanan şirketler için sürdürülebilir büyüme ve kârlılık fırsatları yaratmaya devam edebilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 FORD OTOSAN	FROTO	₺355,5 Mr	9,66	9,53	%42,15
 TOFAŞ FABRİKA	TOASO	₺139,6 Mr	50,24	29,20	%32,28
 TÜRK TRAKTÖR	TTRAK	₺57,0 Mr	43,49	11,65	%25,01
 DOĞUŞ OTOMOTİV	DOAS	₺48,5 Mr	7,33	4,72	%24,33

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Holding

Holding sektörü açısından 2025 yılı, ülke risk priminde gözlenen iyileşmeye karşın zayıf seyreden risk iştahı ve sınırlı yabancı yatırımcı ilgisi nedeniyle değerlemelerin baskı altında kaldığı bir dönem olarak öne çıktı. Yıl genelinde holding hisseleri, tarihsel ortalamalarla karşılaştırıldığında belirgin ölçüde yüksek net aktif değer iskontoları ile işlem gördü.

Enflasyon muhasebesinin mali tabloları daha karmaşık ve karşılaştırılabilirliği düşük bir yapıya taşınması, alternatif yatırım araçlarının sunduğu yüksek getiriler ve yabancı yatırımcı talebindeki zayıflık bu fiyatlamanın başlıca nedenleri arasında yer aldı.

2026 yılında ise dezenflasyon sürecinin daha kalıcı bir zemine oturması ve faiz indirim döngüsünün devreye girmesi, holding sektörü açısından daha elverişli bir değerlendirme ortamı yaratabilir. Faiz oranlarındaki gerilemenin banka dışı iştiraklerin finansman maliyetlerini aşağı çekerek operasyonel kârlılığı ve serbest nakit akışlarını desteklemesi beklenebilir.

Holding yapılarının sunduğu sektörel çeşitlilik, farklı faaliyet alanlarındaki riskleri dengeleyerek büyüme potansiyelini canlı tutabilir. Bu çerçevede büyük ölçekli holdingler, yabancı yatırımcılar açısından Türkiye ekonomisine yayılmış birer yatırım aracı niteliği kazanarak makro normalleşmeyi çok boyutlu biçimde yansıtabilir.

Holdinglerin 2026 yılı performansını şekillendirecek temel unsurlardan biri, iştiraklerin faaliyet gösterdiği sektörlerde öngörülen toparlanma olabilir.

Yüksek faiz koşullarından görece daha fazla etkilenen beyaz eşya ve otomotiv gibi alanların, faiz indirimleriyle birlikte yeniden ivme kazanması ve talep cephesinde bir canlanma yaşaması olası görünüyor.

Portföyünde banka yer alan holdingler ise bankacılık sektöründe beklenen güçlü kâr artışı ve gerileyen fonlama maliyetlerinden doğrudan yararlanarak net aktif değer iskontolarını daraltma potansiyeline sahip olabilir.

2026 perspektifinde temettü dinamikleri de holding sektörü açısından önemli bir rol üstlenebilir. İştiraklerden sağlanan temettü gelirlerindeki artış ve solo bilançolarda nakit pozisyonlarının güçlenmesi, holdinglerin finansal esnekliğini artırabilir.

Avrupa ekonomisinde öngörülen toparlanma, ihracat ağırlıklı sanayi iştiraklerinin marjlarını desteklerken, yurt içinde faiz oranlarındaki gerileme otomotiv ve beyaz eşya gibi faiz duyarlılığı yüksek alanlarda performansı yukarı çekebilir.

Stratejik dönüşüm başlığında ise yenilenebilir enerji ve madencilik odaklı yatırımların holding portföyleri içinde daha görünür bir konuma taşındığı bir döneme giriliyor.

Söz konusu yatırımların operasyonel katkısının 2026 itibarıyla daha net hissedilir hale gelmesi beklenebilir. Dijitalleşme ve sürdürülebilirlik temelli projeler, holdinglerin küresel rekabet gücünü artırarak uzun vadeli değer üretme kapasitesini güçlendirebilir.

Bu çerçevede, holding hisselerinde gözlenen yüksek net aktif değer iskontolarının 2026 yılı boyunca kademeli biçimde daralması ve sektörün endeksin üzerinde bir performans sergilemesi olası görünüyor.

Şirket bazında bakıldığında, Koç Holding (KCHOL) otomotiv, finans ve rafinaj-akaryakıt faaliyetlerine yayılan dengeli portföy kompozisyonu sayesinde Türkiye'deki makro normalleşme sürecine en yüksek duyarlılığı gösteren holdinglerden biri olarak öne çıkıyor. Faiz indirimleri ile Euro Bölgesi'nden gelen toparlanma sinyalleri, bu dengeli yapının performansını destekleyici unsurlar olabilir.

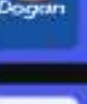
Sabancı Holding (SAHOL), Akbank'ın güçlü kârlılık katkısına ek olarak enerji ve sanayi segmentlerinde yürüttüğü dönüşüm süreciyle dikkat çekiyor. Enerjisa Üretim'in kurulu gücünü 2026'ya kadar 5 GW seviyesine yükseltme ve yenilenebilir enerji payını %60'a çıkarma hedefi, holding bünyesindeki gizli değerın açığa çıkması açısından önemli bir katalizör niteliği taşıyor.

Doğan Holding (DOHOL), 2030 yılı için belirlediği 4 milyar dolarlık net aktif değer hedefi doğrultusunda madencilik ve yenilenebilir enerji alanlarına yoğunlaşmış durumda. Hepiyi Sigorta gibi iştiraklerin olası halka arzlarının, holdingin gizli değer anlatısını güçlendiren unsurlar arasında yer alıyor.

Alarko Holding (ALARK) ise tarım, jeotermal seracılık ve havacılık gibi yeni büyüme alanlarına yönelerek portföy yapısını çeşitlendirmeyi sürdürüyor. 2026 yılında bu faaliyet alanlarının gelir görünürlüğünün artması beklenirken, enerji segmenti holdingin finansal yapısı içinde %74'lük payıyla ana omurga olmaya devam edebilir.

Genel çerçevede 2026 yılı, alternatif yatırım araçlarının cazibesinin görece azaldığı bir ortamda holding hisseleri için yeniden değerlendirme potansiyelinin öne çıktığı bir dönem olabilir.

Ülke risk primindeki düşüşün sürmesi ve kredi notu artış beklentilerinin güçlenmesi halinde, yabancı yatırımcı ilgisinin holding hisselerine yönelmesi ve yüksek net aktif değer iskontolarının kademeli biçimde kapanması mümkün görünüyor.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	PD/DD	2026 Getiri Potansiyeli
 KİLER HOLDİNG	KLRHO	₺612,2 Mr	321,3	20,87	-
 KOÇ HOLDİNG	KCHOL	₺493,2 Mr	73,73	0,76	%48,73
 SABANCI HOLDİNG	SAHOL	₺196,1 Mr	-	0,59	%66,64
 ANADOLU GRUBU HOLDİNG	AGHOL	₺80,2 Mr	63,82	0,74	%27,33
 DOĞAN HOLDİNG	DOHOL	₺49,8 Mr	51,58	0,66	%35,39
 ALARKO HOLDİNG	ALARK	₺44,7 Mr	26,58	0,64	%35,05

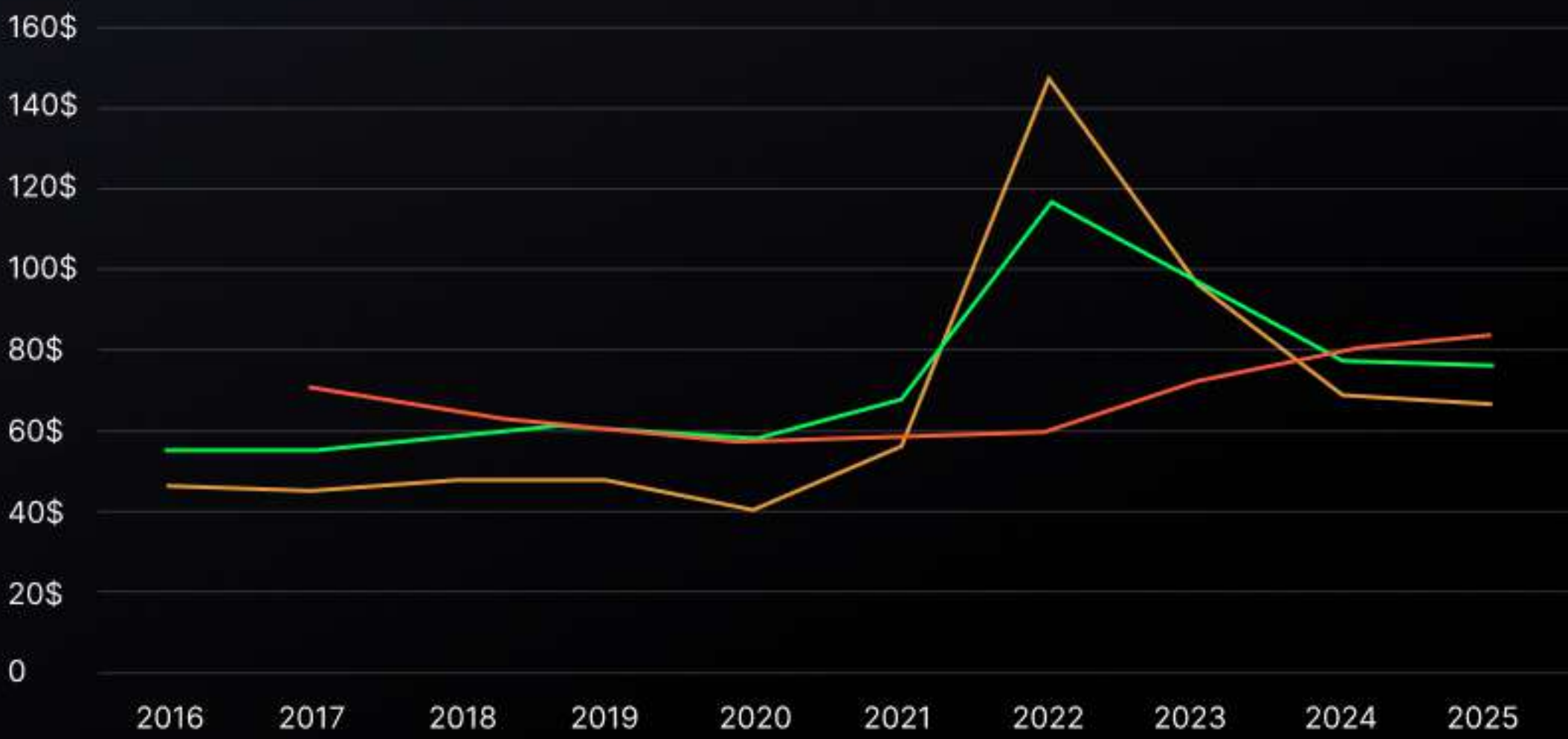
Enerji

Enerji sektörü açısından 2025 yılı, elektrik talebindeki artış ve kurulu güçteki genişlemeyle büyümenin korunduğu; buna karşın fiyatlama tarafında belirgin dalgalanmaların öne çıktığı bir dönem olarak geride kaldı.

Elektrik fiyatlarının yıl genelinde enflasyonun gerisinde kalması, üreticilerin reel büyümesini sınırlayan bir unsur oldu. Bununla birlikte yenilenebilir enerji yatırımlarındaki ivme ve operasyonel verimlilik artışı, sektörün yapısal dönüşüm sürecini hızlandırmaya devam etti.

Ortalama Spot ve YEKDEM Enerji Fiyatları

● PTF ● PTF+YEKDEM ● 5 Yıllık Ortalama



Kaynak: EPIAŞ

2026'ya girerken sektörün ana eksenini, 2025 Mayıs ayı itibarıyla yenilenebilir kaynakların toplam kurulu güç içindeki payının %60'ın üzerine çıkması ve piyasa dinamiklerinin daha öngörülebilir bir dengeye kavuşması olabilir.

Finansal görünüm açısından kritik öneme sahip olan Piyasa Takas Fiyatları'nın, 2025'teki yüksek oynaklığın ardından 2026'da 2025 yılına benzer seviyelerde seyretmesi beklenebilir.

Olası tavan fiyat düzenlemeleri ve dezenflasyon sürecinin etkisiyle sektör genelinde gelir görünürlüğünün daha sağlıklı bir zemine oturması mümkün görünüyor.

Yenilenebilir enerji cephesinde, güneş ve rüzgâr ihalelerinin takvimi şirketlerin uzun vadeli yatırım planlarını daha net hale getirebilir. Döviz bazlı sabit fiyat avantajı sunan eski YEKDEM mekanizmasına dahil santrallere sahip şirketler, piyasa fiyatlarındaki dalgalanmalardan daha sınırlı etkilenerek istikrarlı nakit akışı üretebilir.

Bu kapsamda Galata Wind (GWIND) ve Tatlıpınar Enerji (TATEN), fiyat oynaklığına karşı görece daha korunaklı iş modelleriyle öne çıkan oyuncular arasında yer alabilir.

Enerji dağıtım segmentinde ise 2026–2030 yıl sonu dönemini kapsayan beşinci tarife uygulaması, sektörün finansal yapısını yeniden şekillendirecek önemli bir başlık olarak öne çıkıyor. Beşinci uygulama döneminde elektrik dağıtım şirketleri için geçerli olacak reel makul getiri oranı vergi öncesi yüzde 14,46 olarak belirlendi.

Yüksek faiz ortamında gerçekleştirilen geçmiş yatırımların, enflasyonun düşüş eğilimine girdiği 2026 yılında daha anlamlı geri dönüşler sağlaması dağıtım şirketleri açısından stratejik bir avantaj yaratabilir. Yeni yatırımların daha düşük finansman maliyetleriyle fonlanabilmesi de operasyonel verimliliği destekleyen bir unsur olabilir.

Tüpraş (TUPRS) Rafineri ürün marjlarındaki normalleşme eğilimine rağmen, yüksek operasyonel verimliliği ile güçlü nakit akışı yaratmaya devam ediyor. Sürdürülebilir havacılık yakıtı (SAF) ve yeşil hidrojen gibi stratejik dönüşüm yatırımlarıyla portföyünü geleceğe hazırlarken, sağlam bilanço yapısı sayesinde 2026 yılında hem dönüşüm projelerini finanse etme hem de temettü verimliliğini koruma potansiyelini sürdürüyor.

Astor Enerji (ASTOR) Ankara'daki yeni fabrika yatırımıyla üretim kapasitesini ikiye katlamayı hedefleyen şirket, artan küresel elektrik talebi ve şebeke modernizasyonu ihtiyacını fırsata çeviriyor. Özellikle ihracatın ciro içindeki payını artırarak döviz bazlı gelir yapısını güçlendiriyor ve 2026 yılında yeni kapasitelerin devreye girmesiyle büyümesini hızlandırabilir.

Margün Enerji (MAGEN) yenilenebilir enerji portföyünü jeotermal ve güneş ağırlıklı şekilde çeşitlendirirken 2025'te sermaye yapısını güçlendiren adımlar attı ve uzun vadeli büyüme zeminini sağlamlaştırdı. Önümüzdeki dönemde jeotermal projelerin katkısının artması ve yeni kapasite yatırımlarıyla birlikte, gelir istikrarının daha görünür hale gelmesi beklenebilir.

Enerjisa Enerji (ENJSA) dağıtım segmentindeki regüle gelir yapısı sayesinde 2025'te öngörülebilir nakit akışını korurken, şebeke modernizasyonu ve altyapı yatırımlarını sürdürdü. Yenilenebilir kapasite artışları ve düzenlemeye tabi varlık tabanının genişlemesi, 2026'da istikrarlı büyümenin ana dayanakları arasında yer alabilir.

Aksa Enerji (AKSEN) Yurt dışı operasyonlarından elde ettiği döviz bazlı garantili gelirler sayesinde iç piyasadaki fiyat dalgalanmalarından daha az etkileniyor. Küresel ölçekte planladığı yeni santral yatırımları ve kapasite artışlarıyla operasyonel kârlılığını yukarı taşımayı hedefliyor.

Aygaz (AYGAZ) Yurt içi LPG pazarındaki liderliğini sürdürürken Bangladeş gibi uluslararası pazarlarda büyüme fırsatlarını değerlendiriyor.

CW Enerji (CWENE) panel üretimi ve anahtar teslim GES projelerinde aldığı yeni siparişlerle 2025 boyunca operasyonel hacmini büyütürken, hücre teknolojileri ve sertifikasyon yatırımlarıyla ürün gamını yukarı taşıdı. 2026'da devam eden büyük ölçekli projelerin ciroya dönüşmesi ve ihracat odaklı büyüme stratejisi şirketin ölçeklenmesini destekleyebilir.

Europower Enerji (EUPWR) enerji altyapısı, trafo merkezleri ve endüstriyel elektrik projelerinde artan iş hacmiyle 2025'te proje görünürlüğünü güçlendirdi. Elektrik iletim ve dağıtım yatırımlarının hız kazanmasıyla birlikte, 2026'da yeni sözleşmelerin devreye girmesi operasyonel momentumun korunmasına katkı sağlayabilir.

Girişim Elektrik Sanayi (GESAN) 2025 boyunca yurt içi ve yurt dışı enerji iletim-dağıtım projeleri ile anahtar teslim elektrik taahhüt işlerinde güçlü bir proje stoğu oluşturdu; özellikle yenilenebilir enerji bağlantıları ve endüstriyel tesis yatırımları öne çıktı. Artan şebeke yatırımları ve yurtdışı projelerin devreye girmesiyle, 2026'da ciro görünürlüğünün ve operasyonel ölçeğin korunması beklenebilir.

Aydem Yenilenebilir Enerji (AYDEM) Şirket odak noktasını borçluluk seviyesini düşürmeye ve finansal yapısını güçlendirmeye veriyor. Eurobond geri alımları ve üretim hacmindeki artışla birlikte nakit akışını iyileştirmeyi planlıyor.

Kısacası 2026 yılı, enerji sektörü için yenilenebilir kaynakların ağırlık kazandığı, fiyatlama mekanizmalarının daha öngörülebilir hale geldiği ve teknolojik dönüşümün finansal sonuçlarının daha net hissedildiği bir denge dönemi olabilir.

Bu yapı, enerji sektörünü uzun vadeli değer yaratımı açısından piyasanın en kritik bileşenlerinden biri konumuna taşıyabilir.

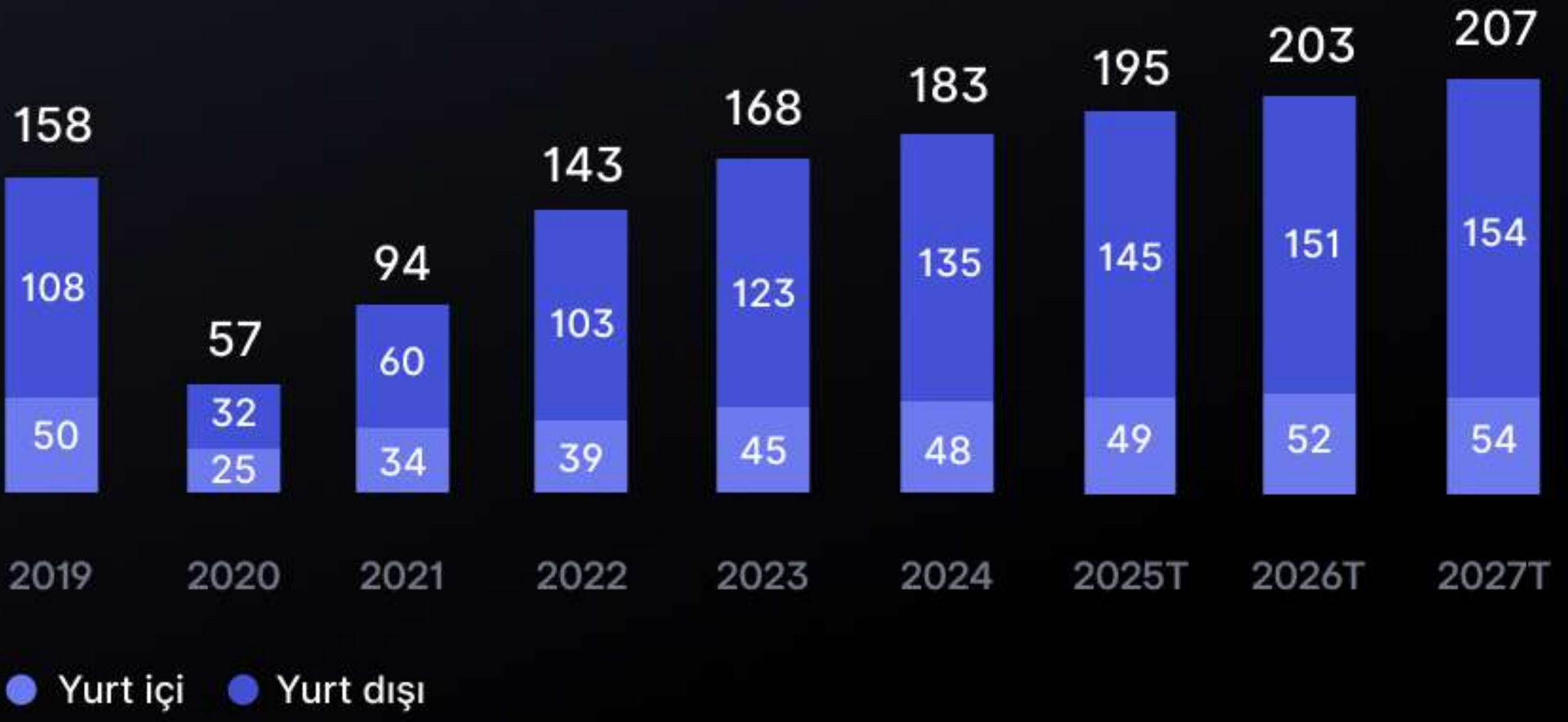
Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 TÜPRAŞ	TUPRS	₺426,2 Mr	15,96	6,29	%20,27
 ASTOR ENERJİ	ASTOR	₺158,1 Mr	24,56	16,70	%26,89
 MARGÜN ENERJİ	MAGEN	₺126,7 Mr	-	284,36	-
 ENERJİSA	ENJSA	₺115,3 Mr	-	4,08	%16,14
 AKSA ENERJİ	AKSEN	₺85,9 Mr	46,30	11,24	%18,18
 AYGAZ	AYGAZ	₺48,0 Mr	13,16	15,24	%23,10
 CW ENERJİ	CWENE	₺31,7 Mr	23,03	12,22	-
 EUROPOWER ENERJİ	EUPWR	₺27,8 Mr	38,36	14,61	-
 GİRİŞİM ELEKTRİK	GESAN	₺24,9 Mr	20,98	6,53	-
 AYDEM ENERJİ	AYDEM	₺15,4 Mr	-	8,17	-

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Havacılık

Havacılık sektörü açısından 2025 yılı, pandemi sonrasında yakalanan olağanüstü ivmenin ardından jeopolitik riskler, yüksek maliyet enflasyonu ve operasyonel belirsizliklerin öne çıktığı bir geçiş dönemi olarak şekillendi. Yolcu sayıları tarihsel zirvelere ulaşsa da sektör, hacim artışından çok kârlılığı koruma ve verimliliği artırma gereğinin belirginleştiği bir faza geçti. Bu süreçte güçlü Türk Lirası, yükselen personel giderleri ile bakım ve onarım maliyetleri marjlar üzerinde baskı oluşturdu.

Türkiye Pazar Gelişimi (Yolcu Sayısı, Milyon)



Kaynak: Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMI)
*Havalimanı perspektifinden iki kere sayılan iç hat yolcu sayısı düzeltilmiştir.

2026'ya girerken genel görünüm, yüksek bir baz üzerinde daha dengeli ve sürdürülebilir bir büyüme patikasına işaret ediyor. Türkiye'nin güçlü turizm cazibesi ve transit taşımacılıktaki stratejik konumu bu görünümün temel dayanakları arasında yer alabilir.

Bununla birlikte önceki yıllardaki çift haneli büyüme hızlarının yerini, daha sağlıklı ancak tek haneli artış oranlarının alması olası görünüyor. Devlet Hava Meydanları İşletmesi'nin projeksiyonları da 2026 yılında hem iç hat hem dış hat yolcu trafiğinde artış beklentisini destekliyor.

Maliyet dinamikleri cephesinde 2026 yılında şirketlerin finansal performansını en fazla etkileyen kalemin yakıt giderleri olması beklenebilir.

Buna ek olarak personel maliyetlerindeki yükseliş eğilimi, güçlü Türk Lirasının yarattığı maliyet baskısı ve bakım-onarım harcamalarındaki artış kâr marjlarını sınırlayabilir.

Düşük maliyetli taşıyıcılar arasında devam eden kapasite ve fiyat rekabeti, birim bilet gelirleri üzerinde baskıyı canlı tutabilir. Bu nedenle yakıt dışı birim maliyetlerin kontrol altında tutulması ve operasyonel verimliliğin artırılması kritik önem taşıyabilir.

Sektörün fiziksel büyümesi tarafında ise küresel ölçekte yaşanan uçak üretim kısıtları ve motor kaynaklı sorunlar belirleyici bir faktör olmaya devam etti.

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'ne (IATA) göre de 2026 yılında havayolu sektörü 1 trilyon dolarlık gelir barajını aşarak tarihi bir seviyeye ulaşabilir. Aynı rapora göre dünya genelinde 5,2 milyar yolcu ile doluluk oranlarının %83,8 ile tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşması bekleniyor.

Stratejik açıdan değerlendirildiğinde Türk Hava Yolları (THYAO), 2033 vizyonu doğrultusunda filo modernizasyonuna odaklanırken kargo faaliyetlerini yolcu taşımacılığından ayırıştırarak bağımsız bir büyüme eksenini oluşturdu.

Air Europa yatırımıyla stratejik derinlik kazanan şirket, kargo segmentinde küresel pazar payını artırmaya yönelik adımlar attı. 2026 sonu itibarıyla filonun 550 uçağın üzerine çıkarılması hedefleniyor. E-ticaret hacmindeki artışla desteklenen kargo operasyonları, gelir yapısını dengeleyici bir unsur olarak öne çıkıyor.

Pegasus (PGSUS) tarafında ise düşük maliyetli iş modeli ve esnek kapasite yönetimi sayesinde dış hat ağırlıklı büyüme sürdürüldü. Avrupa pazarında gerçekleştirilen satın alma hamleleri, orta vadeli büyüme potansiyelini güçlendiren stratejik adımlar olarak öne çıktı.

Sabiha Gökçen Havalimanı'nda ikinci pist ve terminal yatırımlarıyla sağlanan kapasite artışlarının daha etkin kullanılması hedeflenirken, yoğun rekabet ortamında maliyet disiplininin korunması kârlılık açısından belirleyici olmaya devam edebilir.

Havalimanı işletmeciliği tarafında TAV Havalimanları (TAVHL), Almatı'daki genişleme programı ve Ankara'daki yeni imtiyazın tam yıl katkısıyla operasyonel momentumunu korudu. Yurt dışı operasyonlardaki güçlü yolcu artışı, iç pazardaki görece yavaşlamayı dengeledi.

Dış hat trafiğindeki artışa paralel olarak ticari gelirler ve yan hizmetlerin payı yükselirken, nakit akışındaki toparlanma şirketin yeniden temettü ödeme kapasitesini güçlendirdi.

Çelebi Hava Servisi (CLEBI), coğrafi riskleri dağıtma politikası kapsamında Endonezya ve 2025 sonundaki Kenya satın almasıyla küresel bir oyuncu kimliği kazandı. Asya ve Afrika eksenindeki bu stratejik genişleme, şirketin 2026 hedeflerinde kargo ve antrepo faaliyetlerini e-ticaret lojistiğiyle entegre ederek büyütmesi için güçlü bir zemin oluşturabilir.

Operasyonel tarafta elektrikli ekipman ve dijitalizasyon yatırımları kârlılığı desteklerken, Türkiye ve Macaristan'dan sağlanan güçlü nakit akışı yeni inorganik büyüme fırsatlarına kaynak yaratıyor. Döviz bazlı gelir yapısının korunması, küresel belirsizliklere karşı finansal direnci arttırabilir.

Sektör genelinde 2026 yılına yönelik başlıca katalizörler arasında bölgesel barış girişimlerinde sağlanabilecek ilerlemeler, küresel jet yakıtı fiyatlarındaki olası geri çekilme ve Türkiye'nin kış ve sağlık turizmi alanlarında pazar payını artırması sayılabilir. Havayolu şirketleri, dijital satış kanallarının etkin kullanımı, filo yenileme programları ve verimlilik odaklı planlamalarla operasyonel kârlılığı korumayı hedefleyebilir.

Toparlamak gerekirse 2026 yılı, havacılık sektörü için olağanüstü büyüme döneminin ardından daha dengeli, öngörülebilir ve kârlılık merkezli bir normalleşme evresine geçildiği bir yıl olabilir. Hacim artışı tek başına başarı göstergesi olmaktan çıkarken, maliyet yönetimi, filo verimliliği ve gelir çeşitlendirmesi sektörün temel belirleyicileri haline gelebilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 TÜRK HAVA YOLLARI	THYAO	₺405,0 Mr	3,84	5,40	%57,99
 TAV HAVALİMANLARI	TAVHL	₺117,4 Mr	29,69	7,63	%32,85
 PEGASUS	PGSUS	₺101,7 Mr	6,65	6,88	%64,79
 ÇELEBİ HAVA SERVİSİ	CLEBI	₺41,9 Mr	12,74	8,12	-

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Telekom

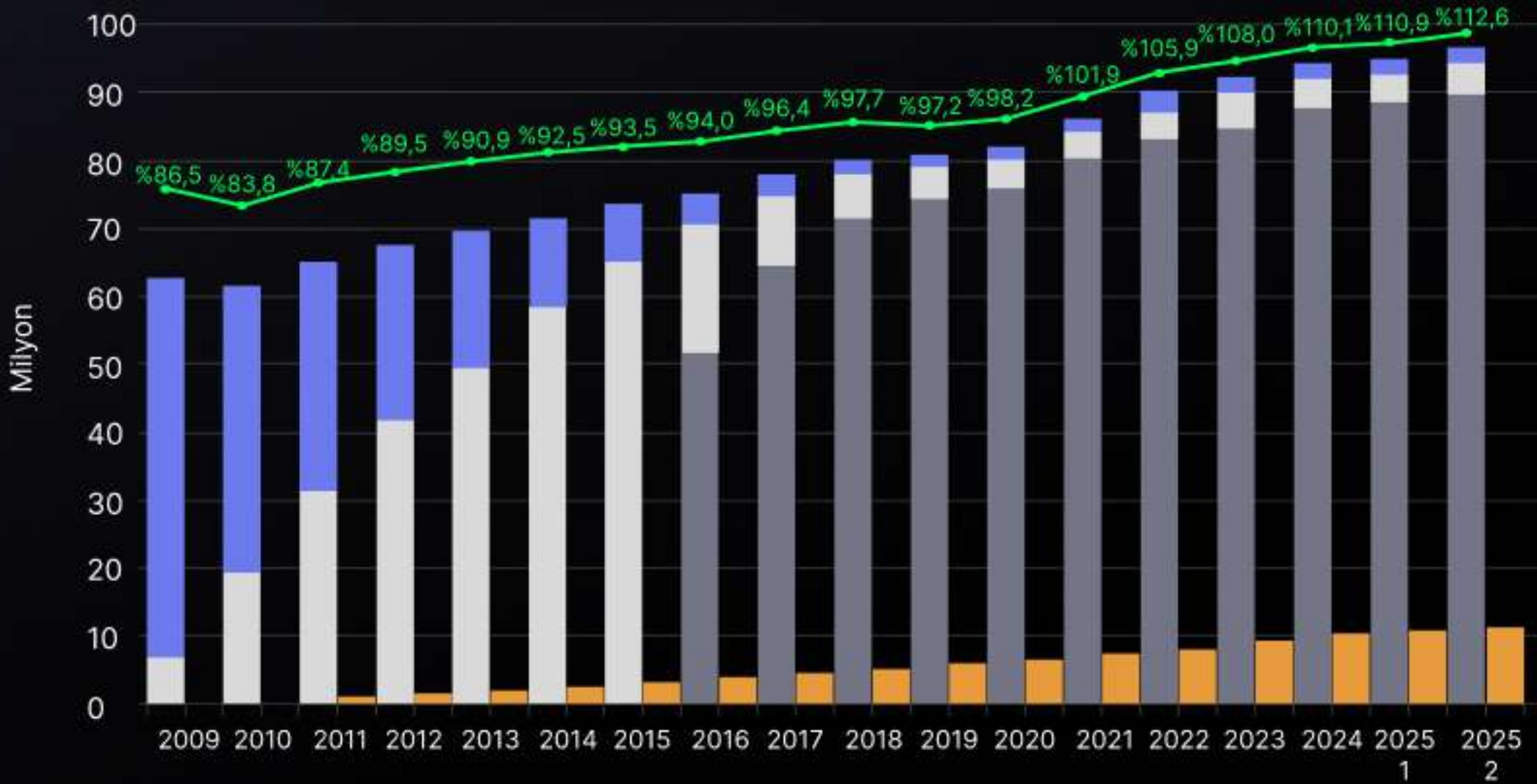
Telekomünikasyon sektörü açısından 2025 yılı, yüksek enflasyon koşullarında tarife ayarlamaları sayesinde nominal gelirlerin korunduğu; artan veri kullanımı ve dijital servislerin büyümenin temel taşı haline geldiği bir yıl olarak öne çıktı.

Yüksek giriş bariyerleri, yoğun regülasyon yapısı ve sınırlı oyuncudan oluşan oligopol piyasa sayesinde mobil ve sabit segmentlerde rasyonel rekabet sürdürüldü. Bu yapı, agresif fiyat rekabetini sınırlarken altyapı kalitesi ve hizmet sürekliliğini rekabetin ana unsuru haline getirdi.

Abone sayısındaki artışın doygunluğa yaklaşmasıyla birlikte sektör, yeni müşteri kazanımından ziyade mevcut abonelerden yaratılan geliri artırmaya odaklandı.

Toplam Mobil Abone Sayısı ve Nüfusa Göre Yaygınlık

- 2G Abone Sayısı
- 3G Abone Sayısı
- 4.5G Abone Sayısı
- M2M Abone Sayısı
- Mobil Penetrasyon Yüzdelik



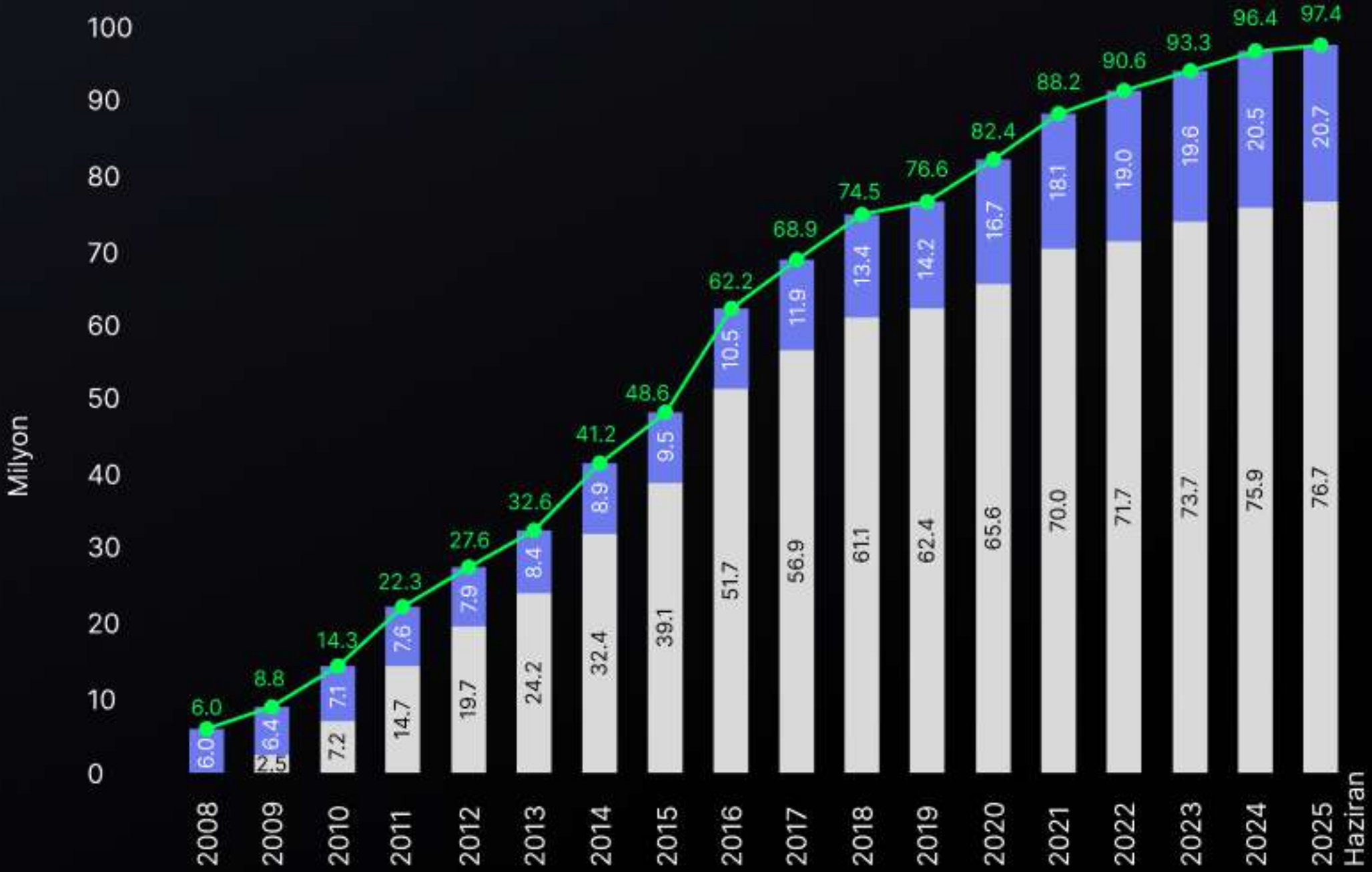
Kaynak: BTK

2026'ya girerken sektörün ana ekseninin yüksek büyümeden çok öngörülebilirlik, marj istikrarı ve yapısal denge olması beklenebilir. Enflasyondaki kademeli gerilemeyle birlikte tarife politikalarının maliyet artışlarını dengeleyecek şekilde yönetilmesi, operasyonel kârlılığın korunmasında belirleyici rol oynayabilir.

Veri tüketiminin artış eğilimini sürdürmesi ve dijital servislerin toplam gelir içindeki payının yükselmesi, sektörün organik büyüme tabanını destekleyebilir. Fiber altyapı yatırımlarının yaygınlaşması ise sabit geniş bant tarafında kullanıcı başına geliri yukarı taşıyarak ciro büyümesine katkı sağlayabilir.

Geniřbant İnternet Abone Sayısı

● Sabit ● Mobil ● Toplam



Kaynak: BTK

2026 ajandasında öne çıkan en kritik başlık, uzun süredir gündemde olan 5G teknolojisinin 1 Nisan 2026 itibarıyla ticarileşme sürecine girmesi olacak.

2025 yılında tamamlanan 5G ihalesi, operatörlerin orta ve uzun vadeli yatırım planlarını daha net hale getirdi. Bu süreçte lisans bedelleri ve artan altyapı harcamaları nedeniyle borçluluk oranlarında geçici bir yükseliş görülmesi olası.

Lisans ödemelerinin 2026'dan itibaren yaklaşık on yıla yayılan bir takvimle yapılacak olması, serbest nakit akışı yönetimini sektör genelinde daha hassas bir denge unsuru haline getirebilir. Kademeli yatırım programları ve dezenflasyon sürecinin desteğiyle bilanço üzerindeki baskının yönetilebilir seviyelerde tutulması mümkün görünüyor.

5G'nin devreye girmesiyle birlikte Nesnelerin İnterneti, otonom sistemler ve yapay zeka destekli uygulamaların daha geniş ölçekli kullanımı, operatörlerin abone başına yarattıkları katma değeri artıracak yeni gelir alanları sunabilir.

Bu dönüşüm, telekom şirketlerinin yalnızca şebeke sağlayıcısı kimliğinden çıkarak çok boyutlu teknoloji platformlarına evrilmesini hızlandırabilir. Veri merkezi yatırımları, bulut hizmetleri ve finansal teknolojiler gibi alanlarda ölçeklenme çabaları, sektörün uzun vadeli büyüme potansiyelini destekleyen unsurlar arasında yer alabilir.

Maliyet cephesinde şirketler, yüksek enerji giderlerine karşı kendi yenilenebilir enerji kaynaklarını oluşturma yönünde adımlar attı.

Operasyonel gider yönetiminde verimlilik odaklı yaklaşımlar benimsenirken, finansal disiplin ve serbest nakit akışı yönetimi borçluluk yapısının sağlıklı seyri açısından ön planda tutuldu. Bu strateji, yatırım yoğun bir döneme girilirken marjların korunmasına yönelik önemli bir tamamlayıcı unsur olarak öne çıktı.

Şirketler özelinde bakıldığında Turkcell (TCELL), güçlü frekans portföyü ve yüksek abone başına gelir seviyesiyle mobil pazardaki avantajlı konumunu sürdürdü. 5G ihalesinde elde ettiği yüksek frekans kapasitesi, teknik üstünlüğünü ve hız avantajını pekiştirdi. Şirket, geleneksel operatör modelinden teknoloji şirketi kimliğine geçiş stratejisi kapsamında veri merkezi, bulut çözümleri ve finansal teknolojiler alanındaki yatırımlarını hızlandırdı.

Ankara’da planlanan toplam yaklaşık 3 milyar dolarlık hiper ölçekli veri merkezi yatırımı ve bunun önemli bir kısmının Google Cloud iş birliğiyle gerçekleştirilmesi, Turkcell’in bölgesel veri merkezi olma hedefini güçlendirdi. 5G yatırımlarının kademeli devreye alınması, kısa vadede yatırım harcaması baskısını sınırlarken uzun vadede yeni gelir kanalları oluşturabilir.

Türk Telekom (TTKOM) ise sahip olduğu yaygın fiber altyapı sayesinde 5G ekosisteminin en kritik tamamlayıcı oyuncularından biri olarak öne çıktı. İmtiyaz sözleşmesinin 2050 yılına kadar uzatılması, şirkete uzun vadeli görünürlük kazandırarak yatırım planları açısından güçlü bir zemin sundu.

Sabit altyapıdaki lider konumunun mobil taraftaki istikrarlı pazar payı kazanımıyla desteklenmesi, entegre oyuncu kimliğini güçlendirdi. Sabit ve mobil yakınsama avantajı, geniş müşteri tabanına dayalı çapraz satış potansiyeli yaratarak 2026 perspektifinde rekabet gücünü destekleyebilir.

Özetle 2026 yılı, telekomünikasyon sektörü için savunma ve gıda perakende gibi alanlara benzer şekilde defansif karakterini korurken aynı zamanda yatırım yoğun bir dönüşüm sürecinin başlangıcını temsil edebilir.

Kısa vadede yüksek lisans bedelleri ve altyapı yatırımları finansallar üzerinde baskı yaratabilse de dezenflasyon sürecinin sağladığı destek, artan veri talebi ve dijitalleşmenin kaçınılmazlığı sektörün operasyonel performansını güçlü tutabilir. Bu çerçevede 2026, 5G kaynaklı büyük teknolojik dönüşümün maliyetleri ile uzun vadede yaratabileceği gelir potansiyeli arasındaki dengenin dikkatle yönetildiği bir konumlanma yılı olarak öne çıkabilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 TURKCELL İLETİŞİM	TCELL	₺223,7 Mr	15,15	2,48	%47,26
 TÜRK TELEKOM	TTKOM	₺208,4 Mr	10,77	3,01	%36,49

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Savunma

Savunma sanayii açısından 2025 yılı, küresel jeopolitik risklerin belirgin biçimde arttığı bir ortamda hem talep hem de ihracat tarafında tarihi bir büyümenin kaydedildiği bir dönem olarak öne çıktı.

Sektör ihracatının yıl sonunda yaklaşık 9,8 milyar dolar ile rekor seviyeye ulaşması, Türkiye'nin küresel savunma ekosisteminde yalnızca bir tedarikçi değil, entegre platform ve sistem ihracatçısı konumuna yükseldiğini net biçimde ortaya koydu.

Kilogram başına ihracat değerinin 67 dolar seviyelerine çıkması, büyümenin hacimden çok ileri teknoloji ve yüksek katma değer ekseninde gerçekleştiğini gösterdi. %70'leri aşan yerlilik oranı ile radar, elektronik harp, haberleşme ve hava savunma sistemleri gibi kritik alanlarda yakalanan teknolojik olgunluk, bu performansın temel dayanakları arasında yer aldı.

2026 yılına ilişkin beklentiler, savunma sanayiinin makroekonomik dalgalanmalardan görece bağımsız, kendi yapısal dinamikleriyle büyümesini sürdürebileceğine işaret ediyor. Küresel güvenlik mimarisindeki kırılğanlıkların devam etmesi ve NATO üyesi ülkelerin savunma harcamalarını orta vadede GSYH'lerinin yaklaşık %5'i seviyesine çıkarma hedefleri, Türk savunma şirketleri için uluslararası pazarlarda geniş bir sipariş potansiyeli yaratabilir.

Türkiye'nin 2026 yılı savunma ve güvenlik bütçesinin 2,15 trilyon TL bandına yükselmesi, yerli projeler ve AR-GE yatırımları açısından sektöre güçlü bir finansal zemin sağlayabilir.

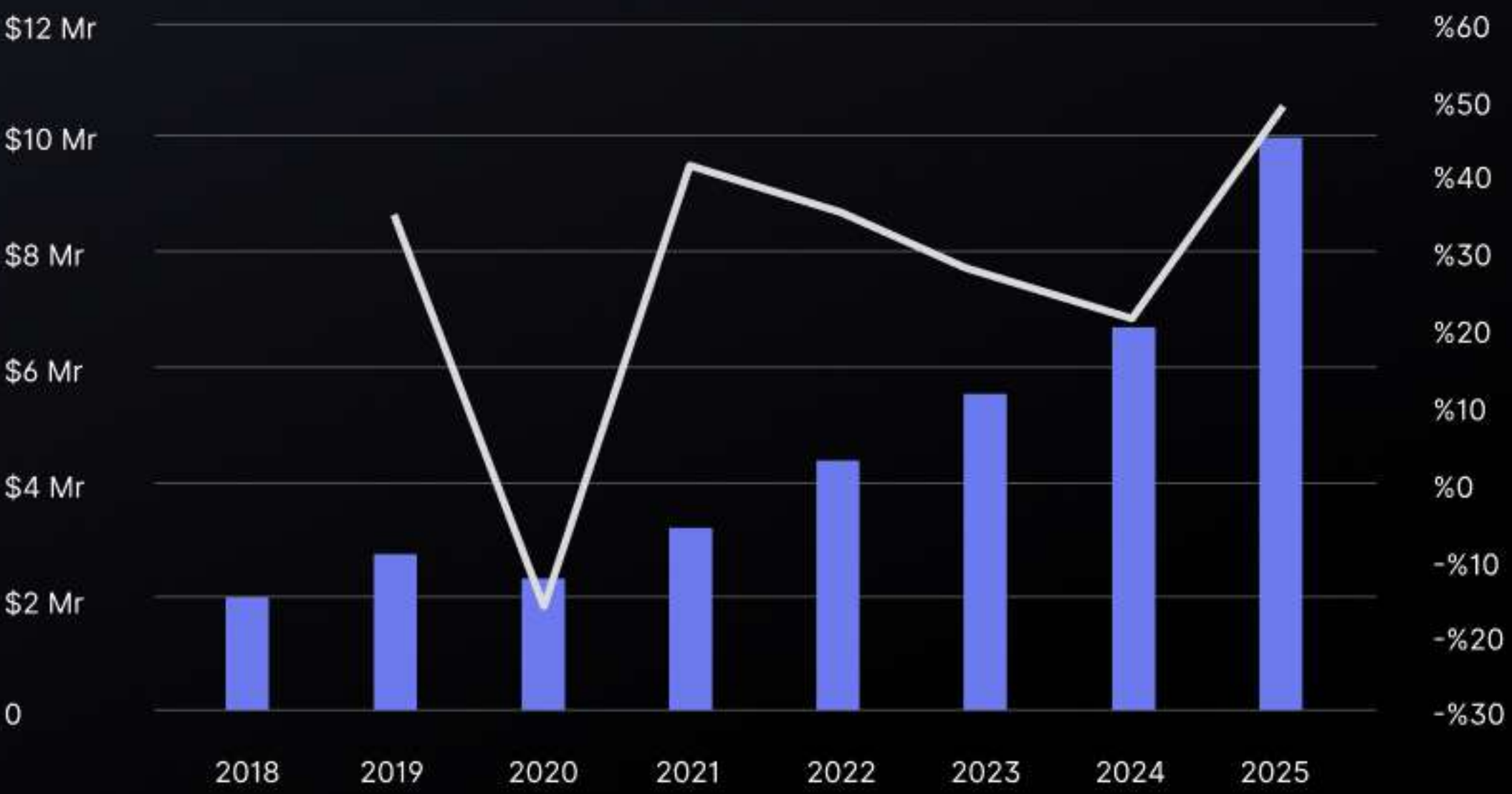
Bu dönemde sektör odağının geleneksel platform üretiminden daha derin teknoloji alanlarına kayması; yapay zeka destekli otonom sistemler, sensör füzyonu, kuantum teknolojileri ve hipersonik yetenekler gibi geleceğin harp konseptlerinin ön plana çıkması olası görünüyor.

Sektörün finansal açıdan lokomotif şirketi konumundaki Aselsan (ASELS), 2025 yılı sonunda 17,9 milyar dolara ulaşan tarihi bakiye sipariş portföyüyle önümüzdeki 4-5 yıla yayılan güçlü bir gelir görünürlüğü oluşturdu. Şirketin 2025 yılında 2 milyar doların üzerinde yeni sözleşme imzalaması, savunma harcamalarındaki yapısal artıştan ana yüklenici olarak güçlü şekilde faydalandığını gösterdi.

Çelik Kubbe projesi kapsamında üretim kapasitesinin iki katına çıkarılması, Aselsan'ın operasyonel ölçeğini bir üst aşamaya taşıyabilir.

Savunma ve Havacılık İhracatı

● Toplam Savunma ve Havacılık İhracat Tutarı ● Büyüme Oranı



Kaynak: TİM

Kara sistemleri segmentinde Otokar (OTKAR), taktik tekerlekli zırhlı araçlar alanındaki küresel başarısını 2025 yılında da sürdürdü. Romanya ile imzalanan 857 milyon euro tutarındaki zırhlı araç sözleşmesi, şirketin ihracat odaklı büyüme hikâyesini güçlendirirken, teslimatların 2026 finansallarına anlamlı katkı sağlaması beklenebilir. Otokar'ın hem askeri hem de ticari araç segmentlerinde sahip olduğu uzmanlık, gelir çeşitliliği ve risk dengesi açısından önemli bir avantaj sundu.

Alt yüklenici ve niş teknoloji şirketleri cephesinde Altınay Savunma (ALTNY), mekanik ve elektromekanik sistemler ile platform alt bileşenlerindeki yetkinliği sayesinde ana yüklenicilerin büyümesinden dolayı olarak faydalandı. Savunma projelerindeki artan rolü, sipariş sürekliliği açısından destekleyici bir yapı sundu.

SDT Uzay ve Savunma (SDTTR) ise elektro-optik sistemler, görüntü işleme çözümleri ve görev bilgisayarları gibi yüksek katma değerli alt sistemlerde uzmanlaşarak projelerin teknoloji yoğun kısımlarında konumlandı. Bu şirketlerin ihracat odaklı projelere entegrasyonunun artması, sektör büyümesinin tabana yayılmasına katkı sağladı.

Pasifik Teknoloji (PATEK), Titra ile savunma sanayiinde sağladığı ivmeyi lojistik çözümleriyle birleştirerek 2025'te çok yönlü bir yapı kazandı. İnsansız hava araçlarının envantere girmesi ve TCDD projelerinin devreye alınması operasyonel yetkinliği kanıtlarken, 2026 vizyonu bu yerli çözümlerin küresel ihracatına odaklanabilir. Proline Bilişim'in %51'ini satın almasıyla siber güvenlik alanında inorganik büyüme sağlayan şirket, bu atılımı tahsisli sermaye artırımını ve güçlü nakit akışıyla finanse etti. Gelir modelinin iç pazardan yüksek katma değerli teknoloji ihracatına evrilmesi, döviz bazlı getiri potansiyelini artırarak şirketin finansal direncini destekleyen ana unsur olarak öne çıkabilir.

Yatırımcı perspektifinden değerlendirildiğinde 2026 yılı, savunma sanayii açısından hem yapısal büyümenin hem de stratejik haber akışının yoğun olduğu bir dönem olabilir.

ABD ile yürütülen F-16 ve F-35 süreçleri, CAATSA yaptırımlarında olası bir gevşeme ve bölgesel güvenlik iş birliklerinde sağlanabilecek ilerlemeler, sektör çarpanları üzerinde yukarı yönlü bir yeniden fiyatlama potansiyeli yaratabilir.

Kısa vadede hızlı fiyatlamalar nedeniyle değerlendirme marjlarında dönemsel daralmalar görülse de güçlü sipariş birikimi, artan teknolojik derinlik ve yüksek katma değerli ihracat kapasitesi sayesinde savunma sanayii 2026 yılında da Borsa İstanbul'un en güvenli ve en yüksek potansiyelli alanlarından biri olma özelliğini koruyabilir.

Özetlemek gerekirse savunma sektörü, 2025 yılında ulaştığı ölçek ve teknoloji seviyesini 2026 yılında daha derin, daha sürdürülebilir ve daha küresel bir büyüme patikasına taşıyabilecek güçlü bir konumda bulunuyor.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 ASELSAN	ASELS	₺1,4 Tr	62,70	34,88	-
 OTOKAR	OTKAR	₺52,8 Mr	-	47,13	%51,84
 ALTINAY SAVUNMA	ALTNY	₺17,3 Mr	57,25	21,24	-
 PASİFİK TEKNOLOJİ	PATEK	₺14,1 Mr	15,49	-	-
 SDT UZAY VE SAVUNMA	SDTTR	₺12,0 Mr	-	36,11	-

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Gıda Perakende

Gıda perakende sektörü açısından 2025 yılı, yüksek faiz ortamı ve zayıflayan satın alma gücünün tüketici talebini belirgin biçimde baskıladığı, yoğun kampanya ve promosyon rekabetinin sektör genelinde öne çıktığı bir stres testi niteliği taşıdı.

Bu dönemde şirketler arasındaki ayrışma, fiyatlama gücünden çok stok yönetimi, mağaza başına verimlilik ve gider kontrolü gibi operasyonel kabiliyetler üzerinden şekillendi. Temel tüketim ürünlerinin düşük talep esnekliği sayesinde toplam hacim büyük ölçüde korunurken, tüketicilerin en uygun fiyatlı alternatiflere yönelmesi indirim marketlerinin pazar payını güçlü seviyelerde tutmasına imkân sağladı.

2026'da sektörel görünüm, fiyat artışlarının büyümenin ana belirleyicisi olmaktan çıktığı, hacim artışı ve mağaza trafiğinin ön plana geçtiği daha dengeli bir normalleşme sürecine işaret edebilir.

Dezenflasyon sürecinin kalıcı hale gelmesi ve faiz indirim döngüsünün başlaması, tüketici güvenini kademeli olarak destekleyebilir. Enflasyonun %24'lü seviyelere gerileme ihtimali ile birlikte hanehalkı bütçelerinin daha öngörülebilir bir yapıya kavuşması, 2025'te belirginleşen aşırı tasarruf eğiliminin zayıflamasına ve sepet hacimlerinin reel anlamda genişlemesine zemin hazırlayabilir.

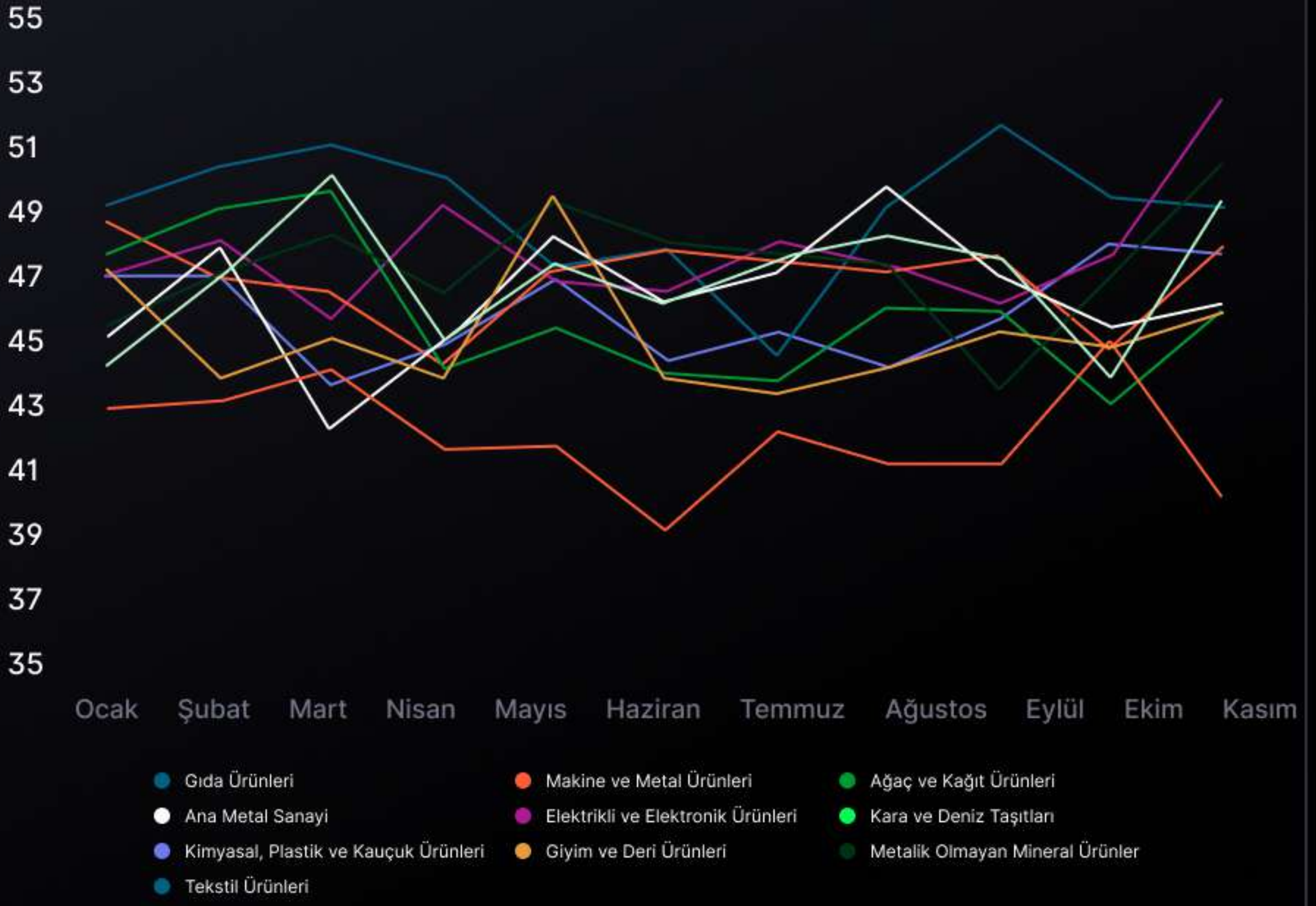
Tüketici davranışları cephesinde 2026 yılında değer ve kalite dengesine dayalı daha rasyonel bir harcama yapısının öne çıkması beklenebilir. Özel markalı ürünler, uygun fiyat avantajı sunarken perakendecilerin marjlarını koruyan temel savunma hattı olmaya devam edebilir. Bu yaklaşım, promosyon yoğunluğu azalsa dahi mağaza trafiğinin canlı tutulmasına katkı sağlayabilir.

Operasyonel kârlılık açısından 2026'da belirleyici unsurun fiyat artışlarından ziyade hacim büyümesi ve maliyet yönetimi olması muhtemel görünüyor. %27 seviyesinde netleşen asgari ücret artışı, personel giderlerinin kontrol edilebilir düzeyde kalmasına yardımcı olurken, hedef kitlenin alım gücünü destekleyerek mağaza trafiğine sınırlı ancak pozitif bir katkı sunabilir.

Personel giderlerinin faaliyet giderlerinin neredeyse yarısını oluşturduğu dikkate alındığında, verimlilik artışları kritik önemini koruyacaktır. Faiz oranlarının kademeli gerilemesi, yüksek işletme sermayesi ihtiyacıyla çalışan zincirlerin finansman yükünü hafifletebilir; POS ve kredi kartı komisyonlarındaki normalleşme ise net kâr marjları üzerinde olumlu bir etki yaratabilir.

Enerji maliyetlerini azaltmaya yönelik güneş enerjisi yatırımları ve online satış kanallarının ciro içindeki payının artması da 2026 marjlarını destekleyebilecek unsurlar arasında yer alabilir.

Sektörel PMI rakamları



Kaynak: İSO

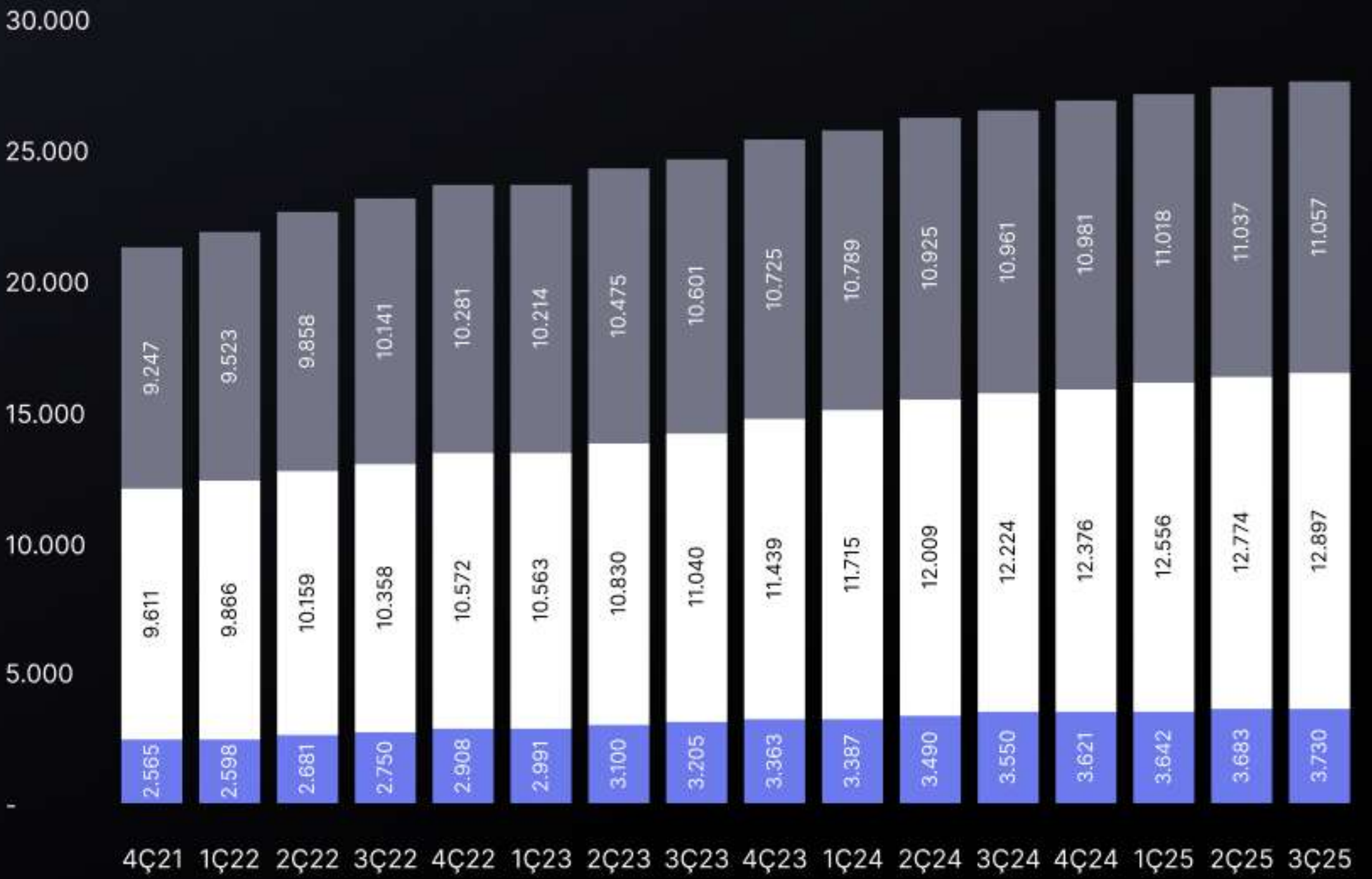
Şirketler özelinde bakıldığında BİM (BIMAS); pazar liderliği, yüksek mağaza trafiği ve güçlü özel markalı ürün yapısı sayesinde dezenflasyon ortamında dahi sektör ortalamasının üzerinde performans gösterebilecek şirketler arasında konumlanabilir. Geleneksel indirim marketi modeline ek olarak FİLE market tarafı da şirketi orta ve orta-üst gelir grubunda daha dengeli bir konuma taşıyabilir. Mısır ve Fas gibi yurt dışı operasyonlar ise büyüme hikâyesini coğrafi olarak çeşitlendirmeye devam edebilir.

Migros (MGROS), dijitalleşme ve e-ticaret tarafındaki güçlü konumuyla öne çıkmaya devam etti. Online restoran teslimatı gibi yan iş kollarının ana platforma trafik yaratması, kârlılık kalitesini destekleyen bir unsur oldu. Şirketin 2026 itibarıyla enerji ihtiyacının yaklaşık üçte birini kendi güneş enerjisi yatırımlarından karşılamayı hedeflemesi, maliyet disiplini güçlendirebilir ve marj istikrarına katkı sağlayabilir.

Şok Marketler (SOKM), dönüşüm programı kapsamında mağaza metrekarelerini büyütme ve ürün çeşitliliğini artırma adımlarıyla sepet büyüklüğünü ve kârlılığı yukarı taşımayı hedefledi. İyileşen net kâr marjı ve operasyonel kaldıraç potansiyeli, promosyon rekabetine karşı daha disiplinli bir fiyatlama yaklaşımına imkân tanıyabilir.

Mağaza Sayıları, Adet

● MGROS ● BIMAS ● SOKM



Kaynak: Şirket Raporları

Hızlı servis restoran segmentinde faaliyet gösteren TAB Gıda (TABGD), geniş franchise ağı ve ölçek avantajı sayesinde dışarıda yeme alışkanlığında uygun fiyatlı alternatif arayışından fayda sağladı. Rakip markaların pazar payı kaybıyla oluşan alanın kendi markalarıyla doldurulması, şirketin büyüme ivmesini destekleyen bir unsur olarak öne çıktı.

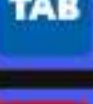
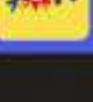
İçecek tarafında Coca-Cola İçecek (CCOLA), uluslararası operasyonlardan gelen güçlü katkı ile marj dayanıklılığını korudu.

Ülker (ULKER), 2025 yılında uyguladığı kaldıraç azaltma politikası ve Pladis ekosistemiyle derinleşen üretim sinerjisi sayesinde bilançosunu kur risklerine karşı dirençli hale getirdi. Türkiye tesislerini, McVitie's ve Godiva gibi global markaların ana üretim üssü olarak konumlandırarak 2026 vizyonunu ihracat ve Orta Doğu pazarında derinleşme üzerine kuran şirket, fiyatlama gücüyle operasyonel marjlarını korumayı sürdürüyor. Güçlü nakit yaratma kapasitesi, hem sağlıklı atıştırmalık gibi yeni kategorilere yapılacak yatırımları finanse etmesi hem de düzenli temettü potansiyelini desteklemesi açısından en önemli güven unsuru olarak öne çıkabilir.

Genel değerlendirme itibarıyla 2026 yılı, gıda perakende sektörü için belirsizliklerin azaldığı, reel ciro büyümesinin öne çıktığı ve sağlıklı kazançların başlayacağı dinamiklerine bıraktığı bir dönem olabilir.

Buna karşın kira enflasyonunun genel enflasyona kıyasla daha yavaş gerilemesi ve olası kur oynaklığına bağlı maliyet geçişkenliği, sektör oyuncularını açısından izlenmesi gereken başlıca riskler arasında kalmayı sürdürebilir.

Tüm bunlara rağmen temel tüketim niteliği, güçlü operasyonel disiplin ve verimlilik odaklı stratejiler sayesinde gıda perakende sektörü 2026 yılında da defansif ve öngörülebilir bir yatırım alanı olma özelliğini koruyabilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	Mağaza Sayısı	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 BİM MAĞAZALAR	BIMAS	₺381,9 Mr	12.897	10,80	%29,14
 COCA COLA	CCOLA	₺201,0 Mr	-	8,01	%22,41
 MİGROS	MGROS	₺115,5 Mr	3.730	4,55	%31,17
 TAB GIDA	TABGD	₺66,9 Mr	2.030	7,02	%28,31
 ÜLKER	ULKER	₺49,0 Mr	-	4,52	%42,05
 ŞOK MARKETLER	SOKM	₺33,9 Mr	11.057	5,76	%31,81

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Giyim - Tekstil

Giyim - Tekstil sektörü açısından 2025 yılı, yüksek faiz ortamı, satın alma gücündeki aşınma, iç pazarda yoğunlaşan rekabet ve Avrupa talebindeki zayıflama nedeniyle şirketlerin fiyat artışlarıyla değil; etkin stok yönetimi, sıkı gider kontrolü ve güçlü nakit akışı yönetimiyle faaliyetlerini sürdürmeye çalıştığı bir sınav yılı olarak öne çıktı.

Tüketici harcamalarının ağırlıklı olarak zorunlu kalemlere yönelmesi giyim harcamalarının ertelenmesine neden olurken, yaygın ve agresif indirim uygulamaları sektör genelinde kâr marjlarını baskıladı. Bu koşullarda şirketler arasındaki ayrışmayı belirleyen temel unsur, operasyonel etkinlik ve finansal dayanıklılık oldu.

2026 yılına yaklaşılrken sektörün ana anlatısı, parasal gevşeme süreciyle birlikte finansal normalleşmeye ve daha dengeli bir reel büyüme zeminine geçiş olabilir. Politika faizlerinin %28 seviyelerine gerilemesi, perakendeciler üzerindeki finansman baskısını azaltabilir.

2025 yılında yüksek faiz ortamı yalnızca borçlanma maliyeti yaratmakla sınırlı kalmamış; kredi kartı komisyonları ve kira artışları üzerinden de operasyonel yükleri artırmıştı. Faiz oranlarında beklenen gerileme, özellikle işletme sermayesi ihtiyacı yüksek ve nakit döngüsünü krediyle yöneten şirketlerde net kâr marjları açısından rahatlatıcı bir etki yaratabilir.

Talep tarafında, 2025 yılında ertelenen giyim harcamalarının 2026'da daha temkinli bir şekilde yeniden gündeme gelmesi olası. Enflasyonun %24 bandına doğru gerileme ihtimali ile reel gelirlerde sınırlı bir iyileşme, hanehalkı bütçelerinin daha öngörülebilir bir yapıya kavuşmasına katkı sağlayabilir.

Bununla birlikte, fiyat duyarlılığının yüksek kalması nedeniyle yılın ilk yarısında kampanyalar, indirimler ve sadakat programları üzerinden şekillenen rekabet ortamının sürmesi beklenebilir. Bu dönemde güçlü marka algısı, esnek fiyatlama politikaları ve dengeli ürün karması öne çıkan ayrıştırıcı unsurlar olabilir.

Operasyonel açıdan bakıldığında, sektör büyümesinin hacimden ziyade kalite odaklı ilerlemesi muhtemel. Metrekare başına verimlilik, stok devir hızının etkin yönetimi ve dijital satış kanallarının etkin kullanımı daha belirleyici hale gelebilir.

Online kanalların güç kazanması, hem müşteri erişimini genişletebilir hem de kira ve personel giderlerine karşı dengeleyici bir rol oynayabilir. Yapay zeka destekli talep tahmini ve stok optimizasyonu çözümlerini etkin biçimde kullanan markalar, dalgalı talep koşullarında rekabet avantajı sağlayabilir.

Üretim ve tedarik zinciri tarafında ise Türkiye'de artan işçilik maliyetleri ve Türk lirasının reel anlamda güçlü seyri nedeniyle üretimin Mısır gibi daha düşük maliyetli ve teşvik sunan ülkelere kaydırılması eğilimi, 2026 yılında da yapısal bir gündem maddesi olmaya devam edebilir.

Bu çerçevede, yurt dışı mağaza açılışları aracılığıyla döviz bazlı gelirlerini artıran şirketler, kur kaynaklı maliyet baskılarına karşı daha korunaklı bir yapı oluşturabilir.

Şirket bazında değerlendirildiğinde Mavi (MAVI), erişilebilir fiyat segmentinde sahip olduğu güçlü marka konumlanması ve sadık müşteri kitlesi sayesinde zorlu dönemlerde dahi marjlarını koruyabilen sınırlı sayıdaki oyuncu arasında yer aldı. Disiplinli stok yönetimi ve ürün karmaşasını daha yüksek katma değerli segmentlere taşıma yaklaşımı, 2026 yılında finansman maliyetlerindeki gerilemeyle birlikte kârlılık açısından daha belirgin bir avantaja dönüşebilir.

Koton (KOTON), işletme sermayesi ve stok yönetimine odaklanan ihtiyatlı duruşunu sürdürürken, başta Körfez ülkeleri ve Rusya olmak üzere yurt dışı pazarlardaki genişleme planlarıyla döviz bazlı gelirlerini artırmayı hedefledi. Finansman giderlerinde beklenen düşüşün, 2026 yılında net kâr performansına daha görünür bir katkı sağlaması mümkün.

Kadın iç giyim ve ev giyimi gibi tekrar eden satın alma davranışının güçlü olduğu niş bir alanda konumlanan Suwen (SUWEN), metrekare başına verimliliği merkeze alan iş modeliyle öne çıktı. Seçici mağaza açılışları ve verimlilik odaklı operasyonel adımlar, 2026 yılında bu performansın net kâra daha güçlü biçimde yansımaya zemin hazırlayabilir.

Lüks ve üst segmentte faaliyet gösteren Vakko (VAKKO) benzeri markalar için talep esnekliği görece sınırlı kaldı. Ekonomik dengelenme sürecinin ilerlemesiyle birlikte bu segmentte yer alan şirketlerin değerlendirme çarpanlarının küresel ortalamalara yakınsaması mümkün olabilir.

Dikey entegre üretim yapısı ve lüks segment siparişleri açısından opsiyon değeri taşıyan İtalya yatırımıyla öne çıkan Desa (DESA) ise güçlü nakit pozisyonu sayesinde zayıf talep dönemlerinde finansal bir tampon oluşturdu.

Genel anlamda 2026 yılı, perakende giyim sektörü için fiyat artışlarıyla yaratılan geçici kazanımların geride kaldığı, operasyonel verimlilik, doğru ürün karması ve reel satış hacminin öne çıktığı bir normalleşme dönemi olabilir.

Şirketler yalnızca etiket fiyatlarını yükselterek kârlılığı sürdürmeyeceklerinin bilinciyle, mağaza trafiği, maliyet disiplini ve marka gücü üzerinden değer yaratmaya odaklanabilir.

Bu çerçeve, güçlü markalara ve esnek operasyonel modellere sahip oyuncuların 2026 yılında sektörden pozitif ayrışmasına imkân tanıyabilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 MAVİ	MAVI	₺36,3 Mr	15,65	4,32	%35,23
 KOTON	KOTON	₺14,7 Mr	-	4,82	%56,02
 VAKKO	VAKKO	₺9,9 Mr	36,28	5,30	-
 DESA	DESA	₺6,0 Mr	14,90	5,09	-
 SUWEN	SUWEN	₺5,3 Mr	38,11	5,60	-

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Beyaz Eşya

Beyaz eşya sektörü açısından 2025 yılı, küresel büyümenin ivme kaybettiği, yüksek faiz koşullarının iç talebi zayıflattığı ve ihracat pazarlarında özellikle Çinli üreticilerin agresif fiyatlama stratejileriyle rekabetin yoğunlaştığı son derece zorlu bir dönem olarak öne çıktı.

Yüksek faiz oranları ve alım gücündeki gerileme nedeniyle tüketici talebi büyük ölçüde ötelenirken, şirketler kârlılığı sürdürebilmek amacıyla fiyat artışlarından çok stok kontrolü, maliyet disiplini ve operasyonel sadeleşmeye yönelmek zorunda kaldı.

2026 yılına girilirken sektörün görünümü, bu zorlu sürecin ardından daha kademeli bir toparlanma ve normalleşme evresine işaret edebilir. Para politikasında normalleşmenin daha belirgin hale gelmesi ve enflasyonun aşağı yönlü seyrini sürdürmesi, tüketici güvenini destekleyerek hem iç hem de dış pazarlarda satış hacimlerinin yeniden ivme kazanmasına zemin hazırlayabilir.

Enflasyonun %24 seviyelerine gerileme olasılığıyla birlikte enflasyon muhasebesinin finansal tablolar üzerindeki bozucu etkisinin zayıflaması, şirket performanslarının daha şeffaf ve karşılaştırılabilir hale gelmesini sağlayabilir.

Toparlanma sürecinin en güçlü itici unsurlarından biri, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve Avrupa Merkez Bankası öncülüğünde yürütülen faiz indirim döngüleri olabilir.

Yurt içinde politika faizinin yıl sonuna doğru %28 seviyelerine gerilemesi, konut kredilerine erişimi kolaylaştırarak beyaz eşya talebini doğrudan destekleyebilir. 2024–2025 döneminde yüksek faizler nedeniyle ertelenen talebin, özellikle 2026 yılının ikinci yarısından itibaren yeniden devreye girmesi olası görünüyor.

İhracat tarafında, Türk beyaz eşya üreticilerinin ana pazarı konumundaki Avrupa’da ekonomik faaliyetin toparlanması, 2026 yılı için güçlü bir destek unsuru olabilir.

Avrupa Merkez Bankası’nın faiz indirimlerini sürdürmesiyle birlikte tüketim iştahının artması ve euro/dolar paritesinin 1,20 seviyelerine doğru yükselmesi, gelirleri ağırlıklı olarak euro bazlı ve maliyetleri ise dolar veya TL ağırlıklı seyreden üreticilerin brüt kâr marjları üzerinde belirgin bir kaldıraç etkisi yaratabilir.

Enerji verimliliği yüksek, dijitalleşme ve yapay zekâ entegrasyonuna sahip akıllı ürünlere yönelik küresel talebin artması da teknoloji seviyesi yüksek Türk üreticilerinin rekabet gücünü destekleyebilir.

Maliyet ve kârlılık cephesinde, çelik ve plastik gibi ana girdilerde küresel talebin görece dengeli bir seyir izlemesi, üreticiler açısından daha elverişli bir maliyet ortamı yaratabilir.

Finansman giderlerindeki gerilemeyle birlikte, borçluluk düzeyi yüksek şirketlerde net kâr marjlarının faaliyet kârlılığının ötesinde bir iyileşme göstermesi mümkün olabilir.

ârlı olmayan faaliyet alanlarından çıkılması ve üretim hatlarında verimliliği önceleyen sadeleşme adımları, marj toparlanmasını destekleyen önemli unsurlar arasında yer alabilir.

Nakit üretme kapasitesinin güçlendirilmesi ve net borç pozisyonunun iyileştirilmesi, bilanço yönetiminde öncelikli hedefler arasında kalmaya devam edebilir.

Şirketler özelinde değerlendirildiğinde Arçelik (ARCLK), Whirlpool birleşmesinin ardından başlattığı operasyonel sadeleşme, fabrika optimizasyonu ve verimlilik odaklı yeniden yapılanma sürecini 2025 yılı boyunca hızlandırdı.

Kârlı olmayan tesislerde üretimin sonlandırılması ve işgücü optimizasyonuna yönelik alınan kararlar, 2026 yılında operasyonel kârlılığın toparlanmasında kritik bir rol oynayabilir. Avrupa pazarında olası bir canlanma ve ürün karmasında daha yüksek katma değerli segmentlerin payının artması ise şirketin 2026 yılını olumlu geçirmesine zemin hazırlayabilir.

Vestel (VESBE) cephesinde ise ihracat ağırlığı yüksek gelir yapısı ön plana çıkıyor. Büyük spor organizasyonlarının televizyon talebi üzerindeki destekleyici etkisi ve borçluluk oranlarını aşağı çekmeye yönelik atılan adımlar, 2026 yılını daha fazla kârlılığın öne çıktığı bir döneme dönüştürebilir. İhracat pazarlarında finansal koşulların gevşemesi, Vestel'in nakit akışı ve marj görünümü üzerinde destekleyici bir etki yaratabilir.

Genel çerçevede beyaz eşya sektörü, 2025 yılında döngüsel zayıflığın en düşük seviyelerinin test edilmesinin ardından, 2026'da faiz indirimleri, dezenflasyonist ortam ve Avrupa ekonomisindeki toparlanmanın katkısıyla daha dengeli ve kalıcı bir büyüme patikasına girebilir.

Yüksek teknoloji içeren ve enerji verimliliği güçlü ürünlere yönelim ile operasyonel verimlilik odaklı stratejiler, sektörün bu yeni dönemde rekabet gücünü muhafaza etmesine ve kârlılığını kademeli biçimde artırmasına imkân tanıyabilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	FD/FAVÖK	PD/DD	2026 Getiri Potansiyeli
 ARÇELİK	ARCLK	₺75,3 Mr	7,92	1,11	%40,07
 VESTEL BEYAZ EŞYA	VESBE	₺12,4 Mr	8,09	0,33	%63,28
 VESTEL ELEKTRONİK	VESTL	₺9,8 Mr	507,17	0,26	%74,50

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Demir Çelik

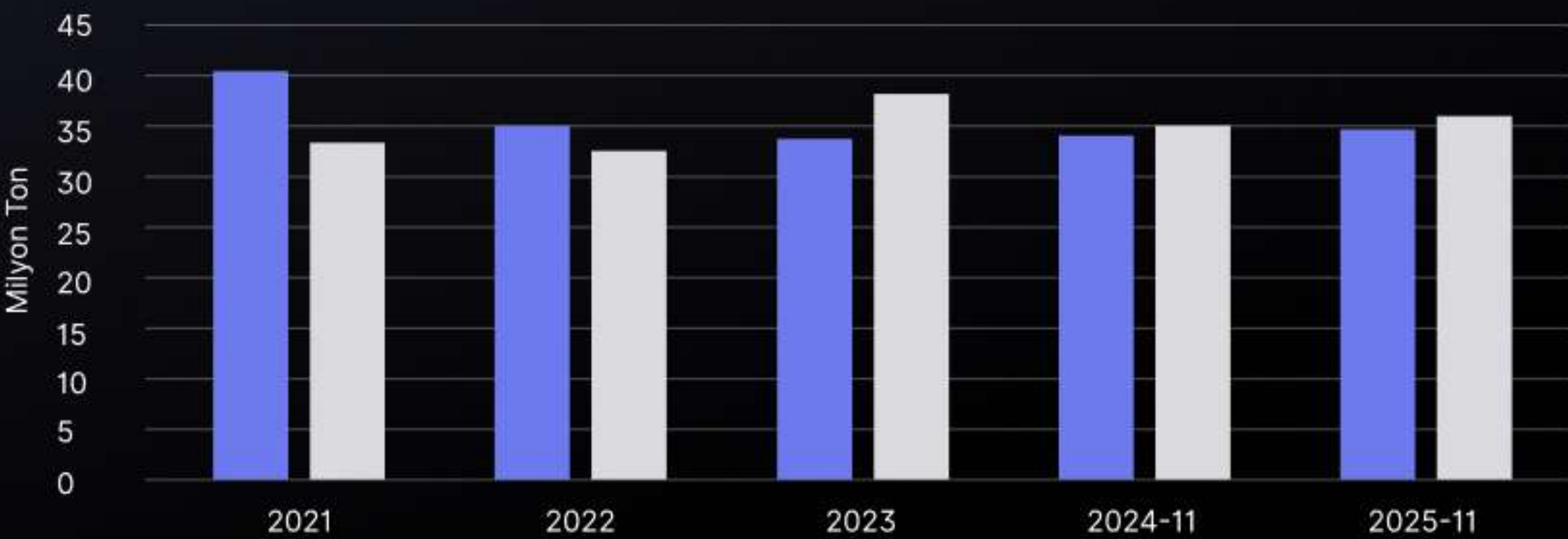
Demir-çelik sektörü açısından 2025 yılı, küresel büyümenin ivme kaybettiği, Çin kaynaklı arz fazlasının derinleştiği ve fiyatlama baskılarının belirginleştiği zorlu bir dönem olarak geride kaldı. Çin’de emlak sektöründe yaşanan krizle birlikte iç talebin zayıflaması, ülkenin çelik ihracatını tarihi seviyelere taşıırken küresel fiyatlar üzerinde güçlü bir aşağı yönlü baskı oluşturdu.

Bu koşullar altında Türk üreticiler hem iç pazarda hem de ihracat tarafında marj daralmasıyla karşı karşıya kaldı. Kapasite kullanım oranları gerilerken sektör genelinde kârlılık belirgin biçimde zayıfladı.

2026 yılında başlarında ise sektör görünümü, hızlı ve güçlü bir toparlanmadan ziyade daha dengeli bir normalleşme ve seçici iyileşme sürecine işaret ediyor. Küresel ölçekte kapasite disiplininin artması ve ticaret politikalarının daha korumacı bir çerçevede uygulanması, 2025’te gözlenen sert fiyat baskılarının bir ölçüde hafiflemesine yardımcı olabilir.

Türkiye Çelik Üretimi - Tüketimi

● Çelik Üretimi ● Çelik Tüketimi



Kaynak: TÇÜD

Çin'in 2025'te zirve yapan çelik ihracatını 2026 yılında sınırlamaya yönelik adımlar atması, Türk üreticiler açısından rekabet koşullarını görece iyileştirebilecek önemli bir unsur olarak öne çıkıyor. Sektörün 2026 performansında belirleyici olacak başlıklardan biri, Avrupa Birliği'nin Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'nın etkilerinin daha görünür hale gelmesi olacaktır.

Karbon yoğun üretim yapan ihracatçıların bu süreçte maliyet baskısıyla karşılaşması da imkan dahilinde. Buna karşın, elektrik ark ocağı yatırımlarını tamamlamış, yeşil üretim kapasitesine sahip ve teknolojik modernizasyonunu gerçekleştirmiş şirketler, Avrupa pazarında anlamlı bir rekabet avantajı yakalayabilir.

Bu bağlamda Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması, sektör açısından eş zamanlı olarak hem bir risk unsuru hem de katma değerli ürünler üzerinden pazar payı artırma fırsatı sunabilir.

Talep tarafında 2026 yılı için parçalı bir toparlanma senaryosu öne çıkmakta. Savunma sanayii, enerji dönüşümüne yönelik yatırımlar ve otomotiv sektörünün belirli alt segmentleri yassı çelik talebini destekleyebilir. Küresel faiz indirim döngüsünün gecikmeli etkileriyle birlikte otomotiv ve makine imalatı tarafında talep artışı görülmesi mümkün.

Buna karşılık, yüksek faiz ortamının gecikmeli etkileri nedeniyle inşaat sektöründe beklenen canlanmanın sınırlı kalması, uzun ürün grubunda, özellikle inşaat demirinde kârlılığın bir süre daha baskı altında seyretmesine neden olabilir.

Bu nedenle 2026 yılı, sektör genelinde hacim büyümesinden ziyade marj yönetimi, ürün karmaşasının iyileştirilmesi ve nakit akışı verimliliğinin ön plana çıktığı bir dönem olabilir.

Maliyet dinamikleri açısından bakıldığında, hammadde fiyatlarının ve enerji maliyetlerinin daha öngörülebilir bir bantta hareket etmesi, şirketlerin operasyonel planlama kabiliyetini güçlendirebilir.

Küresel faiz indirimleriyle birlikte finansman yükünün kademeli olarak hafiflemesi, özellikle borçluluk seviyesi yüksek şirketlerde net kârlılığa olumlu yansıyabilir. Bu süreçte teknolojik dönüşüm yatırımlarını zamanında hayata geçiren ve katma değerli ürünlerin ciro içindeki payını artıran şirketlerin sektör ortalamasının üzerinde performans sergilemesi mümkün olabilir.

Şirketler özelinde değerlendirildiğinde Ereğli Demir Çelik (EREGL), yüksek üretim kapasitesi ve geniş ürün gamı sayesinde sektördeki lider konumunu sürdürmekte. Dahilde işleme rejimine yönelik düzenlemeler ve korumacı kotaların desteğiyle 2025'in her çeyreğinde artışta olan ton başı FAVÖK'te yükselişin sürmesi olası görünüyor. Ayrıca şirketin Sivas'taki altın madeni rezerv raporu gibi ana faaliyet dışı gelişmeler, 2026 yılı için ilave bir değer katalizörü oluşturabilir.

Kardemir (KRDMD), demiryolu yatırımları ve altyapı projelerinden gelen talep sayesinde uzun çelik tarafında stratejik bir konumda yer alıyor. Yüksek katma değerli ürünlerin ciro içindeki payını artırma hedefi ve verimlilik odaklı yatırımlar, şirketin 2026 yılında daha sağlam bir operasyonel yapıya kavuşmasına katkı sağlayabilir. İnşaat faaliyetlerindeki kademeli toparlanma, uzun ürün ağırlığı yüksek olan Kardemir için destekleyici bir unsur olabilir.

Sarkuysan (SARKY) ise özellikle bakır fiyatlarındaki artış ile ciro büyümesi potansiyeli taşıyor.

Yüksek katma değerli segmentlere odaklanan Kocaer Çelik (KCAER), yapısal çelik ve güneş enerjisi projelerine yönelik ürün gamını genişleterek sektör genelinden pozitif ayrışmayı hedefliyor. Bu stratejinin 2026 yılında marj kalitesini artıran bir büyüme hikâyesi sunması mümkün.

Finansal disiplini koruyan ve piyasa koşullarına uyum kabiliyetiyle öne çıkan TR Anadolu Metal (TRMET) ise daha temkinli yatırımcılar açısından izlenmeye devam edebilecek şirketler arasında yer alıyor.

Özetlemek gerekirse demir-çelik sektörü, 2025 yılında yaşanan sert döngüsel zayıflığın ardından 2026'da daha dengeli ve kalite odaklı bir toparlanma sürecine girebilir.

Küresel talepte kademeli iyileşme, finansman koşullarındaki normalleşme ve Avrupa pazarında karbon regülasyonlarına uyum sağlayabilen şirketlerin öne çıkması, sektörün stratejik önemini koruyarak daha sürdürülebilir bir performans sergilemesine zemin hazırlayabilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 EREĞLİ DEMİR ÇELİK	EREGL	₺184,1 Mr	36,25	14,91	%22,78
 İSKENDERUN DEMİR ÇELİK	ISDMR	₺111,4 Mr	10,38	9,59	-
 BORUSAN BORU	BRSAN	₺93,3 Mr	93,77	27,59	-
 SARKUYSAN	SARKY	₺33,5 Mr	57,13	16,11	-
 KARDEMİR	KRDMD	₺32,9 Mr	-	7,22	%29,89
 KOCAER ÇELİK	KCAER	₺21,8 Mr	40,03	9,82	%68,93

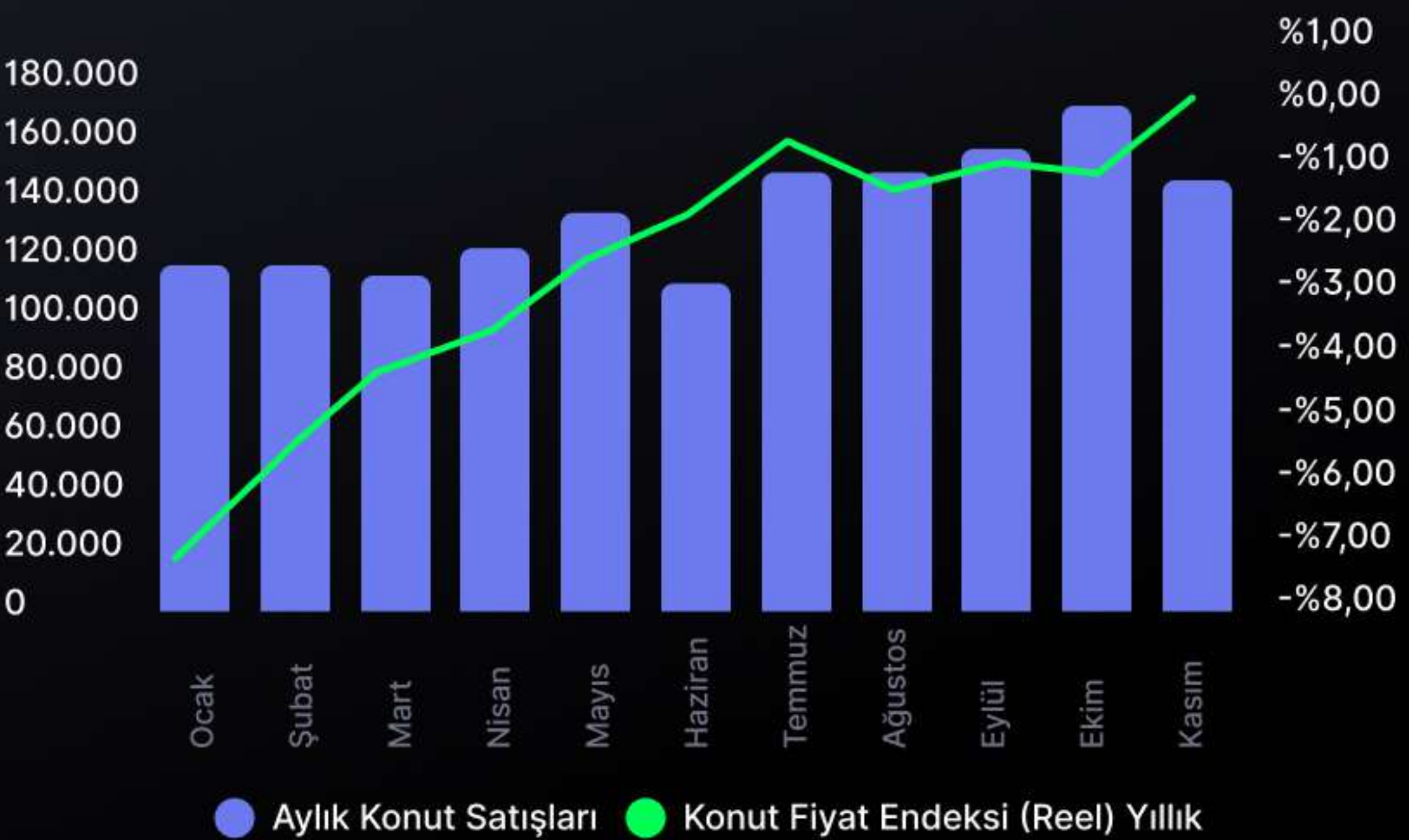
2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Gayrimenkul

Gayrimenkul sektörü açısından 2025 yılı, yüksek faiz düzeyi ve sıkı kredi koşulları nedeniyle talebin ileri tarihlere ertelendiği ve piyasanın bekleme pozisyonu ile denge arayışına yöneldiği bir dönem olarak öne çıktı. TCMB tarafından yürütülen sıkı para politikası ve politika faizinin %50'ye yakın seviyelerde seyretmesi, konut kredilerine erişimi güçleştirerek ipotekli satışlar üzerinde belirgin bir baskı yarattı.

Buna karşın yıl geneli değerlendirildiğinde konut satışlarının yıllık bazda artış kaydetmesi, sektörün yüksek faiz koşullarına rağmen dayanıklılığını muhafaza ettiğini ortaya koydu. Özellikle yılın ilk aylarında ipotekli satışlarda gözlenen %90'a varan artış, konut talebinin faiz seviyelerinden tamamen bağımsız olmadığını ancak ertelenmiş ihtiyaçların güçlü biçimde varlığını sürdürdüğünü gösterdi.

Konut Satışları ve Reel KFE



Kaynak: TÜİK

2026 yılına girilirken ortaya çıkan tablo, bekleme döneminin geride bırakılmaya başlandığı ve sektörün kademeli bir normalleşme sürecine yöneldiği bir çerçeve sunuyor.

Enflasyonun %24 bandına gerileme ihtimali ile TCMB'nin politika faizi indirim sürecini tamamlaması, özellikle yılın ikinci yarısından itibaren kredili satışlarda belirgin bir hareketlenmeyi beraberinde getirebilir.

Faiz oranlarında düşüş beklentisi, 2024–2025 döneminde konut alımını erteleyen kesimin oluşturduğu birikmiş talebin yeniden piyasaya yönelmesinde temel tetikleyicilerden biri olabilir.

Arz cephesinde ise 2025 yılı boyunca öne çıkan bir hazırlık süreci yaşandı. Belediyeler tarafından verilen yapı ruhsatlarında yer alan daire sayısının yılın üçüncü çeyreği itibarıyla %54, bina sayısının %22,3 oranında artması, inşaat sektöründe yeni bir büyüme alanının oluştuğuna işaret ediyor. Faizlerin gerilemesiyle birlikte konutun yeniden bir yatırım aracı olarak ilgi kazanması, bu arzın zaman içinde satışlara dönüşmesini mümkün kılabilir.

Buna ek olarak, deprem bölgesinde yürütülen yeniden inşaat faaliyetleri ve kentsel dönüşüm projeleri, önümüzdeki uzun yıllar boyunca sektöre yapısal nitelikte bir talep desteği sunmaya devam edebilir. Arz kısıtları, demografik gelişmelerden kaynaklanan doğal talep ve inşaat maliyetlerindeki artış eğilimi ise fiyatların yüksek seviyelerde kalmasında etkili olmaya devam eden temel unsurlar arasında yer aldı.

Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları tarafında 2026 yılına girilirken öne çıkan en önemli yapısal değişiklik ise 2025 yılının başında yürürlüğe giren yeni vergi düzenlemesi oldu.

Dağıtılabilir kârının en az %50'sini temettü olarak dağıtmayan GYO'ların %30 kurumlar vergisine tabi tutulması, şirketleri daha öngörülebilir ve yatırımcı dostu temettü politikalarına yönlendirdi. Bu düzenleme, özellikle güçlü nakit akışı ve kaliteli kira gelirine sahip portföyleri olan GYO'ların kurumsal yatırımcılar ve emeklilik fonları açısından cazibesini artıracak bir zemin oluşturdu.

2026 yılında GYO'lar açısından satış gelirlerinden ziyade kira ve yönetim gelirlerine dayalı iş modellerinin daha istikrarlı sonuçlar üretmesi beklenebilir. Faiz indirimleriyle birlikte gayrimenkul değerlemelerinin yeniden yukarı yönlü hareket etmesi ve iskonto oranlarının daralması da sektör genelinde olumlu bir değerlendirme ortamı yaratabilir.

Şirket bazında bakıldığında Emlak Konut GYO (EKGYO), 73 milyar TL'nin üzerindeki arsa portföyü ve gelir paylaşımı modeliyle sektörün öncü oyuncusu konumunu sürdürüyor.

İş GYO (ISGYO) ve Torunlar GYO (TRGYO), yüksek doluluk oranları, düzenli kira gelirleri ve güçlü nakit pozisyonları sayesinde faiz indirimlerinden en fazla fayda sağlayabilecek dayanıklı yapılar arasında yer alıyor.

İyi çeşitlendirilmiş portföyü, Torunlar GYO'yu defansif bir profil olarak öne çıkarıyor.

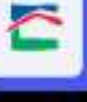
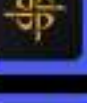
Kira gelirleri ağırlıklı portföyüyle Akış GYO (AKSGY), alışveriş merkezi varlıklarından kaynaklanan gelir artışı dikkat çekiyor.

Prime lokasyonlarda geliştirdiği projelerle Pasifik GYO (PSGYO), kârlılık potansiyelini koruyor.

2025 başında halka arz edilen Egeyapı GYO (EGEGY) ve Akfen İnşaat (AKFIS), portföy büyüklükleri ve yeni proje geliştirme planlarıyla sektörde konumlanırken; DAP Gayrimenkul (DAPGM) ve Avrupakent GYO (AVPGY) ise endeks değişiklikleri ve proje teslim takvimleri doğrultusunda yatırımcıların radarında kalmayı sürdürdü.

Genel çerçevede gayrimenkul sektörü, 2026 yılında yüksek faizlerin oluşturduğu talep baskısından aşamalı biçimde uzaklaşarak daha dengeli bir normalleşme sürecine girebilir. Faiz indirimleriyle desteklenen kredili satışların devreye girmesi, ertelenmiş talebin canlanması ve kentsel dönüşüm ile deprem bölgesine yönelik yatırımların süreklilik kazanması birlikte değerlendirildiğinde sektörün yeniden ivme kazanması mümkün görünüyor.

Gayrimenkul, enflasyona karşı koruma sağlayan bir varlık sınıfı olma niteliğini sürdürürken, 2026 yılı yatırımcılar açısından daha öngörülebilir nakit akışları ve değerlendirme dinamiklerinin ön plana çıktığı bir dönem sunabilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	PD/DD	2026 Getiri Potansiyeli
 ZİRAAT GYO	ZRGYO	₺115,2 Mr	19,82	1,61	-
 EMLAK KONUT GYO	EKGYO	₺79,4 Mr	3,55	0,62	%34,99
 TORUNLAR GYO	TRGYO	₺77,2 Mr	4,02	0,62	%24,67
 PEKER GYO	PEKGY	₺56,5 Mr	696,27	8,35	-
 REYSAŞ GYO	RYGYO	₺50,0 Mr	2,56	0,74	-
 RÖNESANS GYO	RGYAS	₺49,4 Mr	8,31	0,40	%66,3

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Çimento

Çimento sektörü 2025 yılında, makroekonomik oynaklığa rağmen üretim ve satış hacimleri açısından görece dirençli bir performans ortaya koydu.

Türkiye genelinde toplam kapasite yaklaşık 150 milyon ton seviyesinde. Bu talep sektörün hem iç pazardaki talebi karşılayabiliyor hem de ihracat pazarlarında rekabet gücünü koruma yetkinliğini pekiştiriyor.

Yıl boyunca deprem bölgesindeki yeniden inşa faaliyetleri Güneydoğu ve Akdeniz bölgelerinde talebi güçlü tutarken, Marmara, Ege ve Karadeniz’de yüksek faiz ortamı inşaat faaliyetlerini baskıladı ve daha zayıf bir seyir izlenmesine neden oldu.

Buna karşın inşaat sektörünün yılın üçüncü çeyreğinde ekonomik büyümeye anlamlı katkı sağlaması, çimento talebi açısından destekleyici bir unsur olarak öne çıktı.

Türkiye’de Çimento Üretim ve Satışları



2026 yılına girerken sektör görünümü, yüksek tempolu bir büyümeden ziyade normalleşme ve kamu politikalarıyla desteklenen seçici bir büyüme çerçevesine işaret edebilir.

6 Şubat depremleri sonrasında devam eden yeniden inşa süreci ve 500 bin konutluk sosyal konut projeleri ise sektörün 2026 yılındaki performansı adına öne çıkabilir. TÜRKÇİMENTO tahminleri, deprem konutlarının etkisiyle 2026 yıl sonuna kadar iç satışlarda %3 büyüme beklentisi yönünde.

Kentsel dönüşüm faaliyetlerinin, baz tüketime ek olarak önümüzdeki yıllarda ek çimento talebi yaratma potansiyeline sahip olduğu değerlendirilebilir.

Deprem bölgesindeki konut teslimatlarının 2026 ortasına kadar tamamlanmasının hedeflenmesi, sektörde ek bir talep alanı oluşturabilir. Sosyal konut projelerinin beş yıla yayılan yapısı da benzer şekilde daha istikrarlı bir iç talep görünümü sağlayabilir. Bu programların eş zamanlı ilerlemesi, önümüzdeki on yıl boyunca sektöre ilave talep sunarak reel fiyatlarda sert bir geri çekilme riskini sınırlayabilir.

Faiz oranlarında beklenen gerilemeyle birlikte 2026 yılında özel sektör kaynaklı konut ve ticari yapı projelerinin kademeli biçimde yeniden devreye girmesi, talep tarafına ikinci bir destek katmanı ekleyebilir.

İhracat cephesinde ise küresel inşaat faaliyetlerinde olası toparlanma ve Türk üreticilerin lojistik avantajları, dış pazarlardaki konumun korunmasına katkı sağlayabilir. Bununla birlikte sektör kârlılığı üzerinde enerji maliyetlerindeki oynaklık, kur belirsizliği ve Avrupa Birliği'nin Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması kapsamında oluşabilecek ek maliyetler temel risk başlıkları olarak öne çıkmaktadır.

Bu nedenle 2026 gündeminde yenilenebilir enerji yatırımları, alternatif yakıt kullanımı, atık ısı geri kazanım projeleri ve düşük karbonlu, çevreci ürün geliştirme gibi modernizasyon adımlarının önemi artabilir. Finansman giderlerindeki düşüş ise operasyonel kârlılığın net kâra daha güçlü yansımalarını destekleyebilecek bir zemin oluşturabilir.

Şirketler özelinde bakıldığında OYAK Çimento (OYAKC), yaklaşık %18 seviyesindeki yurt içi pazar payı ve güçlü bölgesel yayılımı sayesinde kamu kaynaklı yapısal talep artışından faydalanabilecek lider oyuncular arasında yer aldı.

Akçansa (AKCNS), Marmara Bölgesi'ndeki yoğun faaliyet alanı ve kentsel dönüşüm projelerine yakın konumuyla öne çıkarken, yüksek operasyonel verimlilik şirketin dayanıklılığını destekleyen unsurlar arasında bulundu.

Çimsa (CIMSA), beyaz çimento segmentindeki küresel gücü ve teknoloji odaklı yatırımlarıyla kârlılık direncini korurken, yurt dışı yatırımlarının katkısıyla büyüme hikâyesini çeşitlendirdi.

Deprem bölgesindeki yeniden inşa çalışmalarından doğrudan fayda sağlayabilecek Limak Doğu Anadolu Çimento (LMKDC), bölgesel konumlanmasıyla dikkat çekiyor. Nuh Çimento (NUHCM) ve Bursa Çimento (BUCIM) ise kapasite kullanım oranları ve maliyet disiplini açısından izlenmesi gereken şirketler arasında yer alıyor.

Özetle çimento sektörü, 2026 yılında kamu destekli büyük ölçekli projelerin sağladığı görünürlük sayesinde istikrarlı bir talep zemini yakalayabilir. Sürdürülebilirlik odaklı yatırımların hız kazanması, enerji ve karbon maliyetlerine karşı önemli bir tampon oluşturabilirken, faizlerdeki normalleşme operasyonel kârlılığın net kâra dönüşümünü kolaylaştırabilir.

Bu yapı, çimentonun sanayi üretimi içinde en istikrarlı kalemlerden biri olma niteliğini korumasına ve sektörün daha seçici bir biçimde değer yaratmasına imkân tanıyabilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	FD/FAVÖK	2026 Getiri Potansiyeli
 OYAK ÇİMENTO	OYAKC	₺119,6 Mr	13,06	7,40	%33,57
 ÇİMSA	CIMSA	₺43,0 Mr	24,67	9,20	%48,02
 BATISÖKE ÇİMENTO	BSOKE	₺37,6 Mr	-	212,04	-
 NUH ÇİMENTO	NUHCM	₺33,3 Mr	20,85	7,33	-
 AKÇANSA	AKCNS	₺31,5 Mr	33,84	10,33	%29,47
 BATIÇİM ÇİMENTO	BTCIM	₺23,6 Mr	-	17,88	-
 LİM MAK DOĞU ANADOLU ÇİMENTO	LMKDC	₺14,9 Mr	7,07	3,98	-

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Sigorta ve Faktoring

2026 yılı, finansal sistemin birbirini tamamlayan iki alanı olan sigorta ile faktoring ve varlık yönetimi sektörleri açısından makroekonomik dengelenmenin sonuçlarının daha net hissedilmeye başlandığı bir döneme işaret edebilir.

2025 yılında yüksek faiz ortamının sağladığı güçlü yatırım gelirleri ve enflasyonun üzerinde gerçekleşen prim artışları sayesinde sigorta sektörü tarihsel olarak oldukça yüksek bir kârlılık düzeyine ulaştı.

2026'da ise dezenflasyon süreciyle birlikte nominal büyümenin ivme kaybetmesi, sektör kârlılığının daha dengeli, verimlilik ve varlık yönetimi ağırlıklı bir yapıya evrilmesine neden olabilir.

Sigorta sektörü açısından 2026 ajandasının en kritik başlıklarından biri, UFRS 17 uygulamasının 1 Ocak 2027'ye ertelenmesi sonrasında 2026'nın ikinci çeyreğinde devreye alınması planlanan Tamamlayıcı Emeklilik Sistemi olabilir.

Otomatik Katılım Sistemi'nin yerini alması beklenen bu modelde işveren katkısının zorunlu hale gelmesi, fon büyüklüklerinde anlamlı bir artış potansiyeli yaratabilir.

Bu yapı, bireysel emeklilik tarafında daha uzun vadeli ve öngörülebilir bir büyüme zemini sunabilir. Devlet katkı oranının %30'dan %20'ye düşürülmesi kısa vadede girişleri sınırlamış olsa da TES'in devreye girmesiyle bu etkinin dengelenmesi mümkün görünebilir.

Branş bazında ele alındığında, sağlık ve tamamlayıcı sağlık sigortaları artan sağlık farkındalığı ve maliyet avantajı sayesinde 2026 yılında da sektörün başlıca büyüme alanları arasında kalabilir.

TCMB'nin faiz indirim sürecinin kredi hacmini desteklemesi, kredi bağlantılı hayat sigortalarında prim üretiminin yeniden ivme kazanmasına katkı sağlayabilir.

Motor branşında teknik kârlılıktaki toparlanma ve kasko segmentinde yenileme oranlarının artması, operasyonel performansı destekleyebilir. Buna karşın, reasürans maliyetlerinde süregelen katılık ve doğal afet risklerine karşı ayrılan karşılıklar, kârlılık açısından yakından izlenmesi gereken unsurlar olmaya devam edebilir.

Sektörün finansal sağlamlığı, muallak tazminatlara uygulanan iskonto oranlarının normalleşmesi ve yönetilen geniş yatırım portföylerinden elde edilen getirilerle desteklenebilir. Faiz indirimlerinin devreye girmesiyle birlikte tahvil portföylerinde oluşabilecek değer artışları ise 2026 yılında net kârlara pozitif katkı sunabilir.

Faktoring ve varlık yönetimi tarafında, 2025 yılında kaydedilen güçlü borsa performansının ardından 2026'da daha çok operasyonel derinleşmenin ve bilanço kalitesinin ön plana çıktığı bir büyüme süreci öne çıkabilir.

Bankaların aktif kalitesini artırma hedefi doğrultusunda hız kazanan Tahsili Gecikmiş Alacak satışları, varlık yönetim şirketleri açısından güçlü bir iş hacmi yaratabilir. Faiz indirim süreci bu alanda çift yönlü bir avantaj sağlayabilir; finansman maliyetleri gerilerken borçluların ödeme kabiliyetindeki toparlanma tahsilat performanslarını destekleyebilir.

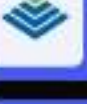
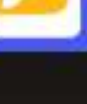
Ölçek avantajına sahip büyük oyuncuların, artan alacak arzını daha düşük maliyetlerle fonlayarak marjlarını güçlendirmesi mümkün olabilir.

Faktoring sektörü, reel sektörün likidite ihtiyacının yükseldiği dönemlerde alternatif bir finansman kanalı olma niteliğini 2025 yılında da korudu. 2026 yılında kredi büyüme sınırlarının gevşetilmesiyle birlikte işlem hacimlerinde yeni bir ivme oluşabilir ve sektör finansal sistemin derinleşmesine katkı sunmayı sürdürebilir.

Şirketler özelinde değerlendirildiğinde, Anadolu Hayat Emeklilik (ANHYT) hayat sigortası ve emeklilik fonlarındaki istikrarlı genişleme sayesinde sektörün en güçlü oyuncuları arasında yer aldı. Agesa Hayat ve Emeklilik (AGESA), kredi bağlantılı hayat ürünleri ile yaygın dağıtım ağı avantajı sayesinde kâr artışı ivmesini korudu. Anadolu Sigorta (ANSGR) ve Türkiye Sigorta (TURSİG) ise büyük ölçekli yatırım portföylerinin sağladığı avantajla faiz ve tahvil getirilerinden en fazla yararlanan şirketler arasında öne çıktı.

Faktoring tarafında Destek Finans Faktoring (DSTKF), Garanti Faktoring (GARFA) ve Vakıf Faktoring (VAKFA), işlem hacmi ve ölçek büyüklüğü bakımından sektörün öncü oyuncuları olarak finansal sisteme katkı sunmaya devam etti.

Genel çerçevede 2026 yılı, sigorta sektöründe yapısal reformların ve fon bazlı büyümenin; faktoring ve varlık yönetimi tarafında ise bankacılık sisteminde aktif temizliğinin daha görünür hale geldiği bir dönem olabilir. Her iki sektör de defansif özelliklerini muhafaza ederken, nominal büyümeden ziyade verimlilik, ölçek ekonomisi ve bilanço kalitesi üzerinden değer yaratmayı sürdürebilir.

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K	PD/DD	2026 Getiri Potansiyeli
 DESTEK FAKTORİNG	DSTKF	₺221,6 Mr	69,72	20,16	-
 TÜRKİYE SİGORTA	TURSG	₺117,3 Mr	6,69	2,89	%37,35
 ANADOLU SİGORTA	ANSGR	₺53,9 Mr	4,42	1,75	%63,86
 ANADOLU HAYAT	ANHYT	₺45,8 Mr	8,53	3,92	%54,47
 AGESA	AGESA	₺40,3 Mr	8,11	4,69	%41,42
 GARANTİ FAKTORİNG	GARFA	₺11,6 Mr	5,99	2,44	-
 VAKIF FAKTORİNG	VAKFA	₺10,9 Mr	5,85	1,88	-

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Hisse Avcısının 2026 Seçimleri

- 12 Aylık Ortalama Yükseliş Potansiyeli > %40
- F/K Oranı < Sektör Medyanı
- Son Çeyrek FAVÖK Marjı > 2024 Yıl Sonu FAVÖK Marjı
- Hedef Fiyat Veren Kurum Sayısı > 10

Şirketler	Hisse Kodu	Piyasa Değeri	F/K Oranı	Hedef Fiyat Veren Kurum Sayısı	Ortalama Yükseliş Potansiyeli
 TÜRK HAVA YOLLARI	THYAO	₺402,9 Mr	3,82	23	%57,99
 FORD OTOSAN	FROTO	₺369,8 Mr	10,02	18	%42,15
 TURKCELL	TCELL	₺232,9 Mr	15,15	19	%47,26
 SABANCI HOLDİNG	SAHOL	₺199,3 Mr	-	13	%66,64
 PEGASUS	PGSUS	₺100,75 Mr	6,59	16	%64,79
 ÇİMSA	CIMSA	₺43,1 Mr	24,77	14	%48,02

2026 getiri potansiyelleri konsensus tahminlere göre hesaplanmıştır.

Türk Hava Yolları (THYAO), 2033 vizyonu doğrultusunda kargo faaliyetlerini ayrıştırıp Air Europa yatırımıyla stratejik derinlik kazanırken, 2026 sonunda 550 uçağı aşan bir filoya ulaşmayı hedefliyor. Düşük maliyetli iş modeliyle dış hatlarda büyüyen Pegasus ise Avrupa pazarındaki satın almalar ve Sabiha Gökçen'deki kapasite artışlarıyla orta vadeli potansiyelini güçlendirebilir.

Düşük maliyetli iş modeli ve Avrupa'daki satın alma hamleleriyle dış hat büyümesini sürdüren Pegasus (PGSUS), Sabiha Gökçen'deki kapasite artışını fırsata çevirerek orta vadeli potansiyelini güçlendiriyor. Yoğun rekabet koşullarında maliyet disiplini, şirketin kârlılık performansında belirleyici rol oynamaya devam edebilir.

Güçlü frekans portföyü ve 5G yetkinlikleriyle mobil pazardaki avantajını koruyan Turkcell (TCELL), teknoloji şirketi dönüşümü kapsamında veri merkezi ve finansal teknoloji yatırımlarına odaklanıyor. Ankara'da Google Cloud iş birliğiyle planlanan 3 milyar dolarlık veri merkezi projesi şirketin bölgesel hedeflerini güçlendirirken, kademeli 5G yatırımları finansal dengeyi gözeterek uzun vadeli büyüme potansiyeli yaratabilir.

Akbank'ın sağladığı güçlü finansal desteği enerji ve sanayi alanındaki dönüşümle birleştiren Sabancı Holding (SAHOL), Enerjisa Üretim aracılığıyla yenilenebilir enerji odağını güçlendiriyor. 2026 yılına kadar 5 GW kurulu güç ve %60 yenilenebilir enerji payına ulaşma vizyonu, holding bünyesindeki gizli değeri açığa çıkaracak kritik bir katalizör olarak değerlendirilebilir.

Yüksek ihracat oranı ve elektrikli hafif ticari araç segmentindeki öncü rolüyle rekabetçi gücünü koruyan Ford Otosan (FROTO), sektördeki dönüşüme liderlik ediyor. Elektrikli araç üretim payının 2026 yılında artması beklentisi, şirketin büyüme hikayesini destekleyen kritik bir unsur olarak değerlendirilebilir.

Beyaz çimento pazarındaki küresel gücü ve teknoloji yatırımlarıyla kârlılık direncini koruyan Çimsa (CIMSA), yurt dışı operasyonlarının katkısıyla büyüme hikâyesini çeşitlendiriyor. Uluslararası yatırımlarla genişleyen gelir tabanı, şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisini destekleyen stratejik bir avantaj olarak öne çıkabilir.

Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, yetkili kuruluşlar tarafından kişilerin risk ve getiri tercihleri dikkate alınarak kişiye özel sunulmaktadır. Burada yer alan bilgiler ise genel nitelikte olup raporda yer alan kişilerin yorum ve görüşlerini içermektedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir.

Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanılarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Veri ve grafikler güvenilirliğine inandığımız sağlam kaynaklardan derlenmiştir. Bu bilgiler ışığında yapılan ve yapılacak olan ileriye dönük yatırımların sonuçlarından şirketimiz hiçbir şekilde sorumlu tutulamaz. Ayrıca, şirketimizin yazılı izni olmadıkça içeriği kısmen ya da tamamen üçüncü kişilerce hiçbir şekil ve ortamda yayınlanamaz, iktisap edilemez, alıntı yapılamaz, kullanılamaz. İlave olarak, burada yer alan dokümanlar ile ilgili olarak yukarıdaki açıklamalarımız doğrultusunda kullanıldığı ülkelerdeki yasal düzenlemelerden kaynaklı tüm talep ve dava haklarımız saklıdır.

midas-arastirma@getmidas.com