

# Türkiye Yapı Malzemeleri İhracatı: Sektör Raporu ve 2024 Panoraması

Küresel Trendler, Stratejik Pazarlar ve  
Dijital Dönüşüm Yol Haritası

2024-2025 Stratejik Analiz

# Yönetici Özeti: Rakamlarla Sektörün Gücü ve Geleceği

**27,6 Milyar \$**

2024 Türkiye Toplam İhracatı

**970 Milyar \$**

Dünya Yapı Malzemeleri İthalat Hacmi

**%15**

ABD'nin Dünya İthalatındaki Payı

## ✓ Pazarın Lideri

İhracatımızın lokomotifi 11,1 Milyar \$ ile Metal Yapı Malzemeleri.

## ✓ Yükselen Yıldız

Yalıtım ve Tesisat ürünleri 8,4 Milyar \$ ile en stratejik büyüme alanı.

## ✓ Hedef Pazarlar

ABD ve Avrupa Birliği (Yüksek Katma Değer) vs. Orta Doğu (Hacim).

## ✓ Başarı Formülü

Kaliteli Üretim + Dijital Görünürlük + Devlet Destekleri (5973 Sayılı Karar).

# Sektörün Tanımı: 6 Ana Stratejik Ürün Grubu

Yapı malzemeleri **sektörü**; konut, ticari yapı ve altyapı projelerinin temelini oluşturan, çok disiplinli bir sanayi alanıdır. Raporumuzda sektör şu 6 ana başlıkta incelenmiştir:

 <p><b>Mineral ve Bağlayıcı</b> Alçı, Çimento, Doğal Taşlar (GTİP: 2520, 2523, 6802)</p>	 <p><b>Seramik ve Cam</b> Karolar, Sağlık Gereçleri, Düz Cam (GTİP: 6907, 7003)</p>	 <p><b>Metal Yapı Malzemeleri</b> Demir-çelik profil, boru, bağlantı parçaları (GTİP: 7214, 7303)</p>
 <p><b>Ahşap Ürünleri</b> Parke, kapılar, paneller (GTİP: 4411)</p>	 <p><b>Plastik ve Kimyasal</b> Boyalar, vernikler, plastik borular (GTİP: 3208, 3917)</p>	 <p><b>Yalıtım ve Tesisat (MEP)</b> Isıtma/soğutma, asansörler, kablolar (GTİP: 8415, 8544)</p>

# Dünya Sektör Görünümü: 970 Milyar Dolarlık Pazar



## Analiz:

Küresel talep, temel inşaat girdilerinden ziyade; enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve teknik standartlar gerektiren katma değerli ürünlere kaymaktadır.

**Trend:** 2020-2024 döneminde pazar 1 trilyon \$ seviyesini test etmiş, şu an 970 milyar \$ bandında dengelenmiştir.

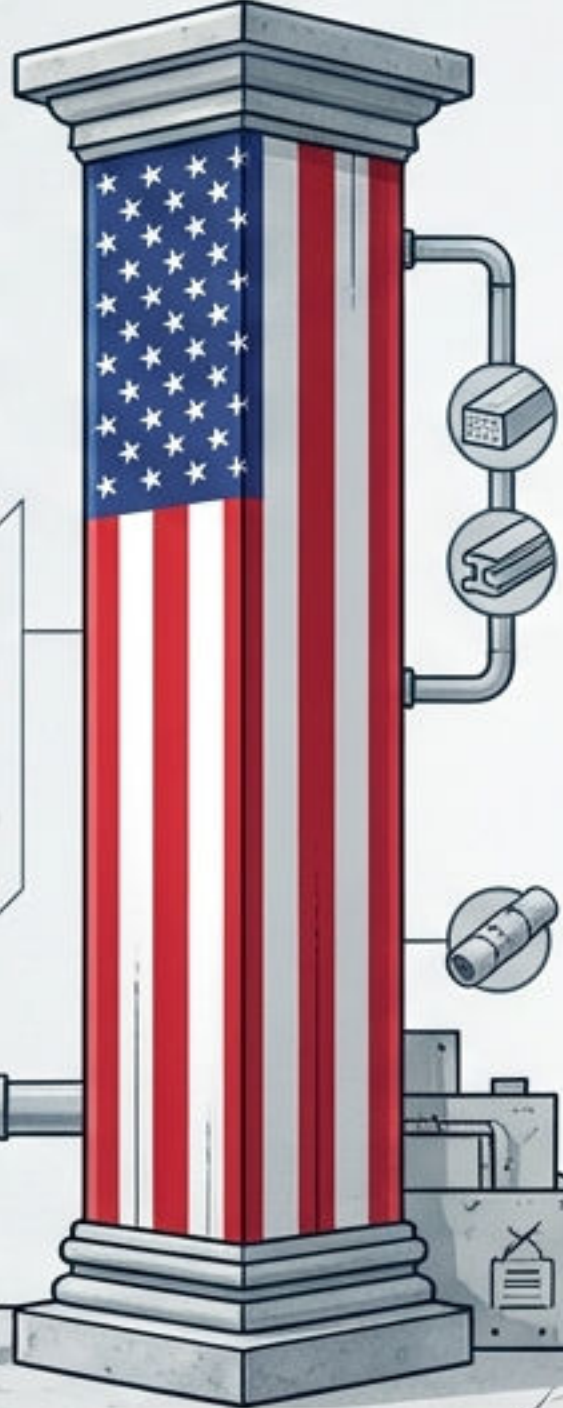
# Küresel Talep Merkezleri: Kim, Ne Alıyor?

**144**  
**Milyar \$**  
(Dünya Lideri)

**Talep:** İleri altyapı,  
yalıtım, teknik  
donanım.



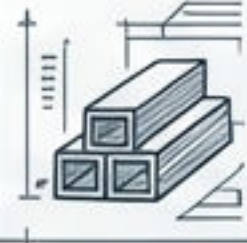
**ABD**



**Avrupa**  
(Almanya, Fransa,  
İngiltere)



**Talep:**  
Sürdürülebilir yapı,  
enerji verimliliği,  
yüksek standartlar.



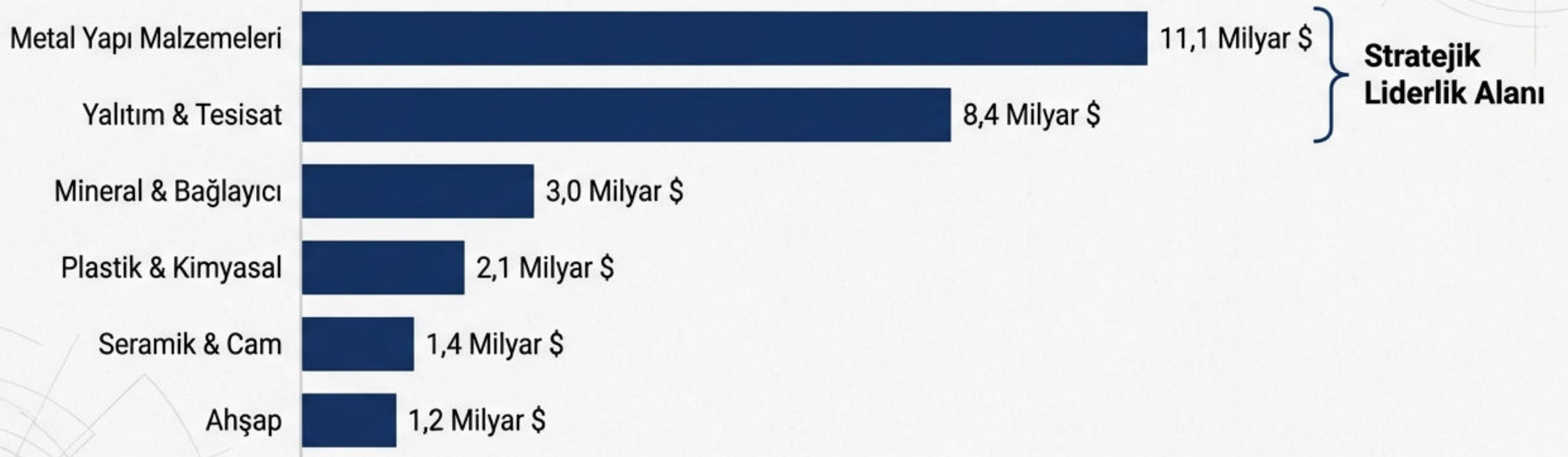
**Gelişmekte  
Olan Pazarlar**



**Talep:** Temel yapı  
girdileri, metal  
konstrüksiyon,  
altyapı yenileme.

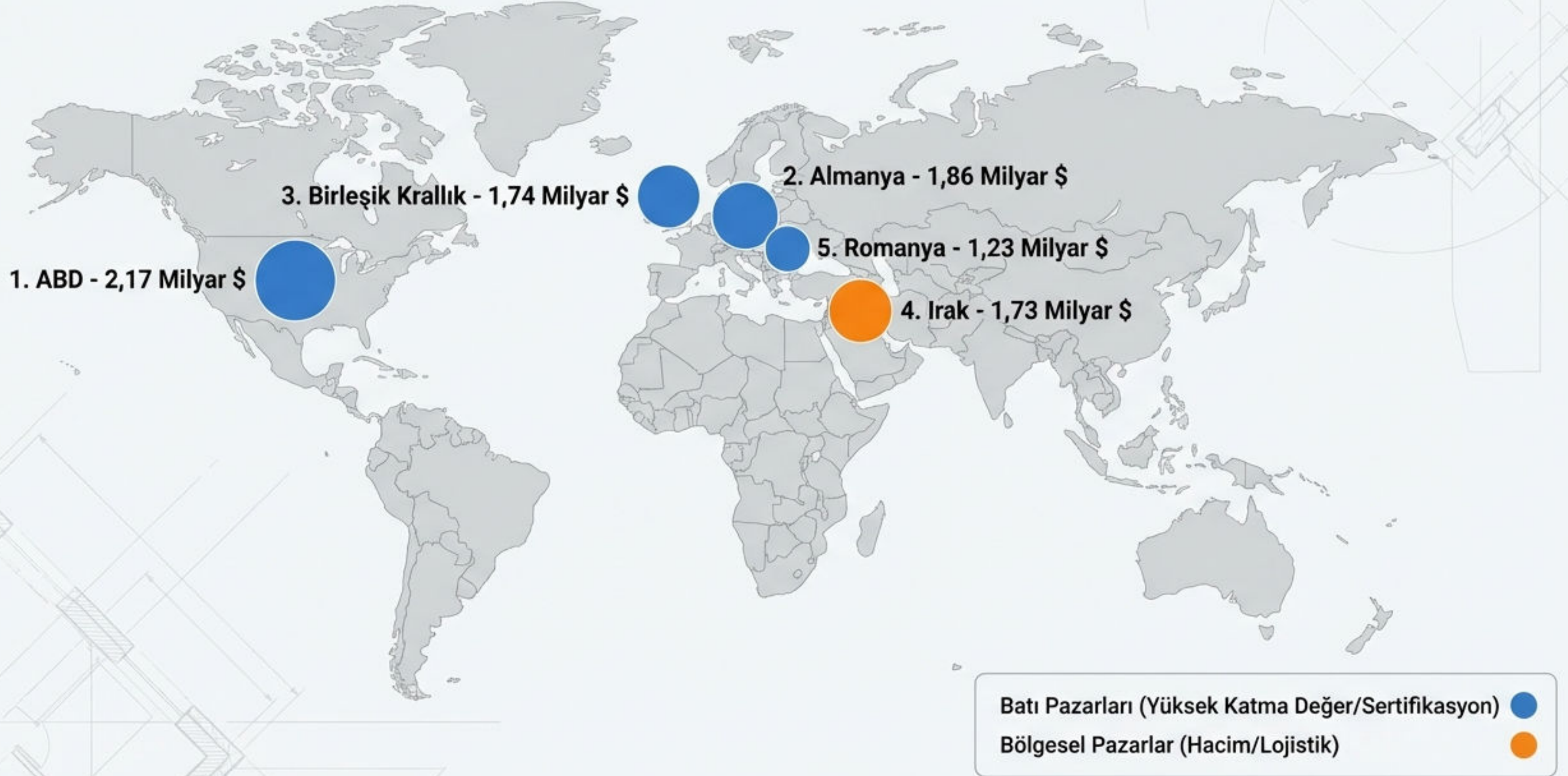
# Türkiye İhracat Panoraması: 27,6 Milyar Dolar

Metal ve Tesisat Sektörleri İhracatın %70'ini Sırtlıyor



Türkiye, sadece bir 'hammadde tedarikçisi' değil; teknik sistemler ve tamamlayıcı ürünlerde de küresel bir oyuncudur.

# İhracatta Pazar Çeşitliliği: Dengeli ve Stratejik



# Ürün Bazlı Fırsat Analizi

## Metal & Altyapı



**Odak:** Fiyat/Performans, Lojistik hız.



**Pazarlar:** ABD, Romanya, Irak.



**Avantaj:** Güçlü sanayi altyapısı ve esnek üretim.

## Yalıtım & Tesisat (MEP)



**Odak:** Enerji verimliliği, Sistem satışı.



**Pazarlar:** Almanya, İngiltere, Fransa.



**Gereksinim:** Satış sonrası destek ve teknik uyum.

## Seramik & Kimyasallar



**Odak:** Tasarım, Marka, Ürün Kalitesi.



**Pazarlar:** ABD, AB, İsrail.



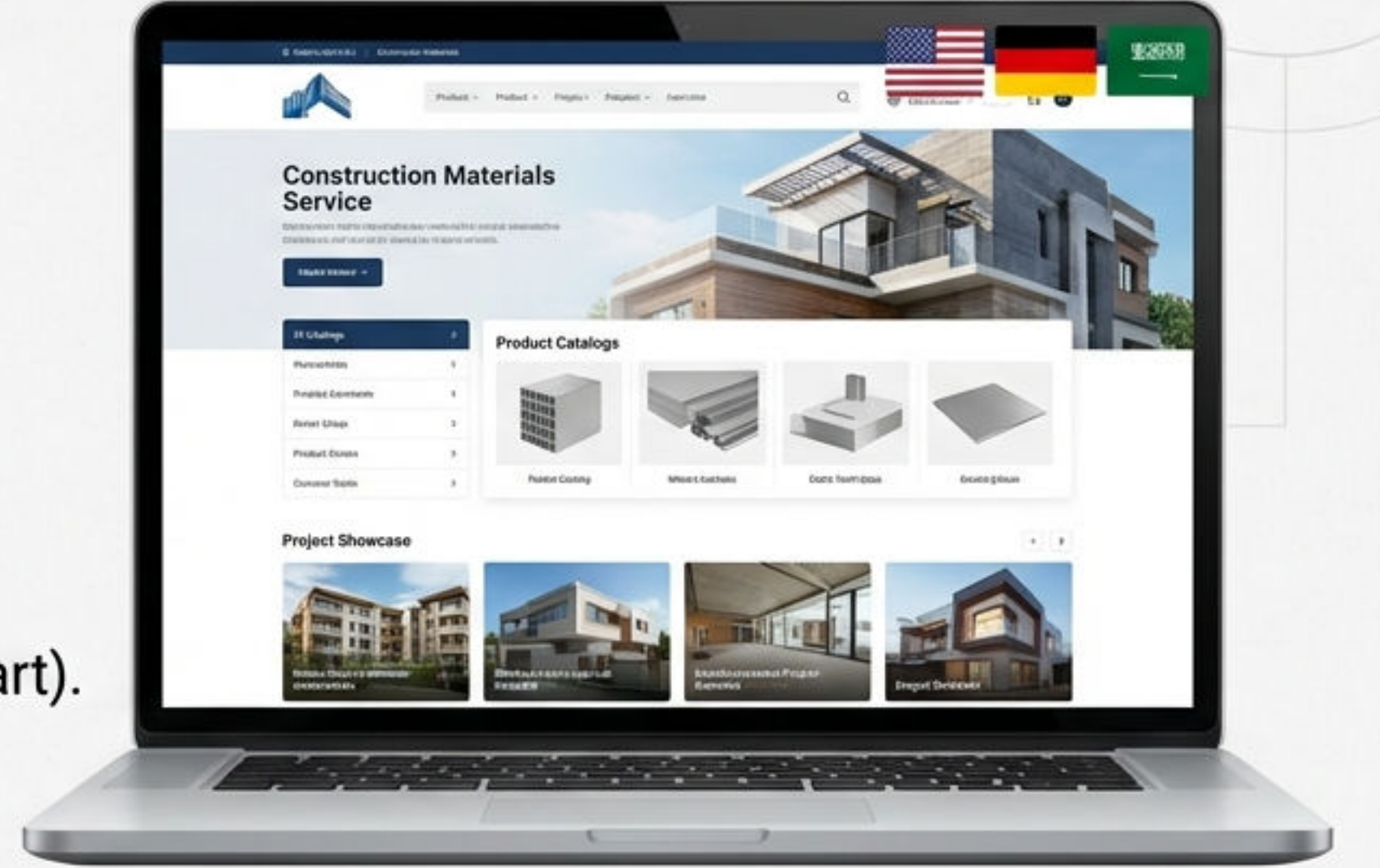
**Gereksinim:** Trend takibi ve marka bilinirliği.

# İhracatta Dijital Dönüşüm: Yeni 'Showroom'unuz Web Siteniz

Müteahhitler ve teknik müşavirler, tedarikçi ile görüşmeden önce **dijital ayak izini** denetler.

## Dijital Temel Şartlar

- ✓ **Çok Dilli Yapı:** İngilizce, Almanca, Rusça, Arapça.
- ✓ **Hız ve UX:** Site açılış hızı <3 saniye (Global standart).
- ✓ **Mobil Uyum:** Şantiye sahasından erişilebilir.



*"Dijital varlığınız, firmanızın üretim kapasitesinden önce incelenen ilk referansınızdır."*

# Dijitalde Güven İnşası: Teknik Şeffaflık

**Referans Projeler**  
Görselli proje referansları.



**Sertifikasyonlar**  
CE, ETA, ISO, Yangın Sınıfı.



**Teknik Dokümantasyon (TDS)**  
İndirilebilir veri föyleri.



**“B2B alıcısı  
'ürün' değil,  
'risk yönetimi'  
satın alır.  
Belgeleriniz riski  
minimize etmelidir.”**

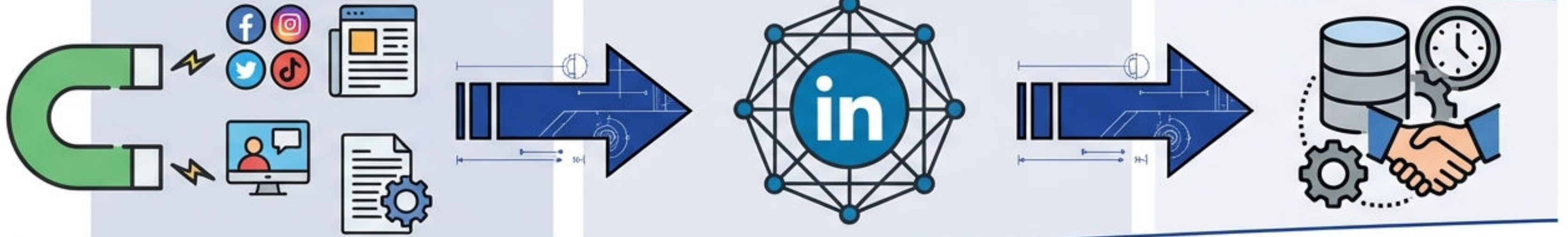


# Pazarlama Motoru: İçerik ve Müşteri Yönetimi

## Inbound (Çekim Gücü)

## Outbound (Erişim Gücü)

## CRM & Satış



SEO, Bloglar,  
Webinarlar, Teknik  
Makaleler.

LinkedIn Karar Verici  
Erişimi, Doğrudan  
Temas.

Uzun satış döngüsü  
takibi (6-18 ay), Teklif  
yönetimi.

# Genişlemenin Finansmanı: Ticaret Bakanlığı Destekleri

# 5973

## Sayı İhracat Destekleri Kararı

### Hedef Ülkeler 2026 Stratejisi

Bakanlığın belirlediği Hedef Ülkeler (Almanya, ABD, Romanya) ile stratejinizi eşleştirerek destek oranlarını artırın.

Devlet, teknik uyum, pazara giriş ve markalaşma maliyetlerinizin **%50 ile %75'ini** karşılamaktadır.



# İhracatçının Destek Çantası: Hangi Harcamalar Kapsamda?



**Pazara Giriş Belgeleri:** CE, ETA, Test Raporları (En kritik kalem).



**Fuar Katılımı:** BAU, Big 5, Cersaie gibi prestijli fuarlar.



**Yurt Dışı Pazar Araştırması:** Seyahat ve yerinde inceleme giderleri.



**Tanıtım ve Reklam:** Dijital pazarlama, katalog, web sitesi.



**Marka ve TURQUALITY®:** Kurumsallaşma ve global marka destekleri.

TURQUALITY®



# Sonuç: 2025 ve Sonrası İçin Başarı Formülü



# Küresel Pazarları Birlikte Kazanalım

## İhracat Mentorunuz BAZ Girişim



- İhracat Stratejisi ve Hedef Pazar Analizi
- Devlet Destekleri (5973 Sayılı Karar) Danışmanlığı
- Dijital İhracat Kurulumu ve Pazarlama

Web:  
[bazgirisim.com](http://bazgirisim.com)

E-posta:  
[info@bazgirisim.com](mailto:info@bazgirisim.com)

Tel:  
0312 418 46 58