

OTOPOST



FIRAT FİDAN
FDN Grubu
Yönetim Kurulu Üyesi



İKİNCİ EL ARAÇ SATIŞ PAZARININ ONLINE DÜNYADAKİ GELECEĞİ

Bu ayki yazımda ikinci el araç satış pazarının online dünyadaki gelişimi ve mevcut şirketlerin işleyişleri hakkında bazı bilgileri sizlerle paylaşmak istiyorum.

Biliyoruz ki ikinci el araç satın almak isteyen müşteriler için süreç zaman zaman hem yorucu ve zorlu hem de kötü sürprizlerle dolu olabiliyor. Araç satın almak için yola çıkanlar kendilerini adeta bir savaşa giriyor gibi hissedebiliyor. Mağazalara gidip satış danışmanları ile bitmeyen pazarlıklar yapıyorlar, bu araçların finansmanları için kredi oranlarını araştırıp bankalardan biri ile anlaşıyorlar, kandırılıp kandırılmadıkları hakkında sürekli kafalarında soru işaretleri oluşuyor ve üstüne üstlük bir sürü evrak imzalama işi çıkıyor. Gallup anketlerine göre otomobil satış danışmanları, müşteriler tarafından dürüst de bulunmuyor. Müşteriler doğal olarak daha hızlı hareket etmek ve güvenebilecekleri bir ortamda alışveriş yapmak istiyorlar.

805,7 milyar dolarlık değeriyle dünyanın en değerli markaları arasında yer alan Amazon.com'un "sanal showromlar" açtıktan sonra otomotiv piyasasına da girmesi, otomobil alışverişinin de dijital üzerine kaymasını hızlandırdı. Amazon'un bu pazarı tam anlamıyla domine etmek istemesi halinde yapacaklarını ve olacakları hepimiz üç aşağı beş yukarı kestirebiliyoruz.



Online ikinci el pazarının geçtiğimiz 2-3 yılda bir hayli hareketli olmasının sebeplerinden en büyüğü otomotiv firmalarının hem otomobil alışverişinde hem de bu işin finansmanında, araç satın alma sürecini daha hızlı ve daha az stresli hale getirmeyi amaçlaması ve dolayısıyla bayilerdeki iletişimi minimuma indirmesidir. Accenture firmasının 10 bin kişi üzerinde yaptığı anket de katılımcıların yüzde 75inin ikinci el araç alırken online satın almayı tercih edebileceklerini ortaya koydu.

Bu anlamda, joydrive.com, fair.com ve carvana.com gibi pazarın lideri olan online 2. el araç satış sitelerine benzer sitelerin yakın gelecekte sayılarının artacağını düşünüyorum. Mevcut ikinci el online piyasasının en güçlü ve bu işi online platforma taşıyan ilk şirketlerinden birisi olan Carvana.com hakkında bazı bilgileri sizinle paylaşmak istiyorum.

TAMAMEN ONLINE

Carvana.com, Amerika'da faaliyet gösteren, ikinci el araçları online satın alabildiğiniz bir web sitesi. Sitede genellikle 2-3 yaşında araçlar yer alıyor ve tüm araçlar Carvana'nın kendi mülkiyetinde. Siteye girdiğinizde dilediğiniz aracın özelliklerini tıklayarak bulabiliyorsunuz. Beğendiğiniz arabayı en fazla 2 iş günü içinde bir çekici aracılığıyla kapınıza teslim ediyorlar. Bu aracı kullanmanız ve denemeniz için de size 7 gün süre veriyorlar. Aracı beğenip almaya karar vererseniz daha önceden bilgilerini girdiğiniz kredi kartınızdan ücretini tahsil ediyorlar. Beğenmezseniz de eğer araçta hasar bulunmuyorsa, sadece ufak bir bedel karşılığı araç yine çekici tarafından sizden geri alınıyor. Tabii bu 7 gün içinde araç ile yapabileceğiniz bir kilometre limiti de mevcut. Ayrıca, Amerika'da bulunan galerilere göre araçlar daha ucuz. Carvana, arabalara 5 ay boyunca garanti seçeneği de sunuyor. Web sitesinde bulunan araçların fotoğrafları en ince çizgiyi gösterebilecek kadar çok detaylı ve hassas çekilmiş. Tüm araçların geçmişleri ve şasi bilgileri de yine sitede yer alıyor.

Şirket, şu anda 1.350 çalışanıyla 33 ayrı şehirde faaliyet gösteriyor. Carvana, 2012 yılında Amerika'nın Arizona eyaletinde bir start-up şirketi olarak kuruldu ve 2014 yılında ticari bir şirket haline geldi. 2015 yılında



ilk otomat makinesini kurarak çok farklı bir satış modeli ortaya koydu. Bu sistemle siteden ödeme yapıldıktan sonra müşterilere gönderilen özel bir bozuk para ile tıpkı içecek alır gibi araçları otomat makinesinden alınabilir hale getirdi. Şu anda Amerika'da 16 tane Carvana otomat makinesi bulunuyor. Araç satış otomatları olarak tanımlanan çok katlı cam binaları geliştirerek, online satışın yanı sıra ikinci el araba pazarında kendisini net bir şekilde farklılaştırdı.

Şirket, 2017 yılında halka açıldı ve üç turda toplam 300 milyon dolarlık bir yatırım elde etti. Halka açıldığı yıl 43 bin 432 adet, 2018 yılında da rekor bir satışla 94 bin 108 adet ikinci el araç satarak bu piyasanın Amazon.com'u olduğunu insanlara gösterdi. 2018 yılında, Car360 adı altında faaliyet gösteren, ikinci el araçların fotoğraf ve videolarını çeken bir şirketi 22 milyon dolara satın aldı. Bu sayede sitede yer alan her aracı Car360 tecrübesiyle müşterilerine sunmaya başladı. Şirket, 2019 yılı içerisinde özkaynaklarını arttırmak için 500 milyon dolar gibi bir fon beklentisi içerisinde. Bugüne kadar şirket, 5 kez devredilerek el değiştirdi.

Geçtiğimiz günlerde 3,5 milyon A Grubu hisse senedinin satışını planladığını ve sigorta şirketlerinin de 525 bin ek hisse satın alma hakkı olduğunu açıkladı. Bu hisse senetlerinin toplam değeri, borsadaki 67,18 dolar kapanış fiyatı baz alındığında yaklaşık 270 milyon dolar tutarında. Ayrıca Carvana şirketi, hisse senetlerinin yanı sıra, 2023 yılında da 250 milyon dolarlık (yüzde 8.875 oranında) ek bir fonlamayı üst düzey not aracılığıyla sağlayacağını söyledi.

Carvana'nın kullanılmış araba bayilik modelini bozma çabası ve kabiliyeti şimdilik takdire şayan. Sitenin kullanıcı sayısı ve araç satışları da hızla artıyor. Ancak online ikinci el satış sitelerinin gelecekte artacak olması kar marjlarının düşeceği anlamına geldiğinden, şirketin bu kadar yatırım yapmasının karşılığını kısa bir süre içinde alıp almayacağı endişe konusu. Şirket halka açıldığı 2017 yılından bu yana net bir karlılık açıklamadı.

Şirketin en büyük rakipleri AutoNation, CarMax ve Vroom.com. Carvana, rakipleri her ne kadar büyük ikinci el firmaları olsa da pazara ilk girme avantajını iyi bir şekilde kullanmakta. Kısacası yılda 42 milyon adet kullanılmış araç satılan Amerika pazarı baz alındığında online ikinci el araç satışı için fırsat büyük.

Akıllı bir strateji oluşturup bunu uygulamazsa Carvana'nın hikayesi de yine ikinci el araba alınıp satılabilen bir pazar yeri olan Beepi gibi trajediyle sonuçlanabilir. 150 milyon dolar değere sahip olan Beepi'nin neden battığının hikayesini farklı bir yazımda anlatacağım. Ülkemizde denenmiş fakat henüz başarılı olamamış bibip.com da aslında bu anlamda öncü bir start-up şirketi sayılabilir.

Sonuç olarak birkaç sene içinde online araç satış şirketlerinin farklı alternatiflerini göreceğimizden şüphem yok.

