

PAZAR ARAŞTIRMASI · UN COMTRADE 2024

Irak Pazarı

İhracat Fırsat Analizi

GTİP: 940161

Mobilya & dekorasyon projeleri

UN Comtrade 2024

DESSA MOBİLYA · BAZ Girişim Dış Ticaret Danışmanlığı · 22.04.2026

—

TOPLAM PAZAR
GTİP 940161 ithalat (2024)

— . Sıra

TÜRKİYE KONUMU
— pazar payı

%75

EFEKTİF DESTEK
Hedef ülke + sektör bonusu

Yönetici Özeti Irak mobilya ve iç mekan dekorasyon pazarı, ülkenin yeniden inşa sürecindeki ivme ve artan konut projelerinin etkisiyle önemli büyüme potansiyeli sunmaktadır. Türkiye, coğrafi yakınlık, lojistik avantajlar ve rekabetçi fiyatlama ile bu pazarda güçlü konumdadır. Bağdat, Erbil ve Basra başta olmak üzere büyük şehirlerdeki otel, alışveriş merkezi ve konut projelerinde kaliteli mobilya ve dekorasyon ürünlerine yönelik talep sürekli artmaktadır. Orta ve üst gelir segmentlerinde Türk ürünlerine olan güven, markalaşma ve proje bazlı

işbirliği fırsatları yaratmaktadır. Ancak ödeme disiplini sorunları, siyasi istikrarsızlık, kur dalgalanmaları ve Çin menşeli düşük fiyatlı ürünlerin rekabeti temel riskleri oluşturmaktadır. Başarı için yerel distribütörlerle uzun vadeli ortaklıklar kurulmalı, proje bazlı satışlara odaklanılmalı, showroom yatırımları değerlendirilmeli ve finansman garantileri mutlaka sağlanmalıdır.

279,6 milyar \$

GSYİH

-1,5%

BÜYÜME

0,8%

ENFLASYON

15,5%

İŞSİZLİK

GSYİH BÜYÜME TRENDİ

-4.2%



2023

-1.5%



2024

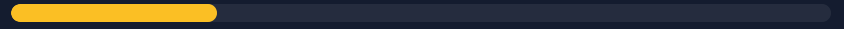
0.5%



2025T

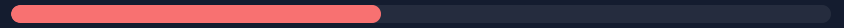
TEMEL GÖSTERGELER

Enflasyon



0,8%

İşsizlik



15,5%

Büyüme



-1,5%

GSYİH (Nominal): 279,6 milyar \$, Reel Büyüme Oranı: -1,5%, Kişi Başı Gelir: 6.074 \$, Enflasyon Oranı: 0,8%, İşsizlik Oranı: 15,5%, Lojistik Performans Sırası: Veri yetersiz, Yolsuzluk Algı Sırası: Zayıf (yüksek risk)
Ekonomik Yapı ve Güçlü Yönler: Irak ekonomisi petrol sektörü eksenli yapılandırılmıştır; milli gelirin yaklaşık %67'si petrol ve doğalgaz gelirlerinden oluşmaktadır. Ülke, OPEC'in beşinci büyük petrol üreticisi konumundadır ve kanıtlanmış rezervleri 145 milyar varil civarındadır. 2022'de petrol fiyatlarında

Pazar Büyüklüğü & Tedarikçi Yapısı

Irak – GTİP 940161 İthalatı (2024)

04 / 12

—
TOPLAM PAZAR (2024)

GTİP 940161
kapsamında Irak
toplam ithalatı

Sıra	Tedarikçi Ülke	Değer	Pazar Payı
—	★ Türkiye	—	—

TOP 5 TEDARİKÇİ DAĞILIMI

Türkiye'nin İhracat Rotaları — GTİP 940161

Türkiye Top 10 Pazar (2024)

05 / 12

Sıra	Ülke	İhracat	TR Payı
1	Irak	103,0 Milyon \$	%21,7
2	Almanya	26,7 Milyon \$	%5,6
3	ABD	25,2 Milyon \$	%5,3
4	Fransa	24,8 Milyon \$	%5,2
5	BAE	19,5 Milyon \$	%4,1
6	Suudi Arabistan	17,6 Milyon \$	%3,7
7	Libya	17,0 Milyon \$	%3,6
8	Romanya	12,6 Milyon \$	%2,7
Türkiye Toplam		473,5 Milyon \$	%100

ÖRTÜŞME ANALİZİ

Irak pazarı Türkiye'nin ihracat portföyüyle doğrudan örtüşen bir hedef pazar.

GAP FIRSATI

— pazar büyüklüğüne karşın Türkiye payı ölçülebilir değil. Gümrük Birliği avantajıyla rekabetçi giriş koridoru mevcut.

TÜRKİYE TOPLAM — GTİP 940161

473,5 Milyon \$

PAZAR GÖSTERGELERİ

Irak mobilya pazarında teknoloji ve inovasyon eğilimleri, özellikle genç ve orta gelir grubunun taleplerini karşılamaya yönelmiştir. Modüler ve çok fonksiyonlu mobilya tasarımları, küçük kentsel konutlarda yaşam alanı optimizasyonu sağladığı için yükselen bir trenddir. E-ticaret platformları ve sosyal medya üzerinden mobilya satışları, özellikle Instagram ve Facebook aracılığıyla hızla yaygınlaşmaktadır. Akıllı mobilya çözümleri (entegre şarj portları, LED aydınlatma, gizli depolama) premium segmentte talep görmektedir. Sürdürülebilirlik ve çevre dostu malzeme kullanımı henüz yaygın olmasa da,

FIRSATLAR

Pazar Büyüklüğü ve Büyüme Potansiyeli: Irak mobilya pazarı yıllık 1,5 milyar \$ ithalat hacmiyle Orta Doğu'nun en büyük pazarlarından biridir. Pazar, güçlü konut sektörü, altyapı projeleri ve 46 milyon nüfusun %60'ını oluşturan genç demografinin modern mobilya talebine dayalı olarak büyümektedir. 2024–2030 döneminde pazar CAGR %8–10 aralığında büyüme sergileyerek 2030'da 2,7–3,0 milyar \$ seviyesine ulaşması beklenmektedir. Özellikle otel, konut ve ticari alan projelerindeki artış, mobilya ve dekorasyon talebini yukarı çekmektedir. Konut sektörünün güçlenmesi ve altyapı projelerindeki artış · 46

RİSKLER

milyon nüfusun %60'ını oluşturan genç demografinin modern mobilya talebi · Erbil, Bağdat ve Basra'd

Pazar Yapısı Özeti: Irak mobilya pazarı, düşük konsantrasyonlu ve yüksek rekabet yoğunluğuna sahip bir yapı sergiliyor. Yerli üretim kapasitesi son 20 yılda neredeyse tamamen ortadan kalkmış olup, pazar %95 oranında ithalat ağırlıklı. Çin (%52 pay) ve Türkiye (%41 pay) olmak üzere iki tedarikçi pazarın %93'ünü kontrol ediyor. Yerli oyuncular sadece perakende ve distribütörlük rolüyle sınırlı kalırken, yabancı markalar doğrudan veya bayilik modelleriyle pazara hakim. Pazar parçalı yapıda — tek firma %10'un üzerinde paya sahip değil. Irak mobilya pazarındaki rekabet yoğunluğu, düşük giriş engelleri ve yüksek ithalat bağımlılığı nedeniyle çok yüksek seviyededir. Çin menşeli ürünler, agresif fiyatlandırma ve geniş ürün yelpazesıyla %52 pazar payını elinde tutarken, Türk firmaları kalite, tasarım ve coğrafi yakınlık

avantajlarıyla %41 paya ulaşmış durumda. Rekabet özellikle orta segment mobilyada kızışıyor — bu segmentte Çinli üreticilerin fiyat baskısı ile Türk markaların kalite diferansiyasyonu çarpışıyor. Premium segmentte İtalyan markalar sınırlı hacimde varlık gösterirken, ekonomi segmentinde Çin hakimiyeti mutlak. Yerli üretim neredeyse yok denecek seviyede olduğu için, rekabet tamamen ithalatçı ve distribütörler arasında gerçekleşiyor. Türk firmaları son 3 yılda marka bilinirliği ve bayilik ağları güçlendirerek pazar payını %35'ten %41'e çıkardı. Ancak Çin'in lojistik maliyetlerindeki iyileşme ve fiyat avantajı, Türk oyuncular için sürekli tehdit oluşturuyor. Pazar parçalı yapıda — en büyük tek marka bile %8-10 payı geçemiyor, bu da yeni girişlere alan açıyor. Premium (Lü

🔥 GÜÇLÜ YÖNLER

Coğrafi yakınlık ve düşük lojistik maliyetler: Karayolu ile 2-3 günde teslimat imkanı, Türk mobilya sektörünün kalite/fiyat dengesinde rekabetçi üstünlük ve marka bilinirliği, Erbil ve Bağdat'ta güçlü Türk iş ağı ve distribütör altyapısı mevcut, Yeniden yapılanma projeleri nedeniyle yüksek talep: Konut, otel, ofis projeleri artışta, Vizesiz ticaret ve kültürel yakınlık iş geliştirmeyi kolaylaştırıyor, Türk firmalar proje bazlı çözümlerde deneyimli: Anahtar teslim mobilya projeleri, Devlet ihracat destekleri ile fuar katılımı ve pazar araştırması maliyetleri %75 oranında karşılanıyor

⚠️ ZAYIF YÖNLER

Pazar istihbaratı ve güncel talep verisi sınırlı: Sistematik pazar takibi eksikliği, Yerel dil (Arapça ve Kürtçe) kapasitesi zayıf, pazarlama materyalleri İngilizce ağırlıklı, Ödeme vadesi ve tahsilat riskleri yüksek, kredi sigortası kullanımı düşük, Showroom ve fiziksel varlık eksikliği: Rakipler yerel temsilciliklerle güçlü, Dijital pazarlama ve sosyal medya varlığı zayıf, SEO stratejisi yetersiz, After-sales servis ağı gelişmemiş, müşteri memnuniyeti takibi sistemsiz, Proje referansları ve case study dokümanları profesyonel formatta hazır değil

🚀 FIRSATLAR

14 milyar dolarlık yeniden inşa programı: Kamu ve özel sektör mobilya talebi patlama noktasında, Erbil'de lüks konut ve otel projeleri artışı, yüksek marjlı ürün talebi güçleniyor, Çin ve Hint rakiplerin kalite sorunları nedeniyle Türk ürünlerine güven yükseliyor, E-ticaret ve dijital satış kanalları henüz gelişmemiş, erken giriş avantajı mevcut, 2026 Erbil Build Expo ve mobilya fuarları ile doğrudan B2B bağlantı fırsatı, Irak hükümeti yerel üretim teşvikleri sunuyor, ortaklık ve lisanslama modelleri değerlendirilebilir, Bölgesel istikrar artışı yatırımcı güvenini güçlendiriyor, orta-uzun vadeli sözleşmeler artacak

🔴 TEHDİTLER

Politik istikrarsızlık ve güvenlik riskleri: Bağdat-Erbil gerilimleri iş sürekliliğini etkileyebilir, Döviz kuru dalgalanmaları ve Irak Dinarı değer kaybı ödeme risklerini artırıyor, Çin menşeli düşük fiyatlı ürünler pazar payı kazanıyor, fiyat baskısı oluşturuyor, Gümrük ve bürokratik engeller öngörülemez: Belge gereksinimleri sık değişiyor, Yerel rakipler devlet destekli teşviklerle güçleniyor, korumacılık eğilimleri artabilir, Ödeme gecikmesi ve tahsilat sorunları nakit akışını olumsuz etkiliyor, Uluslararası yaptırımlar ve ABD doları kısıtlamaları ticaret finansmanını zorlaştırıyor

İhracat Destekleri Özeti

Irak Pazarı — Efektif Oran: %75

09 / 12

Destek Programı	Oran	2026 Limiti	Öncelik
Yurt Dışı Fuar Katılım	%75	738.274 TL	Yüksek
Pazar Araştırması	%75	490.559 TL	Yüksek
Tanıtım Desteği	%75	19.728.672 TL	Yüksek
Pazara Giriş Belgesi	%50	200.000 TL	Yüksek
Marka Tescil	%75	3.698.274 TL	Orta

 Tüm başvurular için bağlı olduğunuz **İhracatçı Birliği**'ne danışınız.

%75

EFEKTİF ORAN

✓ Hedef Ülke +%20

Temel Oran %50

1

Hazırlık

0-12 Ay

CE/EN sertifikasyon · Fuar başvurusu · Distribütör araştırması

2

Penetrasyon

12-24 Ay

Distribütör anlaşması · Pilot müşteri · Satış sonrası altyapı

3

Büyüme

24-48 Ay

Pazar payı konsolidasyonu · Bölgesel genişleme · Doğrudan satış

HEDEF PAZAR

%2-5

3 YIL HEDEFİ

%75

DESTEK ORANI

Irak Interior De

İLK FUAR

Önerilen Giriş Modeli: Hibrit Distribütörlük + Proje Bazlı Direkt Satış: Irak pazarı için en uygun giriş modeli, perakende segment için güçlü yerel distribütör ağı ve büyük projeler için direkt satış kombinasyonudur. Bu model, yerel pazar bilgisi ve ilişki ağından yararlanırken proje bazlı yüksek marjli işlerde kontrol sağlar. Avantajları: Düşük başlangıç yatırımı, hızlı pazar erişimi, risk paylaşımı, proje işlerinde %35-45 marj koruması ve ölçeklenebilir yapı. Irak mobilya pazarına giriş stratejisi, pazarın ikili yapısını dikkate alan hibrit bir model üzerine kurgulanmalıdır. Perakende ve toptan satış segmenti için Bağdat, Erbil ve Süleymaniye'de güçlü distribütör ağlarına sahip yerel partnerlerle çalışmak kritik önem taşır. Irak'ta iş yapma kültürü ilişki odaklıdır ve yerel distribütörler bu ilişki ağını, tahsilat süreçlerini ve lojistik altyapıyı yönetmede vazgeçilmezdir. Distribütörlere %20-25 komisyon vererek perakende segmentte hızlı penetrasyon sağlanabilir. Öte yandan otel, hastane, AVM ve rezidans gibi büyük projelerde

Q1-Q2: HAZIRLIK & PAZAR GELİŞTİRME

Bağdat, Erbil ve Basra'da yerel distribütör araştırması: En az 15 potansiyel ortak ile görüşme, mali durum ve müşteri portföyü analizi · Yasal ve gümrük danışmanlığı: Irak gümrük mevzuatı, ithalat belgeleri, orijin sertifikası gereksinimleri için yerel danışman atama · Ürün portföyü lokalizasyonu: Irak iklimi ve kültürüne uygun mobilya tasarımları (sıcağa dayanıklı malzeme, desenler), fiyat konumlandırması · Baghdad International Fair (Ocak) ziyareti: Rakip analizi, yerel trendler, 30+ potansiyel müşteri ile görüşme · Dijital pazarlama altyapısı: Arapça web sitesi, sosyal medya hesapları (Instagram, Facebook), online katalog hazırlığı · İlk distribütör sözleşmesi: Erbil bölgesi için 3 yıllık distribütörlük anlaşması, minimum sipariş garantisi 150K\$/yıl · Referans proje geliştirme: Bağdat'ta yeni otel veya ofis projesi için prototip gönderimleri, showroom kurulum desteği

Q3: PAZAR PENETRASYONU

Basra bölgesi için ikinci distribütör ataması: Güney Irak pazarını kapsayacak distribütör seçimi ve sözleşme imzalama · Iraq Build & Construction Expo (Erbil, Eylül) aktif katılım: 36 m² stand, 5 yeni ürün lansmanı, 200+ görüşme hedefi · Büyük proje teklif süreçleri: Bağdat ve Erbil'deki 3-4 büyük otel/AVM projesi için doğrudan teklifler, mimarlık · Showroom açılışları: Bağdat ve Erbil'de distribütör showroom'larında Türk mobilya köşesi açılışı, yerel basın lansmanı

Q4: DEĞERLENDİRME & ÖLÇEK

Yıl sonu değerlendirme ve 2025 stratejisi: Distribütör performans analizi, pazar payı ölçümü, gelecek yıl hedefleri belirleme · Bağdat için üçüncü distribütör veya doğrudan ofis değerlendirmesi: Pazarın büyüklüğüne göre direkt temsil kararı · Özel ürün koleksiyonu lansmanı: Irak pazarına özel 'Heritage' koleksiyonu tanıtımı, premium segment hedefleme · Proje kazanımları takibi: Q3'te teklif verilen projelerin finalizasyonu, ilk büyük proje teslimatı (hedef 300K\$+) · Müşteri memnuniyeti ve referans çalışması: Teslim edilen projelerde fotoğraf çekimi, testimonial videoları, vaka çalışmaları · Gelecek yıl fuar planlaması: 2025 fuar takvimi, stand tasarımı ve bütçe onayı, erken kayıt avantajları

Fuar Takvimi: Baghdad International Fair (Ocak 15-25) · Middle East Home & Decor (Nisan 10-13) · Iraq Build & Construction (Eylül 18-21) · Sulaymaniyah Furniture Expo (Ekim 5-8)

SONUÇ

Irak'da *büyük bir fırsat*, doğru stratejiyle.

Bu aksiyon planı, Irak pazarında mobilya ve dekorasyon sektöründe başarılı ve sürdürülebilir giriş için 12 aylık operasyonel yol haritasını sunmaktadır. Öncelikli eylemler: (1) Ocak ayı içinde pazar araştırması ve distribütör görüşmelerini başlatmak, (2) Şubat sonuna kadar yasal ve gümrük altyapısını tamamlamak, (3) Mart ayında ilk distribütör sözleşmesini imzalamak. Plan, üç aylık periyotlarda gözden geçirilmeli, KPI'lar takip edilmeli ve pazar koşullarına göre revize edilmelidir. Yönetim ekibi aylık rapor almalı, distribütörlerle çeyreklik performans

SONRAKI ADIMLAR

- 1 Güçlü ve güvenilir yerel distribütör seçimi — referans kontrolü şart
- 2 Proje segmentinde Türkçe ve Arapça bilen satış mühendisi istihdamı
- 3 Irak'a özel ürün adaptasyonu — iklim, kültür, boyut tercihleri
- 4 Tahsilat güvencesi için akreditif ve peşin ödeme politikası