



**HotelTech
Antalya Fuarı,
yarattığı iş potansiyeli ile
hem katılımcılara hem de
sektöre yalnızca ticari kazanç
değil aynı zamanda stratejik
kazanç da sağlayan bir platform
özellliği taşıyor**



ZYXEL
NETWORKS

Güvenli, Hızlı & Kolay
Ağ Çözümlerinde Yeni Nesil Teknoloji

Zyxel Networks'ün Uçtan Uca Çözümleri ile Müşteri Deneyimini Üst Seviyeye Taşıyın



Zyxel, 2014 yılından beri konaklama sektörü alanındaki dünya çapındaki başarısı ve **Güvenlik, Switch, Access Point ve Nebula Bulut Çözümleri** ile kurumsal pazara hizmet ederek sunduğu uçtan uca hizmetler ile otel ve konaklama sektöründeki firmaların ağ iletişimini dünya standartlarında, yüksek hız, gelişmiş güvenlik ve esnek yönetilebilirlikle gerçekleştirmelerine olanak tanıyor.

Turizm sektörünün ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan ürün ve çözümlerimizle siz de konuklarınız için güvenilir Wi-Fi bağlantısından kişiselleştirilmiş konuk deneyimlerine ve gelişmiş ağ yönetimi özelliklerine kadar çok çeşitli avantajlar sunmaya şimdiden başlayın!



YANGIN DAYANIMLI
KAPI KAPATICILAR

YANGIN DAYANIMLI
KAPI MENTEŞELERİ

YANGIN DAYANIMLI
KAPI DÜRBÜNLERİ

YANGIN DAYANIMLI
KÖPÜK VE MASTİKLER

KOL VE
KİLİT SETLERİ

YANGIN
KORUMA
PEDLERİ

YANGIN
PANELLERİ

KAPI ALTI
GİYÖTİNLER

YANGIN
DUMAN/AKUSTİK
KORUMA FİTİLLERİ

Bazen her saniye hayatidir.

HÄFELE YANGIN DAYANIMLI VE AKUSTİK KAPI ÇÖZÜMLERİ,
uluslararası standartlara uygun sertifikalarıyla
en zorlu koşullarda bile size zaman kazandırır.

ÇÜNKÜ HER AN DEĞERLİ.

HÄFELE

Yaşam alanlarına
birlikte değer
katıyoruz.

hafele.com.tr
hafeleconcept.com

Yayın Merkezi
Turas Turizm Medya
Yayıncılık ve Ticaret
Ferah Mah. Taşlıbayır Sok. İlke 2 Sitesi
No:73 D.14 Üsküdar - İstanbul
0216 486 29 24 - 0542 412 07 16
www.turizmprojedergisi.com

Sahibi ve Sorumlu

Yazı İşleri Müdürü

Tuğyan Büyükaras

Genel Müdür

Bülent Büyükaras
bulent@turizmprojedergisi.com

Editör

Tuğyan Büyükaras
tugyan@turizmprojedergisi.com

Araştırma

Halet Tuncel

Projeler Danışmanı

Faruk Tuncel

Görsel Yönetmen

Feridun Akgüngör
feridun@gmail.com

Baskı

Şan Matbaa
Anadolu Cad. No: 50/3
Kağıthane / İstanbul
Tel: 0212 289 24 24

ISSN: 2757 - 9824

Abonelik

Yıllık Abone Bedeli 1900 TL

IBAN:

TR49 0006 4000 0011 2420 1654 23

Yayın Türü

Ulusal, Süreli, Aylık

Baskı yeri ve tarihi

İstanbul, Kasım 2025

2025 yılının ilk 9 ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı %0,69 düşüşle 41 milyon 568 bin oldu

Değerli okurlarımız,

Cumhuriyet Bayramımız yurt genelinde genci, yaşlısı, çocuğuyla gösteriler, marşlarla büyük bir coşkuyla kutlandı. Bu özel günü önemine yakışır bir şekilde kutlamak, küçük çocukları, minicik ellerinde Türk bayraklarıyla görmek, içimizdeki umudu ve sevgiyi perçinledi. Bize bu güzel vatani, bu cumhuriyeti armağan eden eşsiz lider Atatürk'ü 10 Kasım'da minnetle ve sevgiyle anıyor olacağız.

Saygılarımızla...

Turizm Proje Dergisi olarak **"Tedarikçiler"** dosyamızda **"HotelTech Antalya Fuarı"**nı işledik. Bir otel projesinin fikir aşamasından işletme sürecine kadar olan tüm teknik ihtiyaçlarının tek çatı altında görülebildiği, alanında dünyadaki tek organizasyon olma özelliğini taşıyan HotelTech Fuarı'nın hem katılımcılarına hem sektöre ciddi bir iş hacmi kazandırmasının yanı sıra stratejik bir kazanç da sağladığını gördük. Fuara katılımcı olan firmaların fuar hakkındaki görüşlerine, beklentilerine ve fuarın daha da geliştirilebilmesi adına görüşlerine yer verdik.

"Projeler" dosyamızda **"Otel Projelerinde Danışmanlık Hizmetleri"** konusunu inceledik. Eskiden bir maliyet kalemi olarak görülen danışmanlık hizmetlerinin günümüzde, turizmde yatırımın güvencesi ve uzun vadeli başarının garantisi olarak kabul gördüğünü işledik. Danışmanlık firmalarının, Türkiye'de danışmanlık hizmetlerinin önemi, konumu ve gelecekteki rolü üzerine fikirlerine yer verdik.

"İstatistikler" bölümümüzde Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2025 yılının ilk 9 ayında (ocak- eylül) 41 milyon 568 bin 597 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yine aynı dönemde yurt dışında yaşayan 8 milyon 423 bin 923 Türk vatandaşı da Türkiye'yi ziyaret etti. Böylece toplam ziyaretçi sayısı 49 milyon 992 bin 520'ye ulaştı. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 5 milyon 525 bin kişi ile Rusya, 5 milyon 217 bin kişi ile Almanya, 3 milyon 542 bin kişi ile İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 41 milyon 858 bin 305 olmuştu. Buna göre 2025 yılının ilk 9 ayında yabancı ziyaretçi sayısında, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 0,69 düşüş yaşandı.

"Oteller" bölümümüz otellerle ilgi gelişmeleri, **"Gündem"** bölümümüz, güncel turizm haberleri, **"Dünyadan"** bölümümüz, dünyada turizm haberleri, **"Acenteler"** bölümümüz, acenteler ile ilgili güncel haberleri, **"Etkinlikler"** bölümümüz, önemli turizm fuarları, toplantıları, **"İstatistikler"** bölümümüz, rakamsal turizm verilerini içeriyor.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz...

Tedarikçiler Dosyası

HotelTech Antalya Fuarı, yarattığı iş potansiyeli ile hem katılımcılara hem de sektöre yalnızca ticari kazanç değil aynı zamanda stratejik kazanç da sağlayan bir platform özelliği taşıyor 4

Projeler Dosyası

Danışmanlık hizmetleri, turizmde yatırımın güvencesi ve uzun vadeli başarının garantisi olarak kritik bir önem taşıyor..... 40

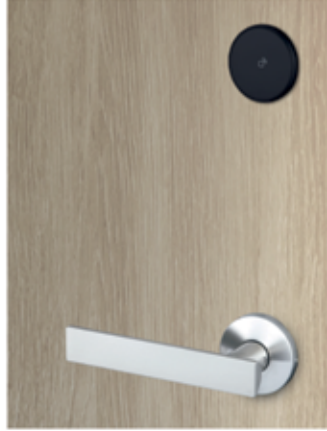
TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ
EF TEKNOLOJİ SİSTEMLERİ ELEKTRONİK VE İNŞAAT
SAN. TİC. A.Ş.

Ortaköy Mah. Sarı Efe Sok. No: 1/1 Ortaköy
34347 Beşiktaş – İstanbul – TÜRKİYE
Tel: +90 212 327 05 01 (7/24) Faks: +90 212 327 05 62
www.efteknoloji.com.tr info@efteknoloji.com.tr



MIWA ALV3 Online ve Online Ready WIDE

Miwa P ALV3 serisi son teknoloji elektronik kilitleme çözümleri ile günümüzün Otel Endüstrisine hizmet vermektedir. Birçok renk (bitiş) ve kol tipleri mevcuttur. Teknoloji, Mifare 13.56 Mhz kart ile BLE (Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.



MIWA ALV3 SEPERATE

Miwa'dan Online ALV3 Serisi, Mifare, Mifare Plus kartlar ile ve BLE (Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.



MIWA ALV3 SLIM

Miwa ALV3 SLIM serisi en şık modeldir. Birçok renk (bitiş) ve kol tipleri mevcuttur. Teknoloji, Mifare 13.56 Mhz kart ile BLE (Bluetooth) özelliğine sahip cep telefonları ile çalışmaktadır.

REFERANSLARIMIZ

• Double Tree By Hilton Şanlıurfa • Double Tree By Hilton Trabzon • Land of Legends Antalya • Nickelodeon Hotels Antalya • Ramada Tekstil Kent • Charisma Deluxe Resort Hotel Kuşadası • Beks Hotel Kuşadası • Somerset Maslak • Club Med Palmiye Bodrum • My Home Resort Alanya • Seamelia Resort Hotel Serik • Miracle Resort Hotel Antalya • Class Hotel Ankara • AKKA Antedon Deluxe Resort Hotel ve devamında 800'ün üzerinde proje.

tedarikçiler



HotelTech Antalya Fuarı, yarattığı iş potansiyeli ile hem katılımcılara hem de sektöre yalnızca ticari kazanç değil aynı zamanda stratejik kazanç da sağlayan bir platform özelliği taşıyor

Bir otel projesinin fikir aşamasından işletme sürecine kadar olan tüm teknik ihtiyaçlarının tek çatı altında görülebildiği, HotelTech Antalya Fuarı, alanında dünyadaki tek organizasyon olma özelliğini taşıyor ve hem katılımcılarına hem sektöre ciddi bir iş hacmi kazandırıyor

HotelTech Antalya Otel Teknik Ekipman ve Malzemeleri İhtisas Fuarı bu yıl 27 – 29 Kasım tarihlerinde Plan T Fuarılık tarafından yeni yeri Antalya Belek Nest Kongre ve Fuar Merkezi'nde üçüncü kez düzenleniyor. Fuara kapsam olarak bir projenin mekanik sistemlerden enerji yönetimine, bina otomasyonundan havuz ve arıtma sistemlerine kadar tüm teknik ihtiyaçlarını karşılayan, otel teknik ekipman ve sistem üreticileri, elektrik, enerji, iklimlendirme, otomasyon, kilit, yangın sistemleri, yapı malzeme ve ekipmanları, çamaşırhane sistemleri güvenlik, havuz ve arıtma gibi alanlarda uzman firmalar katılım sağlıyor. Fuar, yalnızca ürünlerin

sergilenmediği, otel teknik departmanları, yatırımcılar, mühendisler ve tedarikçiler arasında bilgi ve teknoloji paylaşımını sağlayan bir buluşma platformu özelliğini taşıyor. Ziyaretçi tarafında ise otel sahipleri, yatırımcılar, teknik müdürler, mühendisler, mimarlar ve satın alma yöneticileri, inşaat firmaları başta olmak üzere, sektöre yön veren profesyoneller bulunuyor. HotelTech 2025 Fuarı, bu yıl Makina Mühendisleri Odası, Elektrik Mühendisleri Odası, İnşaat Mühendisleri Odası ve Mimarlar Odaları Antalya Şubeleri iş birliğiyle düzenlenen NSEB'25'e ev sahipliği yapıyor. NSEB'25'in temel amacı, "Neredeyse Sıfır Enerjili Binalar (NSEB)" konseptini Türkiye'de ve bölgede yaygınlaştırmak, sektör profesyonellerine

bu alandaki son gelişmeleri aktarmak ve farkındalık yaratmaktır. HotelTech Antalya'nın "enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve teknolojik dönüşüm" temalarıyla doğrudan örtüşen NSEB'25 ile fuar, bilimsel ve teknik bilgi paylaşımının yapıldığı bir buluşma noktası haline geliyor. Ciddi bir iş geliştirme platformu olan fuarda katılımcı firmalar, fuar boyunca otel yatırımcıları, teknik müdürler, mühendisler ve satın alma profesyonelleriyle





birebir temas kurma imkânı buluyor. Bu temaslar çoğu zaman yeni iş birliklerine, distribütörlük anlaşmalarına ve uzun vadeli projelere dönüşüyor. Ayrıca fuar kapsamında yurt içinden davet edilen heyetler, otel teknik ekipman ve sistemleri alanında faaliyet gösteren firmalarla doğrudan ticari görüşmeler gerçekleştiriyor. Bu da hem katılımcılara hem sektöre ciddi bir iş hacmi kazandırıyor.

Sektör temsilcileri, HotelTech Fuarı'nı yalnızca ticari değil, aynı zamanda stratejik bir kazanç olarak konumlandırıyorlar

Sektör profesyonelleri, HotelTech Fuarı'nı özellikle teknik ağırlıklı olması, teknik müdür, otel yöneticileri ve satın alma uzmanlarının yoğun olarak ziyaret etmesi nedeniyle önemsediklerini belirterek, fuarı, otel ve turizm sektöründeki profesyonellere ürünlerini tanıtmak, yeni iş birlikleri kurmak ve markalarını daha geniş bir kitleye ulaştırmak açısından stratejik bir buluşma noktası olarak tanımlıyorlar. Otel projeleri için sürdürülebilir ve yenilikçi çözümlerini tanıtmaların, sektördeki mevcut ve potansiyel müşterileriyle doğrudan iletişim kurmanın, onların ihtiyaçlarına özel geliştirdikleri çözümleri birebir anlatma imkânı bulmanın, geri bildirimlerini almanın, sektör trendlerini yerinde gözlemleyerek, ürün geliştirme süreçlerini güçlendirmenin önemine vurgu yapıyorlar. Doğru hedef

kitleyle doğrudan iletişim kurmanın kendileri için büyük önem taşıdığı fuarı, sektördeki en önemli platformlardan biri olarak görüyorlar. Sektör temsilcileri fuarın hem mevcut müşteri portföylerini genişletmek hem de yurt içi ve yurt dışı pazarlarda marka bilinirliğini güçlendirmek açısından değerli bir iş potansiyeli yarattığını, yeni projelerin ve uzun vadeli iş birliklerinin temelini oluşturduğunu, özellikle teknik karar vericilerle aynı platformda buluşmanın iş birliklerinin ve satış hacminin artmasını sağladığını belirtiyorlar. En önemli faydanın birçok bölge ve şehirden gelecek profesyonelleri kısa sürede misafir etmek olduğunu, tam anlamıyla işini ve ne istediğini bilen bir ziyaretçi yapısı ile kısa sürede daha fazla iletişim potansiyeline sahip olmanın önemine değiniyorlar. Diğer bir yönüyle de bu fuar sayesinde ürünlerinin saha ihtiyaçlarına ne kadar uygun olduğunu birebir gözlemleme ve geri bildirimleri doğrudan alma şansı yakaladıklarını ve bunun da kendileri için yalnızca ticari değil, aynı zamanda stratejik bir kazanç olduğunu ifade ediyorlar.

Sektör profesyonelleri, HotelTech Antalya Fuarı'nın her geçen yıl kendini olumlu yönde geliştirdiğini belirtiyorlar

Hotel-Tech Fuarı'nın, katılımcı profili, organizasyon yapısı ve sektöre sağladığı etkileşim açısından beklentileri karşıladığını gerek ziyaretçi çeşitliliği gerekse sektörel yeniliklerin sergilenmesi bakımından oldukça verimli bir etkinlik olduğunu belirten sektör temsilcileri yine de geliştirebilmesi bağlamında şu önerilerde bulunuyorlar: Geliştirmesi açısından, teknolojilerin öne çıkarılması, sektöre özel workshop ve eğitim alanları oluşturulması, dijital ve hibrit katılım seçeneklerinin sunulması, networking alanlarının artırılması faydalı olur. Katılımcı profili ve özellikle karar verici mekanizmalar

(teknik yöneticiler, yatırımcılar, satın alma grupları) daha da çeşitlenebilir. Özellikle Akdeniz Bölgesi'nden otel sahipleri, teknik müdürler ve satın alma yöneticilerinin katılımının artması önemlidir. Katılım ne kadar yüksek olursa, kendimizi ve ürünlerimizi daha iyi tanıtmaya fırsatı yakalarız. Ayrıca sektördeki otellerin isteklerini, görüşlerini ve şikâyetlerini daha rahat dinleyebiliriz. Fuar alanında demo uygulamalara daha fazla yer verilmesi, katılımcıların ürünleri yerinde deneyimleyerek teknik detaylara hâkim olmasını sağlar. Bununla birlikte, fuarın tanıtımının yurt dışındaki turizm yatırımcıları ve uluslararası otel zincirlerine ulaştırılması, fuarın uluslararası bilinirliğini ve sektördeki ticari potansiyelini önemli ölçüde artıracaktır. Ayrıca, günümüzün en önemli gündemlerinden olan "Enerji Verimliliği ve Sürdürülebilirlik" temalarının daha merkeze alındığı seminerler ya da bu başlığa özel ayrılmış bir alan/köşe, ziyaretçiler açısından ilgi çekici ve öğretici olacaktır. Fuar gelecekte mimari tasarım, iç mekân estetiği ve sürdürülebilir malzemeler odaklı özel tematik alanlar eklemesi, katılımcı deneyimini zenginleştirebilir. Bu tür yenilikler, fuarın uluslararası ölçekte çekiciliğini artıracak ve sektörel etkileşimi güçlendirecektir. Sektör profesyonelleri bununla birlikte HotelTech Fuarı'nın her geçen yıl kendini olumlu yönde geliştirdiğini belirtiyorlar. Sektör profesyonelleri 2026 yılı hedeflerini genel olarak, sürdürülebilir büyüme, uluslararasılaşma ve yenilikçilik ekseninde şekillendiriyorlar. Öncelikli olarak, Ar-Ge yatırımlarını hızlandırarak enerji verimliliği ve çevre dostu çözümler içeren ürün gamı genişletmeyi amaçlıyorlar. Üretim tesislerini modernize ederek ve dijitalleşme süreçlerini hızlandırarak hem operasyonel verimliliği artırmayı hem de dijital çözümlerle müşteri deneyimini geliştirmeyi hedefliyorlar. Küresel ölçekte ise, mevcut ihracat pazarını ve distribütör ağını genişleterek, uluslararası konumlarını daha da etkin hale getirmeyi ve marka bilinirliğini artırmayı planlıyorlar.



Hakan Şirin / Plan T Fuarcılık / Genel Müdür

“HotelTech Antalya, otelcilik sektörünün teknolojik dönüşümüne yön veren, katılımcısına gerçek ticari değerler kazandıran, marka bir fuar olarak büyümeye devam ediyor”

Bir otel projesinin fikir aşamasından işletme sürecine kadar olan tüm teknik ihtiyaçlarının tek çatı altında görülebildiği, dünyadaki tek organizasyon olma özelliğini taşıyan HotelTech Antalya Fuarı bu yıl üçüncü kez gerçekleşiyor. Ciddi bir iş geliştirme platformu olan fuarı sadece Türkiye’de değil, uluslararası arenada bir referans etkinliği haline getirmeyi hedeflediklerini belirten Plan T Fuarcılık, Genel Müdürü Hakan Şirin ile Turizm Proje Dergisi olarak bir röportaj gerçekleştirdik.



Plan T Fuarcılık firmasının kuruluş tarihi, faaliyetleri, üstlendiği misyon ve hedefleri hakkında bilgi verir misiniz?

Plan T firmamız, 2018 yılında İstanbul’da kuruldu. Plan T Fuarcılık olarak, 3. kez organize ettiğimiz ve yılda bir düzenlediğimiz HotelTech Antalya Otel Teknik Ekipman ve Malzemeleri Fuarı’nı ve 3 yılda bir düzenlediğimiz Arttalya Arkeoloji Kültür ve Sanat fuarlarını organize etmekteyiz. Plan T olarak amacımız gerek otelcilik gerekse kültür ve sanat alanlarında profesyonelleri, üreticileri ve ziyaretçileri aynı platformda buluşturarak bilgi, iş birliği ve ticaret ortamı oluşturmak; fuar organizasyonlarımız aracılığıyla sektörlerin gelişimine, yeniliklerin yayılmasına ve sürdürülebilir büyümeye katkı sağlamak; katılımcı ve ziyaretçilere yüksek standartlarda bir fuar deneyimi sunarak, Antalya’yı uluslararası bir fuar kenti haline getirmektir. Plan T olarak hedeflerimiz, HotelTech Antalya’yı Avrupa, Asya, Afrika ülkelerindeki profesyonellerce ziyaret edilen ve otel teknik ekipmanları alanında referans fuar konumuna taşımak; Arttalya Fuarı’nı, Türkiye’nin en prestijli kültür ve sanat buluşmalarından biri haline getirerek uluslararası katılımı artırmak; her fuarda, yenilikçi temalar ve sürdürülebilirlik ilkeleri çerçevesinde organizasyon kalitesini sürekli geliştirmek ve katılımcı memnuniyetini ve iş hacmini artırarak, yerel ekonomiye ve istihdama katkı sağlamaktır. Dijitalleşme, enerji verimliliği ve çevre duyarlılığı gibi çağdaş konuları da fuar konseptlerine entegre etmek önemli hedeflerimiz arasındadır.

Plan T Fuarcılık olarak, HotelTech Antalya Fuarı’nın bu yıl üçüncüsünü düzenleyeceksiniz. Fuarın önemi, içeriği ve turizm sektörü için ne ifade ettiği hakkında bilgi verir misiniz?

HotelTech Antalya Fuarı, bir otel projesinin fikir aşamasından işletme sürecine kadar olan, mekanik sistemlerden enerji yönetimine, bina otomasyonundan havuz ve arıtma sistemlerine kadar tüm teknik ihtiyaçlarının tek çatı altında

görülebildiği dünyadaki tek organizasyon olma özelliğini taşıyor. HotelTech, aslında sadece bir ürün sergisi değil; otel teknik departmanları, yatırımcılar, mühendisler ve tedarikçiler arasında bilgi ve teknoloji paylaşımını sağlayan bir buluşma platformu. Bu yönüyle turizm sektörüne büyük bir değer katıyor. Her geçen yıl büyüyen HotelTech Antalya fuarımızda aynı zamanda Türkiye’nin teknik donanım ve inovasyon gücünü uluslararası alanda da tanıtmayı hedefliyoruz. Bizler bu platformu geliştirmeye, Antalya’yı bölgenin fuar ve kongre merkezi haline getirmeye kararlıyız.

HotelTech Fuarı’nı bu yıl Nest Kongre ve Fuar Merkezi’nde gerçekleştiriyorsunuz. Nest Kongre ve Fuar Merkezi’ni seçmenizin nedenlerini öğrenebilir miyiz?

HotelTech Antalya’yı bu yıl 27–29 Kasım 2025 tarihlerinde, Antalya Belek bölgesindeki Nest Kongre ve Fuar Merkezi’nde düzenliyoruz. Nest’i tercih etmemizin en önemli nedeni hem fuar altyapısı hem de konumu itibarıyla HotelTech’in konseptine en uygun alan olması. Nest, modern altyapısı, yüksek tavanlı salonları, güçlü teknik donanımı ve otel bölgelerine olan yakınlığıyla katılımcı ve ziyaretçilerimize üst düzey bir fuar deneyimi sunuyor. Belek bölgesi, Türkiye’nin en önemli turizm yatırımlarının bulunduğu bir destinasyon; bu da fuarımıza gelen otel sahipleri, yatırımcılar ve turizm profesyonelleri için büyük bir kolaylık sağlıyor. Ayrıca Nest, Antalya’nın yeni nesil fuar merkezi olarak sürdürülebilir, konforlu ve ulaşımı kolay bir ortam sunuyor. Biz de Plan T Fuarcılık olarak, HotelTech markasını daha profesyonel bir ortamda, katılımcılarımıza yakışır bir standartta gerçekleştirmek istedik.

HotelTech Antalya Fuarı’nın katılımcı ve ziyaretçi profilini açıklar mısınız?

HotelTech Antalya, otel projelerinin tüm teknik ve altyapı ihtiyaçlarını kapsayan geniş bir yelpazeye sahip olduğu için, katılımcı profilimiz de oldukça çeşitlidir. Fuarda otel teknik ekipman ve sistem üreticileri, elektrik, enerji, iklimlendirme, otomasyon, yangın sistemleri, yapı malzeme ve ekipmanları, çamaşırhane sistemleri güvenlik, havuz ve arıtma gibi alanlarda uzman firmalar yer alıyor. Ziyaretçi tarafında ise otel sahipleri, yatırımcılar, teknik müdürler, mühendisler, mimarlar ve satın alma yöneticileri, inşaat firmaları başta olmak üzere, sektöre yön veren profesyoneller bulunuyor.

Fuar kapsamında gerçekleştirmeyi düşündüğünüz NSEB’25 hakkında ne söylemek istersiniz?

Bu özel etkinlik, Makina Mühendisleri Odası, Elektrik Mühendisleri Odası, İnşaat Mühendisleri Odası ve Mimarlar Odaları Antalya Şubeleri

iş birliğiyle düzenlenmektedir. NSEB’25’in temel amacı, “Neredeyse Sıfır Enerjili Binalar (NSEB)” konseptini Türkiye’de ve bölgede yaygınlaştırmak, sektör profesyonellerine bu alandaki son gelişmeleri aktarmak ve farkındalık yaratmaktır. Avrupa Birliği enerji verimliliği direktifleri doğrultusunda, tüm yeni binaların, yakın gelecekte minimum enerji tüketen, yenilenebilir enerji kaynaklarını kullanan ve çevresel etkisi düşük yapılar olması hedeflenmektedir. Sempozyumda; Enerji verimli bina tasarımı, Isıtma-soğutma ve havalandırma sistemlerinde yeni teknolojiler, akıllı bina otomasyonları, yenilenebilir enerji entegrasyonu, sürdürülebilir malzeme ve inşaat uygulamaları gibi konuların ele alınması planlanmaktadır. Sempozyuma; otel profesyonelleri, mühendisler, mimarlar, enerji yöneticileri, akademisyenler, kamu temsilcileri ve sektör tedarikçileri katılım sağlayacaktır. Etkinlik, HotelTech Antalya ziyaretçileri ve katılımcıları için de önemli bir bilgi paylaşım platformu oluşturacaktır. NSEB’25, HotelTech Antalya’nın “enerji verimliliği, sürdürülebilirlik ve teknolojik dönüşüm” temalarıyla doğrudan örtüşmektedir. Bu sayede fuar yalnızca ürün sergilenen bir alan değil, aynı zamanda bilimsel ve teknik bilgi paylaşımının yapıldığı bir buluşma noktası haline gelmektedir.

HotelTech Antalya Fuarı’nın katılımcı firmalar ve alım heyetleri bağlamında sağladığı kazanımlar, yaratacağı iş hacmi, bunların sektöre yansımaları ve hedeflerinin için ne söylemek istersiniz?

HotelTech Antalya, sadece bir sergi organizasyonu değil; aynı zamanda otelcilik sektörünün teknik altyapı tarafını buluşturan, ciddi bir iş geliştirme platformudur. Katılımcı firmalar, fuar boyunca otel yatırımcıları, teknik müdürler, mühendisler ve satın alma profesyonelleriyle birebir temas kurma imkânı buluyor. Bu temaslar çoğu zaman yeni iş birliklerine, distribütörlük anlaşmalarına ve uzun vadeli projelere dönüşüyor. Ayrıca fuar kapsamında yurt içinden davet ettiğimiz heyetler, otel teknik ekipman ve sistemleri alanında faaliyet gösteren firmalarla doğrudan ticari görüşmeler gerçekleştiriyor. Bu da hem katılımcılarımıza hem sektöre ciddi bir iş hacmi kazandırıyor. HotelTech’in her geçen yıl büyüyen etkisiyle birlikte Türkiye’de üretilen teknik ekipmanların da ihracat potansiyelini artırmayı amaçlıyoruz. Böylece fuarı sadece Türkiye’de değil, uluslararası arenada bir referans etkinliği haline getirmeyi hedefliyoruz. Kısacası HotelTech Antalya, otelcilik sektörünün teknolojik dönüşümüne yön veren, katılımcısına gerçek ticari değer kazandıran bir marka fuar olarak büyümeye devam ediyor.



Ozan Çakır / RM Enerji - Aldea Isı Pompası / Mali İşler Müdürü

Aldea Isı Pompası, 2006 yılında temelleri atılmış, yüksek verimlilik sağlayan çevre dostu teknolojileriyle sürdürülebilir yaşam alanları oluşturmayı hedefleyen öncü bir markadır. Firmamız; ısı pompaları, sirkülasyon pompaları, hidrofor sistemleri ve zemin ısıtma çözümleri gibi geniş bir ürün yelpazesıyla hem Türkiye’de hem de uluslararası pazarda konut, ticari yapılar, sanayi tesisleri ve tarım sektörüne yönelik kapsamlı çözümler sunmaktadır. Aldea olarak hem yurt içi hem de uluslararası pazarda sadece bugünün değil, geleceğin ihtiyaçlarını da gözeterek teknolojiler geliştiriyor; verimlilik, kalite ve çevre bilincini temel alan yaklaşımımızla bugünün ihtiyaçlarını karşılarken geleceğin teknolojilerini de şekillendirmeye devam ediyoruz. Turizm sektörü, yüksek konfor beklentisi ve yıl boyu süren sıcak su ihtiyacıyla bizim için stratejik öneme sahip bir alandır. Bu sektörde özellikle 75 °C’ye kadar çıkış suyuyla sahip yüksek sıcaklıklı ısı pompalarımız tercih edilmektedir. Otel, tatil köyü ve spa merkezleri gibi yapılarda merkezi ısıtma, kullanım sıcak suyu temini ve havuz ısıtma uygulamalarında yüksek verim ve enerji tasarrufu sağlayan çözümler sunuyoruz. Turizm tesislerinin iklim, kapasite ve kullanım koşulları bakımından farklı ihtiyaçlara sahip olması nedeniyle standart bir ürün portföyü sunmak yerine, her proje için özel mühendislik çalışmaları gerçekleştiriyor; sistemin verimliliğini, su sıcaklığını, kapasite ihtiyacını ve enerji maliyetlerini dikkate alarak çözümler sunuyoruz. Turizm sektörü, enerji tüketimi yüksek ve konfor standartları en üst düzeyde olan bir alan olduğundan, ürünlerimizi bu iki temel ihtiyacı dengeleyebilecek şekilde tasarlıyoruz. Yüksek sıcaklıklı ısı pompalarımız; enerji maliyetlerini önemli ölçüde azaltırken sessiz çalışma, uzun ömür ve kolay bakım avantajlarıyla turizm tesislerinde kesintisiz hizmet sürekliliği sağlamaktadır. Bu yönüyle Aldea, turizm sektöründe hem enerji verimliliği hem de işletme konforu açısından fark yaratan çözümler sunmayı amaçlamaktadır.

Aldea Isı Pompası, 2006 yılından bu yana yüksek verimlilik sağlayan çevre dostu teknolojileriyle sürdürülebilir yaşam alanları oluşturmayı hedefliyor

HotelTech Antalya fuarı, ülkemizdeki en profesyonel otel ekipmanları fuarı olması açısından bizim için büyük önem taşımaktadır. Oteller doğrudan müşteri grubumuz olduğu için burada birebir görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Özellikle otellerde suyun ısıtılması ve soğutulması ile ilgili üretmekte olduğumuzu ısı pompaları yaklaşık on beş yıldır yoğun şekilde kullanılmaktadır. Bu fuarda bireysel tüketiciler için de cihazlarımızı sergileyeceğiz. Ayrıca firmamız sirkülasyon pompası üreticisi olduğundan, bu alandaki ürünlerimizi de ziyaretçilere tanıtacağız

Antalya’da düzenlenen HotelTech fuarı, ülkemizdeki en profesyonel otel ekipmanları fuarı olması açısından bizim için büyük önem taşımaktadır. Oteller doğrudan müşteri grubumuz olduğu için burada birebir görüşmeler gerçekleştiriyoruz. Özellikle otellerde suyun ısıtılması ve soğutulması ile ilgili üretmekte olduğumuzu ısı pompaları yaklaşık on beş yıldır yoğun şekilde kullanılmaktadır. Firmamız ilk otel sıcak su uygulamasını 2011 yılında gerçekleştirdi. 2020 yılına kadar otel sıcak su sistemlerinin projelendirmesi ve ekipman tedariki tamamen firmamız tarafından sağlanmıştır. Şu anda R290 gazı ile çalışan ve 75 °C çıkış suyu sıcaklığına sahip ürünler üretiyoruz. Bu ürünler, özellikle lejyoner bakterisinin yok edilmesi için 65–70 °C sıcak su üretebilme özelliği nedeniyle talep görmektedir. İlk başlarda sadece 40–45 kW kapasiteye sahip cihaz üretirken, şu anda tek cihazda 350 kW kapasiteye sahip cihazlarımız bulunmakta ve kaskad sistemlerde 1500–2000 kW kurulu kapasiteye sahip tesislerimiz bulunmaktadır. Ayrıca inverter özellikli ve tamamen çevreci bir gaz olan R290 ile çalışan cihazlarımızla, kömür ya da benzeri yakıtlara gerek kalmadan otellere sıcak su sağlamaktayız. Bu fuarda bireysel tüketiciler için de cihazlarımızı sergileyeceğiz. Ayrıca firmamız sirkülasyon pompası üreticisi

olduğundan, bu alandaki ürünlerimizi de ziyaretçilere tanıtacağız. HotelTech fuarı; sektör profesyonellerinin rahatça bulunduğu önemli bir organizasyondur. Otel sahipleri, satın alma müdürleri ve teknik müdürler bu tür fuarları ziyaret etmekte; bizler de ürünlerimizi sergileyerek görsel sunumlar yapıyoruz. Ziyaretçiler yeni gelişmeler hakkında bilgi sahibi olurken, biz de firmamızın tanıtımını gerçekleştirmiş oluyoruz. Ayrıca iş potansiyeli açısından, otel ekipmanları sektöründeki en iyi fuar olarak değerlendiriyoruz. HotelTech fuarından beklentimiz; özellikle Akdeniz Bölgesi’nden otel sahipleri, teknik müdürler ve satın alma yöneticilerinin katılımının artmasıdır. Sektörde benzer işleri yapan firmaları rakip olarak görmemekle birlikte, onların da ürünlerini burada sergileyerek sektörün çevreci ve yakıt ekonomisi açısından avantajlı ürünlere geçtiğini gösterme şansı yakaladığını düşünüyoruz. Katılım ne kadar yüksek olursa, kendimizi ve ürünlerimizi daha iyi tanıtmaya fırsatı yakalarız. Ayrıca sektördeki otellerin isteklerini, görüşlerini ve şikâyetlerini daha rahat dinleyebiliriz. Türkiye’de endüstri ve otellerde halen maliyetli doğalgaz kullanılmaktadır. Bugün taşınabilir doğalgazın fiyatı yaklaşık 26–27 TL/m³, borulu doğalgaz fiyatı ise bölgeye göre 17–27 TL arasında değişmektedir. Konutlardakinin yaklaşık 5–10 katı arasında faturalar ödenmektedir. Ancak birçok yatırımcı çatısına güneş enerjisi sistemleri kurarak elektrik maliyetlerini sıfıra indirmektedir. Bizim hedefimiz, sektörde daha çok kişinin ısı pompası teknolojisine ulaşmasını sağlamak; bu alandaki işlemleri bu teknolojiyle yapmaları için onları eğitmek ve bilgilendirmektir. Özellikle çatısında fotovoltaik (PV) sistem kullanan müşteriler, herhangi bir yakıt maliyetine girmeden, güvenlik açısından otellerine veya tesislerine doğalgaz bağlantısı yapmadan; tamamen güneşten aldıkları enerjiyle işlerini sürdürebileceklerdir. 2026 yılı, bunu anlatmak ve tanıtmakla geçecektir.





Hüseyin Karaman / Günsu A.Ş. /
Genel Müdür Yardımcısı

Günsu A.Ş.'nin temelleri 1980 yılında Antalya'da atılmıştır. Günsu A.Ş. olarak, turizm sektörüne özel olarak tasarlanmış bir dizi ürün ve hizmet sunmaktayız. Ana iş kolumuz havuz proje taahhüdüdür. Söz konusu projeler arasında yüzmeye havuzları, dalga havuzları, sörf havuzları ve süs havuzları, gibi çeşitli özelliklere sahip projeler bulunmaktadır. Ayrıca, havuz kimyasalları üretimi, endüstriyel ve evsel su arıtma sistemleri ile endüstriyel temizlik ürünleri üretimi de portföyümüzde yer almaktadır. Günsu A.Ş. olarak, Türkiye'nin en güçlü ve stratejik sektörlerinden biri olan turizm sektörüne özel çözümler sunuyoruz. Otel, tatil köyü, spa, aquapark ve resort tesislerinin ihtiyaçlarına uygun şekilde geliştirdiğimiz havuz kimyasalları, endüstriyel temizlik ve hijyen ürünleri, bakım ve dezenfeksiyon çözümleri ile turistik tesislerin işletme kalitesini ve misafir memnuniyetini en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Ürün portföyümüzün yanı sıra, havuz proje taahhütleri, aquapark projeleri, su arıtma ve ozmoz sistemleri alanlarında da kapsamlı mühendislik ve uygulama hizmetleri sunmaktayız. Bu projelerde; tasarımdan kurulum ve devreye alma süreçlerine kadar tüm aşamaları profesyonel bir ekip ile yönetiyor, turizm tesislerine anahtar teslim, uzun ömürlü ve enerji verimli sistemler kazandırıyoruz. Turizm sektörü, Günsu A.Ş. için yalnızca bir iş alanı değil, aynı zamanda sürdürülebilir büyüme stratejimizin temelini oluşturan bir ortaklık alanıdır. Türkiye'nin turizmdeki büyüme ivmesiyle paralel olarak, sektördeki payımızı artırmayı,



Günsu olarak, 45 yıla dayanan tecrübemizle, ana iş kolumuz olan havuz proje taahhütlerinin yanı sıra, aquapark, havuz kimyasalları üretimi, endüstriyel ve evsel su arıtma sistemleri, endüstriyel temizlik ürünleri üretimi ile sektöre hizmet veriyoruz

hizmet kalitemizi sürekli geliştirerek yerli ve uluslararası pazarlarda rekabet gücümüzü daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

HotelTech Antalya Fuarını, Türkiye'nin turizmdeki güçlü potansiyelinin ve teknolojik dönüşümünün bir yansıması olarak görüyoruz. Bu yılki fuarda, sektöre özel geliştirdiğimiz yeni nesil endüstriyel temizlik ürünlerimizi, havuz ekipmanlarımızı ve su arıtma –ozmoz sistemlerimizi tanıtacağız. Özellikle otel, tatil köyü ve spa işletmelerinin operasyonel verimliliğini artırmaya, enerji ve su tasarrufu sağlamaya yönelik çözümlerimizle dikkat çekmeyi hedefliyoruz. Ayrıca havuz ve arıtma sistemleri ürün gamımız, tesislerin teknik altyapılarını güçlendirerek hijyen, sürdürülebilirlik ve güvenlik standartlarını üst seviyeye taşımaktadır

HotelTech Fuarı, Günsu A.Ş. olarak bizler için yalnızca bir tanıtım platformu değil, aynı zamanda turizm ve otelcilik sektöründeki yenilikleri paylaşma, iş birliklerini güçlendirme ve sektöre yön veren teknolojileri tanıtmaya fırsatı sunan önemli bir organizasyondur. Türkiye'nin turizmdeki güçlü potansiyelinin ve teknolojik dönüşümünün bir yansıması olan bu fuarda yer almak, markamızın vizyonunu ve inovasyon gücünü ortaya koymak açısından büyük önem taşımaktadır. Bu yılki fuarda, sektöre özel geliştirdiğimiz yeni nesil endüstriyel temizlik ürünlerimizi, havuz ekipmanlarımızı ve su arıtma –ozmoz sistemlerimizi tanıtacağız. Özellikle otel, tatil köyü ve spa işletmelerinin operasyonel verimliliğini artırmaya, enerji ve su tasarrufu sağlamaya yönelik çözümlerimizle dikkat çekmeyi hedefliyoruz. Fuara özel olarak tanıtacağımız yeni endüstriyel temizlik ürün grubumuz, çevre dostu formülasyonları, yüksek performansı ve ekonomik kullanımıyla öne çıkmaktadır. Ayrıca havuz ve arıtma sistemleri ürün gamımız, tesislerin teknik altyapılarını güçlendirerek hijyen, sürdürülebilirlik ve güvenlik standartlarını üst seviyeye taşımaktadır. HotelTech Fuarı'nda, Günsu olarak hem mevcut müşterilerimizle buluşmayı hem de yeni iş ortaklıklarına kapı aralamayı, böylece turizm sektöründeki teknolojik dönüşümün aktif bir paydaşı olmayı amaçlıyoruz. HotelTech Fuarı, Günsu olarak bizim için sektörel bağlantılarımızı

güçlendiren, yeni iş fırsatları oluşturan ve markamızın yenilikçi çözümlerini geniş bir kitleye tanıtmaya imkânı sağlayan son derece verimli bir platformdur. Fuar süresince yerli ve yabancı ziyaretçilerle kurduğumuz doğrudan iletişim, ürünlerimizin kalitesi ve teknik üstünlüğünü birebir anlatmamıza olanak tanımakta, bu da yeni projelerin ve uzun vadeli iş birliklerinin temelini oluşturmaktadır. HotelTech, aynı zamanda turizm sektöründeki güncel ihtiyaçları ve teknolojik eğilimleri yakından gözlemlememizi, buna paralel olarak ürün geliştirme stratejilerimizi daha doğru şekilde şekillendirmemizi sağlamaktadır. Fuar katılımımız sayesinde hem mevcut müşteri ağıımızı genişletiyor hem de yurt içi ve yurt dışı pazarlarda marka bilinirliğimizi ve ticari potansiyelimizi artırıyoruz. Kısacası, HotelTech Fuarı Günsu için sadece bir tanıtım alanı değil, aynı zamanda yeni iş bağlantıları, distribütörlük görüşmeleri ve proje fırsatları açısından stratejik bir yatırım niteliği taşımaktadır. HotelTech Fuarı'ndan beklentimiz, turizm ve otelcilik sektöründeki yeniliklerin paylaşıldığı, güçlü iş birliklerinin kurulduğu verimli bir platform oluşturmaktır. Günsu olarak fuarın, uluslararası katılımın artırılması, teknoloji ve sürdürülebilirlik temalarının güçlendirilmesi yönünde geliştirilmesini değerli buluyoruz. Her yıl daha fazla profesyonel ziyaretçiye ulaşan bu organizasyonun, sektörün geleceğine yön veren bir buluşma noktası haline gelmesini destekliyoruz. Günsu olarak 2026 yılı hedeflerimizi, sürdürülebilir büyüme, yenilikçi ürün geliştirme ve uluslararası pazarlarda marka gücümüzü artırma üzerine kurguladık. Öncelikli hedefimiz; turizm, havuz ve endüstriyel temizlik sektörlerinde lider konumumuzu pekiştirmek, aynı zamanda yeni ihracat pazarlarına açılarak global ölçekte etkinliğimizi artırmaktır. Bu doğrultuda, çevre dostu ve enerji verimliliği yüksek ürünlerin geliştirilmesine, su arıtma ve ters ozmoz sistemlerinde teknolojik yatırımların artırılmasına ve Ar-Ge çalışmalarımızın genişletilmesine öncelik veriyoruz. 2026 yılında Günsu, sadece ürün kalitesiyle değil, aynı zamanda yenilikçi vizyonu, müşteri memnuniyetine verdiği önem ve çevreye duyarlı üretim anlayışıyla da sektörün geleceğine yön veren markalardan biri olmayı hedeflemektedir.



Akra Didim Deniz Suyu Ozmos Sistemi

Günsu A.Ş. olarak Akra Didim Resort & Spa Hotel'de , Günde 750m3 Deniz Suyunu İçme Suyuna Dönüştüren İleri Teknoloji Ters Ozmos Sistemi Kurduk.



**GÜNDE
750M3
ARITMA**





**Kemal Çivicioğlu / SOM Elektronik /
Yönetim Kurulu Başkanı**

2000 yılların başlarında Antalya merkezli olarak kurulan firmamızla ürün yelpazemizi geliştirerek ilerliyoruz. SOM Elektronik markamızı patentli hale getirdik. Bu markamızla; Kartlı kilit sistemleri, DND sistemleri, klasik enerji saver seti, offline ve online varlık sensörlü enerji kontrol sistemlerinin satışı, montaj ve satış sonrası teknik destek hizmetlerini veriyoruz. Kartlı kilit konusunda Türkiye'de imalatçı firma yok, her firma gibi biz de Uzak Doğu'dan bu ürün grubunu ve fabrikasyon imalata önem verdiğimiz için DND Sistem ekipmanlarını ithal ediyoruz. Bunun dışında kalan enerji saver seti, online ve offline varlık sensörlü enerji kontrol setinin Antalya'da imalatını yapıyoruz. Başta Kıbrıs olmak üzere Balkanlar ve Türkiye Cumhuriyetlere ihracatlarımız mevcuttur. Tamamen turizm sektörüne hizmet eden firmayız. Elektrik faturalarının turizm sektöründe karlılığı etkilediği ve sürdürülebilir turizm için önemli olan; varlık sensörlü enerji kontrol sistemlerinin imalatına yoğunlaştık, kendimizi geliştirmek için mesai harcıyoruz. DND sistemleri konusunda; online sistemleri devreye almaya çalışıyoruz, müşteri konforu için turizm sektörünün bundan sonraki talebinin yapay zeka destekli bu tip ürünler olacağını görüyoruz. Genelde Mifare teknoloji uzaktan okutmalı kartlı kilit sistemleri satışı yapıyoruz. Yılbaşıdan bu yana, 68 dakika yangına dayanıklılık sertifikası olan kartlı kilit modelimizin satışı yoğunluk kazandı. Genellikle şehir içi otelcilğinde tercih edilen



SOM Elektronik patentli markamızla kartlı kilit sistemleri, DND sistemleri, klasik enerji saver seti, offline ve online varlık sensörlü enerji kontrol sistemlerinin satışı, montaj ve satış sonrası teknik destek hizmetlerini veriyoruz

QR kodlu, Bluetooth/Wifi üzerinden çalışan kartlı kilit sistemlerimiz de mevcut, ancak daha gelişme aşamasında olduğu için çok fazla talep görmüyor. Özellikle kıyı şeridindeki otellerimize tatil gelen müşteri elinde cep telefonu ile kartlı kilidi açmak için uğraşmak istemiyor. Yabancı misafirler tatilde cep telefonlarını yanlarında bile taşıyorlar. Kartla, oda kapı kilit sistemini çalıştırmak hala otellerin tercihidir.



HotelTech Fuarını özellikle teknik ağırlıklı olması, teknik müdür ve personellerinin yoğun olarak ziyaret etmesi nedeniyle önemsiyoruz. Turizm sektöründeki otellerin büyük kısmı oda giriş kapılarını yangın sertifikalı olarak yenileyeceği için 68 dakika yangına dayanıklılık sertifikalı kartlı kilit modellerimizin sunumu bu fuar da ana temamız olacak. Oda kapılarını yenileme işlemi yaparken; DND sistemlerine geçiş yapmak isteyen, klasik enerji kontrol sisteminden varlık sensörlü enerji kontrol sistemine çevirmek isteyen yatırımcının yoğun olacağını gördüğümüzden bu ürün gruplarını anlatmaya, tanıtmaya bu fuar da çalışacağız

Yıllardır hep katıldığımız bu fuarın özellikle teknik ağırlıklı olması, teknik müdür ve personellerinin yoğun olarak ziyaret etmesi nedeniyle önemsiyoruz. Yeni ürünlerimizi anlatmak, ziyaretçilerimizin ürünlere dokunması, yaptığımız sunumlarda karşılıklı soru-cevap şeklinde ilerlenmesine önem veriyoruz. Yeni sezonda ürünlerimizle ilgili talepleri olacak olan otelleri eğlendiriyor olmak bizim için çok kıymetli. Turizm sektöründeki otellerin büyük kısmı oda giriş kapılarını yangın sertifikalı olarak yenileyeceği için 68 dakika yangına dayanıklılık sertifikalı

kartlı kilit modellerimizin sunumu bu fuar da ana temamız olacak. Oda kapılarını yenileme işlemi yaparken; DND sistemlerine geçiş yapmak isteyen, klasik enerji kontrol sisteminden varlık sensörlü enerji kontrol sistemine çevirmek isteyen yatırımcının yoğun olacağını gördüğümüzden bu ürün gruplarını anlatmaya, tanıtmaya bu fuar da çalışacağız. Fuarın gerçekleşeceği tarih; otellerin kapanış ve tadilata başlayacakları, ürün seçimlerinin yoğun olacağı döneme denk geldiği için ürün satışı olumlu yansıtacağını öngörüyoruz. Bu fuar zaten her geçen yıl kendini olumlu yönde geliştiriyor ve bizim gibi firmaları yeni ve eski müşterilerimizle buluşturuyor. Bugünkü teknolojinin yarın eski teknoloji olduğu bir dünyada yaşadığımız için hep yenilenmek, yeni hedefler belirlemek hepimiz için şart. Fuar tarihinin kasım ayı başlarına denk getirilmesi bundan sonraki yıllar için önerimiz olacaktır. Sürdürülebilirlik kapsamında ürün portföyümüzü geliştirmeye yönelmiş durumdayız. Kilit Sistemleri konusunda 2025 yılı trendi; yangına dayanıklılık sertifikalı olan ürün konsepti olacağını gördüğümüzden bundan sonraki yıllarda farklı modellerde bu sertifikaları edinmeye çalışacağız. Bu sertifikalar her kilit ürünü için teknik nedenlerle oluşturulmuyor. Bunun yanında online/offline enerji kontrol sistemlerinde sıfır hata ile satış ve hizmet vermeye odaklanacağız.





DND SİSTEMLERİ



KARTLI KİLİT SİSTEMLERİ



ENERGY SAVER VE VARLIK SENSÖRÜ SİSTEMLERİ

BİZE ULAŞIN
info@somelektronik.com.tr



Av. Açıyla Güngör / Polgün Waterparks / Genel Müdür

Polgün Waterparks and Attractions olarak, 2002 yılından bu yana su parkları, temalı su kaydırakları ve havuz ekipmanları alanında faaliyet gösteriyoruz. Türkiye merkezli bir firma olarak, bugüne kadar hem yurt içinde hem de yurt dışında yüzlerce başarılı projeye imza attık. Günümüzde 70'ten fazla ülkeye ihracat yapan, sektörün öncü ve global markalarından biri konumundayız. Üretim kapasitemiz, yıllık 150'den fazla su kaydıracağı seti ve komple su parkı kurulumuna olanak sağlamaktadır. Tüm tasarım, mühendislik, üretim ve montaj süreçlerini kendi bünyemizde, uluslararası kalite ve güvenlik standartlarına uygun olarak yürütüyoruz. Müşteri memnuniyetini, sürdürülebilirliği ve yenilikçiliği önceliklendiren yaklaşımımızla, su eğlence sektöründe dünya çapında güvenilir, yenilikçi ve rekabetçi bir çözüm ortağı olmayı sürdürüyoruz. Ürün portföyümüz; adrenalin tutkunlarına hitap eden dev su kaydıraklarından temalı su parklarına, interaktif çocuk oyun alanlarından dalga havuzlarına ve lazy river sistemlerine kadar oldukça geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Tüm projelerimiz, standart



Polgün olarak, 2002 yılından bu yana, su parkları, temalı su kaydırakları ve havuz ekipmanları alanında, tüm tasarım, mühendislik, üretim ve montaj süreçlerini kendi bünyemizde, uluslararası kalite ve güvenlik standartlarına uygun olarak yürütüyoruz

çözümler yerine, müşterilerimizin ihtiyaçları, konsept beklentileri ve mekânsal koşulları doğrultusunda özel olarak tasarlanmakta ve üretilmektedir. Bu projeler, talebe göre fabrika teslim veya anahtar teslim konseptlerinde sunulabilmektedir. Özellikle otel ve resort yatırımlarına yönelik projelerimizle turizm sektörüyle sürekli etkileşim içindeyiz. Turizm sezonundaki hareketlilik, yatırım planlarını ve bütçeleri doğrudan etkilediğinden, bu sektör bizim için stratejik bir öneme sahiptir. Turizm sektöründeki gelişmeler hem üretim hem de proje planlamalarımız açısından yol gösterici bir rol oynamaktadır.

HotelTech Antalya Fuarı, turizm sektörüyle bağlantılı tüm işletmeleri ve profesyonelleri bir araya getiren son derece kıymetli bir platform. Bu yıl fuarda özellikle deniz altı temalı ve vatoz formunda tasarlanmış özel bir projemiz olan Navatu ve safari temalı, fil şeklindeki etkileyici tasarımıyla dikkat çeken bir konsept olan Savana konseptlerimizi öne çıkaracağız

HotelTech Antalya Fuarı, turizm sektörüyle bağlantılı tüm işletmeleri ve profesyonelleri bir araya getiren son derece kıymetli bir platform. Bu fuar, sektördeki yenilikleri takip etmek, yeni iş birlikleri kurmak ve doğru hedef kitleyle doğrudan iletişim kurmak açısından bizim için büyük önem taşıyor. Bu yıl fuarda özellikle Navatu ve Savana konseptlerimizi öne çıkaracağız. Navatu, 2024 yılında Orlando'da düzenlenen uluslararası fuarda birincilik ödülüne layık görülen, deniz altı temalı ve vatoz formunda tasarlanmış özel bir projemizdir. Savana ise safari temalı, fil şeklindeki etkileyici tasarımıyla dikkat çeken bir konsepttir. Her iki ürünümüz de global pazarda yoğun ilgi görmüş, birçok ülkeden gelen siparişlerle üretimleri sürmektedir. HotelTech Fuarı'nda, bu iki konseptin yanı sıra, ziyaretçilere Polgün'ün yenilikçi tasarım anlayışını, mühendislik gücünü ve su eğlencesi alanındaki yaratıcı vizyonunu yakından deneyimleme fırsatı sunmayı hedefliyoruz. Her ne kadar sürekli sahada olarak araştırmalar ve birebir görüşmeler gerçekleştirmeye özen göstersek de turizm sektörünün geniş hacmi nedeniyle zaman zaman yeni yatırım planlayan tesislere ulaşmak güç olabiliyor. HotelTech

Fuarı, bu noktada bizim için stratejik bir buluşma noktası niteliği taşıyor. Yatırım yapmayı planlayan işletme sahipleri ve sektör profesyonelleri, fuar sayesinde hem sektördeki yenilikleri yakından takip ediyor hem de doğru iş ortaklarını tanıma fırsatı buluyorlar. Bu açıdan bakıldığında, HotelTech Fuarı'nın firmamız açısından yeni bağlantılar kurmak, potansiyel projelere ulaşmak ve marka bilinirliğimizi artırmak konusunda ciddi bir iş potansiyeli yarattığını rahatlıkla söyleyebilirim. HotelTech Fuarı'nın, katılımcı profili, organizasyon yapısı ve sektöre sağladığı etkileşim açısından beklentilerimizi karşıladığını düşünüyorum. Gerek ziyaretçi çeşitliliği gerekse sektörel yeniliklerin sergilenmesi bakımından oldukça verimli bir etkinlik. Gelecek yıllarda fuarın uluslararası tanıtımının daha da güçlendirilmesi ve yabancı ziyaretçi katılımının artırılması, sektörün küresel ölçekte etkileşimini genişletecektir. Bu yönde yapılacak çalışmaların hem katılımcı firmalara hem de ülkemizin turizm endüstrisine önemli katkılar sağlayacağına inanıyorum. 2026 yılı için belirlediğimiz hedefler, global büyüme stratejimiz ve sürdürülebilirlik vizyonumuz doğrultusunda şekilleniyor. Öncelikli amacımız, Avrupa ve Amerika pazarlarında yeni distribütörlük anlaşmaları yaparak uluslararası ağıımızı genişletmek. Bununla birlikte, sürdürülebilir üretim politikamız çerçevesinde geri dönüştürülmüş malzemelerle ürün çeşitliliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca, IAAPA ve WWA gibi sektörün önde gelen fuarlarında yeni ürün lansmanlarımızı gerçekleştirerek inovatif çözümlerimizi dünya ile buluşturmayı planlıyoruz. Üretim kapasitemizi artırarak yıllık proje sayımızı yükseltmek de öncelikli hedeflerimiz arasında. Son olarak, ERP ve BIM tabanlı dijitalleşme yatırımlarımız sayesinde süreç verimliliğini güçlendirip, müşteri odaklı hizmet anlayışımızı bir üst seviyeye taşımayı amaçlıyoruz.

LET'S COLOR THE WATER



Polgün
WATERPARKS ATTRACTIONS

polgunwaterparks.com





**Timur Kanay / Kanay Yangin /
Firma Sahibi**

1999 yılında Timur Kanay tarafından kurulan ve elektronik güvenlik sistemleri alanında faaliyet gösteren firmamız, 2011 yılında yangın söndürme sistemlerini de bünyesine katmıştır. Alanında uzman kadrosuyla hizmet ağı oldukça geniş olup, ülkemizin 81 ili ile uluslararası pazarda yerini almıştır. Otomatik yangın söndürme sistemleri, yangın algılama sistemleri ve yangın söndürme ekipmanlarının projelendirme ve imalat aşamaları ile toptan ve perakende satışı üzerine hizmet vermekteyiz. Turizm sektörü genelinde yangın söndürme sistemleri konusunda, firmamız birçok alanda hizmet verebilmektedir. Otellerde bulunan davlumbazlar için davlumbaz söndürme sistemleri, elektrik panolarına pano söndürme sistemleri ve arşiv, server, elektrik odaları vb. odalar için, temiz gazlı söndürme sistemleri alanında proje & danışmanlık hizmetleri vermektedir. Fuarlar, sektörümüzdeki yenilikleri takip

Kanay Yangın olarak, elektronik güvenlik sistemleri ve yangın söndürme sistemleri ekipmanlarının projelendirme ve imalat aşamaları ile toptan ve perakende satışı üzerine hizmet vermekteyiz

etmek ve markamızı daha geniş bir kitleyle buluşturmak için büyük fırsatlar sunuyor. Biz de bu doğrultuda, hem mevcut iş ortaklarımızla başlarımızı güçlendirmek hem de yeni iş birlikleri kurmak amacıyla fuarda yerimizi aldık. Aynı zamanda ziyaretçilerimize ürün ve hizmetlerimizi birebir tanıtmak, onların geri bildirimlerini almak bizim için çok kıymetli. Bu fuarın, markamızın vizyonunu ve kalitesini en iyi şekilde yansıtabileceğimiz bir platform olduğuna inanıyoruz. HotelTech fuar kapsamında, firmamız üretim / ithalatları olan ürün gruplarından; davlumbaz söndürme sistemleri, pano içi söndürme sistemleri, gazlı söndürme sistemleri ve bu sistemlerin komponent ürün grupları için bir sergi yapılması planlanmaktadır. HotelTech Antalya Fuarı, otelcilik ve turizm sektörüne yönelik teknolojik çözümlerin bulunduğu çok değerli bir platform. Bizim için bu fuar hem mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmek hem de potansiyel iş ortaklarıyla birebir temas kurmak açısından önemli bir fırsat sunacaktır. HotelTech Fuarı'ndan temel beklentimiz, otelcilik sektöründeki yenilikçi teknoloji sağlayıcıları ile sektör profesyonellerini bir araya getiren etkili bir iletişim ve iş geliştirme ortamı sunması olacaktır. Bu anlamda fuarın hem katılımcı profili hem de ziyaretçi kalitesi oldukça tatmin edici olacağını düşünüyoruz. Özellikle



karar verici düzeydeki ziyaretçilerle birebir temas kurabilmek, somut iş bağlantıları açısından büyük katkı sağlayacaktır. 2026 yılı için en temel hedefimiz, sektördeki yenilikçi ve sürdürülebilir çözümlerimizi daha geniş bir müşteri kitlesiyle buluşturarak hem yerel hem de uluslararası pazarda güçlü bir büyüme yakalamaktır. Teknoloji odaklı yatırımlarımıza hız vererek, özellikle dijital dönüşüm süreçlerine katkı sağlayan ürün ve hizmetlerimizi daha da geliştirmeyi planlıyoruz. Aynı zamanda müşteri deneyimini iyileştirmeye yönelik AR-GE çalışmalarımıza devam ederek, çözüm ortaklarımızla daha entegre ve katma değerli iş birlikleri kurmayı hedefliyoruz. 2026 yılında hem organizasyonel yapımızı güçlendirmek hem de sürdürülebilirlik ve kalite standartlarımızı yükseltmek adına önemli adımlar atacağız. Kısacası, 2026 yılı bizim için; büyüme, yenilikçilik ve uluslararasılaşma ekseninde şekillenen bir vizyon yılı olacak.

15 yılı aşkın tecrübemiz ile Exen Enerji olarak, Samsung Klima Sistemleri çatısı altında VRF İklimlendirme ve ısı pompası çözümleri üzerine çalışma yapmaktayız

Firmamız Akdeniz Bölgesinde, Samsung Klima Sistemleri çatısı altında VRF iklimlendirme ve ısı pompası çözümleri üzerine çalışma yapmaktadır. Otellerin iklimlendirme, sıcak su ve havuz ısıtma soğutma taleplerine 15 yılı aşkın tecrübemiz ile cevap vermekteyiz. Otelere yönelik olarak sunduğumuz ürün ve hizmetler direkt müşteri memnuniyetini ve işletme maliyetini ilgilendiren konular. Bu sebeple işin mühendislik çalışmasını titizlikle ele alıyoruz. Örneğin 13 yıl önce bölgede açık havuz ısıtmasının ısı pompası ile yapılmasına öncülük ettik. Geldiğimiz noktada ekonomik yollarla ısıtılan açık havuzlar otellerin sezonu uzatmasında etkili oldu. Konuya böyle baktığınız da turizm sektörü bizim için önemli ve değerli bir pazar. Bayisi olduğumuz

Samsung Klima Sistemleri ile bölgede iklimlendirme ve ısı pompası sistemleri üzerine yeni bir soluk getirmeye çalışıyoruz. Bu amaçla HotelTech antalya Fuar'ı bizim için değerli. Exen Enerji öncülüğünde ülkemizde ilk defa piyasaya sunulan Samsung'un büyük kapasiteli inverter ısı pompalarını ve inovatif VRF sistemlerini tanıtmayı amaçlıyoruz. Hedef pazarımız olan turistik tesislere yönelik bir fuar olduğu için amacımıza hizmet eden bir etkinlik. Fuarda hem mevcut müşterilerimizi ağırlıyoruz hem de yeni müşterilerimize ürün ve hizmetlerimizi anlatabildiğimiz bir ortam yakalıyoruz. Faydalı olacağına inanıyoruz. Organizasyon ekibinin sürdürülebilirlik üzerine gösterdiği çabayı destekliyoruz. Bildiğiniz üzere nitelikli



**Emin Başar Yavaş / Exen Enerji ve Isı
Teknolojileri / Firma Sahibi**

teknik eleman gittikçe zorlaşıyor. Bu amaçla meslek liselerinin ilgi göstermesi, teknik eğitimlerin yapıldığı ortamların yaratılması da ayrıca değerli çalışmalar. Yeni yıl için heyecanımızı koruyoruz ve pazar payımızı arttırmayı amaçlıyoruz.



Emir Savaş / Ekin Endüstriyel / Plakalı Eşanjör Bölüm Yöneticisi

Ekin Endüstriyel, 2005 yılından bu yana ısı transfer ekipmanları ve enerji verimliliği çözümleri alanında faaliyet gösteren, yüzde 100 yerli sermayeli bir üretim firmasıdır. Ana markamız MİT, plakalı ısı eşanjörleri, boylerler, akümülayon ve genişleme tankları, shell & tube tip ısı eşanjörleri gibi ürün gruplarını kapsamaktadır. Üretimimizin tamamı, ASME ve AHRI sertifikalarımızla kalite güvencemizi sağladığımız kendi tesislerimizde gerçekleştirilmektedir. Kırklareli’nde yer alan eşanjör üretim tesisimiz, İstanbul DES Sanayi’deki genel merkezimiz ve Aksaray’da bulunan kaynaklı imalat ve tank imalatı tesislerimizle üretim faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Bugün, ürünlerimizin yaklaşık %60’ı ihraç edilmekte olup, Avrupa, Orta Doğu, Afrika ve Asya da dahil olmak üzere 135’ten fazla ülkeye ulaşmaktadır. Geri kalan üretim kapasitemiz ise Türkiye pazarında güçlü bir bayi ve servis ağı üzerinden müşterilerimize sunulmaktadır. Turizm sektörü, MİT markamız için en önemli uygulama alanlarından biridir. Otellerde kullanım suyu ısıtma, havuz ısıtma, enerji geri kazanımı ve iklimlendirme (HVAC)



Ekin Endüstriyel, ısı transfer ekipmanları ve enerji verimliliği çözümleri alanında faaliyet gösteren, yüzde 100 yerli sermayeli bir üretim firmasıdır

sistemlerinde yüksek verimlilik sağlayan MİT Plakalı ısı Eşanjörleri ön plana çıkmaktadır. Ayrıca boyler ve akümülayon tanklarımız, özellikle paslanmaz AISI 304/316 malzeme kullanılarak, otellerin sıcak su konforunu kesintisiz şekilde sağlamaya yönelik olarak üretilmektedir. Turizm sektörüne özel olarak, kompakt yapılı, kolay bakım yapılabilir ve enerji tasarrufu sağlayan eşanjör serilerimizi geliştirdik. Sektörün dinamik doğası ve sürdürülebilirlik hedefleri, bizim Ar-Ge çalışmalarımızın yönünü belirleyen temel unsurlardandır.

HotelTech Antalya Fuarı, turizm ve teknik altyapı sektörlerini buluşturan en önemli platformlardan biridir. Bu yıl fuarda, MİT markalı plakalı ısı eşanjörlerimiz, shell & tube modellerimiz ve boyler serilerimizin yanı sıra vana gruplarımız ve lehimli eşanjörlerimiz de yer alacaktır. Bu ürünler, özellikle otellerde ısı geri kazanımı ile işletme maliyetlerini düşürmeyi ve enerji verimliliğini artırmayı hedeflemektedir

HotelTech Antalya Fuarı, turizm ve teknik altyapı sektörlerini buluşturan en önemli platformlardan biridir. Bizim için bu fuar, otel projeleri için sürdürülebilir çözümlerimizi tanıtmak ve teknik ekiplerle doğrudan iletişim kurmak adına önemli bir fırsat oluşturmaktadır. Bu yıl fuarda, MİT markalı plakalı ısı eşanjörlerimiz, shell & tube modellerimiz ve boyler serilerimizin yanı sıra vana gruplarımız ve lehimli eşanjörlerimiz de yer alacaktır. Bu ürünler, özellikle otellerde ısı geri kazanımı ile işletme maliyetlerini düşürmeyi ve enerji verimliliğini artırmayı hedeflemektedir. HotelTech, bizim için yalnızca bir tanıtım platformu değil, aynı zamanda yeni iş bağlantılarının kurulduğu ve sektör ihtiyaçlarının yerinde analiz edildiği bir buluşma noktasıdır. Bu etkinlik, otel teknik müdürleri ve otel teknik sorumlularıyla birebir iletişim kurma imkanı da sunmaktadır. Geçmiş fuar deneyimlerimizde, bu etkinlikler aracılığıyla hem yurt içi hem de yurt dışı otel projelerine doğrudan teklifler verme fırsatı yakaladık. Fuarın sunduğu geri bildirimler, ürün geliştirme ve pazar stratejilerimiz açısından değerli bir referans oluşturmaktadır. Bu açıdan, teknik uzmanlar ve karar vericilerle yapılan görüşmeler, inovasyon



süreçlerimizin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. HotelTech Fuarı’ndan en büyük beklentimiz, enerji verimli ürünlerimizi ve çözümlerimizi geniş bir kitleye tanıtarak, otel sektöründeki teknik ekiplerle doğrudan etkileşim kurmaktır. Fuarda, MİT markalı ısı eşanjörleri, boyler ve akümülayon tanklarımız gibi ürünlerimizle otellere maliyet ve sürdürülebilirlik avantajları sunmayı hedefliyoruz. Fuarda katılımcılardan alacağımız geri bildirimler, ürün geliştirme süreçlerimize ışık tutacaktır. Geliştirme açısından, sektöre özgü çalıştaylar ve teknik sunumların artırılması, katılımcılar için değerli olacaktır. Ayrıca, uluslararası katılımın genişletilmesiyle daha fazla pazar fırsatına erişim sağlanabilir. Ekin Endüstriyel olarak 2026 yılı için, enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik odaklı yeni ürünlerle ürün çeşitliliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Mevcut ihracat pazarımızı genişleterek, küresel ölçekte daha fazla ülkeye erişmeyi ve marka bilinirliğimizi artırmayı planlıyoruz. Aynı zamanda, Ar-Ge yatırımlarına öncelik vererek yenilikçi ve yüksek performanslı ürün geliştirmeye odaklanacağız. Türkiye’deki üretim tesislerimizi modernize edecek ve dijitalleşme süreçlerini hızlandırarak hem verimliliğimizi artıracak hem de müşterilerimize daha etkin hizmet sunacağız. Bu hedeflerle, müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutarak sürdürülebilir bir büyüme sağlamayı amaçlıyoruz.



Nesimi Dilek / Reçber Kablo A.Ş. / Yurtiçi ve Pazarlama Departmanı Müdürü

1984 yılında kurulan Reçber Kablo, yüksek kaliteye odaklanan ve uluslararası standartlarda üretim yapan bir Türk kablo üreticisidir. Ürün yelpazemiz; Data kablolar, koaksiyel kablolar, KNX kabloları, profesyonel seslendirme ve hoparlör kabloları (audio kablolar), fiber optik kablolar, çelik zırlı kablolar, yangına dayanıklı-FE180 kablolar, sinyal kontrol ve kumanda kabloları, bus-otomasyon kabloları, CCTV kamera kabloları, telefon kabloları, PUR kablolar, SIMH kablolar, audio multi core kablolar ve özel tasarım kablolar gibi çok çeşitli kategorilerden oluşmaktadır. Ayrıca, data ve fiber sonlandırma hizmeti vermekte ve 25 yıl performans garantisi ile belgelendirmektedir. Analog Audio Multi Core Kablolar özellikle oteller, konferans salonları, tiyatro ve eğlence tesisleri gibi mekanlarda yüksek kaliteli ses iletimini sağlamak üzere tasarlanmıştır. Bu kablolar, düşük sinyal kaybı ve yüksek dayanıklılık özellikleri ile hem kısa hem de uzun mesafe uygulamalarda güvenilir performans sunar. Ayrıca, çoklu kanallara sahip analog audio multi core kablolarımız, karmaşık ses sistemlerinin düzenli ve verimli kurulmasına olanak sağlar. Ses kablo grubumuzu, BMX stereo ve twinaxial speaker kabloları ile genişleterek profesyonel ses sistemlerinde daha yüksek performans, dayanıklılık ve netlik sağlamaktayız. Bu ürünler, özellikle stüdyo, konser alanı ve yayın sistemleri gibi ortamlarda maksimum ses kalitesi elde etmek için tasarlanmıştır. CAT 6, CAT 6A, CAT 7, CAT 7A, CAT7A+ ve CAT 8 ile data kablo ailesine eklediğimiz çelik zırlı CAT 6 ve Waterproof CAT 6 data kablolarımız ile 1–48 core arası fiber optik ürünlerimiz hem iç hem dış ortamda yapı ve projelerde veri aktarım kalitesini artırmaya yönelik olarak geliştirilmiştir. Ayrıca, B2ca sınıfı fiber optik kablolarımız 2 Core ve 4 Core seçenekleriyle yüksek performans ve yangın güvenliği sunmaktadır. KNX kablolarımız ile akıllı bina sistemlerinde enerji ve iletişim altyapısını birleştirerek kullanıcı dostu bir deneyim sunmaktayız. KNX'e akredite firma olarak kalitemizi uluslararası boyutta tescillemiş bulunmaktayız. KNX kablolarımızda ayrıca KNX logosu bulunmaktadır. Bunun yanı sıra, EIB BUS LSZH CPR onaylı kablolarımız, düşük duman yoğunluğu ve halojensiz yapıları sayesinde hem çevre hem de kullanıcı güvenliğini ön planda tutarak bina otomasyon sistemlerinde üst düzey

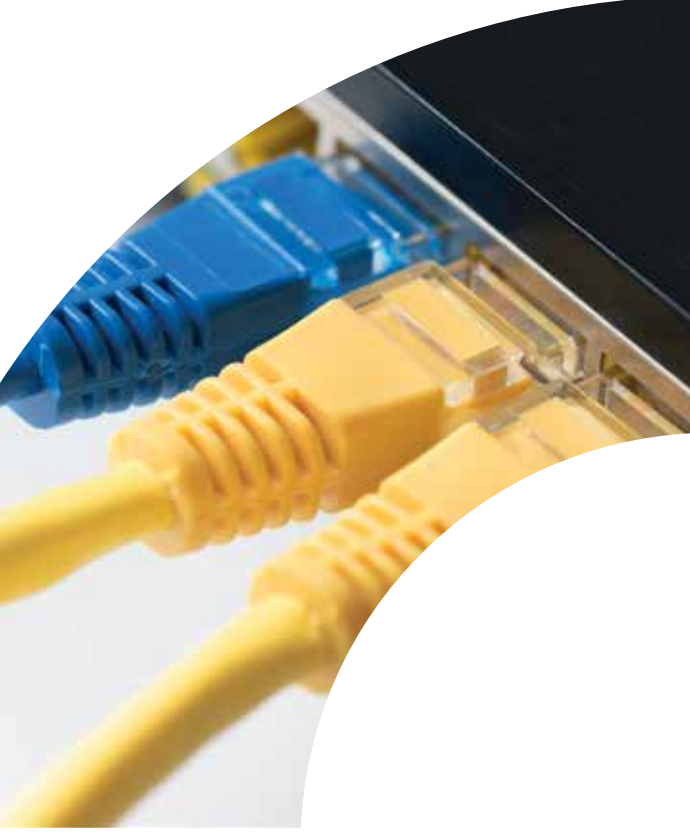
Yüksek kaliteye odaklanan ve uluslararası standartlarda üretim yapan bir Türk kablo üreticisi olan Reçber Kablo olarak hem yurt içinde hem de uluslararası projelerde güçlü bir konuma sahibiz

bir çözüm sunmaktadır. Yangın güvenliği için Yapı Malzemeleri Yönetmeliği (CPR)'a uygun olarak farklı sınıflarda kablo üretimi yapıyoruz. CPR yönetmeliği, yapı malzemelerinin yangın güvenliği ve performans standartlarını belirlemek için kritik bir role sahiptir. Bu testler sayesinde, acil durumlarda malzemelerin nasıl davranacağı belirlenmiş ve daha güvenli yapılar için kablolar üretilmiştir. Avrupa Birliği ve Türkiye'deki birçok yönetmelik, CPR uyumlu kabloları zorunlu kılmaktadır. Doğru sınıf seçimi, projeleri hem yasal hem teknik olarak koruma altına alır. CRP'ye uygun kablolar CE işaretli ve performans testlerinden geçmiş ürünlerdir, bu da kullanıcılara yüksek güvenlik ve kalite standartlarını garanti eder. Yangın alarm ve FE180 yangına dayanıklı kablolarımız, güvenlik sistemleri ve bina otomasyonlarıyla entegre çalışmaktadır. Sinyal kontrol ve kumanda kablolarımız ise cihazlar ve makineler arasında sorunsuz entegrasyon sağlamakta, projelerde güvenilir çözümler sunmaktadır. Sonlandırma çözümlerimiz arasında Patch Paneller, Adaptörler, Pigtail'lar, Patch Cordlar, Sonlandırma Kutuları ve Sonlandırma Bileşenleri yer almakta olup, tüm ürünler uluslararası standartlara uygunluk belgeleri (ETL, ISO, CE) ile desteklenmektedir. Reçber Kablo olarak, üretimimizin yaklaşık %52'sini ihracata, %48'ini iç pazara sunmaktayız ve kablo çeşitliliğimiz ile yüksek standartlı veri iletim çözümlerimizle hem yurtiçinde hem de uluslararası projelerde güçlü bir konuma sahibiz. Turizm sektörü, Türkiye için olduğu kadar Reçber Kablo için de büyük önem taşımaktadır. Oteller, konaklama tesisleri ve diğer turistik işletmeler için sunduğumuz kablolar; veri iletimi, kumanda-kontrol, güvenlik sistemleri gibi altyapının sorunsuz çalışmasını sağlamak açısından kritik bir rol oynamaktadır. Otellerdeki veri ve iletişim ihtiyaçlarını en güvenilir ve hızlı şekilde karşılamak, müşterilerimiz için somut değer yaratmak anlamına gelmektedir. Reçber Kablo olarak, turizm sektörüne özel ürün portföyümüzü öncelikli bir alan olarak konumlandırıyoruz. Bu kapsamda, otel altyapılarına yönelik fiber optik kablolar, data kablolar, ses ve görüntü kabloları, knx kablolar, yangına dayanıklı (FE180) kablolar ve kumanda/sinyal kontrol kabloları gibi çözümler sunuyoruz. Sektördeki talebin artmasıyla birlikte, turizm sektöründeki payımızı ve iş potansiyelimizi daha da genişletmeyi hedefliyoruz

HotelTech Fuarı, konaklama ve teknoloji sektörlerinin bir araya geldiği, yeniliklerin ve güçlü iş birliklerinin doğduğu önemli bir platformdur. Fuarda özellikle otellerde yüksek performanslı veri iletimi için tasarlanan CAT7 ve CAT8 data kabloları, KNX kabloları ve fiber optik çözümlerimiz, fuarın

Öne çıkan ürünleri arasında yer alacak

HotelTech Fuarı, konaklama ve teknoloji sektörlerinin bir araya geldiği, yeniliklerin ve güçlü iş birliklerinin doğduğu önemli bir platformdur. Reçber Kablo olarak bu fuar, hem mevcut iş ortaklarımızla bir araya gelmemizi hem de sektördeki yeni firmalarla değerli bağlantılar kurmamızı sağlayan stratejik bir buluşma noktasıdır. Aynı zamanda markamızı, ürün yelpazemizi ve yer aldığımız projeleri daha geniş bir kitleye tanıtmaya fırsatı sunmaktadır. Fuarda özellikle otellerde yüksek performanslı veri iletimi için tasarlanan CAT7 ve CAT8 data kabloları, KNX kabloları ve fiber optik çözümlerimiz, fuarın öne çıkan ürünleri arasında yer alacak. Bu ürünlerle otellerin ağ altyapısını daha hızlı, güvenilir ve verimli bir hale getirmeyi amaçlıyoruz. Fuarda ayrıca çeşitli yeni ürünlerimizi de tanıtacağız: Analog Audio Multi Core Kablo, BMX Stereo ve Twinaxial Speaker Kablo, B2ca CPR Fiber Optik Kablo, RG6u6 RIB Kutu ve RG4u4 RIB Kutu, Çelik Zırlı CAT6 Kablolarımız, NYAF/SİAF Kablolar, Waterproof CAT6 Kablolar, KNX Kablo. Bunların yanı sıra, sonlandırma ürünlerimiz de fuarda öne çıkan bir kategori olacak. Patch paneller, fiber adaptörler, pigtail ve patch cordlar ile bağlantı noktalarında düzen, süreklilik ve yüksek performans sağlamaktayız. Ürünlerimiz, ETL, ISO ve CE gibi uluslararası sertifikalarla desteklenmektedir. HotelTech Fuarı'nda bu yenilikçi ürünlerimizi sergileyerek, otellerin veri ve iletişim altyapılarını en modern, güvenilir ve verimli hale getirmelerine katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Hotel-Tech Fuarı, Reçber Kablo için turizm sektörüyle doğrudan iletişim kurma ve sektörel ihtiyaçları yerinde gözlemlene açısından büyük bir fırsat sunuyor. Bu fuar sayesinde hem mevcut iş ortaklarımızı güçlendiriyor hem de yeni iş bağlantıları kurma imkânı buluyoruz. Otelere yönelik fiber optik, data ve yangına dayanıklı kablo çözümlerimizi tanıtarak, sektördeki görünürlüğümüzü artırıyor ve iş hacmimizi geliştirme potansiyeli elde ediyoruz. Bu fuardan beklentimiz, turizm sektöründe daha fazla firma ile iş birliği kurmak ve otellere yönelik yenilikçi ürünlerimizi tanıtmak. Fuar katılımının daha da artması için uluslararası tanıtımların artırılması ve teknolojik yeniliklerin daha geniş kapsamda sunulması fuarın gelişimine katkıda bulunabilir. Ayrıca, sektöre özel sürdürülebilir altyapı çözümlerine daha fazla yer verilmesi de büyük fayda sağlayacaktır. 2026 yılında ürün gamımızı genişletmeyi ve çevre dostu çözümler geliştirmeyi hedefliyoruz. Özellikle turizm sektöründe yüksek hız ve güvenlik gerektiren veri altyapılarına yönelik ürünler geliştirme çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bu çerçevede, fiber optik kablo çözümlerimizde inovasyonu ön planda tutarak çevre dostu ve dayanıklı ürünler sunmayı amaçlıyoruz.



Verilerinizi güvenle taşıyoruz

Yüksek Performanslı Data & Fiber
Sonlandırma Ürünleri Reçber'de!



25 YIL Sistem Performans Garantisi ile!





Mert Çalışkan / Maxled Aydınlatma San. ve Tic. Ltd. Şti. / Genel Koordinatör

Firmamız Giresun Bulancak 2. OSB sitesinde 10 dönüm üzerine kurulu, 15.000 metrekare kapalı ve 5.000 metrekare açık alanda faaliyet göstermektedir. LED aydınlatma ürünleri üretimi yapmaktayız. Ayrıca iç mekân, dış mekân, endüstriyel, solar, mimari ve proje uygulamaları için toplam 1.500 kalem ürün çeşidimiz bulunmaktadır. Üretimimizde kullanılan malzemelerin yüzde 60'ı ithal edilirken, ciromuzun yüzde 30'u ihracat kapsamında elde edilmektedir.

Doğru aydınlatmanın misafir deneyimini ve memnuniyetini doğrudan etkilediğine inandığımız turizm sektörüne geniş bir aydınlatma ürün yelpazesi sunuyoruz. Enerji verimli LED armatürlerimiz ve dekoratif çözümlerimizle mekânlara hem estetik hem de işlevsel katkı sağlıyoruz. Bu alana özel olarak dış cephe armatürleri, IP korumalı bahçe aydınlatmaları, odalar için dekoratif aplik ve spot modellerimiz bulunmaktadır

Firmamız turizm sektörüne otel, tatil köyü, restoran ve açık alan projelerine uygun geniş bir aydınlatma ürün yelpazesi sunmaktadır. Enerji verimli LED armatürlerimiz ve dekoratif çözümlerimizle mekânlara hem estetik hem de işlevsel katkı sağlıyoruz. Bu alana özel olarak dış cephe armatürleri, IP korumalı bahçe aydınlatmaları, odalar için dekoratif aplik ve spot modellerimiz bulunmaktadır. Turizm sektörü bizim için önemli bir

Maxled Aydınlatma olarak, 20 bin metrekare alanda faaliyet gösteriyor, LED aydınlatma ürünleri üretimi gerçekleştiriyor, ayrıca iç mekân, dış mekân, endüstriyel, solar, mimari ve proje uygulamaları için toplam 1.500 kalem ürün çeşidimizle hizmet veriyoruz



alan; çünkü doğru aydınlatmanın misafir deneyimini ve memnuniyetini doğrudan etkilediğine inanıyoruz.

Bizim için yeni iş bağlantıları kurmak ve yeni ürünlerimizi sektör profesyonelleriyle buluşturma açısından büyük önem taşıyan HotelTech Antalya Fuarında özellikle otel ve tesis aydınlatmalarına yönelik enerji verimli armatürlerimizi, dekoratif iç mekân ürünlerimizi ve dış cephe çözümlerimizi sergileyeceğiz. Ayrıca bu yıl ilk kez tanıtacağımız yeni aplik modellerimiz de fuarda yer alacaktır

HotelTech Antalya Fuarı, turizm sektörüne yönelik en önemli buluşmalardan biri. Bizim için yeni iş bağlantıları kurmak ve yeni ürünlerimizi sektör profesyonelleriyle buluşturma açısından büyük önem taşıyor. Fuarda özellikle otel ve tesis aydınlatmalarına yönelik enerji verimli armatürlerimizi, dekoratif iç mekân ürünlerimizi ve dış cephe çözümlerimizi sergileyeceğiz. Ayrıca bu yıl ilk kez tanıtacağımız yeni aplik modellerimiz de fuarda yer alacaktır. HotelTech Fuarı yeni iş birliklerinin temellerinin atıldığı önemli bir organizasyon. Fuar aracılığıyla otel zincirleri, proje firmaları ve mimarlarla

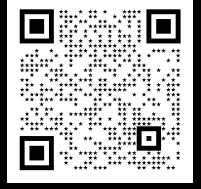
doğrudan temas kurma fırsatı buluyoruz. Ayrıca HotelTech Fuarının markamızın turizm sektöründeki konumunu güçlendiren ve satış potansiyelini artıran bir etkinlik olarak öne çıktığını düşünüyoruz. HotelTech Fuarı'ndan beklentimiz, turizm sektörünün paydaşlarıyla daha fazla etkileşim kurmak, yeni iş birlikleri oluşturmak ve yenilikçi ürünlerimizi doğrudan tanıtmak fırsatı yakalamak. Katılımcı çeşitliliğinin artması ve uluslararası iş bağlantılarının güçlenmesiyle HotelTech'in her yıl sektör adına daha güçlü bir platform haline geleceğine inanıyoruz.

Maxled Aydınlatma San. olarak, 2026 yılı hedefimiz hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarında MAXLED markasının bilinirliğini ve erişimini daha da artırmak

2026 yılında hedefimiz hem yurt içi hem de yurt dışı pazarlarında MAXLED markasının bilinirliğini ve erişimini daha da artırmak. Ar-Ge yatırımlarımızı artırarak daha akıllı, enerji verimli ve sürdürülebilir aydınlatma çözümleri geliştirmeye devam edeceğiz.



İŞIĞIN ZARAFETİYLE
Mekânınıza Dokunun



www.maxled.com.tr

MAXLED®

AYDINLATMA



✉ info@maxled.com.tr

☎ 0454 284 28 28

📍 II.OSB Pazarsuyu köyü I.Cd. No:9
Bulancak/GİRESUN



Emel Uğurlu / Kurita Turkey Kimya A.Ş. /
Bölge Satış Müdürü

Kurita'nın başarı öyküsü geçtiğimiz yüzyılın ortalarında başlamıştır; Haruo Kurita, Kurita Water Industries Ltd. şirketini, 1949 yılında Japonya'da kurdu. Şirket başlangıçta Deniz Kuvvetlerine kazan suyu şartlandırması ve optimizasyonuna yönelik kimyasal ürünler tedarik etmekteydi. Kısa bir süre sonra Kurita, ürün yelpazesini genişletmiş ve su şartlandırma sistemlerini sunmaya başlamıştır. Bir sonraki genişleme, 1960'lı yıllarda kağıt, petrokimya ve demir-çelik endüstrisi için proses optimizasyonu sağlayan kimyasal çözümlerle geldi. Su ve proses şartlandırmada her geçen gün artan uzmanlık, Asya pazarındaki lider pozisyon ve sürekli araştırma ve geliştirme faaliyetleri ile Kurita Water Industries, global pazardaki konumunu sağlamlaştırmıştır. Kurita Turkey Kimya A.Ş., mevcut su şartlandırma etkinliği ile 2015 yılının Şubat ayında BK Giulini GmbH'dan Kurita Water Industries Ltd.'ye devredilen mevcut Su Şartlandırma işinin birleşmesinin sonucudur. Türkiye ve Ortadoğu ülkelerindeki satış ve servisi Kurita Turkey Kimya A.Ş. firması sağlamaktadır. Kurita Turkey, Maltepe İstanbul'daki Merkez Ofisi ve Bandırma'da bulunan fabrikasıyla faaliyetini sürdürmektedir. Özetle, Kurita Turkey Kimya A.Ş., su şartlandırma ve proses kimyasalları alanında uluslararası bir markanın Türkiye ayağıdır. Hem kimyasal ürün tedariki hem de mühendislik ve servis hizmetleri ile aktif olarak çalışmaktadır. Üretim/ithalat / ihracat ticaret aktiviteleri kayıtlıdır. Firma, gelişmiş su teknolojileri çözümleri ve endüstriyel uygulamalarda yer alarak müşterilerine katma değer sunmayı amaçlamaktadır. Ana faaliyet konusu endüstriyel su, içme ve havuz suyu şartlandırma kimyasalları üretimi, satışı ve teknik servisedir. Kurita Turkey hem iç pazarda hem de dış pazarda oluşturduğu bayilerle gücüne güç katmaktadır. Turizm sektöründe Kurita olarak şu ürün/hizmet gruplarını sunuyoruz: **Su arıtma ve kalite yönetimi: Soğutma suyu sistemleri için kimyasallar:** Lejyonella ve kireç oluşumunu önlemek, sistem verimini korumak için özel korozyon ve biyosit inhibitörleri. **Kazan suyu şartlandırma ürünleri:** Buhar kazanlarında kireç ve oksitlenme riskini azaltan kimyasal çözümler. **Ters osmoz (RO) ve membran sistemleri için kimyasallar:** İçme suyu ve kullanım suyu kalitesini korumak için biosit ve korozyon önleyiciler, **Atık su arıtımı çözümleri:** Otellerdeki gri su ve atık suyun geri kazanımı için polielektrolit ve koagülant bazlı ürünler. **Enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik:** Kurita DReeM Polymer™ ve Cetamine® serisi ürünlerle su ve enerji tüketiminin azaltılması sağlanmaktadır.

Kurita Turkey olarak, su ve proses şartlandırmada her geçen gün artan uzmanlığımız ve son teknoloji çözümlerimizle hem iç pazarda hem de dış pazarda oluşturduğumuz bayilerimiz ile varlığımızı güçlendiriyoruz

Enerji ve su tüketimini izleyen S.sensing® dijital sistemleri ile uzaktan performans kontrolü, Karbon ayak izini düşürmeye yönelik çevre dostu kimyasal formülasyonlar sunmaktayız. (fosfat ve bor içermeyen çözümler). **Havuz suyu ve hijyen yönetimi:** Otellerdeki havuz, spa ve soğutma kulelerinde mikrobiyolojik kontrol için özel biyositler. Lejyonella risk yönetimi kapsamında su kalitesinin sürekliliğini sağlayan ürünler. Kurita, **konaklama ve turizm tesislerinin su döngüsüne özel çözümler** geliştirmiştir. Bunun başında otel tesislerine yönelik entegre su yönetimi paketleri. Bu paketlerde hem mekanik (filtrasyon, RO, UV) hem de kimyasal çözümler (kireç koruyon önleyici ve biyositler) birlikte sunulmaktadır. Turizm sektörü, Kurita için **"yüksek su tüketimli"** ve **"mevsimsel talep yoğunluğu yüksek"** bir endüstri olarak stratejik öneme sahiptir. Özellikle Akdeniz ülkelerinde (Türkiye, İspanya, Yunanistan vb.) otellerin enerji-su optimizasyonu ihtiyacı Kurita'nın büyüme alanlarından biri olarak görülmektedir. Bu nedenle Kurita Turkey ve Kurita Europe, turizm sektörüne yönelik referans projelere sahiptir.

HotelTech, Kurita'nın "Water – Save – Energy" yaklaşımını doğrudan otel işletmeleriyle buluşturduğu stratejik bir etkinliktir. HotelTech Fuarı, Kurita için yalnızca ürün ve teknoloji sergileme platformu değil; aynı zamanda yeni iş fırsatlarının doğduğu, mevcut müşterilerle ilişkilerinin güçlendiği ve sektördeki konumun pekiştiği değerli bir platformdur. Fuarda sergilenecek ürün ve teknolojilerimiz; Cetamine® teknolojisini, Ferrodor® teknolojisini, Kurita DReeM Polymer™ serisi, S.sensing® Digital Water Monitoring, Atık su geri kazanım çözümleridir

HotelTech Fuarı, Kurita için turizm ve konaklama sektöründeki iş ortaklarıyla bir araya gelme, sektöre özel su yönetimi çözümlerimizi tanıtmaya ve sürdürülebilir otelcilik vizyonumuzu paylaşma açısından son derece değerli bir platformdur. Turizm sektörü, yüksek su ve enerji tüketimi nedeniyle sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda yenilikçi çözümlere en çok ihtiyaç duyan alanlardan biridir. HotelTech, bu bağlamda Kurita'nın **"Water – Save – Energy"** yaklaşımını doğrudan otel işletmeleriyle buluşturduğu stratejik bir etkinliktir. Fuarda sergilenecek ürün ve teknolojilerimiz; **Cetamine® teknolojisini:** Buhar kazanı sistemlerinde korozyon ve kireç önleme sağlayan, tek dozajlı ve çevre dostu kimyasal çözüm.- Fosfat içermeyen formülasyonu ile gıda ve konaklama sektörleri için güvenli kullanım sunuyor. **Ferrodor® teknolojisini:** Havuz sistemlerinde su şartlandırma ve dezenfeksiyon sağlayan, kimyasal çözümler, **Kurita DReeM Polymer™ serisi:** Soğutma kulelerinde su ve enerji verimliliği sağlayan yenilikçi polimer teknolojisi. Kireç oluşumunu engellerken su geri dönüşümünü artırır, işletme maliyetlerini düşürür. **S.sensing® Digital Water Monitoring:** Otellerdeki su sistemlerinin

performansını anlık izleme, veri analizi ve uzaktan kontrol imkânı sunar. Su ve kimyasal tüketimini optimize ederek akıllı otel konseptine katkı sağlar. **Atık su geri kazanım çözümleri:** Gri su arıtımı ve yeniden kullanımıyla otellerin su ayak izini azaltan çevreci çözümler. HotelTech Fuarı, Kurita için yalnızca ürün ve teknoloji sergileme platformu değil; aynı zamanda yeni iş fırsatlarının doğduğu, mevcut müşteri ilişkilerinin güçlendiği ve sektördeki konumun pekiştiği bir etkinliktir. Fuar, otel zincirleri, tatil köyleri ve resort işletmeleriyle doğrudan temas kurma imkânı sunuyor. Su yönetimi, enerji verimliliği ve hijyen çözümleri hakkında birebir görüşmeler yapılmasına olanak sağlıyor. Bu bağlamda fuar, potansiyel projelerin ilk temas noktası olarak stratejik bir iş geliştirme platformudur. Fuar süresince, hali hazırda hizmet verdiğimiz oteller ve tesislerle derinlemesine sistem değerlendirmeleri ve yükseltme projeleri planlanabiliyor. Örneğin, soğutma suyu sistemleri veya havuz/hijyen yönetimi çözümlerinde mevcut sözleşmeler ek modüller veya yeni kimyasal çözümlerle genişletilebilir. Kurita'nın fuarda sergilediği inovatif çözümler, sektörde güven ve prestij kazanmasını sağlıyor. Yeni projeler, fuarda görünen teknoloji ve ürün portföyü üzerinden referans olarak başka otellerin ilgisini çekebilir. HotelTech, Kurita'nın sürdürülebilir ve dijital su yönetimi çözümlerine talebi artıran bir katalizör görevi görüyor. Kurita açısından HotelTech Fuarı, yeni iş fırsatları yaratmak, mevcut müşteri ilişkilerini güçlendirmek ve turizm sektöründeki sürdürülebilir su yönetimi trendlerini yakından takip etmek için önemli bir platformdur. Fuardan beklentimiz, otel zincirleri ve resort işletmeleriyle doğrudan temas kurarak projeler geliştirmek, ürünlerimizi tanıtmak ve sektördeki dijitalleşme ve enerji verimliliği çözümlerimizi paylaşmaktır. Etkinliğin daha verimli olabilmesi için, sektöre özel workshop ve eğitim alanları oluşturulması, dijital ve hibrit katılım seçeneklerinin sunulması, networking imkanlarının artırılması ve sektörel analizlerin paylaşılması önerilerimiz arasında yer almaktadır. Kurita olarak, 2026 yılında sürdürülebilir büyüme ve sektörel liderliğini güçlendirmeyi hedefliyoruz. Turizm ve endüstri sektörlerinde özellikle Avrupa ve Türkiye operasyonlarında satış hacmini artırarak yeni iş fırsatları yaratmayı, otel zincirleri ve tatil köyleri için su geri kazanımı, enerji tasarrufu ve karbon ayak izini azaltıcı çözümler sunarak çevresel sürdürülebilirliği önceliklendirmeyi, dijitalleşme alanında, S.sensing ve diğer izleme sistemleriyle tesislerin su ve enerji yönetimini optimize etmeyi ve çevre dostu kimyasal ürün portföyünü genişletmeyi amaçlıyoruz. Ayrıca, mevcut müşterilerle ilişkileri derinleştirip, uzun vadeli danışmanlık ve proje hizmetleri sunarak, müşteri odaklı yaklaşımı güçlendirmeyi planlıyoruz. Bu hedefler, Kurita'nın çevresel ve toplumsal sorumluluk bilinciyle hem sektöre hem de topluma katma değer sağlamasına katkıda bulunacaktır.



Ferrodor® grubu havuz suyu şartlandırma kimyasalları



Cetamine® grubu ısıtma sistemleri su şartlandırma kimyasalları



Ferrocid® grubu mikrobiyolojik mücadele kimyasalları



**Kurita Turkey
Kimya A.Ş.**

Merkez Ofis / Head Office

Tugayyolu cad. Ofisim İstanbul Plazaları No:20
B Blok Kat 4 Daire 23 Maltepe İstanbul-Turkey
Tel: +90 216 450 08 62 Fax: +90 216 450 09 34

Fabrika / Factory

Çanakkale Yolu 12. km Bandırma Balıkesir
Tel: +90 266 727 12 12 Faks: +90 266 727 12 11
www.kurita.eu



**Raşit Göçer / Kanay Elektronik
İnş. Ltd. Şti. / CEO**

Firmamız 1999 Yılından itibaren yangın güvenliği ve elektronik güvenlik sistemleri üzerine faaliyet göstermektedir. Yangın algılama ve ihbar sistemleri, güvenlik kamera sistemleri, termal kamera sistemleri, acil anons ve seslendirme sistemleri, araç altı görüntüleme sistemleri gibi alanlarda hizmet sunmakta olan firmamız birçok uluslararası markanın yurt içi temsilciliğini yapmaktadır. Siemens, Bosch, LDA, Teknim, Hikvision gibi markalar ile iş birliği yapan firmamız birçok

26 yıldır sektörde başarılı bir şekilde hizmet veren Kanay Elektronik olarak, yangın güvenliği ve elektronik güvenlik sistemleri üzerine faaliyet göstermekte, birçok uluslararası markanın yurt içi temsilciliğini yapmaktayız

önemli projenin içerisinde bulunmanın haklı gururunu yaşamaktadır. Turizm Sektörü firmamız için büyük bir önem arz etmektedir. Özellikle ACCOR bünyesinde olan ve katılmak için hazırlanan otellerin yangın, acil anons ve güvenlik sistemleri projelendirmelerinde firmamız önemli bir rol almaktadır. Aynı şekilde kültür ve turizm sektöründe bulunan her yapı, her alan, her kuruluş bizler için önem taşımakta olup aynı hassasiyet ve güvenilir ürünler ile sürdürülebilir ve çalışan sistemlerin oluşturulmasında firmamız her zaman ön plana çıkmaktadır. Turizm sektörü için özellikle yangın algılama ve ihbar sistemleri, acil anons ve seslendirme sistemleri gibi ürün gruplarımız ile her zaman değerli sektör paydaşlarının yanında yer almaktayız. HotelTech fuarını 2 yıldır takip etmekteyiz. Geçtiğimiz yıllardaki fuarların katılımcılar ve ziyaretçiler açısından gayet verimli geçmesi, firmamızın bu fuara olan ilgisini arttırmış durumdadır. Bu sene ilk defa HotelTech fuarında katılımcı olarak yer alacağız. Fuarda otel projelerinde kullanılabilecek seviyede olan yangın algılama ve ihbar sistemleri,

acil anons ve seslendirme sistemleri, termal yangın tespit sistemleri gibi ürün gruplarını tanıtmak için yer alacağız. HotelTech fuarı ve benzer sektörel fuarlar, bizler gibi üretim veya proje uygulaması yapmakta olan firmalar için daha verimli geçmektedir. Noktasal olarak direkt ihtiyaç sahibi olan kuruluşlar ile birebir görüşme, tanışma ve ürünlerimiz hakkında bilgi paylaşma fırsatını yakalamamıza olanak tanımaktadır. HotelTech fuarından beklentilerimiz gayet yüksek. Firmamızın genel müşteri portföyünde yer alan sektör temsilcilerinin katılımlarının yoğun olmasını beklemekteyiz. Fuar yetkililerinin, fuarın başarılı bir şekilde geçmesini sağlayacak atılımları yapmış olduğunu görmek bizi mutlu etmektedir. Gayet güzel ve başarılı bir fuar geçireceğimize inanmaktayım. Firmamız 26 yıldır sektörde başarılı bir şekilde yer almaktadır. 27.yılı olacak olan firmamız, 2026 yılında da üzerine düşen sektörel atılımları fazlası ile yapacak olup kendi sektöründe söz sahibi olmayı devam ettirecektir. Firmamız her zaman doğru ve güvenilir ürünler ile doğru müşterileri buluşturmayı hedeflemektedir.

HSC Arıtım Sanayi olarak, endüstriyel ve evsel su arıtma sistemleri alanında, Türkiye dahil olmak üzere 29 ülkede faaliyet göstermekteyiz

HSC Arıtım olarak, endüstriyel ve evsel su arıtma sistemleri alanında faaliyet göstermekteyiz. Kum filtre, aktif karbon filtre, ters ozmoz, ultrafiltrasyon, yumuşatma, UV sterilizasyon ve dozaj sistemleri gibi ürünlerin satışını yapmaktayız. Türkiye dahil olmak üzere 29 ülkede faaliyet göstermekteyiz. Turizm sektörüne içme suyu arıtma sistemleri, otel mutfakları için filtreleme üniteleri, merkezi yumuşatma sistemleri, kuyu suyu ters ozmoz sistemleri ve deniz suyu ters ozmoz sistemleri sunmaktayız. Sektöre özel olarak yüksek kapasiteli sistem çözümleri sunuyoruz. Özellikle deniz suyunun otel sistemlerinde kullanılması için gerekli şartlandırmaları ve mühendislik hizmetlerini veriyoruz. Turizm sektörü, su kalitesi ve tüketim miktarı açısından firmamız için öncelikli bir pazardır. HotelTech Fuarı, turizm sektöründeki

mevcut ve potansiyel müşterilerimizle doğrudan iletişim kurmamızı sağlayan önemli bir platformdur. Fuar kapsamında içme suyu arıtma sistemleri, ters ozmoz ve yumuşatma üniteleri ürünlerimizi sergileyeceğiz. Fuar için özel olarak yüksek kapasiteli ve otel uygulamalarına uygun sistem çözümlerimizi öne çıkaracağız. HotelTech Fuarı, firmamız için yeni iş bağlantıları kurma, turizm sektörü müşterileriyle doğrudan temas sağlama ve ürünlerimizi tanıtmaya açısından önemli bir fırsattır. Fuar sayesinde satış ve proje potansiyelimizi artırmayı hedefliyoruz. Fuar için beklentimiz, turizm sektörüyle doğrudan temas kurmak, yeni müşteriler ve iş fırsatları yaratmaktır. Fuarın geliştirilmesi açısından, sektöre özel çözümlerin ve teknolojilerin öne çıkarılması, networking alanlarının artırılması faydalı olabilir. 2026 yılı için hedefimiz, turizm ve endüstriyel su



**Ali Özer / HSC Arıtım San. ve Tic. A.Ş. /
Akdeniz Bölge Müdürü**

arıtma sektöründe pazar payımızı artırmak, ihracat hacmimizi büyütme ve yüksek kapasiteli sistem çözümlerimizi daha geniş müşteri kitlesine ulaştırmaktır.



Mehmet Kisaoğlu / Core Bina Otomasyon Teknolojileri / Ülke Satış Müdürü

Core olarak, teknolojiyi yaşamla buluşturan, estetik mühendisliği birleştiren akıllı yaşam ve bina otomasyonları geliştiriyoruz. 2013 yılından beri edindiğimiz deneyim, güçlü Ar-Ge altyapımız ve tasarıma verdiğimiz değerle; yaşam alanları ve prestijli oteller için ayrıcalıklı, sezgisel ve sürdürülebilir çözümler sunuyoruz. Sadeliğin gücüne inanan Core, her ürününü fonksiyonellik ve estetik arasında kusursuz bir dengeyle tasarlıyor. Minimalist çizgilerle geliştirilmiş kullanıcı arayüzleri, yaşam alanları ve otel odalarıyla uyumlu, her detayı özenle düşünülmüş bir deneyim sunuyor. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Ar-Ge Merkezi olarak tescillenmiş olan Core, aynı zamanda Sertifikalı KNX Eğitim Merkezi olarak sektördeki bilgi birikimini paylaşıyor ve yaygınlaştırıyor. Ar-Ge merkezimizde ekip üyelerimizin yüzde 40'ı araştırma ve geliştirme alanında görev alıyor. Endüstriyel tasarım, elektronik ve mekanik donanım geliştirme, gömülü yazılım, mobil uygulamalar, UI/UX tasarımı ve bulut entegrasyonları gibi pek çok alanda entegre çözümler üretiyoruz. İzmir'deki 1.000 metrekairelik yüksek teknoloji merkezimizde, üretimin tüm süreçlerini kendi bünyemizde yönetiyor; kalite kontrol ve modern üretim altyapımızla ürünlerimizi yüksek standartlarda son kullanıcıya ulaştırıyoruz. Core çözümleri, global ve seçkin otel markalarından prestijli konut projelerine, iş merkezlerinden turizm tesislerine kadar birçok projede güvenle tercih ediliyor. Ürünlerimiz bugün 40'tan fazla ülkeye ihraç ediliyor ve küresel otel zincirlerinde uygulanıyor. Core olarak turizm sektörüne sunduğumuz çözümler, misafir deneyimini artırırken otel operasyonlarını akıllı bir şekilde yönetmeyi sağlıyor. Yenilikçi Surface Modüler Anahtar Serisi, mimarinin temiz çizgilerini ileri teknolojiyle bir araya getiriyor. KNX tabanlı modüler yapısı, akıllı bina otomasyon sistemleriyle kusursuz entegrasyon sağlarken, anahtar ve priz konfigürasyonları işlevselliği zarif bir tasarım diliyle buluşturuyor. İtalyan standartlarındaki boyutları ve estetik dokunuşları, projelere hem sofistike bir görünüm hem de teknik uyumluluk katıyor. Fuarda öne çıkacak bir diğer ürünümüz

Core olarak sunduğumuz akıllı yaşam ve bina otomasyonları çözümlerimiz, global ve seçkin otel markalarından prestijli konut projelerine, iş merkezlerinden turizm tesislerine kadar birçok projede tercih ediliyor

GRMS modülüdür. KNX sistemleri için tasarlanan bu modül, minimalist estetiği ve kaliteli işçiliğiyle dikkat çekiyor. Esnek konfigürasyonları sayesinde tek bir çerçevede birden fazla fonksiyon sunuyor. Üç farklı boy seçeneği ve hem yatay hem dikey montaj imkânı ile her iç mekâna uyum sağlıyor. Ayrıca dokunmatik ekranlarımız, anahtarlarımız, yeni fonksiyonlara sahip termostatlarımız ve klima kontrol çözümlerimiz, otel odalarındaki konforu ve enerji verimliliğini artırıyor. Core Audio Streamer de ürün portföyümüzle tam uyum gösteriyor. Özellikle tüm çözümlerimizle entegre modüler anahtarlarımız ve GRMS modülümüz, ziyaretçilerle paylaşacağımız öncü ürünler arasında yer alıyor. Turizm sektörü, Core için stratejik bir öneme sahiptir; sistemlerimiz bu alanda en yoğun şekilde kullanılmakta ve yenilikçi çözümlerimizi sergileme imkânı sunmaktadır. Bugüne kadar seçkin ve global otel markalarının projelerinde uygulanan çözümlerimiz, sektördeki güvenilirliğimizi ve prestijimizi ortaya koymaktadır.

HotelTech Antalya Fuarı, Core'un turizm sektörüne yönelik çözümlerini global otel projelerinde uygulanan standartlarla aynı düzeyde deneyimleme fırsatı sunacak ve yeni iş birlikleri oluşturmak için önemli bir fırsat sağlayacak. Fuarda sergilemeyi planladığımız ürünler arasında KNX tabanlı Eclipse ve Surface ürün ailelerine ait oda kontrol üniteleri, dokunmatik paneller, modüler anahtar serisi, yeni fonksiyonlara sahip termostatlarımız, klima kontrol çözümlerimiz ve Core Audio Streamer bulunuyor

Core olarak ilk kez katılacağımız HotelTech Antalya Fuarı, turizm sektöründe teknoloji ve inovasyonun buluşma noktası olarak büyük önem taşıyor. Bu fuar, ürünlerimizi yatırımcılara, otel yöneticilerine, mimarlara ve proje danışmanlarına doğrudan tanıtmaya fırsatı sunarken, sektör trendlerini yerinde gözlemleyerek ürün geliştirme süreçlerimizi güçlendirmemize de imkân tanıyor. Fuarda sergilemeyi planladığımız ürünler arasında KNX tabanlı Eclipse ve Surface ürün ailelerine ait oda kontrol üniteleri, dokunmatik paneller, modüler anahtar serisi, yeni fonksiyonlara sahip termostatlarımız, klima kontrol çözümlerimiz ve Core Audio Streamer bulunuyor. Bu platform, Core'un turizm sektörüne yönelik çözümlerini global otel projelerinde uygulanan standartlarla aynı düzeyde deneyimleme fırsatı sunacak ve yeni iş birlikleri oluşturmak için önemli bir fırsat sağlayacak. Core, halihazırda

iş birliği yaptığı global otel markalarındaki referanslarını güçlendirirken, bu referans gücünü arkasına alarak yeni pazarlara açılmayı ve yeni projeler kazanmayı hedefliyor. Fuar, sektör profesyonelleriyle doğrudan iletişim kurmak ve iş birliklerini genişletmek açısından kritik bir platform sunuyor. Bu sayede Core hem mevcut pazarlardaki derinleşmeyi hem de yeni coğrafyalarda fırsatlar yaratmayı amaçlıyor. Core olarak Hotel-Tech Fuarı'ndan beklentimiz, turizm sektöründe çözümlerimizi doğru hedef kitleye tanıtmak ve yeni iş birliği fırsatları yaratmak. Fuarın, otel yöneticileri, mimarlar ve çözüm ortaklarıyla doğrudan iletişim kurabileceğimiz, interaktif ve deneyim odaklı bir platform olmasını önemsiyoruz. Ziyaretçilerin ürünlerimizi deneyimleyebilmesi için demo alanlarının ve uygulamalı sunum imkânlarının artırılması, etkinliği yükseltecektir. Ayrıca, sektör profesyonelleri ile networking fırsatlarının güçlendirilmesi ve farklı otel segmentlerine özel sunumların artırılması, fuarın yarattığı iş potansiyelini daha da yükseltecektir. Core için bu fuar, yalnızca ürün tanıtımı değil, turizm teknolojilerinde inovasyon ve iş birliği platformu olarak görülmektedir. 2026 yılında Core olarak ulusal ve uluslararası pazarlardaki varlığımızı güçlendirmeyi ve ihracat hacmimizi artırmayı hedefliyoruz. Başta güçlü olduğumuz Avrupa, Orta Doğu ve Körfez ülkeleri olmak üzere, dünya genelinde turizm sektöründe akıllı bina çözümlerimizin yaygınlığını artırmak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Ayrıca, Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz yenilikçi ürünler ve modüler çözümlerle, otel ve konut segmentinde verimlilik ve konfor artıracak yeni teknolojiler sunmayı planlıyoruz. Amaçlarımız arasında daha fazla global otel projesinde yer almak ve küresel otel zincirleriyle iş birliklerimizi güçlendirmek de bulunuyor. Core, bu hedeflerle sürdürülebilir, enerji verimli ve kullanıcı odaklı çözümler sunarak sektörde öncü olmaya devam edecek.





İlhan Kurtar / Delta Yapı Malzemeleri –
Delta WB. / Kurucu Ortak

Delta Yapı, 1999 yılından itibaren gerek üretim gerçekleştirerek gerekse birçok markanın yetkili distribütörlüğünü yaparak hizmet vermektedir. Delta WB. markasıyla akrilik küvet, hidromasaj sistemleri, duş kabinler, cam banyo kapıları, duş kapıları, WC. kapıları, alüminyum kasalı cam kapılar, senkronize oda kapıları üretmekteyiz. Delta Yapı, DuPont Corian® solid surfaces ve Montelli® markalarının Türkiye distribütörlerinden biridir. Delta, distribütörlüğünü yaptığı Corian ve Montelli Akrilik ürünleri ile aynı zamanda yetkili üreticidir. Delta otel banyo tezgahları, bankolar, mutfak ve sunum tezgahları üretmektedir. Delta İspanyol Zenon Solid Surface markasının Türkiye ana distribütörüdür. Zenon markası küvetler, lavabolar, monoblok lavabo ve tezgah sistemleri, duş tekneleri, banyo duvarları, SPC zemin kaplamaları üretmektedir. Zenon özellikle Free Standing banyo küvetleri, lavabo ve

Delta Yapı Malzemeleri olarak, 1999 yılından itibaren gerek üretim gerçekleştirerek gerekse birçok markanın yetkili distribütörlüğünü yaparak hizmet vermekteyiz

monoblok lavabolar konusunda birçok özel renk kombinasyonu sağlayarak mimari tasarımcılara ilham veren çözümler sunmaktadır. Delta WB. kurulduğu günden bugüne 1500+ otel ve tatil köyü referansına sahiptir. Üretimin büyük kısmı otel ve tatil köylerinde kullanılmaktadır. Delta, temelden başlayarak, mimari ekiple beraber hareket eder. Üretilen tüm ürünler mimari ve teknik talepleri karşılamak amacıyla “Özel” üretilir. Bu ürünler duş kabin, küvet, hidromasajlı küvetler olarak değişikkenlik gösterebilir.

HotelTech Antalya Fuarında ziyaretçiler teknik müdürler, satıncımlar ve işletmecilerden oluştuğu için fuar, arz ve talepte iki uzman tarafın fikir alışverişinde bulunacağı bir önemli bir etkinlik olacak. Biz Delta WB. olarak hidromasaj sistemli küvetler, free standing küvetler, duş kabinler, cam banyo kapıları, duş kapıları, WC. kapıları, alüminyum kasalı cam kapılarımızı teşhir edeceğiz

HotelTech, diğer fuarlardan farklı olarak profesyonellerin ziyaretine açık bir deneyim

yaşatıyor. Ziyaretçiler, teknik müdürler, satıncımlar ve işletmecilerden oluştuğu için, arz ve talepte iki uzman tarafın fikir alışverişinde bulunacağı önemli bir etkinlik olacak. Biz Delta WB. olarak hidromasaj sistemli küvetler, free standing küvetler, duş kabinler, cam banyo kapıları, duş kapıları, WC. kapıları, alüminyum kasalı cam kapılarımızı teşhir edeceğiz. HotelTech Fuarının en önemli faydası birçok bölge ve şehirden gelecek profesyonelleri kısa sürede misafir etmiş olmamız. Tam anlamıyla işini ve ne istediğini bilen bir ziyaretçi yapısı ile kısa sürede daha fazla iletişim potansiyeline sahip olacağız. Fuarın gerek geçmiş müşterilerimizle iş birliğimizi devam ettirmemize gerekse yeni iş birlikleri yaratma fırsatı vereceğine inanıyoruz. HotelTech Fuarının aynı zamanda “Yapı Fuarına” evrilmesinin gerek turizm gerekse yapı malzemeleri sektörü açısından daha yararlı olacağını düşünüyoruz. Turizm sektöründe 2025 yılındaki birçok yeni proje ve renovasyon yatırımı 2026 yılına ertelendi. Bu durumun Delta’nın 2026 hedefleri açısından pozitif ve olumlu olacağını düşünüyoruz.

Çetinkaya Pano, elektrik sektöründeki faaliyetlerinde kuruluşundan bu yana büyümeyi ve gelişmeyi hedefleyen, fabrikasında, yurt içi ve yurt dışı pazarlara yönelik birçok prestijli ürünün üretimini başarıyla gerçekleştiren bir firmadır

1979 yılında İstanbul’da kurulan Çetinkaya Pano A.Ş. elektrik sektöründeki faaliyetlerinde kuruluşundan bu yana büyümeyi ve gelişmeyi hedefleyen, yurt içi ve yurt dışı pazarlara yönelik birçok prestijli ürünü 55.000 m² fabrika alanında başarıyla üreten bir firmadır. Ürün gamında plastik panolar, metal panolar, polyester panolar, delikli kablo kanalları, buat kutuları, aydınlatma armatürleri, ofis çözümleri, yeraltı buat ve rögar kapakları, sigorta kutuları, regülatör, trafo ve iklimlendirme sistemleri yer almaktadır. Turizm sektörüne yönelik olarak sigorta kutularımız, IP65 ABS panolarımız, regülatörlerimiz ve ofis çözümleri ürün portföyümüz ile hizmet sunmaktayız. Ürünlerimiz; otel, tatil köyü ve konaklama tesislerinde enerji güvenliği, uzun ömürlü kullanım ve estetik bütünlük sağlayacak şekilde tasarlanmaktadır. Bu ürün gruplarımız, özellikle zorlu çevre koşullarına karşı yüksek dayanım, su ve toz geçirmezlik özelliği, kolay montaj imkânı ve güvenli kullanım avantajlarıyla öne çıkmaktadır.

HotelTech Antalya Fuarı’nın, ürünlerimizi sektöre tanıtmak ve yeni iş bağlantıları kurmak açısından firmamız için önemli bir potansiyel oluşturduğunu düşünüyoruz. Bu yıl fuarda, TSE belgeli, IP65 koruma sınıfına sahip ve kilit mekanizmalı yeni sigorta kutularımızı ilk kez tanıtacağız. Ayrıca otellerin hem kullanım kolaylığı hem de estetik beklentilerine hitap eden ofis çözümleri ürün grubumuz da fuarda yer alacak

HotelTech Antalya Fuarı, turizm sektörüne yönelik yenilikçi ürünlerimizi tanıtmak ve sektördeki profesyonellerle bir araya gelmek açısından bizim için büyük önem taşımaktadır. Bu yıl fuarda, TSE belgeli, IP65 koruma sınıfına sahip ve kilit mekanizmalı yeni sigorta kutularımızı ilk kez tanıtacağız. Ayrıca otellerin hem kullanım kolaylığı hem de estetik beklentilerine hitap eden ofis çözümleri ürün grubumuz da fuarda yer alacak. Bu grupta yer alan priz grupları, kablolama sistemleri ve düzenleme çözümleri, otel odaları, toplantı salonları ve ortak kullanım alanlarında modern, güvenli



Yaşar Bektaş / Çetinkaya Pano / Satış ve
Pazarlama Müdürü

ve kullanışlı çözümler sunmaktadır. HotelTech Fuarı’nın, ürünlerimizi sektöre tanıtmak ve yeni iş bağlantıları kurmak açısından firmamız için önemli bir potansiyel oluşturduğunu düşünüyoruz. Bu fuar sayesinde mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirmeyi ve yeni iş fırsatlarını değerlendirmeyi hedefliyoruz. HotelTech Fuarı’ndan, sektörün önde gelen firmalarıyla bir araya gelerek iş birliği fırsatlarını artırmayı ve yenilikçi çözümlerimizi daha geniş bir kitleye tanıtmayı bekliyoruz. Fuarın, katılımcı çeşitliliğini ve uluslararası ziyaretçi sayısını artırarak daha geniş bir pazara ulaşma imkânı sunacak şekilde geliştirilmesini faydalı buluyoruz. 2026 yılı için hedefimiz, ürün çeşitliliğimizi artırarak teknolojik yeniliklere hızla uyum sağlamak ve mevcut güçlü uluslararası konumumuzu daha da etkin hâle getirmektir. Ayrıca enerji verimliliği ve sürdürülebilir çözümlerle müşterilerimize daha fazla değer sunmayı amaçlıyoruz. Ar-Ge yatırımlarımızı güçlendirerek inovatif çözümler geliştirmeyi sürdüreceğiz.



KÜVET | DUŞ KABİN | DUŞ TEKNESİ | AKRİLİK YÜZEYLER | KOMPOZİT HAVUZ | LOJİSTİK



**Kemal Cihat Kaymul / Uludağ Group
Otomotiv Yatçılık ve Mimari A.Ş. /
İdari Müdür**

Uludağ Group A.Ş. olarak, 30 yılı aşkın süredir otomotiv, inşaat, yatçılık ve özel proje alanlarında faaliyet gösteriyoruz. Yenilikçi vizyonumuz doğrultusunda, son bir yıldır Türkiye distribütörlüğünü yürüttüğümüz PVC bazlı, kendinden yapışkanlı dekoratif mimari folyo kaplama ürünlerimizi otel ve prestijli projelere sunmaktayız. 500'ün üzerinde desen ve 7 farklı doku seçeneğiyle mekanlara estetik, fonksiyonel ve uzun ömürlü çözümler sunuyoruz. Tamamı ithal olan bu ürünler yüksek kalite standartları, kolay uygulama imkânı ve sürdürülebilir dayanıklılığıyla projelerde fark yaratmaktadır. Amacımız yalnızca yüzeyleri değil, mekanların ruhunu da dönüştürmektir. Ürünlerimizin tamamı ithaldir; ithalatlarımızı projelere göre yıllık olarak gerçekleştiriyoruz. Turizm sektörüne, özellikle otel projelerinde kullanılan PVC bazlı dekoratif mimari kaplama ürünlerimizi sunuyoruz. Ürünlerimiz estetik görünümün yanı sıra dayanıklılık, kolay bakım ve yangın dayanımı gibi özellikleriyle sektöre özel akıllı bir çözüm sağlamaktadır. Ayrıca farklı yüzeylere kolay uygulanabilmesi sayesinde renovasyon süreçlerinde işletmelere hem

Uludağ Group, otomotiv, inşaat, yatçılık ve özel proje alanlarında faaliyet gösteriyor ayrıca turizm sektörüne, özellikle otel projelerinde kullanılan PVC bazlı dekoratif mimari kaplama ürünlerini sunuyor

zaman hem de maliyet avantajı sunar. Turizm sektörü, markamızın stratejik odağı haline gelmiştir. Biz, otel sektöründe estetik fonksiyonelliği bir araya getirerek misafir deneyimini güçlendiren akıllı yüzey çözümleri geliştirmeyi hedefliyoruz. Turizm sektörü, ürünlerimizin en yoğun kullanıldığı ve öncelik verdiğimiz alanlardan biridir.

HotelTech Antalya Fuarı'nın, markamızı daha geniş bir müşteri kitlesine tanıtmaya ve yeni iş fırsatları oluşturma açısından önemli bir potansiyel taşıdığını düşünüyoruz. Firmamız için büyük önem taşıyan HotelTech, bizim için yalnızca bir fuar değil, yeniliklerimizi paylaşacağımız bir vitrin olacak. Fuarda, 500'ü aşkın desen ve 7 farklı doku alternatifleriyle zenginleştirilmiş PVC bazlı dekoratif mimari kaplama koleksiyonumuzu sergileyeceğiz. Ayrıca, sektöre özel olarak hazırladığımız serimizi ziyaretçilerimizle buluşturacağız

HotelTech Fuarı, otel ve turizm sektöründeki profesyonellere ürünlerimizi tanıtmak, yeni iş birlikleri kurmak ve markamızı daha geniş bir kitleye ulaştırmak açısından bizim için büyük önem taşımaktadır. Fuarda, 500'ü aşkın desen ve 7 farklı doku alternatifleriyle zenginleştirilmiş PVC bazlı dekoratif mimari kaplama koleksiyonumuzu sergileyeceğiz. Ayrıca, sektöre özel olarak hazırladığımız serimizi ziyaretçilerimizle buluşturacağız. Bu koleksiyon, ilham alan dokularıyla hem sürdürülebilir estetiği hem de yenilikçi malzeme teknolojisini bir araya getiriyor. Kısacası, HotelTech 2025 bizim için yalnızca bir fuar değil, yeniliklerimizi paylaşacağımız bir vitrin olacak. Ayrıca fuar kapsamında, sektöre özel yeni renk ve doku kombinasyonlarımızı da ilk kez tanıtacağız. HotelTech Fuarı'nın, markamızı daha geniş bir müşteri kitlesine tanıtmaya ve yeni iş fırsatları oluşturma açısından önemli bir potansiyel taşıdığını düşünüyoruz. Bu fuar sayesinde yalnızca ürünlerimizi tanıtmakla kalmıyor, sektörün önde gelen profesyonelleriyle birebir temas kurarak uzun vadeli iş ortaklıklar kurma fırsatı da yakalıyoruz. Her fuar sonrası otel zincirleri, mimarlık ofisleri ve proje yöneticileriyle kurulan bağlantılar, markamız için stratejik bir iş geliştirme alanı yaratmaktadır. Fuarda, özellikle otel ve turizm sektöründeki

profesyonellerle birebir temas kurarak iş ağıımızı genişletmeyi hedefliyoruz. HotelTech Fuarı'ndan beklentimiz, sektör profesyonelleriyle doğrudan buluşarak ürünlerimizi tanıtmak, yeni iş birlikleri kurmak ve pazar payımızı artırmaktır. Fuarın gelecekte mimari tasarım, iç mekân estetiği ve sürdürülebilir malzemeler odaklı özel tematik alanlar eklemesi, katılımcı deneyimini zenginleştirebilir. Bu tür yenilikler, fuarın uluslararası ölçekte çekiciliğini artıracak ve sektörel etkileşimi güçlendirecektir. Geliştirme açısından, mimari ve iç tasarım odaklı özel alanların veya tematik bölümlerin eklenmesi, katılımcı çeşitliliğini ve etkileşimi artıracaktır. 2026 yılı hedefimiz, markamızı sektörde daha güçlü, tanınmış ve itibarlı bir konuma taşımaktır. Müşteri portföyümüzü genişleterek yurt içinde ve uluslararası alanda daha fazla projede yer almayı, sürdürülebilir büyüme ve müşteri memnuniyetini temel alarak sektörde kalıcı bir marka olmayı amaçlıyoruz. Ayrıca dijital çözümlerle müşteri deneyimini geliştirmeyi, uluslararası pazarlarda daha etkin bir şekilde yer almayı ve çevre dostu ürün portföyümüzü genişletmeyi planlıyoruz. "Estetik, dayanıklılık ve çevre duyarlılığı"nı bir araya getiren çözümlerle geleceğin mekanlarını bugünden tasarlamayı hedefliyoruz.





3. Otel Teknik Ekipman ve Malzemeleri İhtisas Fuarı



27 - 29 KASIM 2025

NEST KONGRE VE FUAR MERKEZİ
BELEK / ANTALYA

www.hoteltechantalya.com

  /hoteltechantalya
 +90 242 999 11 19

**Sektörün Gücü,
Tek Çatı Altında
Buluşuyor!**

Organizatör

Paydaşlarımız

PLANT EXPO



TMMOB
Makina
Mühendisleri
Odası



TMMOB
Elektrik
Mühendisleri
Odası



TMMOB
İnşaat
Mühendisleri
Odası



TMMOB
Mimarlar
Odası



Semih Karaca / ENTES Elektronik
Pazarlama ve Marka Müdürü

ENTES, 1980 yılından bu yana enerji kalitesi, ölçüm ve enerji yönetimi alanlarında faaliyet gösteren bir teknoloji firmasıdır. Ürün geliştirme, tasarım, üretim ve test süreçlerinin tamamını İstanbul'daki 12.000 m² kapalı alana sahip modern tesislerimizde gerçekleştiriyoruz. Güç kalitesi ve enerji yönetimi alanlarında; ölçüm cihazları, kompanzasyon çözümleri, koruma ve kontrol ürünleri, enerji izleme sistemleri ile yeni nesil enerji kalite çözümleri ürün portföyümüzde yer almaktadır. ENTES olarak, enerji verimliliğini ve sürdürülebilirliği ön planda tutan teknolojiler geliştirerek, sektörde öncü konumumuzu güçlendirmeyi sürdürüyoruz. Aynı zamanda Ar-Ge yatırımlarımızla dijitalleşmeye öncülük ederek yazılım tabanlı enerji yönetimi çözümlerimizi yaygınlaştırıyoruz. Ürünlerimiz 100'den fazla ülkeye ihraç edilmekte olup, global pazarda da ENTES markasını başarıyla temsil ediyoruz. Turizm sektörü, ENTES için öncelikli sektörlerden biridir. Enerji tüketimi yüksek olan otel ve tatil köyü gibi tesislerde enerji yönetimi büyük önem taşır. ENTES olarak bu alanda sunduğumuz başlıca çözümler: **Enerji İzleme Sistemleri:** Otellerin enerji tüketimlerini anlık olarak izlemelerini, analiz etmelerini ve optimizasyon yapmalarını sağlar. Bu sayede maliyetler düşerken enerji verimliliği artar. **SVG & AHF Ürünleri:** Statik var jeneratörleri (SVG) ve aktif harmonik filtreler (AHF), otellerdeki hassas elektronik cihazları korur, enerji kalitesini artırır ve sistem kararlılığını sağlar. **ISO 50001 Uyumlu Enerji Ölçüm ve Raporlama Desteği:** ENTES enerji analizörleri, TS EN ISO 50001 standardında yer alan elektriksel parametreleri doğru şekilde ölçer. Bu analizörlerin doğruluğunu, kalibrasyonu yapılmış test cihazlarımızla periyodik olarak kontrol ediyor; tolerans içindeki cihazlara ait test raporlarını kullanıcılarımızla paylaşıyoruz. Bu ürün ve hizmetlerimizle turizm tesislerine özel, sürdürülebilir ve yüksek performanslı enerji altyapıları sağlıyoruz.

ENTES, 45 yıllık tecrübesiyle, enerji kalitesi, ölçüm ve enerji yönetimi alanlarında faaliyet gösteren bir teknoloji firması olarak sektöre hizmet veriyor, ürünleri 100'den fazla ülkeye ihraç ediyor

HotelTech 2025, sadece ürün tanıtımı değil; ENTES'in otellerin enerji dönüşümüne sunduğu bütüncül yaklaşımı paylaşmak adına da önemli bir fırsat olacak. Sergileyeceğimiz ürünlerin başında, kapsamlı enerji takibi ve analiz olanağı sunan "Enerji Doktoru: Enerji İzleme Yazılımımız", yeni nesil ENTES SVG-AHF çözümlerimiz, kompakt tasarımı MPR serisi enerji analizörlerimiz ve yüksek hassasiyetli reaktif güç kontrol rölelerimiz gibi birçok ürünlerimiz bulunuyor

HotelTech Antalya Fuarı, ENTES için turizm sektöründeki profesyonellerle birebir temas kurabildiğimiz, çözüm odaklı iletişim fırsatları yakaladığımız önemli bir platformdur. Otel yöneticileri, teknik ekipler ve satın alma uzmanlarıyla doğrudan bir araya gelerek, onların ihtiyaçlarına özel geliştirdiğimiz çözümleri birebir anlatma imkânı buluyoruz. Bu yılki fuarda, enerji yönetimi ve güç kalitesi alanındaki en güncel teknolojilerimizi ziyaretçilerle buluşturacağız. Sergileyeceğimiz ürünlerin başında, kapsamlı enerji takibi ve analiz olanağı sunan **"Enerji Doktoru: Enerji İzleme Yazılımımız"**, yeni nesil ENTES SVG-AHF çözümlerimiz, kompakt tasarımı MPR serisi enerji analizörlerimiz ve yüksek hassasiyetli reaktif güç kontrol rölelerimiz yer alıyor. Bunlara ek olarak, MID sertifikalı kompakt sayaç serimiz, nötr kopmasını algılayarak olası yangın risklerine karşı koruma sağlayan ekranlı gerilim koruma rölelerimiz ve kaçak akıma karşı koruma sağlayan çözümlerimiz de fuarda tanıtılacak. Bu ürünler, özellikle konaklama tesislerinde güvenli, sürdürülebilir ve enerji verimli bir altyapı kurulmasına katkı sağlıyor. Ayrıca ziyaretçilere, ISO 50001 enerji yönetim sistemine yönelik ölçüm ve raporlama desteğimiz hakkında da bilgi sunacağız. HotelTech 2025, sadece ürün tanıtımı değil; ENTES'in otellerin enerji dönüşümüne sunduğu bütüncül yaklaşımı paylaşmak adına da önemli bir fırsat olacak. HotelTech, turizm ve konaklama sektöründe faaliyet gösteren firmalarla birebir ve doğrudan iletişim kurabildiğimiz sayılı fuarlardan biri. Özellikle teknik karar vericilerle aynı platformda buluşmak hem iş birliklerinin hem de satış hacminin artmasını sağlıyor. Önceki fuarlarda kurduğumuz bağlantılar sayesinde birçok otel zinciriyle iş birliği fırsatları geliştirdik. Ayrıca bu fuar sayesinde ürünlerimizin saha ihtiyaçlarına ne kadar uygun olduğunu birebir gözlemleme ve geri

bildirimleri doğrudan alma şansı yakalıyoruz. Bu da bizim için yalnızca ticari değil, aynı zamanda stratejik bir kazançtır. Fuarın her geçen yıl daha profesyonel hale gelmesi ve sektörel etkileşimi artırması bizleri memnun ediyor. 2025 yılı etkinliğinden beklentimiz, katılımcı profilinin daha da çeşitlenmesi ve özellikle karar verici mekanizmaların (teknik yöneticiler, yatırımcılar, satın alma grupları) daha güçlü şekilde temsil edilmesi yönünde. Fuar alanında **demo uygulamalara** daha fazla yer verilmesi, katılımcıların ürünleri yerinde deneyimleyerek teknik detaylara hâkim olmasını sağlar. Ayrıca, sektör özelinde yapılacak **teknik sunum ve seminerlerin** artırılması, fuarın katma değerini daha da yükseltecektir. Bununla birlikte, fuarın tanıtımının **yurt dışındaki turizm yatırımcıları ve uluslararası otel zincirlerine** ulaştırılması, fuarın uluslararası bilinirliğini ve sektördeki ticari potansiyelini önemli ölçüde artıracaktır. Ayrıca, günümüzün en önemli gündemlerinden olan **"Enerji Verimliliği ve Sürdürülebilirlik"** temalarının daha merkeze alındığı seminerler ya da bu başlığa özel ayrılacak bir alan/köşe, ziyaretçiler açısından ilgi çekici ve öğretici olacaktır. ENTES olarak, enerji yönetimi ve güç kalitesi alanındaki deneyimimizle, bu tür platformlarda sektörel bilgi paylaşımına ve gelişime katkı sunmaya her zaman hazırız. 2026 yılında ENTES olarak dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve uluslararasılaşma ekseninde büyümeyi sürdürmeyi hedefliyoruz. AR-GE yatırımlarımızla enerji yazılımlarımızı geliştirmeye devam ederken, kullanıcı deneyimini iyileştiren yeni nesil cihazlarımızı pazara sunacağız. Ayrıca Avrupa, Orta Doğu ve Latin Amerika'da distribütör ağımızı genişletmeyi, enerji yönetimi çözümlerimizi daha fazla tesise ulaştırmayı hedefliyoruz. Turizm sektörüne özel olarak geliştireceğimiz yeni hizmet modelleri ve iş birlikleriyle de otellerin dijital enerji dönüşümüne liderlik etmeyi amaçlıyoruz.



Konforun ve Güvenliğin Yeni Tanımı



Kale Yeni Rozetli Seri Kartlı Kilit

KE040/10-111



Işıklı ve Sesli
Uyarı



Blokaj
Modu



1000
Kayıt Tutma



Gizli Barrel



Yangına
Dayanımlı



Farklı
Mekânlarda
Kullanım



Serbest
Geçiş Modu



Zorlamalara
Karşı
Koruma

444 0 243
www.kalekilit.com.tr



KALE KİLİT



Burak Öney / Acco Fire Solutions / Genel Müdür

Acco Fire Solutions, yangın güvenliği alanında faaliyet gösteren ve tamamen yerli üretim yapan bir firmadır. Faaliyetlerimizin merkezinde yangın dolapları ve mobil köpüklü söndürme üniteleri üretimi yer alıyor. Türkiye genelinde güçlü bir satış ve proje ağına sahibiz. Ürünlerimiz, sadece yurt içinde değil, yurt dışında da tercih ediliyor ve her geçen gün artan ihracat oranlarımızla uluslararası pazarda da varlığımızı güçlendiriyoruz. Turizm sektörü bizim için stratejik bir öneme sahip. Oteller gibi yüksek insan yoğunluğuna sahip yapılarda yangın güvenliği son derece kritik bir konudur. Bu nedenle otellere özel çözümler sunuyoruz. Yangın dolaplarımız ve mobil köpüklü söndürme ünitelerimiz, acil durumlarda hızlı ve etkili müdahale imkânı sağlar. Misafirlerin güvenliği ve işletmelerin korunması açısından bu çözümler büyük önem taşır. HotelTech Antalya Fuarı, turizm sektöründeki yatırımcı ve işletmecilerle doğrudan bir araya gelmemizi sağlayan

Acco Fire Solutions, yangın güvenliği alanında faaliyet gösteren sadece yurt içinde değil, yurt dışında da tercih edilen ve tamamen yerli üretim yapan bir firmadır

önemli bir buluşma noktasıdır. Bu yıl fuarda oteller için özel olarak estetik ve işlevselliği bir arada sunan özel tasarım yangın dolaplarımızı tanıtacağız. Bu yıl HotelTech Antalya'ya ilk kez katılıyoruz. Bu nedenle fuarın temel katkısı; otel yatırımcıları ve teknik ekiplerle yüz yüze tanışma, ürünlerimizi yerinde sergileyerek teknik yeterliliklerimizi anlatma ve yeni projeler için ön görüşmeler planlama fırsatı olarak görüyoruz. Hedefimiz, fuar süresince nitelikli görüşmeler ve demo/keşif talepleri elde etmek; fuar sonrasında bu temasları teklif ve pilot uygulamalara dönüştürmektir. Ayrıca, ziyaretçilerden toplayacağımız geri bildirimleri ürün geliştirme süreçlerimize aktararak, portföyümüzü turizm tesislerinin ihtiyaçlarına daha güçlü şekilde uyumlu hâle getirmeyi amaçlıyoruz. Yangın güvenliği konusunun fuar kapsamında daha fazla gündeme alınmasını önemsiyoruz. Fuar kapsamında yangın güvenliği odaklı paneller düzenlenmesi ve yabancı yatırımcıların katılımının artırılması önemli katkılar sağlayabilir. 2026 yılı, Acco Fire Solutions için sadece büyüme değil, aynı zamanda turizm sektöründe daha fazla sorumluluk üstlenme yılı olacak. Elbette üretim kapasitemizi artırmak, ihracat ağıımızı genişletmek ve markamızı daha fazla



ülkeye ulaştırmak yine en önemli hedeflerimiz arasında. Ancak bunun ötesinde, özellikle otel projelerinde yangın güvenliği konusundaki bilinci artırmayı kendimize görev ediniyoruz. Bizim için hedef sadece daha fazla ürün satmak değil; yatırımcıları, işletmecileri ve teknik ekipleri yangın güvenliği konusunda bilinçlendirmek ve doğru çözümlerle buluşturmadır. Bu amaçla 2026'da otel projelerine özel eğitim ve bilgilendirme programları düzenlemek, sektörel iş birlikleri kurmak ve turizm alanında daha güvenli tesisler oluşturulmasına katkıda bulunmak istiyoruz. Ayrıca Ar-Ge çalışmalarımızı sürdürerek, turizm tesislerinin özel ihtiyaçlarına uygun daha yenilikçi, çevreci ve kullanıcı dostu ürünler geliştirmeyi planlıyoruz. Hedefimiz, Acco Fire Solutions'u yalnızca Türkiye'de değil, dünyada da "yangın güvenliğinde güvenin adı" hâline getirmek ve turizm sektöründe güvenliğin standartlarını birlikte yükseltmektir.

Selçuk Satioğlu / Apsis Teknolojik Tesisat-Maxen / Enerji Sistemleri Mühendisi

Maxen ısı pompaları, sistem çözümü tecrübesi ile ısıtma-soğutma ve sıcak su hazırlamadan, açık havuz ısıtma soğutmaya kadar pek çok alanda büyük ve küçük ölçekli ısı pompası sistemlerinin kurulmasını sağlar

2009 yılında, Akdeniz bölgesinde Antalya merkezli olarak kurulan Apsis Teknolojik Tesisat Sistemleri, bünyesindeki ısıtma-soğutma sektörünün üst düzey markaların keşif, satış ve süpervizörlük hizmetlerini müşterilerine sunmaya başlamıştır. 2016 yılında sahip olduğu ürün portföyü ile müşterilerine verimli ve konforlu sistem ürünleri sunan Apsis, çalışmalarını genişleterek Maxen ısı pompaları konusunda çalışmalara başlamıştır. Sistem çözümü tecrübesi ile ısıtma-soğutma ve sıcak su hazırlamadan, açık havuz ısıtma soğutmaya kadar pek çok alanda büyük ve küçük ölçekli ısı pompası sistemlerinin kurulmasını sağlamıştır. Şirketimizin temel faaliyet alanları şunlardır:

Domestik ve ticari projelere yönelik ısı pompası sistemlerinin projelendirilmesi, temini ve



uygulaması, havuz ısıtma / soğutma çözümleri, kullanım sıcak suyu hazırlama ve ısıtma çözümleri. Ürün portföyümüz iki ana grupta toplanabilir: MXH Serisi – Monoblok Isı Pompası (tek cihazda ısıtma + sıcak su işlevi), MXP Serisi – Havuz Isı Pompası (açık / kapalı havuzlara yönelik ısıtma ve soğutma). Turizm tesislerinde özellikle ihtiyaç duyulan fonksiyonlar şunlardır: Sıcak su hazırlama ve havuz ısıtma & soğutma. Bu doğrultuda Maxen ürünleri turizm sektöründe şu başlıklarla yer alır: MXH Serileri: Otelin ısıtma ve sıcak su sistemi için kullanılabilir. MXP Serisi (Havuz Isı Pompası): Açık ve kapalı havuzların ısıtılması / soğutulması için özel cihaz çözümleri sunar. HotelTech gibi sektörel fuarlar, markamızın turizm sektöründeki görünürlüğünü artırmak, doğrudan tesis yöneticileri ve karar vericilerle temas kurmak ve yeni iş bağlantıları elde etmek açısından büyük önem taşıyor. Fuar hem mevcut ürünlerimizin avantajlarını sergilemek hem de yenilikçi çözümlerimizi tanıtmak için bir platform

sağlıyor. Fuarda ürün gamımızdaki bütün serilerden örnek sergilemeye çalışıp yeni çıkacak daha yüksek kapasite ve verimlilikte olacak cihazlarımızın tanıtımını gerçekleştireceğiz. Fuar, kısa vadeli satış bağlantılarının kurulmasına olanak tanıyor. Otel projeleri, yeni inşa edilen tesislerle anlaşmalar doğrudan yapılabilir. Fuar sayesinde marka bilinirliği artar, müşteri portföyü zenginleşir. HotelTech fuarından beklentilerimiz; hedef müşteri kitlesi (otel yöneticileri, yatırımcılar, teknik kadro) ile yüksek düzeyde ziyaretçi sirkülasyonu, fuar süresince teklif talepleri alma, iş bağlantıları ve yurt dışı temaslar, sektörel medya görünürlüğü ve PR etkisi şeklinde sıralayabiliriz. Maxen olarak 2026 yılı hedeflerimizin, daha yüksek verimlilikli ısı pompaları ile ürün gamımızı genişletmek, otel projeleri kazanmak ve marka tercih edilebilirliğini artırmak, marka bilinirliğini sektörde daha üst düzeylere taşımak, pazardaki ciromuzu arttırmak olduğunu söyleyebiliriz.



Emrah Cemtosun / Fetih Yangin Söndürme Teknolojileri / Firma Sahibi

Firmamız, yangın güvenliği alanında profesyonel çözümler sunan, sektörde güvenilirliği ve hizmet kalitesiyle öne çıkan bir kuruluştur. Faaliyet alanlarımız arasında yangın söndürme sistemleri, yangın tüpleri dolum ve bakım hizmetleri, yangın kapıları, yangına dayanımlı şaft kapakları, davlumbaz söndürme sistemlerinin kurulumu ve periyodik bakımları yer almaktadır. Üretim ve tedarik süreçlerimizde ağırlıklı olarak yerli kaynaklar kullanılmakta olup, belirli teknik bileşenlerde ithalat yapılmaktadır. Ürün portföyümüzde yangın tüpleri, söndürme sistem ekipmanları, sprinkler sistemleri ve davlumbaz söndürme üniteleri bulunmaktadır. Turizm sektöründe yangın güvenliği standartlarının yüksek olduğu alanlardan biri olarak firmamız için stratejik önem taşımaktadır. Bu alanda otel, restoran ve turizm tesislerine yönelik özel çözümler sunmaktayız.

Fetih Yangın Söndürme Teknolojileri, yangın güvenliği alanında profesyonel çözümler sunan, sektörde güvenilirliği ve hizmet kalitesiyle öne çıkan bir kuruluştur

HotelTech Fuarından beklentimiz, sektörün dinamiklerini yakından gözlemleyerek yeni iş birlikleri kurmak ve yenilikçi çözümlerimizi hedef kitleyle buluşturmadır. Fuarda, yangın söndürme sistemleri, davlumbaz söndürme üniteleri, yangın kapıları, yangına dayanımlı şaft kapakları, tüp dolum ve bakım ekipmanlarımızın yanı sıra geliştirilmiş güvenlik standartlarına sahip yeni ürün gruplarımızı da sergilemekteyiz

HotelTech Antalya Fuarı sektör paydaşlarıyla bir araya gelerek marka bilinirliğimizi artırmak, yeni iş birlikleri geliştirmek ve teknolojik yeniliklerimizi tanıtmak açısından büyük önem taşımaktadır. Fuarda, yangın söndürme sistemleri, davlumbaz söndürme üniteleri, yangın kapıları, yangına dayanımlı şaft kapakları, tüp dolum ve bakım ekipmanlarımızın yanı sıra geliştirilmiş güvenlik standartlarına sahip yeni ürün gruplarımızı da sergilemekteyiz. Fuar, firmamız açısından yeni iş bağlantıları kurmak, sektördeki güncel gelişmeleri takip etmek ve potansiyel iş ortaklarımızla doğrudan iletişim kurmak adına önemli bir fırsat oluşturmaktadır. Katılımımız hem mevcut müşteri portföyümüzü genişletmek

hem de yurt içi ve yurt dışı pazarlarda marka bilinirliğimizi güçlendirmek açısından değerli bir iş potansiyeli yaratmaktadır. Fuardan beklentimiz, sektörün dinamiklerini yakından gözlemleyerek yeni iş birlikleri kurmak ve yenilikçi çözümlerimizi hedef kitleyle buluşturmadır. Ayrıca fuarın, katılımcı çeşitliliğini artırarak uygulamalı tanıtım alanları ve teknik panellerle desteklenmesi, sektör etkileşimini ve verimliliği önemli ölçüde yükseltecektir. Firmamızın 2026 hedefleri arasında, yangın güvenliği çözümlerinde pazar payımızı artırmak, yenilikçi ve çevre dostu ürün gamımızı genişletmek, iç ve dış pazarlarda marka bilinirliğimizi güçlendirmek yer almaktadır.



tedarikçiler

Kombi ve ısı pompası tesisatında kullanılabilen E.C.A. manyetik filtre pazara sunuldu

İklimlendirme sektörünün öncü ve köklü markalarından biri olan E.C.A., cihazların verimliliğini artırmak ve ömrünü uzatmak amacıyla geliştirdiği manyetik filtresini tüketicilerin beğenisine sundu. Kombi ve ısı pompası tesisatında oluşabilecek metal partikül kaynaklı arızaların önüne geçilmesi için geliştirilen E.C.A. Manyetik Filtre, kullanıcılarına uzun ömürlü ve sorunsuz bir kullanım vadediyor. Modern ısıtma sistemlerinde karşılaşılan en yaygın sorunlardan biri olan çamurlaşma ve metal parçacık birikimine karşı etkili bir çözüm sunan E.C.A. Manyetik Filtre, özellikle kombi ve ısı pompası tesisatının korunmasına yardımcı olarak enerji verimliliğini artırıyor ve bakım ihtiyacını azaltıyor. E.C.A. Manyetik Filtre, içerisinde bulunan 9000 Gauss gücündeki mıknatısı sayesinde sistemdeki metal tortuları yakalarken, süzgeci sayesinde de geriye kalan tortuları etkin bir şekilde tutuyor. Ürünün öne

çıkan özelliklerinden biri olan kompakt tasarımı sayesinde tüm kombi sistemlerine ve ısı pompasına kolay entegre edilebilen E.C.A. Manyetik Filtre, dikey ve yatay montaj imkanı da sağlıyor. Özel tasarımı boşaltma vanası ile biriken tortuların kolayca sistemden uzaklaştırılması ve otomatik purjörü ile sistemden biriken havanın kolayca dışarı atılmasını sağlayan E.C.A. Manyetik Filtre, sistemin ömrünün uzatılmasına yardımcı oluyor. Enerji verimliliğini destekleyen yapıda geliştirilen ve karbon emisyonunun düşmesine olanak sağlayan E.C.A. Manyetik Filtre, bakım maliyetini ve fatura tutarını azaltıyor.

E.C.A., Batman ve Elazığ'da ısıtma ve soğutma alanındaki bayilerine seminer düzenledi

E.C.A., Batman ve Elazığ'da faaliyet gösteren ısıtma ve soğutma bayilerine eğitim semineri



düzenledi. 6-7 Ekim tarihlerinde 200 kişiyi aşkın katılımı ile Batman Ramada Otel ve Elazığ Akgün Otel'de gerçekleştirilen seminerlerde E.C.A. bayileri ve sektör paydaşları bir araya geldi. Sürekli gelişen teknolojileriyle Multi Klimalar, Niobe Blue, Ecotech, Spylos klimalar, ısı pompası ve Felis Kazan ile ilgili bilgilendirme yaparak deneyimleri değerlendirdi. Bayileri ile ilişkilerini güçlendiren E.C.A., yenilikçi sistemlerini, hedeflerini ve yeni dönem planlarını bayilere aktardı.

Turizm sektöründe güvenlikte yeni dönem: Kale Endüstri Holding'den akıllı çözümler

Türkiye'nin güvenlik teknolojilerinde lider markası Kale Endüstri Holding, turizm sektöründe artan güvenlik ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi çözümleriyle otel, tatil köyü ve konaklama işletmelerine yüksek güvenlik ve konfor bir arada sunuyor.



Selim Taşo: "Turizmde güvenlik, misafir deneyiminin en görünmez ama en kritik unsuru."

Kale Endüstri Holding Genel Müdürü Selim Taşo, turizm sektöründe güvenliğin yalnızca fiziksel korumadan ibaret olmadığını, aynı zamanda misafir memnuniyetinin bir parçası haline geldiğini belirtti. Otel ve konaklama sektöründe güvenlik sistemleri, misafirin kapıdan girdiği andan odasına kadar geçen her anında konfor ve güven hissini birlikte sunmalı. Kale olarak biz, bu anlayışla geliştirdiğimiz teknolojilerle hem işletmelerin operasyonel verimliliğini artırıyor hem de misafirlere kusursuz bir güvenlik deneyimi yaşıyoruz." Taşo, özellikle turizm bölgelerinde artan akıllı otel konseptlerinin Kale'nin dijital güvenlik çözümleriyle birebir örtüştüğünü ifade ederek, Kale'nin yalnızca kilit üreticisi değil, "bütüncül güvenlik çözümleri sunan bir teknoloji markası" konumunda olduğunu altını çizdi.

Semih Teker: "Kartlı kilit sistemlerimiz otel konforunu yeni bir güvenlik standardına taşıyor."

Kale Kilit Yurt İçi Satış ve Pazarlama Direktörü Semih Teker, turizm sektörüne yönelik geliştirdikleri kartlı kilit sistemlerinin hem kullanıcı deneyimi hem de güvenlik açısından otellerin vazgeçilmez tercihi haline geldiğini söyledi. "Kartlı kilit sistemlerimiz, otel yönetim yazılımlarıyla entegre şekilde çalışarak hem misafir hem de işletme açısından yüksek verimlilik sağlıyor. Temassız erişim, kayıt izleme, yetkilendirme ve enerji tasarrufu gibi avantajlar sunuyor. Mifare kart teknolojisi ile donatılmış bu sistemlerde, oda erişimi yalnızca yetkili kartlarla sağlanabiliyor ve böylece hem misafir güvenliği hem de yönetim kontrolü en üst seviyeye taşıyor." Teker ayrıca Kale'nin akıllı kilit teknolojilerinin, turizm tesislerinde modern mimariyle uyumlu tasarımları ve kolay montaj özellikleriyle otel yatırımlarında öne çıktığını belirtti.



Kale'den güvenli turizme katkı

Türkiye'nin dört bir yanında turizm sektörüne hizmet veren Kale Endüstri Holding, oteller, tatil köyleri ve rezidanslar için geliştirdiği akıllı kilit sistemleri, kartlı geçiş çözümleri, yangın kapıları ve kasa sistemleriyle "güvenli turizmin" altyapısını güçlendiriyor. Kale, yerli mühendislik gücüyle geliştirdiği ürünlerini dünya pazarlarına da ihraç ederek Türkiye'nin güvenlik teknolojilerindeki tecrübesini uluslararası arenaya taşıyor.

Veri, turizmin pusulası

Turizm sektörü artık veriyle şekillenen kararlarla büyüyor. Otelcilik ve turizm alanında teknolojiler geliştiren Elektraweb CEO'su Kemal Oral, verinin yalnızca operasyonları kolaylaştıran bir araç değil; aynı zamanda sektörün geleceğini şekillendiren stratejik bir pusula olduğuna dikkat çekti. Konaklama dünyasında milyonlarca rezervasyon, fiyat değişikliği ve müşteri etkileşiminin aynı anda yönetildiğini belirten Elektraweb CEO'su Kemal Oral, "Klasik yöntemlerle bu yoğunluğu yönetmek imkânsız. Biz geliştirdiğimiz yapay zekâ ve büyük veri çözümleriyle otellere hem bugünü hem de geleceği yönetme gücü veriyoruz" dedi. Oral, bu yoğun akışın klasik yöntemlerle yönetilemeyeceğini belirterek, "Geliştirdiğimiz büyük veri analitiği ve yapay zekâ tabanlı çözümlerimizle otellere gerçek zamanlı öngörüler sunuyoruz. Doluluk oranları, gelir yönetimi, kanal performansı, hatta misafir davranışları anlık olarak izlenebiliyor. Örneğin fiyat optimizasyonu modüllerimiz günlük gelirden %10-15'e varan artış sağlayabiliyor." şeklinde konuştu. Oral'a göre, sektörde katma değer yaratan en kritik veri setleri; misafir profilleri, rezervasyon kaynakları, fiyat ve rekabet verileri, satın alma maliyetleri ve misafir memnuniyeti. Bu bilgiler yalnızca geçmiş raporlarla kalmıyor, aynı zamanda geleceğe dair tahminler de üretiyor. Oral, "Hangi ülkelerden talep artacak, hangi dönemlerde fiyatlar nasıl konumlanmalı, hangi hizmetler öne çıkarılmalı; bütün bunları veri bize söylüyor" dedi. Kriz dönemlerinde verinin daha da kritik hale geldiğinin altını çizen Oral, pandemi sürecini örnek göstererek; "Rezervasyon iptallerinin yoğunlaştığı, talebin belirsizleştiği dönemde otellerimizi ayakta tutacak stratejileri veri sayesinde belirledik. Bugün de ekonomik dalgalanmalarda otellere fiyatlandırma, personel

planlama ve satın alma stratejilerini veri destekli senaryolar üzerinden kurgulama imkânı sunuyoruz. Turizm sektöründe rekabetin geleceğini veriye hükmedenler belirleyecek. Veri, sadece operasyonel kolaylık değil, rekabet üstünlüğü sağlayan bir güçtür. Kazananlar, veriyi depolayanlar değil; onu işleyen, anlamlandıran ve karar süreçlerine entegre edenler olacak." diyerek sözlerini bitirdi.



HER ÖLÇEK İÇİN AKILLI VIDEO ÇÖZÜMÜ



NC-Pro15x

Profesyonel PTZ Kontrol

15× optik zoom, gelişmiş sensör ve motorize **PTZ mekanizmasıyla** büyük mekanlarda yayın kalitesinde görüntü sunar.

Harici kontrol protokollerine ihtiyaç duymaz; **Q-SYS Designer** üzerinden tek arayüzden yönetilir.



NC-90 G2

Akıllı Geniş Açı

Kompakt yapısı ve 110°'ye kadar geniş görüş açısıyla küçük ve orta ölçekli toplantı odaları için mükemmel seçimdir.

Q-SYS Native Integration sayesinde ek yazılım veya harici video işlemciye gerek kalmadan direkt Q-SYS ağına bağlanır.



Core 24f

AV Sisteminizin Zekâsı

Analog ve network I/O'yu birleştiren güçlü işlemci, tüm kameralar ve ses kaynaklarını tek platformda yönetir.

Herhangi bir ek lisans, gateway yada harici DSP gerektirmeden tam entegre **AV-over-IP** çözümü sunar.

Tek platform. Sınırsız ölçek. Kusursuz entegrasyon.

Her ölçekte mükemmel iletişim.

Küçük bir odada fikirlerin paylaşıldığı anlardan, büyük salonlarda yankılanan sunumlara kadar Q-SYS, ses, video ve kontrolü tek bir ekosistemde birleştirir.

Ağ tabanlı mimarisi sayesinde tüm bileşenler aynı dili konuşur; kurulumdan yönetimine kadar her adım sadeleşir.

NC-90 G2, geniş açılı lensiyle odadaki herkesi doğal ve net biçimde kadrja alırken; **NC-Pro15x**, 15× optik zoom'u ve hassas PTZ mekanizmasıyla sahnedeki her detayı yakalar.

Core 24f işlemci, tüm ses ve görüntü akışını tek platformda senkronize eder, karmaşık bağlantı ve kontrol sistemlerini ortadan kaldırır.

Sonuç: her ölçekte istikrarlı, sessiz ve profesyonel bir performans.

Asortie Mobilya'dan otelcilikte yeni dönem: Lüks odalarda klasik zarafetin gücü

Türkiye'nin önde gelen klasik mobilya markalarından Asortie Mobilya, dünya genelinde 60'tan fazla ülkeye ihraç ettiği el işçiliği mobilyalarıyla, şimdi lüks otel projelerinde fark yaratıyor. Marka, otel odalarında klasik tasarımın gücünü yeniden tanımlayarak, konukların sadece konaklama değil; bir zarafet ve prestij deneyimi yaşamalarını hedefliyor. Günümüzde otelcilik sektörü yalnızca konforlu yataklar ve modern hizmetlerle değil, misafire sunduğu duygusal deneyimle de ön plana çıkıyor. Bu noktada Asortie Mobilya, el işçiliğiyle ürettiği klasik mobilyalar sayesinde lüksün gerçek anlamını yeniden yorumluyor. Her biri usta ellerde şekillenen Asortie tasarımları; zarafetin, geleneksel Türk el sanatının ve çağdaş estetiğin birleşimi olarak, otel odalarına zamansız bir ihtişam kazandırıyor. Ahşabın doğal sıcaklığı, oymalı detayların zarafeti ve altın varak gibi görsel unsurlar; misafirlerde "burada her detay düşünülmüş" hissini uyandırıyor. **Asortie Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Murat Erat**, konuyla ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Bir otel odasının sadece konaklama değil, duygusal bir izlenim bırakması gerektiğine inanıyoruz. Asortie olarak tasarladığımız her mobilya, odaya karakter ve kimlik kazandırır. Amacımız; otel misafirlerinin, odalarımızda geçirdikleri her dakikada zarafeti hissetmeleri."

Asortie'nin klasik mobilyaları, otel markalarına "prestij, güven ve kalite" mesajını veriyor

Otel tasarımı, aslında markanın sessiz elçisidir. Misafir bir odaya adım attığında, kullanılan mobilyalardan renk tonlarına kadar her detay o otelin kimliği hakkında bilgi veriyor. Asortie'nin klasik mobilyaları, otel markalarına "prestij, güven ve kalite" mesajını vererek ince el işçiliğiyle üretilen yatak başlıkları, simetrik çizgilere sahip konsollar, varaklı aynalar ve doğal ahşap yüzeyler; misafirlerin zihninde kalıcı bir izlenim yaratıyor. Asortie'nin tasarım vizyonu, klasik ihtişamı modern otel mimarisıyla harmanlayarak sofistike bir denge yaratmak üzerine kurulu. Bir Asortie odasında, barok tarzı bir yatak modern bir duvar rengiyle birleşebiliyor; oymalı bir masa minimalist bir aydınlatmayla tamamlanabiliyor. Bu yaklaşım sayesinde otel odaları, sadece konaklama alanı değil; misafirlerin kendilerini özel hissedebilecekleri, "kişisel bir deneyim alanı" haline geliyor. Dünya genelinde birçok üst



segment otel, son yıllarda Asortie'nin klasik koleksiyonlarını tercih ediyor. Markanın özel üretim tasarımları, her projenin mimarisine ve konseptine göre kişiye özel olarak hazırlanıyor. İster Akdeniz esintileri taşıyan bir resort otel, ister şehir merkezinde konumlanmış bir business hotel olsun; Asortie'nin zarif dokunuşu her mekânda fark yaratıyor. Asortie'nin deneyimli tasarım ekibi, oteller için **anahtar teslim mobilya çözümleri** sunuyor: Oda mobilyaları (yatak, komodin, masa, dolap) - Resepsiyon, lounge ve lobi alanları - Restoran ve toplantı salonu dekorasyonları - Özel VIP süit konseptleri. Her bir proje, Asortie'nin "**Artık lüks deme, Asortie de!**" mottosunun somut bir yansıması olarak hayat buluyor. Asortie Mobilya, tüm ürünlerini birinci sınıf masif ahşaptan, el oyması detaylarla ve dayanıklı vernik sistemleriyle üretiyor. Bu sayede oteller, yıllar geçse bile ilk günkü zarafetini koruyan, dayanıklı ve prestijli bir iç mekâna sahip oluyor. Ayrıca Asortie, otel projelerinde sürdürülebilir malzeme kullanımı, çevreye duyarlı üretim süreçleri ve ergonomik tasarım ilkelerini benimseyerek, estetiği çevresel sorumlulukla birleştiriyor. Asortie Mobilya, lüksün sadece görsellikten ibaret olmadığını, aynı zamanda duylara hitap eden bir deneyim olduğunu savunuyor. Bir Asortie mobilyasının dokusuna, formuna ve detayına bakan her misafir, sadece bir tasarıma değil, bir hikâyeye tanıklık ediyor. Lüks otel odalarında klasik mobilyaların yeniden yükselişi, Asortie'nin öncülüğünde konaklama sektörüne yeni bir soluk getiriyor.

Dobedan otelleri Daikin ile yenilendi



İklimlendirme sektörünün 100 yılı aşkın tecrübesiyle öncü markası Daikin, ülke genelinde hayata geçirdiği yenilikçi projelerle otel, konut ve iş merkezlerine değer katmaya devam ediyor. Türkiye'nin turizm başkenti Antalya, her yıl dünyanın dört bir yanından milyonlarca ziyaretçiyi ağırlayan otelleriyle hem ülke ekonomisine hem de sektörün prestijine katkı sağlıyor. Bu oteller arasında yer alan Dobedan Otel zinciri, Belek, Kemer ve Side'deki üç ayrı tesisi ve toplam 1.940 odasıyla bölgenin en

büyük turizm yatırımlarından biri olarak öne çıkıyor. Artan çevresel hassasiyetler, sürdürülebilirlik hedefleri ve misafirlerin konfor beklentileri, otel yönetimini kapsamlı bir renovasyon projesine yöneltti. İşte tam da bu noktada, global ölçekte güvenilirliğiyle tanınan Daikin devreye girdi. Daikin'in yüksek teknolojiye sahip iklimlendirme çözümleriyle baştan sona yenilenen Dobedan Otelleri, misafirlerine dört mevsim konfor sunarken, otel yönetimine de uzun vadeli enerji verimliliği ve operasyonel avantajlar kazandırdı. Renovasyon sürecinde Daikin'in geniş ürün portföyünden otelin ihtiyaçlarına en uygun çözümler tercih edildi. Odalarda kullanılan fancoil üniteleri, sessiz çalışma özellikleri ve Eurovent sertifikalı performans garantisi sayesinde konforu ön planda tutarken, misafirlerin kesintisiz bir deneyim yaşamalarını sağladı. Genel kullanım alanlarında devreye alınan klima santralleri ise, Daikin'in Sakarya Hendek Üretim Tesisleri'nde üretilerek hem

yerli üretim avantajı sundu hem de yüksek temiz hava kalitesiyle misafirlerin sağlığını destekledi. Projede ayrıca inverter kompresörlü su soğutmalı chiller ve yüksek verimli VRV sistemleri entegre edilerek hem enerji tasarrufu hem de uzun vadeli işletme verimliliği elde edildi. Daikin'in geliştirdiği tüm cihazlar, sadece yüksek konfor sağlamakla kalmadı; sessizlik, düşük enerji tüketimi, uzun ömür ve kolay bakım avantajlarıyla işletme verimliliğini de artırdı. Böylece Dobedan Otelleri, misafirlerine daha kaliteli bir hizmet sunarken enerji maliyetlerinde önemli tasarruf elde etti. Konfor, enerji verimliliği ve çevreye duyarlı çözümleri bir araya getiren bu proje, Daikin'in turizm sektöründe güvenilir iş ortağı olma vizyonunun en güncel örneğini oluşturuyor. Antalya'nın turizm değerini artıran Dobedan zinciri, artık Daikin'in sağladığı iklimlendirme çözümleriyle dört mevsim boyunca misafirlerine kusursuz bir tatil deneyimi sunmaya devam edecek.

Hayatınızı kolaylaştıran asistan: **Easy Assist**

Kolay kurulum, hızlı devreye alma - üstelik düşük enerji kullanımı sunan yeni otomatik kanat açma mekanizması.



T +90 212 332 00 00 | info.tr@dormakaba.com

YENİ



Bağlantılı



Sürdürülebilir



Kolay Kurulum

İnoksan, Host Milano 2025'te global marka gücünü pekiştirdi



Dünyanın önde gelen endüstriyel mutfak ve HoReCa sektörü fuarlarından Host Milano 2025, bu yıl da global markaların buluşma noktası oldu. Türk endüstriyel mutfak ekipmanları sektörünün öncü üreticilerinden

İnoksan, fuardaki sunumları ve uluslararası iş görüşmeleriyle küresel pazardaki yerini güçlendirdi. Ziyaretçilerin yoğun ilgi gösterdiği İnoksan standında, toplu yemek üretim tesisleri, otel zincirleri, hızlı servis restoranları ve organizasyon firmalarına yönelik farklı kullanım senaryolarına uygun profesyonel mutfak çözümleri sergilendi.

"Türk mühendisliğiyle dünya mutfaklarına değer katıyoruz"

İnoksan Genel Müdürü Esra Batkın, Host Milano'nun şirketin global büyüme stratejilerindeki önemine dikkat çekerek şu değerlendirmede bulundu: "Bu yıl fuarda yüksek teknolojiyle donatılmış 207 m²'lik standımızla yer olarak endüstriyel mutfak sektöründeki inovatif gücümüzü dünyaya bir kez daha gösterdik. Türk mühendisliği ve üretim gücümüzle global

pazarlarda daha etkin bir konum elde etmeye odaklandık. Farklı kullanım senaryolarına yönelik çözümlerimizle global mutfak profesyonellerine hitap ediyoruz." Batkın, ayrıca bu yıl Türkiye'nin Host Milano'ya 83 firma ile katıldığını hatırlatarak, sektör temsilcilerinin fuardan yaklaşık 400 milyon Euro'luk iş bağlantısıyla dönmeyi hedeflediğini ve İnoksan'ın bu güçlü performansın önemli oyuncularından biri olarak öne çıktığını ifade etti. Fuarda; yüksek kapasiteli 400 lt silindir kaynatma kazanı, kompakt kullanımıyla öne çıkan pişirici cihazlar, operasyonel süreçleri hızlandıran sıcak ve soğuk banket arabaları ve hijyen odaklı tasarımıyla dikkat çeken bulaşık makineleri, ziyaretçilerin en çok ilgi gösterdiği ürünler arasında yer aldı.

Mitsubishi Heavy Diamond; ileri teknolojiyle konforu yeniden tanımlıyor

Modern yaşam alanları artık yalnızca mobilya ve renk seçimlerinden ibaret değil; kullanılan teknolojiler de iç mekânın kalitesini şekillendiriyor. Konforu yükselten Mitsubishi Heavy Diamond Serisi (ZSX) klimalar, sessiz çalışmasıyla huzurlu bir atmosfer sunarken, enerji verimliliğiyle bütçeye dost bir deneyim yaşıyor; gelişmiş filtre teknolojileriyle de sağlıklı bir iç hava ortamı oluşturuyor. Diamond Serisi yalnızca bir klima değil, aynı zamanda yaşam alanlarına entegre edilen akıllı bir çözüm ortağı. Hareket sensörü, kullanıcı aktivitesini algılayarak cihazın kapasitesini buna göre ayarlıyor; kullanım olmadığı anda kendini kapatıyor. Böylece enerji

verimliliği ile konfor arasında kusursuz bir denge sağlanıyor. Ayrıca BIM uyumlu yapısı mimar ve tasarımcıların projelendirme süreçlerini kolaylaştırırken, pratik montaj ve servis avantajları sayesinde uzun vadede öngörülebilirlik sunuyor. Zarif formu ve iki renk seçeneğiyle farklı dekorasyon stillerine uyum sağlayan Diamond Serisi; modern oturma odalarından yatak odalarına, ofislerden otellere kadar her ortamda iklimlendirme konforunu bütünlük içinde sunuyor. Sadece 19 dB(A) seviyesine kadar düşebilen sessizliğiyle açık ofislerde odaklanmayı kolaylaştırırken, evlerde ise özellikle yatak odalarında huzurlu bir uyku ortamı yaratıyor.



Diamond Serisi, inverter teknolojisiyle enerji tüketimini optimize ediyor; çevre dostu R32 soğutucu akışkan gazı ile doğaya daha az karbon izi bırakıyor. A+++ enerji verimliliği hem bütçeyi koruyor hem de sürdürülebilir yaşam tarzını destekliyor. Gelişmiş alerjen filtresi ve fotokatalitik koku önleyici sistemi sayesinde mekânlar yalnızca şık değil, aynı zamanda temiz ve ferah bir atmosfere kavuşuyor.

Dijitalleşme ve yapay zeka turizmi yeniden şekillendiriyor



Dijitalleşme, turizm sektöründe hizmet anlayışını ve operasyonları kökten değiştiriyor. 27 Eylül Dünya Turizm Günü vesilesiyle açıklama yapan Protel Pazarlama Direktörü ve Protel Holding grup şirketlerinden Simpra COO'su Mehmet Emin Çangal, otellerin dijital altyapı ve yapay zeka sayesinde misafir deneyimini nasıl geliştirdiğini ve erişilebilir turizme katkısını paylaştı. Turizm sektörünün dijital dönüşümün etkisiyle hızla evrildiğini söyleyen Protel Pazarlama Direktörü ve Simpra COO'su

Mehmet Emin Çangal, "Otel ve restoran işletmeleri, operasyonel süreçleri optimize etmek, maliyetleri azaltmak ve müşteri memnuniyetini artırmak için dijital çözümlere yöneliyor. Rezervasyondan check-in ve check-out süreçlerine, housekeeping operasyonlarından stok yönetimine kadar her aşamada dijital altyapı hem hız hem de verimlilik sağlıyor. Aynı zamanda erişilebilir turizm, sektörün öncelikli gündemlerinden biri haline gelmiş durumda" diyor. Protel olarak, turizm işletmelerinin bu dönüşüm sürecinde ihtiyacı olan entegre, verimli ve kullanıcı dostu teknolojileri sağladıklarını dile getiren Çangal, "Rezervasyon ve ödeme sistemlerinden operasyonel yönetim araçlarına kadar sunduğumuz yenilikçi çözümlerle işletmelerin rekabet gücünü artırıyor, müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımalarına destek oluyoruz. Dijitalleşme sürecine hızla adapte olan işletmelerin hem

maliyet avantajı sağladığını hem de sürdürülebilir büyüme yakaladığını görüyoruz. Yapay zeka ve bulut tabanlı çözümlerle turizm sektörüne katma değer sağlıyoruz" ifade ediyor. Erişilebilir ve kapsayıcı turizmin günümüzde kritik bir konu olduğunu söyleyen Çangal, "Engelli veya yaşlı misafirlerimizin kolayca rezervasyon yapabilmesi, odalarını seçebilmesi ve otelde engelsiz bir deneyim yaşaması için dijital altyapı büyük önem taşıyor. Protel çözümleri sayesinde oteller, erişilebilir oda bilgilerini sistemde görünür kılabilen, misafirlerin özel taleplerini—diyet, engelli erişimi gibi—rezervasyon sürecine entegre edebiliyor. Ayrıca raporlama özelliklerimiz sayesinde, oteller erişilebilirlik yatırımlarının gerçek müşteri memnuniyetine katkısını ölçebiliyor. Tüm bu avantajlarla, Protel olarak turizmde 'herkes için erişilebilir deneyim sunan teknoloji ortağı' rolünü üstleniyoruz" diyor.



OPERASYONEL MÜKEMMELİYETİ iciStaff İLE YAKALAYIN

Otel, Hastane, AVM ve Tesis görev yönetimi ile süreçlerinizi optimize edin, kalite standartlarına uyum sağlayın ve verimliliğinizi arttırın.

Dünya'da **50.000+** fazla bölüm **iciStaff** ile operasyonlarını yönetiyor.



Görev Yönetimi

Planlı Bakım

Kontrol Listeleri

Ölçümler

Yönetim Raporlama



iciStaff ile
daha fazla verim, daha fazla kazanç,
daha fazla memnuniyet!

www.icibot.com

AUX, Türkiye’de çevre dostu R290 ısı pompalarıyla enerji dönüşümüne güç katıyor



İklimlendirme teknolojilerinde dünyanın önde gelen markalarından AUX, Türkiye pazarına çevre dostu ve yüksek verimliliğe sahip R290 gazlı ısı pompalarını sundu. Avrupa standartlarında Eurovent sertifikalı, A+++ enerji sınıfı verimliliğe sahip bu yeni nesil sistemler, 35/55 °C çalışma aralığında dahi A+++ enerji verimliliğine sahiptir. R290 çevreci gaz ile karbon salınımını önemli ölçüde

azaltırken, -25°C’den +46°C’ye kadar yüksek performans göstererek dört mevsim boyunca maksimum konfor sağlıyor. Yeni AUX ısı pompaları, -25°C dış hava sıcaklığında dahi %100 kapasiteyle ısıtma sağlayabiliyor ve 80°C’ye kadar sıcak su üretimi yapabiliyor. Aynı zamanda dış ortam sıcaklığı -10°C’ de dahi kesintisiz 80°C sıcak su üretimi sunuyor. Konutlardan otellere, ticari binalardan endüstriyel tesislere kadar geniş kullanım alanı sunan bu cihazlar, Wi-Fi ile uzaktan akıllı kontrol, 35 dB seviyesinde sessiz çalışma ve enerji yönetim yazılımı gibi ileri teknolojilerle hem kullanıcı deneyimini hem de enerji tasarrufunu bir üst seviyeye taşıyor. AUX Isı Pompası, yüksek kalite standartları ve yenilikçi mühendisliğiyle, en dondurucu kış günlerinde dahi güvenilir performans sunuyor. Akıllı sensörler ve yazılım algoritmaları sayesinde, ortam sıcaklığına anında uyum sağlayarak A+++ enerji sınıfında maksimum verimlilik elde ediyor. Sessiz çalışma modu, akıllı Wi-Fi kontrolü ve

yüksek sıcaklıkta su üretimi gibi özellikleriyle kullanıcılarına hem çevre dostu hem de ekonomik bir iklimlendirme deneyimi yaşıyor. AUXTR Genel Direktörü Volkan Bedük konu ile ilgili şunları söyledi; “Enerji verimliliği ve sürdürülebilirlik artık bir tercih değil, zorunluluk. AUXTR olarak Türkiye pazarına sunduğumuz R290 ısı pompaları, sadece bugünün değil, yarının da çözümü. Karbon ayak izini düşürürken kullanıcıya maksimum konfor sağlıyor. Hedefimiz, ülkemizin enerji dönüşümüne teknoloji ve inovasyonla güç katmak ve iş ortaklarımızla birlikte bu dönüşümün liderlerinden biri olmak.” Sahip olduğu yüksek kalite ve akıllı teknolojisiyle en dondurucu kış günlerinde dahi sorunsuz çalışabilen AUX Isı Pompası, -25°C’den +46°C’ye kadar yüksek performansıyla dört mevsim boyunca konforu güvenle yaşıyor. A+++ enerji verimliliği ile tasarrufu ön plana çıkarırken, Wi-Fi akıllı kontrol sistemi sayesinde yaşam alanlarına yeni bir teknoloji standardı getiriyor.

Otelcilikte hızlı ve temassız check-in dönemi

Dünya genelinde oteller, misafir kabulünde hız ve güvenliği ön plana çıkarıyor. Özellikle butik oteller ve pansiyonlar için resepsiyon işlemlerinin pratik, güvenli ve temassız bir şekilde yapılabilmesi giderek daha kritik hale geldi. Özellikle küçük ölçekli işletmeler için maliyet ve personel yoğunluğu nedeniyle zorlayıcı olabilen bu süreç, artık yalnızca bir cep telefonu kamerasıyla çözülebiliyor. Kimlik ve pasaport bilgilerinin güvenli işlenmesi, oteller için en kritik süreçlerden biri. Elekraweb Mobil Kimlik Okuyucu, yalnızca hız değil aynı zamanda KVKK ve GDPR

uyumlu altyapısıyla veri güvenliğini de garanti ediyor. Uygulama, Android ve iOS cihazların kamerasıyla kimlik veya pasaportları okutarak bilgileri doğrudan otel yönetim sistemine aktarıyor. Böylece resepsiyonda bekleme süreleri ortadan kalkıyor, manuel veri girişi yapılmadığı için hata payı azalıyor. Misafir, kayıt ekranında dijital imza atarak işlemini birkaç saniyede tamamlıyor. Büyük otel zincirleri bu tip çözümleri uzun süredir kullanıyor olsa da küçük işletmelerin çoğu benzer imkânlarla erişemiyordu. Mobil Kimlik Okuyucu, ekonomik yapısıyla bu boşluğu



dolduruyor ve resepsiyon süreçlerini herkes için kolaylaştırıyor. Ayrıca sistem, Elekraweb’in otel yönetim altyapısıyla tam uyumlu çalışıyor. Mobil Kimlik Okuyucu, otellere 10 günlük ücretsiz deneme imkânı sunuyor. Bu sayede işletmeler, sistemi test ederek misafir kabul süreçlerindeki farkı doğrudan deneyimleyebiliyor

HotelRunner ve Visa’dan seyahat sektöründe gömülü ve otonom finans için küresel çapta iş birliği

Visa’nın güvenilir altyapısı ile HotelRunner’ın konaklama sektöründeki güçlü küresel varlığını bir araya getiren bu stratejik iş ortaklığı, seyahat sektöründe gömülü finansın yeni dönemini başlatıyor. İş birliği, Visa ürünlerinin doğrudan HotelRunner platformuna entegre edilmesiyle, dünya çapında binlerce seyahat işletmesi için kesintisiz, güvenli ve ölçeklenebilir uluslararası ödeme ve mutabakat imkanı sağlayacak. Seyahat ve konaklama teknolojileri alanında lider platform HotelRunner ile dijital ödemeler alanında küresel lider Visa, seyahat ve konaklama sektöründe her ölçekteki işletmeyi güçlendirmek amacıyla küresel bir stratejik ortaklık kurdıklarını duyurdu. Bu iş birliği, Visa’nın güvenilir altyapısını ve güvenli uluslararası ödeme yetkinliklerini, HotelRunner’ın derin sektörel varlığı ve geniş küresel erişimiyle bir araya getiriyor. Turizmdeki “son kilometre” sorununu çözen ve gelişmekte olan pazarlardaki küçük ve orta ölçekli işletmelere finansal eri-

şimi demokratikleştiren HotelRunner, Visa ile Türkiye’deki butik otellerden Bali’deki misafirhanelere kadar farklı coğrafya ve tipteki konaklama işletmelerinin hızlı ve güvenli bir şekilde uluslararası ödeme alabilmelerini sağlayacak. İki şirket, güçlerini birleştirerek küresel seyahat ve konaklama ekosisteminde ekonomik büyümeyi hızlandırmayı, aynı zamanda kesintisiz, güvenli ve ölçeklenebilir finansal çözümler sunmayı hedefliyor. Bu iş ortaklığı, özellikle bağımsız otellere odaklanarak gömülü finansın yeni dönemini başlatıyor ve işletmelere küresel ödeme altyapısına erişim imkanı sunuyor. HotelRunner Kurucu Ortağı Ali Beklen, iş birliği hakkında şunları söyledi: “Turizm güven üzerine kurulur, güven ise sağlam ve güvenilir bir altyapıya bağlıdır. HotelRunner’ın küresel konaklama ağı ile Visa’nın benzersiz uzmanlığını bir araya getirerek seyahat sektörünün otonom finans altyapısını inşa ediyoruz. Bu yalnızca ödemelerle ilgili değil; önümüzdeki



on yıl boyunca dünya turizminde çarkları döndürecek finansal altyapıyı kurmakla ilgili. Uluslararası turizm ticaretinin geleceğini yeniden şekillendiriyor, işletmeler için daha güvenli, daha akıllı ve daha kapsayıcı bir yapı oluşturuyoruz.” HotelRunner Kurucu Ortağı Arden Agopyan ise şunları söyledi: “HotelRunner, on yılı aşkın süredir konaklama sektörünün dijital omurgasını inşa ediyor. Uzun yıllar boyunca küçük ve bağımsız konaklama işletmeleri ve seyahat acenteleri, küresel finansal akışlarından ve ödeme ekonomisinden dışlanmıştı. Visa ile birlikte bunu kökten değiştiriyoruz. Yaygın ve derin tesis ağıımızı ve güvenilir platformumuzu dünyanın en güçlü ağlarından biriyle buluşturarak, otonom, güvenli, kesintisiz ve ölçeklenebilir seyahat ödemeleri için yeni bir küresel standart oluşturuyoruz.”

Salon Tipi İç Ünite

Güçlü Duruş, Etkili Konfor



4-6HP

10HP



360°Hava Akışı
Her Alanda Üstün Konfor



22m Uzun Mesafeli Hava
Üfleme Kapasitesi



Kolay ve
Bağımsız Kurulum



Üç Yönlü Esnek Boru
Bağlantıları



Kolay Bakım için
Yıkınabilir Filtreler



Kendini Temizleme Fonksiyonuyla
Temiz Hava Garantisi

projeler



Danışmanlık hizmetleri, turizmde yatırımın güvencesi ve uzun vadeli başarının garantisi olarak kritik bir önem taşıyor

Danışmanlık firmaları özellikle otelcilik ve turizm sektöründeki yatırımcılara ve işletmelere yönelik, stratejik ve profesyonel destek sunan, projelerin fikir aşamasından başlayarak faaliyete geçişine uzanan tüm süreçleri kapsayan, 360 derece bir hizmet anlayışıyla faaliyetlerini gerçekleştiriyorlar

Sermaye yoğun bir alan olan otel yatırımlarında, doğru konseptten finansal geri dönüşe uzanan karmaşık süreçlerdeki yüksek riskleri en aza indirmek ve yatırımın uzun vadeli başarısını garantilemek için otel danışmanlığının kritik bir zorunluluk haline geldiğini belirten sektör profesyonelleri planlama, tasarım koordinasyonu, inşaat yönetimi, ürün tedariki, kurumsal finansman, risk analizi ve işletme/ yönetim stratejileri gibi geniş bir yelpazede, yatırımın verimliliğini, kalitesini ve zaman yönetimini maksimize etmeyi hedeflediklerini ifade ediyorlar. Otelcilik sektörünün **sürekli değişen pazar dinamikleri, yoğun rekabet ve uluslararası marka beklentileri** göz önüne alındığında, bir projenin **stratejik vizyonunun en erken aşamalarda şekillenmesini** sağlayan

otel danışmanlığı hizmetleri, yatırımcılar için **hayli kritik bir yol haritası** sunuyor. Verdikleri hizmetleri genel anlamıyla: **Yatırım Sürecinde; Fizibilite ve Planlama:** Pazar araştırması, bölge analizi, konsept geliştirme, finansal modelleme, kârlılık ve yatırım geri dönüş süresi analizlerini içeren fizibilite raporlarının hazırlanması. **Proje Yönetimi:** Mimari ve teknik projelerin operasyonel normlara uygunluğunun kontrolü, tasarım optimizasyonu, marka seçimi, global zincirlerle sözleşme yönetimi ve satın alma danışmanlığı. **İşletmecilik Sürecinde; Açılış ve Operasyonel Kurulum:** Ön açılış (pre-opening) süreç yönetimi, personel yapılanması, operasyonel prosedürlerin oluşturulması ve eğitim. **Yönetim ve İyileştirme:** Hizmet kalitesi, gelir yönetimi, satış-pazarlama stratejileri, bütçe/maliyet kontrolü, insan kaynakları ve





genel yönetim hatalarına yönelik denetim, performans değerlendirme ve iyileştirme çalışmaları olarak açıklıyorlar. **İç içe geçen bu süreçlerin tamamına, yatırımcının tek bir noktadan ulaşmasının büyük bir avantaj sağladığını proje süreçlerinde gördüklerini belirten sektör temsilcileri, her projeye yalnızca bir "danışman" olarak değil, yatırımın geleceğini şekillendiren stratejik bir ortak olarak baktıklarını vurguluyorlar.** Turizmin, Türkiye ekonomisi için en dinamik ve en yüksek katma değeri sağlayan sektör olduğuna vurgu yapan sektör profesyonelleri, sektörün sürekli yenilik ve vizyon gerektiren, yüksek düzeyde kişisel tatmin sağlayan bir alan olduğunu belirtiyorlar. Kapsamına aldığı 50 den fazla sektör ile dinamik bir ekosistem olduğunu, değişimlere en hızlı adapte olabilen yapısıyla, kendileri için yeni bir öğrenme, yeni bir tecrübe, yeni bir strateji demek olduğunu, uluslararası trendlerle tamamen entegre olmanın, zinde ve dinamik tuttuğunu, her otelin bir hayal olduğunu dolayısıyla işlerinin sadece bir proje üretmek değil, bir hikâye yazmak demek olduğunu, müşteri konforunu maksimize etme ve farklı kültürlerle bir arada olma zorunluluğunun, iletişim, problem çözme ve empati yeteneklerini üst seviyede tuttuğunu açıklıyorlar.

"Otel yatırımlarında fizibilite çalışması ve yatırım geri dönüş süresi (ROI) analizi talebi 2020'ye kıyasla yaklaşık %40 arttı"

Sektör temsilcileri, danışmanlık hizmetlerinin geçmişte birçok yatırımcı tarafından 'ek maliyet' olarak görüldüğünü ancak günümüz yatırımcılarının daha bilinçli olduğunu artık hizmetlerinin stratejik bir ortaklık ve yatırımın güvence mekanizması olarak konumlandığını belirtiyorlar. **Otel projelerinin yüksek sermaye gerektiren ve geri dönüş uzun yıllara yayılan yapısı, yanlış oda tipolojisi ya da hatalı fizibilite gibi küçük bir hatanın bile milyonlarca liralık kayba ve yatırımın geri dönüş süresini yıllarca uzatmasına neden olduğunu kanıtladığını açıklıyorlar.** Günümüzde bilinçli yatırımcıların, özellikle uluslararası marka standartları ve karmaşık

süreçler karşısında yalnız kalmak istemediklerini ifade ediyorlar. Yatırım sahiplerinin, danışmanlığın sadece teknik destek değil; kaynak kullanımı optimize eden, riskleri en aza indiren ve uzun vadede güvenilir bir iş modeli kazandıran vazgeçilmez bir kazanç unsuru olduğunun farkında olduklarını vurguluyorlar. Danışmanlık hizmetleriyle, yatırımcıya hatasız ve sürdürülebilir bir yatırımın garantisini sunmak amacıyla çalıştıklarını açıklıyorlar. Sektör profesyonelleri, danışmanlık firmalarının, otel yatırımının yüksek riskli 'geri dönüşüme kararlar' aşamasından, sürdürülebilir kârlılığa kadar uzanan tüm süreçte yatırımcının en kritik ortağı olduğunu açıklıyorlar. Katkılarının ölçülebilir ve çok yönlü olduğunu belirtiyorlar. Bu bağlamda katkılarını: **Risk Yönetimi ve Fizibilite:** Yatırımın başında, pazar verisine dayalı **doğru fizibilite ve gelir projeksiyonları** ile hatalı yatırım kararlarını önlemek, projeyi en uygun ölçek, segment ve konsept stratejisiyle şekillendirerek, yatırımın geri dönüş süresini (ROI) kısaltmak **Maliyet ve Verimlilik Optimizasyonu: Maliyet kontrolü ve süreç analizleri** sayesinde gereksiz yatırım kalemlerini ve operasyonel hataları elimine etmek, yanlış mutfak yerleşimi veya eksik teknik altyapı gibi, ileride **telafisi imkânsız kayıplara** yol açacak mimari ve operasyonel yanlışların önüne geçmek, **Stratejik Marka Anlaşması:** Uluslararası markalarla yapılan anlaşmalarda yatırımcı adına müzakere etmek; **marka standartlarının sahadaki gerçeklerle uyumunu** sağlamak ve yatırımın geri dönüş süresine uygun, **doğru iş ortaklığının** kurulmasını garanti altına almak, **Uzun Vadeli Değer Yaratma:** Sadece açılış rehberliği değil; aynı zamanda kriz dayanıklılığını artıran senaryo bazlı planlama, personel yapısı optimizasyonu ve kurumsal yönetim kapasitesini güçlendirerek, projenin **uzun vadeli başarısını ve otel değerini** yükseltmek olarak açıklıyorlar. Danışmanlığı, yatırımcıya yalnızca rapor değil; **yön, öngörü ve makroekonomik farkındalık** kazandıran, projenin omurgasını kuran stratejik bir yapı olarak betimliyorlar.

"Doğru marka yatırımcı için katma değer olurken, yanlış marka uzun vadeli yük olabilir"

Turizm sektörünün, doğası gereği yüksek adaptasyon gerektiren, dinamik ancak jeopolitik ve ekonomik dalgalanmalara en açık alanlardan biri olduğunu ifade eden sektör profesyonelleri, karşılaştıkları temel sorunları; küresel belirsizlikler, nitelikli iş gücü eksikliği, hatalı mimari kararlar ve sektörel standart eksikliği olarak açıklıyorlar. Bu zorluklara **kriz değil, yapılandırılabilir risk** olarak yaklaştıklarını açıklayarak, çözüm stratejileri olarak, yatırımcıya yalnızca tek bir fizibilite değil; döviz kurları, enerji maliyetleri ve jeopolitik riskleri içeren **A, B ve C senaryolarıyla hazırlanmış esnek operasyon ve finansal yol haritaları** sunduklarını belirtiyorlar. Yatırımcıların 'inşaatı bilirim' algısının ve hatalı fizibilite/mimari ka-

rarların önüne geçmek için projeye ilk aşamadan itibaren **Proje Yönetimi'nin (PY)** entegre edilmesini, böylece kalite, bütçe ve zaman hedeflerinin korunacağını ifade ediyorlar. Nitelikli personel açığına karşı ise **uluslararası standartlarda eğitim programları** ve motivasyon sistemleriyle istihdamın sürekliliğinin sağlanacağını söylüyorlar. Ayrıca tek bir pazara bağımlılığı önlemek için **kongre ve sağlık turizmi** gibi yıl boyu faaliyet çeşitlendirmesi ve veri temelli pazarlama stratejileri geliştirilerek yatırımcının **olası tüm yarınlara karşı dayanıklı bir modele** taşınmasına vurgu yapıyorlar. Sektör temsilcileri markalaşmanın, otel yatırımlarında küresel rezervasyon kanallarına, sadakat sistemlerine ve operasyonel standart güvencesine erişim sağlayarak, otelin **doluluk oranlarında istikrar** ve varlık değerinde **hızlı bir artış** yarattığını belirtiyorlar. Tanınan bir markanın, yatırımın pazarda hızlı kabul görmesini sağlayarak **rekabet avantajı** sunduğuna değinmiyorlar. Ancak bu avantajların bir bedeli olduğuna da vurgu yaparak; yüksek franchise ve royalti ücretleri, katı standartlara uyum zorunluluğu nedeniyle ortaya çıkan **ekstra yatırım maliyetleri** ve **esnekliğin kısıtlanmasının**, markalaşmanın en belirgin zorlukları olduğunu ifade ediyorlar. İşte bu noktada danışmanlık firmalarının rolünün kritiklediğini açıklıyorlar. Sektör profesyonelleri, amaçlarının **yatırımın finansal geri dönüşü** ile **marka taleplerini** doğru şekilde dengelemek olduğunu belirtiyorlar. Markanın küresel gücünü yaşatırken, yerel dokunun ve projenin özgün kimliğinin kaybolmamasını sağlamanın, **maliyetleri optimize** ederek gereksiz yük olmasını engellemenin ana hedefleri olduğunu açıklıyorlar. Zira, doğru markanın yatırımcı için **katma değer**, yanlış markanın ise **uzun vadeli yük** olabileceğine vurgu yapıyorlar. Markalaşma kararının yalnızca prestij değil, ROI (Yatırım Geri Dönüş Süresi) odaklı ve **uzun vadeli finansal sürdürülebilirlik** açısından değerlendirilmesini tavsiye ediyorlar.





Ahmet Bilgin / Ahmet Bilgin Turizm İşletme Danışmanlık / Chairman

Ahmet Bilgin Turizm İşletme Danışmanlık, Türkiye'nin farklı şehirlerinde otel yatırımları yapan ve yapmak isteyen yatırımcılara uçtan uca danışmanlık hizmeti sunmaktadır. Bizim temel yaklaşımımız, bir projeyi yalnızca teknik açıdan değil; pazarın dinamikleri, finansal gerçekler ve markaların beklentileriyle birlikte değerlendirmektir. Yatırımcı için otel, sadece bir bina değildir; doğru kurgulanmışsa uzun yıllar boyunca sürdürülebilir gelir yaratacak bir işletme, hatta bir şehrin simgesi haline gelir. Bizim görevimiz, bu dönüşümün başından sonuna kadar yanında olmaktır. Hizmetlerimiz arasında pazar araştırması, fizibilite raporları, finansal modelleme, marka görüşmeleri, teknik şartnameler, proje ve mimari kontrol, operasyonel planlama, açılış öncesi süreç yönetimi ve personel yapılanması bulunmaktadır. Örneğin yatırımcıya sadece "şu marka uygundur" demiyoruz; markanın uzun vadede getireceği yükümlülükleri, royalty ve pazarlama giderlerini, yatırımın amortisman süresine etkisini detaylı tablolarla ortaya koyuyoruz. Yani danışmanlık bizim için yalnızca rehberlik değil, yatırımcı adına riskleri azaltan ve kazancı artıran bir ortaklık sürecidir. Turizm sektörü, Türkiye için yalnızca döviz kazandıran bir alan değil; aynı zamanda şehirlerin gelişimini tetikleyen bir kaldıraçtır. Yeni açılan bir otel, sadece konaklama ihtiyacını karşılamaz; aynı zamanda çevrede restoranların, kafelerin, tedarikçilerin, lojistik firmalarının ve hatta ulaşım hizmetlerinin gelişmesini sağlar. Örneğin İzmir'de Marriott markası altında açılan bir otel, yalnızca ilk yılında 300'den fazla kişiye doğrudan ve dolaylı istihdam sağladığını gördük. Bu etki, turizmin ekonomiye yaptığı katkının ötesinde toplumsal bir dönüşüm yaratmaktadır. Bizim açımızdan avantaj, her projede yeni bir hikâyeye ortak olmaktır. Antalya'da yapılan bir resort yatırımıyla Karadeniz'deki şehir otelini aynı potada değerlendirmek mümkün değildir. Bu çeşitlilik, danışmanlık işini canlı ve dinamik kılar. Her proje yeni bir öğrenme, yeni bir tecrübe, yeni bir strateji demektir. Ahmet Bilgin Turizm olarak biz, yatırımcıyı bu çeşitlilikte doğru rotaya yönlendirmekten büyük keyif alıyoruz. Geçmişte birçok yatırımcı, danışmanlık hizmetini "ek

Ahmet Bilgin Turizm İşletme Danışmanlık olarak, Türkiye'nin farklı şehirlerinde otel yatırımları yapan ve yapmak isteyen yatırımcılara uçtan uca danışmanlık hizmeti sunuyoruz

maliyet" olarak görüyordu. Fakat otel yatırımı yüksek sermaye gerektiren, geri dönüşü uzun yıllara yayılan bir iştir. Burada yapılacak küçük bir hata bile milyonlarca liralık kayba yol açabilir. Örneğin yanlış oda tipolojisi ya da yetersiz teknik altyapı, otelin yılda yüzde 10-15 oranında daha düşük dolulukla çalışmasına neden olabilir. Bu da yatırımın geri dönüş süresini 2-3 yıl uzatır. İşte bu noktada danışmanlığın önemi anlaşılmaya başladı. Bugün yatırımcılar daha bilinçli. Artık çoğu, uluslararası markalarla çalışmanın karmaşık süreçlerini yönetmekte yalnız kalmak istemiyor. Ayrıca yatırımcılar, danışmanlığın sadece teknik değil, stratejik bir ortaklık olduğunun farkında. Bizim görevimiz, yatırımcıya yalnızca bir otel değil, aynı zamanda uzun vadede güvenilir bir iş modeli kazandırmak. Bir otel projesinde en kritik nokta, "geri dönülemez kararlar"dır. İnşaat başlamadan önce yapılan her seçim, projenin kaderini belirler. Yanlış seçilmiş bir mutfak yerleşimi ya da eksik tasarlanmış toplantı salonları, ilerleyen yıllarda telafisi imkânsız kayıplara neden olur. Bizim katkımız, yatırımcının bu riskleri en baştan doğru şekilde yönetmesini sağlamaktır. Ayrıca uluslararası markalarla yapılan görüşmelerde, yatırımcının yanında güçlü bir danışman ekibinin olması çok değerlidir. Markaların teknik standartları, finansal beklentileri ve pazarlama stratejileri yatırımcıya karmaşık gelebilir. Biz bu süreçte yatırımcı adına müzakere eder, standartların sahadaki gerçeklerle uyumlu olmasını sağlarız. Yatırımcı, yalnızca marka değil; aynı zamanda yatırımın geri dönüş süresine uygun doğru iş ortaklığı kazanır. Bu da projenin uzun vadeli başarısını güvence altına alır.

Bizim işimiz, yatırımcıya uygun markayı seçmek ve yatırımın finansal geri dönüşüyle marka taleplerini doğru dengelemektir. Çünkü doğru marka, yatırımcı için katma değer, yanlış marka ise uzun vadeli yük olabilir

Turizm sektörünün en belirgin zorluğu, belirsizliktir. Pandemi döneminde otellerin bir gecede kapandığını, yatırımcıların planlarını sil baştan yapmak zorunda kaldığını gördük. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar, enerji maliyetlerindeki artışlar, personel bulma sıkıntıları da sektörde sürekli karşımıza çıkan zorluklardır. Bizim çözüm yöntemimiz, "tek bir senaryoya bağlı kalmamak." Yatırımcıya yalnızca bir fizibilite raporu sunmuyoruz; A, B ve C senaryolarıyla birlikte hazırlıyoruz. Örneğin, döviz kuru 35 TL seviyesinde olursa, yatırım ne kadar sürede döner? 42 TL olursa, ne kadar ek sermaye gerekir? Bu tablolar yatırımcıya kriz anında hızlı karar alma imkânı sağlar. Ahmet Bilgin Turizm'in en büyük

gücü, öngörülen krizlere karşı hazır planları olmasıdır. 2025 yılı bizim için oldukça yoğun geçti. İstanbul Bomonti'de 238 odalı Four Points by Sheraton projesinde danışmanlık verdik. Adıyaman'da açılacak Hilton DoubleTree, bölgenin turizm ve iş seyahati kapasitesini artıracak önemli bir yatırım oldu. İzmir'de, iş ve leisure segmentine hitap eden Fairfield by Marriott için fizibilite ve proje uyumluluğunu yönettik. Karadeniz'in yükselen destinasyonu Hopa'da 169 odalı DoubleTree by Hilton projesine danışmanlık verdik. Ayrıca Mersin'de açılacak Holiday Inn, Edirne'de açılacak Hilton DoubleTree by Hilton, Kabataş set üstünde Tapestry Collection by Hilton, Arnavutköy ilçesinde Holiday Inn Express, Ramada by Wyndom, Garners, Radisson markalarından oluşan ve açılacak projelerinde yatırımcıya konsept geliştirme ve marka sürecinde destek olduk. Her proje, farklı bir yatırımcı profiliyle yürütüldü ama ortak nokta, yatırımcıya riskten arındırılmış, kârlı ve sürdürülebilir bir otel işletmesi sunmaktır. Markalaşmanın avantajları oldukça belirgindir. Bir markalı otel, global rezervasyon kanallarına ve sadakat programlarına erişim sağlar. Hilton Honors, Marriott Bonvoy ya da IHG One Rewards gibi programlar sayesinde oteller, markasız rakiplerine göre çok daha geniş bir müşteri havuzuna ulaşır. Ayrıca standartlaşma, yatırımcı için operasyonel güvence sağlar; yatırımcı otelinin her gün belirli bir kaliteyle yönetileceğinden emin olur. Ancak bu işin eksileri de vardır. Yüksek franchise ücretleri, royalty payları ve marka standartlarına uymak için yapılan ekstra yatırımlar, bazı yatırımcılar için maliyetli olabilir. Ayrıca markaların katı standartları, yatırımcının esnekliğini kısıtlayabilir. Bizim işimiz, yatırımcıya uygun markayı seçmek ve yatırımın finansal geri dönüşüyle marka taleplerini doğru dengelemektir. Çünkü doğru marka, yatırımcı için katma değer, yanlış marka ise uzun vadeli yük olabilir. 2026'da özellikle iki eğilim öne çıkacak. İlki, şehir otellerinde uzun konaklamalı konseptlerin yükselişi. Global şirketlerin proje bazlı iş seyahatleri, göçmen iş gücü ve uluslararası öğrencilerin artışıyla birlikte, uluslararası markaların extended stay markaları büyük talep görecek. Yatırımcılar için bu tür projeler, daha düşük operasyon maliyetleri ve daha yüksek istikrar sunuyor. İkinci, alternatif destinasyonlara kayış. Antalya, Bodrum ve İstanbul gibi geleneksel merkezler doygunluğa ulaşırken, Karadeniz kıyıları, Doğu Anadolu ve Ege'nin henüz keşfedilmemiş bölgeleri ön plana çıkacak. Özellikle sürdürülebilir turizm ve butik konseptlerde ciddi fırsatlar görüyoruz. Yatırımcı için başarı, herkesin koştuğu pazara girmek değil; yarının yükselen destinasyonunu bugünden fark edebilmektir.

Emrullah Akçakaya / Petra Hospitality Management / Kurucu Ortak

“Petra Hospitality Management olarak, white-label otel işletmesi ve yatırım danışmanlığı faaliyeti gerçekleştiriyoruz; amacımız her mülkün potansiyelini marka, pazar ve yatırımcı hedefleriyle uyumlu biçimde maksimize etmektir”

Petra Hospitality Management, EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinde faaliyet gösteren bir white-label otel işletmecisi ve yatırım danışmanlığı şirketi olarak, global markalarla iş birliği içinde, otel yönetimi, varlık yönetimi, yeniden markalama, fizibilite ve proje geliştirme danışmanlığı hizmetleri sunuyor. Petra Hospitality Management’ın kurucu ortağı Emrullah Akçakaya, turizm sektörünün küresel dalgalanmalara duyarlı; ekonomik, politik veya çevresel gelişmelerin talebi hızlı etkilediği bir sektör olduğunu, bu riskleri işletme optimizasyonu ve sürekli pazar takibiyle yönettiklerini, veri temelli karar alma, zorlukları fırsata çevirmenin en güçlü araçları olduğunu vurguluyor. 2025 yılında Petra’nın portföyünü 24 otele ve 3.000 oda sayısına ulaştırdıklarını ve bu sayıyı, yurt içi ve yurt dışı projelerle artırmaya devam edeceklerini, bunların içinde çok sayıda açılış öncesi ve proje geliştirme süreci devam eden ve önümüzdeki yıllarda açılacak otellerin mevcut olduğunu belirten Akçakaya, hem şirketi hem sektöre ilgili önemli açıklamalarda bulundu.



Şirketinizi kısaca tanıtır mısınız; Petra Hospitality Management olarak danışmanlık alanında hangi hizmetleri veriyorsunuz?

Hospitality Management 2022 yılında kurulan ve EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) bölgesinde faaliyet gösteren bir white-label otel işletmecisi ve yatırım danışmanlığı şirkettir. Global markalarla iş birliği içinde, otel yönetimi, varlık yönetimi, yeniden markalama, fizibilite ve proje geliştirme danışmanlığı hizmetleri sunuyoruz. Amacımız, her mülkün potansiyelini marka, pazar ve yatırımcı hedefleriyle uyumlu biçimde maksimize etmektir.

Türkiye için bacasız sanayi olarak nitelenen, sürekli büyüyen, iş potansiyeli ve yeni gelişmeleri uygulama alanı bulabilmek gibi pek çok artıları olan turizm sektörüyle çalışmanın avantajlarını değerlendirir misiniz?

Turizm sektörü, Türkiye ekonomisinin en dinamik ve döviz kazandırıcı sektörlerinden biridir. Bu ekosistemde çalışmak hem ekonomik hem sosyal olarak büyük bir değer yaratma fırsatı sunuyor. Ayrıca uluslararası markaların Türkiye’ye ilgisi, yerel yatırımların global standartlara taşınmasını sağlıyor. Biz de bu dönüşümün profesyonel bacağında yer alıyoruz.

Otel yatırımcılarının, danışmanlık hizmeti almak konusunda genel olarak tutumlarını nasıl değerlendirirsiniz; bu bilince ulaşıldığını düşünüyor musunuz?

Son yıllarda farkındalık belirgin biçimde arttı. Yatırımcılar artık bir otel projesinin başarısının yalnızca mimari veya lokasyonla sınırlı olmadığını, doğru fizibilite, marka seçimi ve operasyon modeliyle uzun vadeli değer yaratılabileceğini biliyor. Bu bilinçle, yatırım sürecinin erken aşamalarında danışmanlık alınması daha yaygın hale geldi.

Bir danışmanlık firması ile çalışmanın otel projelerine ve yatırımcıya katkıları nelerdir?

Danışmanlık, hatalı yatırım kararlarını önler, projeyi doğru ölçek, segment ve marka stratejisiyle şekillendirir. Bizim yaklaşımımızda, her proje; pazar verisi, gelir projeksiyonu ve operasyonel fizibiliteye dayanır. Bu da yatırımın riskini azaltır, geri dönüş süresini kısaltır ve otelin kurumsal yönetim kapasitesini güçlendirir.

Turizm sektörü ile çalışmanın zorlukları, karşılaştığınız sorunlar ve çözüm yollarınız hakkında ne söylemek istersiniz?

Sektör küresel dalgalanmalara duyarlı; ekonomik, politik veya çevresel gelişmeler talebi hızla etkileyebilir. Biz bu riskleri işletme optimizasyonu ve sürekli pazar takibiyle yönetiyoruz. Veri temelli karar alma, zorlukları fırsata çevirmede en güçlü aracımız.

2025 yılında danışmanlık anlaşmasını yaptığınız otel projelerinin isimlerini yazar mısınız?

2025 yılında Petra’nın portföyünü 24 otele ve 3.000 oda sayısına ulaştırdık. Bunların içinde çok sayıda açılış öncesi ve proje geliştirme süreci devam eden ve önümüzdeki yıllarda açılacak oteller mevcut. Portföyümüzde Türkiye dışından Yunanistan, Mauritius, Madagaskar ve

Libya’dan da 5 otel projesi kattık ve bunların çoğalmasını bekliyoruz. Projelerimizin büyük bir çoğunluğu İstanbul’da. 2025 yılının mart ayında faaliyete başlayan Four Points by Sheraton İstanbul Pendik ile sektörde yeni bir işletme modelini hayata geçirdik. Bu projede, Petra hibrit kiralama modeliyle işletmeyi üstlendi. Yakın zamanda Antalya’da Marriott Executive Apartments Antalya ve Residence Inn Antalya otelleri faaliyete geçti, Le Meridien Antalya’nın inşaatı devam ediyor. Bu yıl son olarak Four Points by Sheraton Elazığ’ın da açılışını yaptık.

Türkiye’de otel yatırımlarının markalaşmaya doğru evrildiği gözlemleniyor. Bu bağlamda markalaşmanın otellere getirdiği artıları ve eksileri değerlendirir misiniz?

Markalaşma, yatırımcıya küresel satış ağı, sadakat sistemi ve operasyonel standart kazandırır. Böylelikle, gelir istikrarını ve varlık değerini artırır. Markaların hızla yaygınlaşması franchise modeli ile mümkün oluyor. Global otel zincirleri, otel işletmelerinden belirli kurallara ve marka standartlarına işletme boyunca uyum sağlamasını istiyor. Bu noktada bizim gibi white-label otel işletme firmaları devreye giriyor. Bizler, marka standartlarını her iki taraf için garanti ederken, operasyonel esneklikle yatırımcıların gelirlerini maksimize etmesini sağlıyoruz.

Türkiye’de yeni otel yatırımlarının seyri ile ilgili 2026 yılına ait öngörülerinizi alabilir miyiz?

2026’da odak, büyük şehirlerin ötesine hem ikincil destinasyonlara hem kıyılara kayacak ve bu bölgelerde daha fazla markalı ürün görmeye başlayacağız. Markalı otel talebi artarken, yatırımcıların da daha verimli işletme modellerine ve üçüncü taraf yönetim çözümlerine yöneleceğini öngörüyoruz.



İpek İpekçi / POM Otel Danışmanlığı ve Proje Yönetimi / Mimar-PMP Yönetici Ortak

POM Otel Danışmanlığı ve Proje Yönetimi olarak; otel projelerinin planlama aşamasından, başlayarak tüm süreçlerde, otel danışmanlığı, tasarım koordinasyonu, inşaat yönetimi ve işletme danışmanlığı hizmetleri sunuyoruz. Otel danışmanlığı hizmetlerinde; işletme markası seçimi ve marka entegrasyonunun sağlanması, fizibilite etütleri ve lokasyon analizi çalışmalarını gerçekleştiriyoruz. Tasarım Yönetimi hizmetlerinde; işletme markası ya da işverenin taleplerinin projeye doğru şekilde aktarılması, projelerin/ekiplerin koordinasyonunun sağlanması, FF&E ve OS&E malzemelerinin satın alma danışmanlığı ile projelerin minimum hata ve en efektif şekilde tasarlanmasını sağlıyoruz. İnşaat aşamasında ise; teknik uygulama yönetimi, ihale ve satın alma yönetimi, kalite kontrol yönetimi, zaman yönetimi, sözleşme yönetimi, hakediş ve bütçe yönetimi hizmetleri ile otelin sorunsuz bir şekilde işletmeye devri ve kaliteli ve iş programı hedeflerini gerçekleştirerek inşaatın tamamlanmasını sağlıyoruz. Otel açılmadan önce ve açılış sonrasında ise; işletmeye yönelik danışmanlık hizmetleri sunuyoruz. İç içe geçen bu süreçlerin tamamını yatırımcının tek bir noktadan ulaşmasının büyük bir avantaj sağladığını proje süreçlerinde görüyoruz. Türkiye’de turizm, “bacasız sanayi” olarak tanımlanan ve ülke ekonomisine en yüksek katma değeri sağlayan sektörlerden biri. Sürekli büyüyen yapısı, yeniliklere açık doğası ve uluslararası ölçekteki dinamizmiyle, proje yönetimi ve danışmanlık firmaları için çok yönlü bir çalışma alanı sunuyor. POM olarak bu sektörde çalışmak, bizim için yalnızca profesyonel bir alan değil, aynı zamanda yaratıcı üretimin, stratejik planlamanın ve sürdürülebilir gelişimin bir parçası olma fırsatı anlamına geliyor. Her turizm yatırımı; bulunduğu bölgenin potansiyelini doğru analiz etmeyi, yerel kültürle uyumlu çözümler geliştirmeyi ve kullanıcı deneyimini merkeze alan yaklaşımlar oluşturmayı gerektiriyor. Bu süreç, bizlere hem teknik uzmanlık hem de vizyon geliştirme açısından değerli bir zemin sunuyor. Otel projelerinin çok disiplinli yapısı; tasarım, planlama, işletme ve yatırım yönetimi gibi alanları bir araya getirerek sürekli öğrenme ve yenilik üretme olanağı sağlıyor. Türkiye’de otel yatırımcılarının danışmanlık hizmetlerine yaklaşımı son yıllarda belirgin şekilde değişti. Özellikle büyük şehirler ve turizm bölgelerinde yatırımcılar, doğru fizibilite, konsept geliştirme ve proje yönetimi desteği almanın yatırım

POM Otel Danışmanlığı ve Proje Yönetimi, otel projelerinin planlama aşamasından, başlayarak tüm süreçlerde, otel danışmanlığı, tasarım koordinasyonu, inşaat yönetimi ve işletme danışmanlığı hizmetleri sunuyor

başarısını doğrudan etkilediğinin farkına varmaya başladı. Ancak bu bilincin henüz tam anlamıyla yaygınlaştığını söylemek zor. Bazı yatırımcılar, danışmanlığı bir maliyet kalemi olarak görüyor; oysa doğru zamanda, doğru ekiple çalışmak aslında yatırım süresini kısaltan ve kaynak kullanımını optimize eden bir kazanç unsuru. Bazı işletme markaları PY ve danışmanlık hizmetini mecbur tutuyor. O zaman yatırımlara olan katkılarımız daha da anlaşılır oluyor. Bu konunun her marka tarafından mecbur tutulması aslında proje bütçesine ve işin kalitesine değer katması açısından önemli oluyor. Yatırım süreci doğru karar verme ile başlayan otelin nerede, nasıl, hangi fonksiyonlar veya konsept ile ilerleneceğine karar verilmesi gereken, tasarım aşamasında işletmenin giderlerinin doğru hesaplanacağı uzun soluklu bir süreç yönetimidir. Otelin çok katmanlı ve uzun soluklu bir yatırım olması sebebiyle iyi bir planlamaya ihtiyacı olduğunu unutmamak gerekir. Doğru yapılan bir otel yatırımı doğru sonuçlar doğuracaktır. Diğer yandan, doğru veriler üzerine kurulmamış bir otel hem proje ve inşaat hem de işletme aşamasında sorunlar çıkartacağı gibi, kontrol edilemeyen giderlere de sebep olacaktır. Bu sebeple, yaşanabilecek olumsuzlukları en aza indirmek adına ilgili danışmanların doğru zamanda projeye entegre edilmesi kritik bir konudur.

Turizm sektöründe, her projenin kendi içinde ayrı bir hikâyesi ve öğrenme süreci var. Bu alandaki en temel zorluklardan biri, beklentilerin hızla değişmesi. Konuk profilleri, seyahat alışkanlıkları ve pazar dinamikleri çok kısa sürede dönüşebiliyor. Bu da yatırım planlamasından tasarım konseptine, işletme stratejisinden sürdürülebilirlik kriterlerine kadar tüm süreçlerde esneklik gerektiriyor. Biz bu noktada, projelere “tek model” yaklaşmak yerine, hedef kitesine özel çözümler geliştiriyoruz

Turizm sektörü, dinamizmi kadar değişkenliğiyle de dikkat çeken bir alan. POM Danışmanlık olarak bu sektörle uzun süredir çalışıyoruz ve şunu çok net görüyoruz: her projenin kendi içinde ayrı bir hikâyesi ve öğrenme süreci var. Bu alandaki en temel zorluklardan biri, beklentilerin hızla değişmesi. Konuk profilleri, seyahat alışkanlıkları ve pazar dinamikleri çok kısa sürede dönüşebiliyor. Bu da yatırım planlamasından tasarım konseptine, işletme stratejisinden sürdürülebilirlik kriterlerine kadar tüm süreçlerde esneklik gerektiriyor. Biz bu noktada, projelere “tek model” yaklaşmak yerine, hedef kitesine özel çözümler geliştiriyoruz. Ayrıca, yerel koşullar ve mevzuatlar da zaman zaman projeleri zorlayabiliyor. Bu durumlarda deneyim ve öngörü büyük önem kazanıyor. Bölgesel dinamikleri iyi okumak, yerel otoritelerle erken aşamada doğru ilişki kurmak ve süreç yönetimini buna göre kurgulamak,

olası gecikme veya maliyet artışlarını büyük ölçüde önüyor. Bizim yaklaşımımızın temelinde, her zorluğu bir gelişim fırsatı olarak görmek yatıyor. Çünkü turizm sektörü, değişimle birlikte ilerleyen bir yapı. Bu nedenle her yeni proje, yalnızca teknik bir süreç değil; aynı zamanda hem sektör hem de ekiplerimiz için öğrenme ve yenilik üretme alanı oluyor. 2025 yılında, İstanbul Yenibosna, Diyarbakır ve Şanlıurfa’da Four Points by Sheraton projelerinde çalışmalarımız devam ediyor. Hampton by Hilton Düzce oteli ve çok amaçlı salon projesi, Ramada Encore Konya Selçuklu, İstanbul’da bir dönüşüm otel projesi, Antalya’da 48 odalı uzun dönem konaklama projesi ve Kapadokya’da yapımına başlanacak otel projeleri 2025 yılı içerisindeki projelerimizi oluşturuyor. Son yıllarda Türkiye’de otel yatırımlarının önemli bir kısmı, ulusal ve uluslararası markalarla iş birliği içinde hayata geçiriliyor. Bu eğilim, sektördeki kalite standartlarını yükseltirken aynı zamanda yatırımcılar için yeni stratejik avantajlar da yaratıyor. Markalaşmanın en belirgin artışı, güven unsurudur. Tanınan bir marka ile çalışmak, yatırımın pazarda hızlı kabul görmesini, satış ve doluluk oranlarında istikrar sağlamasını kolaylaştırmaktadır. Markalar; operasyonel bilgi birikimi, küresel pazarlama gücü, sadakat programları ve profesyonel yönetim altyapısı sayesinde yatırımcılara önemli bir rekabet avantajı sunar. Bu durum, özellikle destinasyon bilinirliği düşük bölgelerde otel projelerinin sürdürülebilir başarısını desteklemektedir. Bununla birlikte markalaşma, bazı sınırlamaları da beraberinde getirebilir. Uluslararası zincirlerin standartlaştırmış operasyon modelleri, yerel dokunun ve özgün tasarım anlayışının önüne geçme ihtimali olsa da markalaşmayı, doğru kurgulandığında büyük değer yaratan bir strateji olarak görüyoruz. Önemli olan, markanın gücüyle yatırımın kimliği arasında denge kurmak. Bu noktada, markanın global standartlarını korurken, projenin bulunduğu lokasyonun kültürel, mimari ve işletme özelliklerini yansıtan bir yapı kurmak kritik öneme sahiptir. 2026 yılında Türkiye’de otel yatırımlarının büyümeye devam etmesi, ancak önceki yıllara göre daha seçici ve dengeli bir ivme kazanmasını öngörüyoruz. Turizm talebi güçlü seyrini korurken, yatırımcılar artık yalnızca kapasite artışı değil; markalaşma, deneyim odaklı konseptler ve sürdürülebilirlik kriterleri üzerine yoğunlaşıyor. POM Danışmanlık olarak gözlemimiz, yeni dönemde “daha az ama daha nitelikli yatırım” anlayışının öne çıkacağı yönünde. Özellikle dönüşüm projeleri, yerel kimliği öne çıkaran butik oteller ve uluslararası markalarla yapılan stratejik iş birlikleri önem kazanacak gibi gözüküyor. Finansman koşullarındaki zorluklara rağmen, doğru fizibilite ve etaplı yatırım modelleriyle Türkiye turizmde 2026 yılının kalite odaklı büyüme yılı olacağını öngörüyoruz.

çözümplanlama
şantiye
ihalebütçekalite
ORGANİZASYON
yapım
işletme
danışmanlığı



danışmanlık

PROJEtasarımotel
özgünteknik inşaat
konseptyatırım
kontrolzamanlama
KOORDİNASYON
YÖNETİM

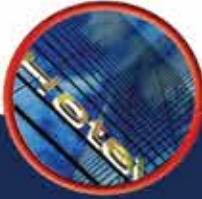


OTEL DANIŞMANLIĞI & PROJE YÖNETİMİ

OTEL DANIŞMANLIĞI

PROJE YÖNETİMİ

İŞLETME DANIŞMANLIĞI



Delta Hotels by Marriott Antalya Lara



Rixos Tersane Istanbul



Kemer Country
Hotel & Residences



Reges A Luxury Collection Çeşme



Four Points by Sheraton Yenibosna



Four Points by Sheraton Istanbul Pendik



Fairfield by Marriott Yenibosna
Residence Inn by
Marriott Yenibosna



Iveria Palace Gürcistan Otel Projesi



Hampton By Hilton Bolu
Otel & Pasha Konferans Salonu



Novotel & Ibis Alger Aeroport Hotel



Bar, Montenegro Otel



Shangri-La Istanbul
Bosphorus



Samsun Sheraton



Hilton Istanbul Bakırköy Otel &
Kongre Merkezi



Golden Tulip
Istanbul Otel



Doubletree By Hilton Izmir Airport



Hilton Istanbul Bomonti
Otel & Konferans Merkezi



Hilton Garden Inn Istanbul Golden Horn

Basın Express Extended Stay Otel Projesi Karadağ Otel Projesi Doubletree by Hilton İstanbul Ataşehir Hampton by Hilton Amasya
Holiday Inn İstanbul Old City İstoc Satay ve Alışveriş Merkezi Küçükçekmece Kervansaray Oteli Anemon Ankara Ramada İskenderun



**Mehmet Yüce / MY Otel Yatırım
Danışmanlık / Yönetim Kurulu Başkanı**

MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak, 2015 yılından bu yana Türkiye’de ve yurt dışında birçok otel projesine stratejik danışmanlık hizmeti sunuyoruz. Hizmet yelpazemiz; markalaşma, fizibilite çalışmaları, satış ve gelir stratejileri, açılış planlaması, operasyonel yapılandırma ve personel sistemleri gibi otel yatırımının tüm aşamalarını kapsıyor. Ekibimiz, sahada uzun yıllar görev almış, farklı pozisyonlarda deneyim kazanmış uzmanlardan oluşuyor. Bu sayede yatırımcıya sadece teorik değil, sahaya dayalı, uygulanabilir çözümler sunuyoruz. Bugüne kadar Holiday Inn, Ramada, Mövenpick Living, Best Western Plus, Radisson RED, Hampton by Hilton ve Sheraton gibi uluslararası markalarla iş birliği içinde projeler geliştirdik. Her projeye yatırımcı zihniyetiyle yaklaşarak, sadece danışman değil, yol arkadaşı olmayı hedefliyoruz. Turizm sektörü, sadece ekonomik büyümenin değil, kültürel etkileşimin ve şehirlerin marka değerinin de taşıyıcısıdır. Her otel bir hayaldir; kimisi bir sahil kasabasında doğar, kimisi tarihi bir sokakta. Bizim işimiz, bu hayalleri profesyonel bir işletmeye dönüştürmek. Bu sektörde çalışmanın en büyük avantajı, her projenin kendine özgü bir hikâye sunmasıdır. Örneğin Melekona House projemizde, doğa ile iç içe, lüks ve doğal detaylarla tasarlanmış bir konaklama deneyimi sunuyoruz. Bu tür projeler, sadece yatırım değil; bulunduğu bölgeye sosyal ve kültürel katkı sağlayan yaşam alanlarıdır. Ayrıca turizm sektörü, sürekli gelişen dinamikleriyle danışmanlık hizmetlerine stratejik bir rol kazandırıyor. Yatırımcılar artık sadece bina değil, deneyim tasarlıyor. Biz de bu deneyimin en başından itibaren yanında oluyoruz. Son yıllarda yatırımcıların danışmanlık hizmetlerine olan ilgisi belirgin şekilde arttı. Özellikle markalı otel yatırımlarında, yatırımcılar artık sadece mimari değil; operasyonel verimlilik, personel yapısı, finansal sürdürülebilirlik gibi konularda da uzman görüşüne başvuruyor. Ancak hâlâ bazı yatırımcılar danışmanlığı bir maliyet kalemi olarak görüyor. Oysa doğru danışmanlık, projenin uzun vadeli başarısını doğrudan etkileyen bir yatırımdır. Ben sadece danışman değil, aynı zamanda kendi otelim

MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak, 10 yıla dayanan tecrübemizle Türkiye’de ve yurt dışında birçok otel projesine stratejik danışmanlık hizmeti sunuyoruz

yatırımcısı ve işletmecisiyim. Bu deneyim bana yatırımcının gerçek ihtiyaçlarını, sahadaki zorlukları ve beklentileri birebir anlama yetisi kazandırdı. Bu nedenle projelere yaklaşımım her zaman masa başından değil, sahanın içinden olur. Bu fark, yatırımcıyla kurduğumuz güven ilişkisini güçlendiriyor. Danışmanlık, yatırımcının hayalini sadece hayal olarak bırakmaz; onu profesyonel, sürdürülebilir ve kârlı bir işletmeye dönüştürür. Biz MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak, her projeye yatırımcı zihniyetiyle yaklaşırız. Sadece rapor sunan değil, sürecin her aşamasında aktif rol alan bir ekibiz. Örneğin Maldivler’deki Radisson RED projemizde, ada yaşamına uygun operasyonel model, satış stratejileri ve personel planlaması gibi konularda yatırımcıya yol gösterici olduk. Konya’daki Mövenpick Living projesinde ise hibrit konaklama modelinin şehirle entegrasyonu üzerine çalıştık. Bu tür katkılar, yatırımcının kaynaklarını doğru kullanmasını, gereksiz maliyetlerden kaçınmasını ve uzun vadeli başarıya ulaşmasını sağlar. Bizim için başarı; büyüklük değil, makuliyetle gelir. İhtişam değil, denge sürdürülebilirliği sağlar.

Markalaşma, otel yatırımlarına operasyonel standartlar, pazarlama gücü ve uluslararası güvenilirlik kazandırıyor. Özellikle global zincirlerle yapılan iş birlikleri, yatırımcının riskini azaltırken misafir beklentilerini karşılamada da büyük avantaj sağlıyor. Ancak markalaşmanın bazı riskleri de var: yerel kimliğin kaybolması, operasyonel esnekliklerin azalması ve maliyetlerin artması gibi. Biz MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak bu dengeyi korumaya özen gösteriyoruz. Her projede, markanın gücünü bölgenin dokusuyla harmanlamaya çalışıyoruz. Çünkü sürdürülebilir başarı, sadece marka gücünden değil; bölgeye ve misafire dokunan özgün detaylardan doğar

Turizm sektörü, dinamizmi kadar değişkenliğiyle de dikkat çeker. Pandemi, ekonomik dalgalanmalar, bölgesel krizler gibi faktörler yatırım kararlarını doğrudan etkileyebiliyor. Bu nedenle biz, her projede senaryo bazlı fizibilite çalışmaları ve esnek operasyon planları geliştiriyoruz. Bir diğer önemli zorluk ise nitelikli insan kaynağına ulaşmak ve onu projeye entegre etmek. Bu konuda detaylı onboarding belgeleri, açık iletişim ve çalışan deneyimini merkeze alan bir yaklaşım benimsiyoruz. Örneğin Roof 264 Hotel’de uyguladığımız personel sistemleri hem çalışan bağlılığını artırdı hem de operasyonel verimliliği güçlendirdi. Bizim çözüm anlayışımız, sadece sorunları

tespit etmek değil; sahada uygulanabilir, sürdürülebilir çözümler üretmektir. 2025 yılı, MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak hem yurt içinde hem yurt dışında stratejik projelere imza attığımız bir yıl oldu. Bu yıl danışmanlık verdiğimiz başlıca projeler şunlardır: Mövenpick Living – Konya Karatay, Rest by Dedeman – Sakarya Erenler, Holiday Inn – Van, Ramada Residences by Wyndham – İstanbul Esenyurt, Executive Residence by BWH – Antalya Altıntaş, Trademark Collection by Wyndham Sonas Termal Otel & Rezidans – Yalova Termal, Radisson RED – Maldivler, Ramada by Wyndham Otel – Bali, Trademark Collection by Wyndham – Bali, Four Points Flex by Sheraton – İstanbul Arnavutköy, Holiday Inn & Suites Gönen Termal Otel & Rezidans – Balıkesir, Melekona House Butik Otel– Maşukiye, Kartepe. Her biri farklı bir hikâye ve vizyon sunan bu projelerde, yatırımcılarımızla birlikte sadece otel değil, sürdürülebilir yaşam alanları inşa ettik. Markalaşma, otel yatırımlarına operasyonel standartlar, pazarlama gücü ve uluslararası güvenilirlik kazandırıyor. Özellikle global zincirlerle yapılan iş birlikleri, yatırımcının riskini azaltırken misafir beklentilerini karşılamada da büyük avantaj sağlıyor. Bugüne kadar Holiday Inn, Ramada, Mövenpick Living, Best Western Plus, Radisson RED, Hampton by Hilton ve Sheraton gibi markalarla yürüttüğümüz projelerde bu gücü net biçimde gözlemledik. Ancak markalaşmanın bazı riskleri de var: yerel kimliğin kaybolması, operasyonel esnekliklerin azalması ve maliyetlerin artması gibi. Biz MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak bu dengeyi korumaya özen gösteriyoruz. Her projede, markanın gücünü bölgenin dokusuyla harmanlamaya çalışıyoruz. Çünkü sürdürülebilir başarı, sadece marka gücünden değil; bölgeye ve misafire dokunan özgün detaylardan doğar. 2026 yılında Türkiye’de otel yatırımlarının daha tematik, daha sürdürülebilir ve daha kullanıcı odaklı bir yapıya evrileceğini öngörüyorum. Özellikle Anadolu şehirlerinde hibrit konaklama modelleri, termal turizm ve dijital göçebeler için tasarlanmış butik oteller ön plana çıkacak. Yatırımcılar artık sadece “otel açmak” değil, “yaşam alanı oluşturmak” fikrine daha yakınlar. Bu da danışmanlık hizmetlerinin stratejik önemini artırıyor. Sürdürülebilirlik, enerji verimliliği, esnek operasyonel yapılar ve bölgesel entegrasyon gibi kriterler yatırım kararlarında belirleyici olacak. Biz MY Otel Yatırım Danışmanlık olarak, bu dönüşümün içinde aktif rol almayı ve yatırımcılarımızla birlikte geleceğin turizm vizyonunu şekillendirmeyi hedefliyoruz. Çünkü doğru planlanmış her yatırım, sadece bugünü değil, gelecek 20 yılı da şekillendirir.



İŞİMİZ OTELCİLİK, GÜCÜMÜZ TECRÜBEMİZ

MY Otel Danışmanlık, her projenin yalnızca bir yatırım değil, aynı zamanda bir bölgesel değer yaratma süreci olduğuna inanır. Bu bakış açısıyla, sürdürülebilirlik, yerel istihdam ve toplumsal fayda ekseninde projeler geliştirir.

   myoteldanismanlik

Her otel bir hikâye dir, biz o hikâyenin en başından yanınızdayız.

Otel Yatırımlarında Güvenilir Yol Arkadaşınız: MY OTEL YATIRIM VE İŞLETME DANIŞMANLIĞI

Turizm sektörü, sürekli değişen dinamikleriyle her dönem fırsatlar ve riskleri birlikte barındırıyor. Bu süreçte, yatırımın doğru planlanması, uygulanması ve sürdürülebilir bir işletmeye dönüşmesi, profesyonel danışmanlık desteğini zorunlu kılıyor. MY Otel Danışmanlık, sektördeki tecrübesi ve stratejik yaklaşımıyla otel yatırımcılarına uçtan uca çözümler sunarak, projelerin başarıyla hayata geçmesini sağlıyor.



MEHMET YÜCE

Fizibilite ve Pazar Analizi

Bölgesel turizm potansiyelinin, rekabet koşullarının ve yatırım geri dönüş süresinin detaylı analiz edilmesi.

Konsept ve Marka Geliştirme

Yatırımın hedef pazara uygun, özgün ve sürdürülebilir bir konseptle şekillendirilmesi; ulusal ve uluslararası zincirlerle marka iş birliklerinin sağlanması.

İşletme Modeli ve Organizasyon Kurulumu

Yönetim yapısının, görev tanımlarının ve operasyonel süreçlerin etkin şekilde planlanması.

Operasyonel Denetim ve Eğitim

Mevcut otellerde performans analizi, gelir artırma stratejileri ve personel eğitim programlarıyla sürdürülebilir kalite yönetiminin sağlanması.

Satış, Pazarlama ve Dijital Strateji Danışmanlığı

Online satış kanalları, gelir yönetimi, marka iletişimi ve dijital görünürlük stratejilerinin oluşturulması.

Yeniden Yapılandırma ve Rebranding Hizmetleri

Mevcut tesislerin konsept veya marka dönüşüm süreçlerinde profesyonel yönlendirme.



**Ayça Bilgin / Shine Hospitality / Kurucusu,
Marka Strateji ve Konumlama Danışmanı**

26 yıllık sektör deneyimim boyunca hem Türkiye’de hem de yurt dışında uluslararası markalarda üst düzey yöneticilik yaptım. Bu birikim, Shine Hospitality’yi kurarken benimsediğim temel vizyonu da şekillendirdi: ‘otel yatırımlarına yatırımcı gözüyle ama işletmeci refleksiyile yaklaşmak’ Shine Hospitality; otelcilik, markalı rezidans ve karma kullanımlı projelerde yatırımcılara 360° danışmanlık hizmeti sunan bağımsız bir yapıdır. Hizmet kapsamımız; fizibilite ve pazar analizlerinden konsept geliştirmeye, mimari yönlendirmeden marka seçimi ve sözleşme müzakerelerine, pre-opening planlamadan operasyonel stratejiye ve gelir optimizasyonuna kadar uzanır. Biz her projeye yalnızca bir “danışman” olarak değil, yatırımın geleceğini şekillendiren stratejik bir ortak olarak bakarız. Turizm, rakamların çok ötesinde bir sektör. Bir ülkenin hikâyesini dünyaya anlatma biçimi bana kalırsa. Türkiye’nin bu alandaki gücü sadece ekonomik potansiyelinden değil; kültürel zenginliğinden, çeşitliliğinden ve insan dokusundan geliyor. Bu nedenle turizmle çalışmak bir yatırımdan çok bir değeri görünür kılmak, bir hikâyeyi dünyaya taşımak anlamına geliyor. Sektörün dinamizmi, doğru kurgulanmış projelere hızlı karşılık veren bir pazar yapısı yaratıyor. Bu da danışmanlık açısından büyük bir sorumluluk: çünkü her doğru yönlendirilen yatırım, yalnızca bir bina değil; bir destinasyonun algısını, bölgesel ekonomiyi ve markalaşma sürecini etkiliyor. Biz Shine olarak bu sektöre “büyüyen bir pazar” gözüyle değil; doğru stratejiyle yönlendirildiğinde çarpan etkisi yaratan bir alan olarak bakıyoruz. Bu yüzden turizmde danışmanlık sadece bir proje üretmek değil, aslında hikâye yazmak ben ve ekibim için. Son yıllarda farkındalık artsa da Türkiye’de danışmanlık çoğu zaman proje sürecinin ortasında ya da sonunda, zaten verilmiş kararları onaylatma aracı olarak görülüyor. Oysa dünyada danışmanlık, yatırımın en başında stratejiyi şekillendiren bir ortaklık olarak konumlanır. Erken aşamada alınan danışmanlık, yatırımcıya doğru karar alma avantajı sunarken, geç kalınan danışmanlık çoğu zaman bir “iyileştirme çabası”na dönüşür ve bu da maliyeti artırır. Gerçek fayda, danışmanlığın sürecin başından

Otel yatırımlarına yatırımcı gözüyle ama işletmeci refleksiyile yaklaşmayı prensip edinen Shine Hospitality; otelcilik, markalı rezidans ve karma kullanımlı projelerde yatırımcılara 360° danışmanlık hizmeti sunan bağımsız bir yapıdır

itibaren masada olduğu durumlarda ortaya çıkar. Doğru danışmanlık, yatırımcıya yalnızca bilgi değil; yön, öngörü, risk yönetimi ve stratejik farkındalık kazandırır. Otel yatırımları yüksek sermaye gerektirir ve hatalı kararların geri dönüşü çoğu zaman mümkün değildir. Biz Shine olarak yalnızca fizibilite hazırlayan bir yapı değiliz; mimar, marka, finans ve operasyonun kesiştiği noktada yatırımın omurgasını kuran stratejik bir yapıyız. Bu yaklaşım, yatırımcıyı yalnızca bugüne değil, yarına karşı da dayanıklı bir modele taşıyor.

Otelcilik gibi sermaye yoğun ve uzun soluklu sektörlerde danışmanlık, yatırımın yönünü çizebilecek kadar kritik bir sorumluluktur

Turizm sektörünün dinamikleri malum hem dünyada hem Türkiye’de hızla değişen bir iklime sahip. Ekonomik dalgalanmalar, jeopolitik gelişmeler, sezonluk değişkenlikler bu sektörün ayrılmaz bir parçası. Bu da danışmanlık hizmetlerinde esneklik, veri temelli öngörü ve güçlü pozisyonlama gerektirir. Biz Shine olarak zorluklara kriz değil, yapılandırılabilir risk olarak yaklaşıyoruz. Her proje için farklı senaryolar üretmek, yatırımcıyı yalnızca bugüne değil; olası tüm yarınlara hazırlamak, en güçlü kaslarımızdan biri. 2025 yılında danışmanlık anlaşmasını yaptığınız otel projeleri olarak Double Tree by Hilton Torbalı İzmir, Kuşadası ‘da uluslararası bir marka ile 120 odalı -managed model Luks otel & residence projesi, İzmir Gaziemir’de uluslararası bir marka ile 150 odalı otel projesi, Rotana Milas Bodrum Wellness Resort & Residences, Marriott Diyarbakır, Mercure Ankara Kızılay, Ankara ‘da Markalı Luks Residence projelerini sayabiliriz. Markalaşma; doğru yapıldığında bir otelin pazar görünürlüğü, operasyonel standartlarını ve gelir potansiyelini ciddi biçimde artırır. Global markalar, rezervasyon gücü, marka sadakati ve servis standardizasyonu getirir. Ancak markalaşmayı tek başına bir başarı garantisi olarak görmek risklidir. Yanlış marka seçimi ya da yatırım stratejisiyle uyumlayan sözleşme koşulları yatırımın potansiyelini sınırlar. Marka bir kaldıraçken aslında doğru kullanılmazsa yük de olabilir. Bu nedenle markalaşma süreci mutlaka sahadan gelmiş bağımsız ve sahada özellikle sorumluluk almış şekilde deneyimli profesyonel danışmanlık desteğiyle yönetilmelidir. Biz Shine olarak markayı dayatmıyor; yatırımın DNA’sına en uygun modeli birlikte kurguluyoruz. Çünkü marka, stratejiyle örtüştüğünde anlam kazanıyor. 2026’ya doğru Türkiye’de otel yatırımlarının markalı rezidans + otel karma projeleri, wellness ve

sağlık temalı butik konseptler ile uluslararası marka iş birlikleri etrafında şekilleneceğini öngörüyorum. Büyük şehirlerde global zincirlerle yapılan franchise veya management anlaşmaları artarken, sahil destinasyonlarında daha niş, deneyim odaklı ve yüksek katma değerli projelerin öne çıkması bekleniyor. Yatırımcılar artık yalnızca “inşa etmeyi” değil, doğru şekilde işletmeyi konuşuyor. Bu da proje geliştirme süreçlerinde uzman ve doğru kişilerden danışmanlık almanın stratejik değerini hiç olmadığı kadar yükseltiyor. Dünyada danışmanlık kavramı artık yalnızca belirli bir sektöre ait bir rol değil; sorumluluğu yüksek, stratejik bir uzmanlık alanı olarak görülüyor. Gerçek danışmanlık, bilgi ve deneyimin sadece aktarılmasıyla değil, bir sürecin kaderine doğrudan etki edecek öngörü, yönlendirme ve sorumluluk alma kapasitesiyle tanımlanıyor. Bu nedenle hem şahsi olarak hem de Shine Hospitality’nin vizyonunda danışmanlık, bir “unvan” değil; bir güven ilişkisi anlamına geliyor. Türkiye’de ise bu kavram, özellikle otelcilik sektöründe son yıllarda hızla yaygınlaştı da çoğu zaman içi dolmadan kullanılır hale geldi. “Danışman” sıfatı kimi zaman yalnızca ticari potansiyel gözüyle bakılan, derinlikli analiz, fizibilite ve uzun vadeli planlamadan uzak yaklaşımlara indirgenabiliyor. Oysa otelcilik gibi sermaye yoğun ve uzun soluklu sektörlerde danışmanlık, yatırımın yönünü çizebilecek kadar kritik bir sorumluluktur. Gerçek danışmanlık; konsept geliştirmeden mimariye, marka seçimi ve müzakerelerden gelir optimizasyonuna, açılış öncesi planlamadan operasyonel stratejiye kadar uzanan 360° bir stratejik çerçeveye sunar. Bu çerçeve, yatırımcıya yalnızca yol göstermekle kalmaz; projeyi piyasada doğru bir konuma taşır. Shine Hospitality olarak biz, danışmanlığı “etiket” olmaktan çıkartıp, yatırımın başarısı için uzun vadeli bir ortaklık olarak konumlandırıyoruz. Her projeye yatırımcı gözüyle ama işletmeci refleksiyile yaklaşıyor; fizibiliteden performans yönetimine kadar tüm süreci uçtan uca kurguluyoruz. Rekabetin yoğunlaştığı bu yatırım ortamında danışmanlık bir aksesuar değil; yatırımın omurgasını taşıyan kritik bir uzmanlık haline geldi. Bu anlayışın güçlenmesi, yalnızca bireysel projeleri değil, sektörün tamamını daha sağlam bir zemine taşıyacaktır. Ve son olarak şunu özellikle vurgulamak isterim: Danışmanlığın gücü, ancak danışanın vizyonu kadar etkilidir. Doğru danışmanlık doğru danışanla birleştiğinde ortaya yalnızca bir proje değil, uzun vadeli bir başarı hikâyesi çıkar. Hem Ayça Bilgin hem de Shine olarak bu hikâyelere tanıklık etmekten büyük gurur duyuyoruz.



Burak Öztürk / Burak Öztürk Otel Yönetim Danışmanlığı / Kurucu – Yönetici

2002 yılında başlayan otelcilik kariyerimde 23 yılı geri bıraktım. Çok sayıda ve çok farklı konseptte oteller için inşaat proje aşamasından başlayarak, açılış süreçlerinin yönetilmesi ve operasyon yönetimi üzerine çalıştım. Yaklaşık üç yıldır Türkiye'nin farklı bölgelerinde hizmete devam ediyoruz. Kurduğumuz bu organizasyonda: Yatırımcı için, bölge analizleri ve pazar araştırmaları yaparak, doğru otel konseptinin belirlenmesine yardımcı oluyoruz; Maksimum fayda sağlayacak iş modelini geliştiriyoruz; Yatırımın geri dönüş süresini optimize ediyoruz; Finansal fizibilite ve kârlılık analizleriyle yatırımcının risklerini minimuma indirecek çalışmalar yapıyoruz; Teknik ekiplerle koordineli çalışarak, konseptin operasyonel ve ticari açıdan uygulanabilir olmasını sağlıyoruz; Yerel veya uluslararası zincirlerle pazarlık ve sözleşme süreçlerinde yatırımcıyı temsil ediyoruz; Markasız (bağımsız) işletme modelinde, marka stratejisi ve kimlik geliştirme desteği sağlıyoruz; Operasyon öncesi hazırlık süreçlerinde (personel planlaması, açılış stratejisi, prosedürlerin oluşturulması) tüm prosesleri yönetiyoruz; Pazar hedefleri, fiyatlandırma stratejileri ve satış kanalları konusunda rehberlik ediyoruz; Otelin rekabet avantajını artıracak konumlandırma ve tanıtım stratejileri geliştiriyoruz; Proje ve yatırım süreçlerini profesyonel olarak yönetip, işletme sürecinde de performans takibi yapıp öneriler sunuyoruz. İnsan odaklı bir iş yapmayı sevenler için en ideal sektör "Turizm Otelcilik" sanırım. Bu sektöre hizmet vermeye çalışan birisi olarak bu durumdan inanılmaz keyif alıyorum. Sürekli yenilenme ihtiyacı duymak, her durumda farklı bir şeyler düşünmek zorunda olmak, güncel gelişmelere adaptasyon için düzenlemeler yapmak zorunda olmak, çok farklı kültürlerden farklı insanlar tanıyor olmak büyük mutluluk. Misafir memnuniyeti sağlamak zorunda olan insanlar ile sürekli bir arada olmaktan dolayı, bu sektörde çalışan insanların diğer iş kollarına oranla iletişim, problem çözme, empati, takım çalışması gibi yeteneklerinin daha üst seviyede olduğunu düşünüyorum. Otelcilik sektörü teknoloji, dijital pazarlama, sürdürülebilirlik ve müşteri deneyimi gibi alanlarda sürekli yeniliklere açıktır. Turizm otelcilik sektöründe çalışmak, kültürel çeşitliliği deneyimlemek isteyen ve hizmet etmeyi bir yaşam tarzı haline getiren benim gibi insanlar için yüksek düzeyde kişisel tatmin sağlıyor. Son yıllarda özellikle büyük şehirlerde ve turizm bölgelerinde

23 yıla dayanan bir tecrübeyle çok sayıda ve çok farklı konseptte oteller için, inşaat proje aşamasından başlayarak, açılış süreçlerinin yönetilmesi ve operasyon yönetimi üzerine çalışmalar gerçekleştirdim

profesyonel danışmanlık hizmetlerine olan ilgi artmış durumda. Ancak hâlâ birçok yatırımcı, danışmanlığı bir "maliyet kalemi" olarak görüyor; oysa aslında danışmanlık doğru strateji, fizibilite, konsept geliştirme, operasyon planlaması ve kârlılık açısından "yatırımın güvencesi" niteliğinde. Kurumsal veya yabancı ortaklı yatırımcılar, profesyonel danışmanlık hizmetini süreçlerin doğal bir parçası olarak görüyor. Buna karşılık bireysel veya aile işletmesi ölçeğindeki yatırımcılar, genellikle kendi karar mekanizmalarına daha çok güveniyor ve dış uzman görüşünü ikinci plana atabiliyor. Sektörde danışmanlık hizmetinin gerekliliği artık genel olarak kabul görüyor; ancak yatırım sürecine "zamanında" entegre edilmesi konusunda eksikler var. Çoğu zaman danışmanlar, proje başladıktan sonra ya da sorunlar ortaya çıktığında devreye alınıyor. Danışmanlık bilinci oluşmaya başlamış, ancak henüz genel ve sistematik bir alışkanlık haline gelmemiştir. Özellikle yeni yatırımcı nesli ve profesyonel fon destekli projelerde bu farkındalığın çok daha güçlü olduğu söylenebilir. Bir danışmanlık firmasıyla çalışmak, otel projelerinde hem yatırımcıya hem de projenin başarısına önemli katkılar sağlar. Bir kere danışman olarak, içinde bulunduğunuz oteli ve otelin bulunduğu bölgenin şartlarını değerlendirmek ile asla yetinemezsiniz. Resmin muhakkak bütününe bakmak zorundasınız. Turizm otelcilik sektörünü etkileyen tüm faktörleri analiz etmek, bu analizler neticesinde farklı çıkarımlar yapmak, bunları uygulama yöntemlerini tespit etmek ve uygulamaların sağlıklı işleyişini denetlemek zorundasınız. Bu durum, yöneticilerin günlük rutinler ve alışkanlıklar nedeniyle mevcut sorunları, risklerini ve gelişim alanlarını fark edememesi olarak tanımlanan iş körlüğü yaşayan işletmeler için muhakkak kurtarıcı olacaktır. İşletmeyi dışarıdan bir göz olarak değerlendirmenin çok faydalı olduğunu düşünüyorum, bunu danışmanlık hizmeti verdiğimiz otellerin geldikleri nokta ile de teyit ediyoruz.

Türkiye otelcilik sektörünün geleceğinde, yerel kimliği korurken global standartları benimseyen "hibrit markalaşma modelleri" ön plana çıkmalıdır

Turizm otelcilik sektöründe çalışanlar için, sezon ve sezon dışı tabir edilen dönemler dolayısı ile gelir dengesizliği ve istihdam sürekliliği açısından zorluklar, yüksek sezonda uzun çalışma saatleri, fazla mesai ve stresli bir tempo öz konusudur. Bizler bu durumun önüne geçebilmek için danışmanlık verdiğimiz otellerde farklı personel dinlenme planlarını düzenliyoruz. Ekonomik ve politik olaylar, doğal afetler veya salgınlar gibi etkenler turizm talebini hızlı şekilde etkileyebilir. Bu durumun önüne geçebilmek için hedef pazarı çeşitlendirip, farklı pazarlama stratejileri ile yeni misafir kitlesine ulaşılmasını sağlıyoruz. 2025 yılı içerisinde Türkiye'nin farklı bölgelerinde

hizmet veren toplam 1.210 oda, 3.760 yatak kapasitesine sahip farklı otellere danışmanlık hizmeti verdik. Bu otellerin tamamında pazarlama kurgusunu da oluşturup, yıllık ortalama %70 üzerinde bir doluluk ile hizmet verilmesini sağladık. Bununla birlikte Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde kurulması planlanan bir otel yatırımı için de danışmanlık hizmeti veriyoruz. Markalaşmanın ilk etkisi olarak özellikle uluslararası zincir otellerin Türkiye pazarına girişi ve yerli markaların güçlenmesi, sektörde profesyonelleşmeyi ve standartlaşmayı beraberinde getirdi, diyebiliriz. Bu durumun yarattığı fırsatlar ve avantajlar genel hatları ile şunlar olabilir; Markalaşma, tüketicilere bir kalite standardı sunarak güven duygusu yaratır, pazarlama ağıları sayesinde geniş kitleye ulaşılabilirliği sağlar, daha öngörülebilir bir gelir modeli sunar, yönetim anlaşmaları operasyonel riskleri azaltır, personel eğitimi, kalite kontrolü ve hizmet standartlarının korunması gibi konularda kapsamlı destek sağlar. Marka altında faaliyet göstermek, franchise gibi yüksek maliyetler doğurur, marka standartları, otel yöneticilerinin yerel pazara uygun stratejik kararlar almasını kısıtlayabilir. Yerel kültür unsurlarının geri planda kalması, otelin farklılaşma potansiyelini zayıflatır. Yabancı markalar, yerel misafirlerin beklentilerine ve hizmet anlayışına her zaman tam olarak uyum sağlayamayabilir. Türkiye otelcilik sektörünün geleceğinde, yerel kimliği korurken global standartları benimseyen "hibrit markalaşma modelleri" ön plana çıkmalıdır. Böyle bir yaklaşım hem sürdürülebilir turizm hem de rekabetçi bir sektör yapısı açısından en uygun dengeyi sağlayacaktır. Üzülerek ifade etmeliyim ki, 2026 döneminde, enflasyon, faiz ve dövizde dalgalanmaların devam edeceğini, yatırım maliyetlerinin tutturulması konusunda sapmalar yaşanacağını, zaman zaman likidite zorluğu çekileceğini ve krediye ulaşmanın zor olacağını düşünüyorum. Bu durum proje finansman maliyetlerini ve yatırım geri dönüş süresini belirsizleştirecek ve yatırımcıda tedirginlik yaratacaktır. Memnuniyetle ifade etmeliyim ki, uluslararası ve iç piyasada gelişen talep miktarının sürekli artma eğilimi göstermesi, şehir içi butik çözümlerin eklenmesi, eco, wellness, kültür turizmi kavramlarının sektöre girmesi, destinasyon çeşitliliğinin artması gibi durumlar da yatak ihtiyacını destekler niteliktedir. Bunların üzerine, merkezi ve yerel yönetim destekleri, turizm teşvikleri ve yatırıma uygun alanlar için imar düzenlemeleri yapılması, süreç olumlu katkı sağlayacaktır. Türk lirasında oluşan değer kaybı, yerel inşaat ve operasyon maliyetlerini görece düşük hale getirmekle birlikte yabancı yatırımcılar için alım, yeniden konumlandırma ve yeni yatırımları hızlandıracaktır. Tüm bu değerlendirmeler neticesinde, otel yatırımları 2026 yılında da muhakkak artma eğilimi gösterecektir.

“Argeplano’nun geliştirdiği ISDBM (Yatırım Stratejisi Geliştirme İş Modeli - Investment Strategy Development Business Model), otel yatırımlarında süreç yönetimini çok boyutlu bir analiz altyapısıyla ele alır”



Hayati Küçük / Argeplano / Yönetim Kurulu Başkanı / CEO

Argeplano’nun geliştirdiği ISDBM (Yatırım Stratejisi Geliştirme İş Modeli - Investment Strategy Development Business Model), otel yatırımlarında süreç yönetimini çok boyutlu bir analiz altyapısıyla ele alır. Bu model, yatırımın her aşamasını; lokasyon, pazar, finans, tasarım, enerji, sürdürülebilirlik ve operasyonel verimlilik eksenlerinde değerlendirir. ISDBM’in farkı, bir otel projesine sadece yatırım perspektifinden değil, stratejik yapısal gelişim perspektifinden de yaklaşmasıdır. Bu yaklaşım sayesinde yatırımcı, kararlarını veriye dayalı analizlerle şekillendirebilir. Sonuçta proje, yalnızca bugünün değil, geleceğin beklentilerine de hazır hale gelir. ISDBM bir yatırımın ya da projenin yaşam döngüsünü yönetmek için kullanılan beş adımlı bir yaklaşımdır. İdentify (Tanımla): Yatırım fırsatlarını ve ihtiyaçları belirleme; başlangıç aşaması. Select (Seç): En uygun yatırım alternatifini seçme; planlama aşaması. Design (Tasarla): Seçilen yatırımın konsept, finansal ve teknik tasarımını yapma; projelendirme aşaması. Build (İnşa Et): Projeyi hayata geçirme; uygulama aşaması. Manage (Yönet): Yatırımı sürdürülebilir, verimli ve kârlı şekilde işletme; işletme aşaması. Yatırım Stratejisi Geliştirme İş Modeli (ISDBM); Makro düzeyde ekonomik, politik ve sektörel trendleri analiz eder. Mezo düzeyde sektör paydaşlarının etkileşimini, iş birliği potansiyellerini ve sinerji alanlarını belirler. Mikro düzeyde projelerin operasyonel fizibilitesini, risklerini ve sürdürülebilirlik kriterlerini ortaya koyar.

Turizm yatırımları, sadece konsept, lokasyon, oda sayısı ya da yıldız kategorisiyle tanımlanabilecek yapılar değildir. Bir otel yatırımı; mekân, marka, deneyim ve operasyonun bir bütün olarak ele alındığı, çok katmanlı bir süreçtir. Bu sürecin doğru yönetilmesi ise, projenin uzun vadeli başarısını belirleyen en kritik unsurdur

Turizm yatırımları özelinde ISDBM iş modelinin bileşenleri: I – Investment Strategy: Yatırım hedeflerinin tanımlanması, S – Site Selection & Due Diligence: Teknik, hukuki ve mali incelemeler, D – Design & Development: Konsept tasarım, master planlama, B – Business Modeling: Yatırım modeli, ROI, gelir projeksiyonları, M – Management & Monitoring: Zaman, maliyet, risk takibi ve operasyonel hazırlıktır. ISDBM, projenin her aşamasında stratejik karar desteği sunar. Turizm yatırımları, sadece konsept, lokasyon, oda sayısı ya da yıldız kategorisiyle tanımlanabilecek yapılar değildir. Bir otel yatırımı; mekân, marka, deneyim ve operasyonun bir bütün olarak ele alındığı, çok katmanlı bir süreçtir. Bu sürecin doğru yönetilmesi ise, projenin uzun vadeli başarısını belirleyen en kritik unsurdur. Her yatırım bir fikirle başlar; ama her fikir, doğru süreç yönetimi olmadan hayata geçemez. Otel projelerinde süreç yönetimi, sadece inşaatın değil, stratejinin de temelidir. Arsa seçimi, pazar analizi, fonlama modeli, tasarım kararları, marka seçimi ve işletme kurgusu. Tüm bu aşamalar bir zincirin halkaları gibidir. Birinde yapılacak hata, tüm zinciri zayıflatır. Bu noktada amaç, “proje yapmak” değil; doğru kurgulanmış bir proje üretmek olmalıdır. Çünkü iyi yönetilen bir süreç, yatırımın yalnızca tamamlanmasını değil, sürdürülebilir bir şekilde değer üretmesini de sağlar.

Otel yatırımları, yalnızca kısa vadeli kazanç değil; sürdürülebilir ekonomik ekosistemler yaratır. Günün sonunda fark yaratan şey, otelin konumu veya fiziki nitelikleri değil, o otelin arkasındaki organizasyonel zekâdır. Bugün turizm yatırımlarında rekabet artık çok boyutlu ve doğru kurguda kazanılıyor. ISDBM modeli, yatırımcıya bu kurguyu bilimsel temelde kurma imkânı sunuyor. Her kararın stratejik bir zemine oturduğu bu yaklaşım, geleceğin turizm ekonomisinde fark yaratan projelerin ortak paydasını oluşturuyor

Otel yatırımlarında süreç yönetimi; görünmeyen ama hissedilen bir disiplindir. Enerji altyapısından finansal modellemeye, tasarım konseptinden operasyonel verimliliğe kadar uzanan bu sistematik yapı, projenin risklerini minimize eder, getirisini maksimize eder. İyi yönetilen bir süreç, bir oteli sadece “inşa edilen bir yapı” olmaktan çıkarır; onu yaşayan bir marka ve sürdürülebilir bir ekonomik değer haline getirir. Bugünün turizm yatırımları artık şansa bırakılmıyor; her şey planlanıyor, modelleniyor, ölçülüyor. Otel yatırımlarında başarıyı belirleyen şey, sadece sermaye gücü değil, süreç yönetiminin niteliğidir. ISDBM gibi sistematik modellerle desteklenen süreç yönetimi, yatırımcının vizyonunu somut başarıya dönüştürür. ISDBM’in merkezinde, disiplinli bir süreç yönetimi kültürü yer alır. Bu kültür; doğru bilgiye, doğru zamanda ve doğru yöntemle ulaşmayı sağlar. Her aşama, birbirini besleyen bir zincir gibi işler. Arsa seçimi bir veri tabanına dayanır, tasarım kararı pazar analiziyle uyumlu olur, finansal model operasyonel kurguyla örtüşür. Bu yaklaşım sayesinde otel yatırımları, yalnızca kısa vadeli kazanç değil; sürdürülebilir ekonomik ekosistemler yaratır. Günün sonunda fark yaratan şey, otelin konumu veya fiziki nitelikleri değil, o otelin arkasındaki organizasyonel zekâdır. Bugün turizm yatırımlarında rekabet artık çok boyutlu ve doğru kurguda kazanılıyor. ISDBM modeli, yatırımcıya bu kurguyu bilimsel temelde kurma imkânı sunuyor. Her kararın stratejik bir zemine oturduğu bu yaklaşım, geleceğin turizm ekonomisinde fark yaratan projelerin ortak paydasını oluşturuyor.

HOSPITALITY rediscovered

Become part of a brand family unlike
any other, inspired by your guests and
the authentic, innovative and
memorable experiences they crave.




CONTINENT
Worldwide

www.ContinentWorldwide.com



**Ali Can Aksu / Turizoom Otel Danışmanlık
/ Yönetim Kurulu Başkanı**

Turizoom Otel Danışmanlık, otel yatırımlarında fikirden faaliyete uzanan tüm süreçlerde yatırımcılara profesyonel destek sağlayan, Türkiye'nin en kapsamlı otel proje ve yönetim danışmanlık firmalarından biridir. Hizmetlerimiz arasında; fizibilite analizi ve yatırım planlama, konsept ve marka oluşturma, mimari yönlendirme ve proje optimizasyonu, işletme modeli tasarımı, yönetim sistemi seçimi ve operasyonel danışmanlık, marka seçimi ve global zincirlerle sözleşme yönetimi, yatırımın işletmeye geçiş süreci ve açılış yönetimi bulunmaktadır. Ayrıca Turizoom, Hilton, Marriott, Accor, Wyndham gibi uluslararası markalarla uzun yıllara dayanan iş birlikleriyle yatırımcılara doğru marka – doğru lokasyon – doğru konsept ekseninde maksimum verimlilik sağlamaktadır. Turizm sektörü, yalnızca ekonomik getirisiyle değil, istihdam yaratma kapasitesi, sürdürülebilir kalkınmadaki rolü ve şehirlerin markalaşmasına olan katkısıyla ülke ekonomisinin itici gücüdür. Bu sektörde çalışmak, her proje ile farklı bir destinasyonun potansiyelini ortaya çıkarmak ve yatırımcıya kalıcı değer yaratmak anlamına

Otel yatırımlarında, fikirden faaliyete uzanan tüm süreçlerde yatırımcılara profesyonel destek sağlayan Turizoom Otel Danışmanlık, Türkiye'nin en kapsamlı otel proje ve yönetim danışmanlık firmalarından biri olarak hizmet vermektedir

gelir. Turizm, değişimlere en hızlı adapte olabilen sektörlerden biridir; bu da danışmanlık firmaları için sürekli yenilik, vizyon ve stratejik derinlik gerektirir. Geçmişte birçok yatırımcı, danışmanlığı maliyet unsuru olarak görüyordu. Ancak son yıllarda artan rekabet, maliyet baskısı ve markalaşma zorunluluğu, profesyonel danışmanlığın yatırımın başarısı için vazgeçilmez olduğunu gösterdi. Bugün, özellikle kurumsal yatırımcılar ve yeni nesil girişimciler, projelerini verimlilik ve sürdürülebilirlik temelli kurgulamak için danışmanlık firmalarıyla iş birliği yapmayı tercih ediyorlar. Profesyonel bir danışmanlık, yatırımcıya doğru karar alma gücü kazandırır. Yanlış marka seçimi, gereksiz yatırım kalemleri veya hatalı operasyon planı bir otelin yıllarca zarar etmesine neden olabilir. Danışmanlık hizmeti ile; yatırım doğru ölçekle planlanır, maliyet kontrolü sağlanır, operasyonel verimlilik artırılır, doğru konsept ve marka ile pazarda güçlü konumlanma elde edilir. Sonuç olarak yatırımın geri dönüş süresi kısılır ve uzun vadede kârlılık garantilenir. Turizm sektörü; döviz dalgalanmaları, maliyet artışları, nitelikli iş gücü eksikliği, jeopolitik riskler ve mevzuat belirsizlikleri nedeniyle yüksek adaptasyon gerektiren bir alandır. Biz Turizoom olarak, her projeyi risk analizi ile başlatır, kriz dönemlerinde alternatif stratejiler geliştiririz. En önemli çözüm yolumuz, yatırımcıyı sürecin her aşamasında şeffaf,

veriye dayalı ve gerçekçi bilgilerle yönlendirmektir. 2025 yılı itibarıyla danışmanlık hizmeti verdiğimiz bazı projeler: DoubleTree by Hilton Nilüfer – Bursa, Hilton Garden Inn Dilovası – Kocaeli, Hilton Garden Inn Antalya Airport, Wyndham Residence Antalya, Ramada by Wyndham Seydişehir, Mercury Hotel – Kuzey Kıbrıs, Hilton Garden Inn İstanbul Maltepe, Maison Sirkeci Hotel – İstanbul, Rustik Butik Hotel – Hof / Almanya'dır. Markalaşma, otellerin pazarda güven, tanınırlık ve standart hizmet kalitesi elde etmesini sağlar. Avantajları; uluslararası rezervasyon sistemlerine entegrasyon, operasyonel standartların güçlenmesi, yüksek doluluk oranları ve fiyat istikrarı, kurumsal müşteri ve global ağ erişimi olarak özetlenebilir. Eksileri ise; marka standartlarına bağlı yatırım maliyetleri, esnekliğin azalması, karar alma süreçlerinde markanın söz hakkıdır. 2026 yılında otel yatırımlarında iki yönlü bir eğilim bekliyoruz; birincisi Bölgesel çeşitlilik: İstanbul, Antalya ve Ege gibi doymuş pazarlardan Anadolu şehirlerine doğru kayış olarak belirtebiliriz. İkincisi ise Nitelikli butik ve segmentasyon odaklı projeler: Termal, sağlık turizmi, iş otelleri, şehir içi mini konseptlerdir. Yatırımcılar artık "büyüklük" yerine verimlilik ve marka gücü odaklı projeleri tercih edecekler. Turizoom Otel Danışmanlık olarak, 2026'nın nitelikli, sürdürülebilir, markalı oteller yılı olacağına inanıyoruz.

Horwath HTL, 110 yıllık tecrübesini yerel bilgilerle bütünleştirerek uluslararası standartlarda 42 ülkede hizmet veriyor

Horwath HTL, 110 yıllık tecrübesini yerel bilgilerle bütünleştirerek uluslararası standartlarda 42 ülkedeki ofisleri kanalı ile hizmet veren dünyanın en büyük otel danışmanlık firmasıdır. Horwath HTL prensipleri gereği, marka adına veya marka ile birlikte işletme/operasyon hizmetlerinin yatırımcı aleyhine doğurabileceği çıkar çatışmalarından uzak kalmak, bağımsız ve tarafsız danışman kimliğini korumak için projenin başında veya sonunda işletmeye/operasyona dahil olmamaktadır. Otel yatırım süreçlerinde sadece yatırımcı/mal sahipleri adına fikirden açılışa kadar hizmet vermektedir. Horwath, 2025 yılında İstanbul Galataport'ta bir şehir oteli, Antalya Kaş'ta lüks bir Wellnees Resort oteli, Konya ve Sakarya şehir otelleri için fikirden işletmeye uzun süreli hizmetler sunmaktadır. Yurt dışında bazı Türk Cumhuriyetleri ile Afrika'da özel projelerde görev almaktadır. Ayrıca yerleşik GYO firmalarına, yerli ve yabancı yatırımcılara "Otel Değerleme ve Fizibilite" gibi spesifik amaçlı raporlar da hazırlamaktadır. 2026 yılında Horwath HTL'in bir grup şirketi olan ve health & wellness planlama ve işletme danışmanlığı yapan GOCO markasını Türkiye'ye getirmeyi planlıyoruz. GOCO, dünyanın en prestijli markaları ile en prestijli dünya

şehirlerinde sayısız projelerin geliştirilmesinde görev almıştır. Yükselen wellness trendi bağlamında GOCO bir dünya markası olmuş ve sadece danışmanlıkla yetinmemiş sağladığı finansman paketleri ile projelerde yatırımcı kimliği ile de yer almıştır. Otelcilik için sadece oda satmaktan ibaret olmadığı, misafirlerin yaşam stillerine dokunan wellness paketlerinin etkisinin artık otel sektöründe hedeflenen karlılığa uzanan en önemli yol olduğu kabul edilmektedir. Deneyimli ve profesyonel bir gözün yatırımcının yanında olması sadece otel değil her yatırım için gereklidir. Burada önemli olan ahlaklı, bilgili ve güvenilir bir danışman ile çalışmaktır. İyi bir danışman hizmet bedelinin onlarca mislini tasarruf olarak geri döndürebilir, daha önemlisi yatırımcının sağ kolu olarak, güven vererek tüm proses boyunca doğru karar alınmasına katkıda bulunur. Birçok projede danışmanlık görevini otel mimarisinde ustalaşmış olduğu düşünülen mimarlar üstleniyor. Özellikle marka standartları kitapçıklarındaki kalıpları uygulayarak ortalama bir standart oluşturulsa dahi sayısız mimar operasyonel ihtiyaçları, mimari nedenlerle feda etmektedir. Mimar danışmanlığında vücut bulan otellerde yatırım bütçesinden ciddi sapmalar görülmektedir. Kasıt aramaksızın olsa dahi



**Metin Erdoğan / Horwath HTL Türkiye /
Country Director**

bazen yanlış malzeme seçimleri ciddi maliyetlere katlanmayı gerektirmektedir. Mimarların sanatsal ve teknik bakışlı eğitim anlayışı, operasyonun ruhunu kavrayabilmesini pek mümkün kılmamaktadır. Otel tasarım tecrübesi ve sanatsal yanı güçlü olmasına ilave olarak operasyonel konularda profesyonel bir desteğin bulunmasını talep eden bir mimar yatırımcı için en doğru seçenek olacaktır. Horwath HTL olarak tüm projelerimizde sürdürülebilirliği önemsiyoruz. 2025 yılının ortasında GYODER Turizm Komitesi Başkanlığına atanan Metin Erdoğan, bu doğrultuda UNDP ve Turizm Bakanlığı iş birlikleri ile GYODER çatısı altında toplum temelli sürdürülebilir turizm projeleri geliştirmektedir, yakın zamanda projelerin lansmanı yapılacak ve toplum temelli turizmin farkındalığına önemli katkılar sağlayacak bir rol model olacaktır.

Sürdürülebilir ve Verimli İklimlendirme Çözümleriyle **OTELLER DAHA KONFORLU**



CLIVET

Soğutma Grupları & Isı Pompaları



FORM

Klima Santralleri



DUNHAM-BUSH

Soğutma Grupları



FORM

Fancoil & Isı Geri Kazanım Üniteleri



LENNOX

Paket Klimalar

FORM



FREVA

Açık & Kapalı Tip
Soğutma Kuleleri

www.formmerkeziklima.com



Şeyma Tigin Doğan / Branchout Türkiye Kurucu Ortağı ve Büyüme, Pazarlama ve Strateji Lideri

Branchout Türkiye; stratejik planlama ve kurumsal stratejiler, yönetim stratejileri, süreç analizleri, iç denetim, kontrol ve risk analizi, kurumsal finansman & M&A, değerlendirme ve finansal modelleme, pazarlama ve satış stratejileri, marka stratejileri gibi geniş bir yelpazede hizmetler sunan bir yönetim danışmanlığı şirkettir. İş süreçlerinin detaylı analizi, strateji ve hedeflerin tanımlanması, organizasyonel yapının optimize edilmesi ve sürdürülebilir büyüme hedeflerinin belirlenmesi alanlarında derin uzmanlığa sahibiz. Ayrıca, T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından akredite yönetim danışmanlığı şirketi olarak ulusal ve uluslararası ölçekli işletmelerin yatırım, ölçeklenme ve yeniden yapılanma süreçlerine eşlik ediyoruz. Bugüne kadar farklı sektörlerde 70'ten fazla danışmanlık projesi yürüttük; özellikle turizm, teknoloji, yazılım, enerji, perakende ve finans sektörlerinde değer yaratmaya odaklanıyoruz. Turizm, Türkiye ekonomisinin en stratejik sektörlerinden biri. Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) 2024 raporuna göre, sektör Türkiye GSYH'sinin yaklaşık %12'sini oluşturuyor ve 2,6 milyon kişiye doğrudan istihdam sağlıyor. TÜİK ve Turizm Databank verilerine göre, 2024 itibarıyla ülkemiz 60 milyonun üzerinde ziyaretçi ağırlayarak rekor kırdı. Bu ölçekte bir endüstride danışmanlık yapmak, yalnızca sektörel değil makroekonomik anlamda da stratejik bir pozisyon anlamına geliyor.

Turizm sektörü, deneyim ekonomisinin ve hizmet inovasyonunun en canlı sahası olduğu için stratejik planlamaların etkisi çok daha hızlı görülüyor. Son 5 yılda Türkiye'de otel yatırımcılarının danışmanlık hizmetlerine bakışı belirgin biçimde olgunlaştı. Özellikle 2020 sonrası dönemde yatırımcılar artık yalnızca inşaat ve operasyon odaklı değil, finansal geri dönüş ve marka değeri odaklı stratejiler geliştiriminin önemini daha fazla önemsiyor. Bizim araştırmalarımıza göre, otel yatırımlarında fizibilite çalışması ve yatırım geri dönüş süresi (ROI) analizi talebi 2020'ye kıyasla yaklaşık %40 arttı. Bu durum, sektörün daha profesyonel ve sürdürülebilir bir büyüme anlayışına geçtiğini gösteriyor. Yatırımcıların "riskleri danışmanlıkla minimize etme" bilinci hızla yerleşiyor. Branchout Türkiye olarak otel yatırımlarında ölçülebilir değer yaratıyoruz:

Geniş bir hizmet yelpazesine sahip bir yönetim danışmanlığı şirketi olan Branchout Türkiye olarak, bugüne kadar farklı sektörlerde 70'ten fazla danışmanlık projesi yürüttük

Finansal modelleme ve gelir projeksiyonlarıyla yatırımın geri dönüş süresini kısaltıyoruz; Süreç analizleri ve maliyet optimizasyonu sayesinde operasyonel verimliliği artırıyoruz; Stratejik marka konumlandırmasıyla doğrudan rezervasyon oranlarını ve satış gücünü yükseltiyoruz; Accor, Hilton, Marriott vb. üst markalarla yapılan anlaşmalarda, yönetim ekipleriyle koordineli çalışarak markanın tüm standartlarının eksiksiz uygulanmasını sağlıyoruz; Finansal sürdürülebilirliği güçlendirmek için nakit akışı ve risk analizleriyle yatırımcıya öngörülebilir bir büyüme planı hazırlıyoruz; Jeopolitik veya ekonomik dalgalanmalara karşı senaryo bazlı planlama yaparak kriz dayanıklılığını artırıyoruz; Yönetim ekibinin görev tanımlarını ve performans süreçlerini optimize ederek organizasyonel uyumu güçlendiriyoruz; Her proje için beş yıl sonrasını da kapsayan bir stratejik yol haritası oluşturarak uzun vadeli ve sürdürülebilir değer yaratıyoruz.

Branchout Türkiye olarak önerimiz, yatırımcının markalaşma kararını yalnızca prestij odağında değil, yatırım geri dönüş süresi (ROI) ve uzun vadeli finansal sürdürülebilirlik açısından değerlendirmesi

Türkiye, jeopolitik konumu itibarıyla hem büyük fırsatlar hem de belirsizlikler barındıran bir ülke. Turizm sektörü bu dalgalanmalardan doğrudan etkileniyor. Siyasi konjonktür, bölgesel gerilimler, göç dalgaları, döviz kuru dalgalanmaları ve yüksek enflasyon sektörün planlama süreçlerini zorlaştırabiliyor. Bu tür dönemlerde en önemli ihtiyaç, senaryo bazlı planlama ve veri temelli karar almaktır. Branchout Türkiye olarak bu noktada; güçlü finansal modelleme altyapımızı kullanıyor, otel projelerinde çoklu senaryolar üzerinden nakit akışı ve kârlılık tahminleri yapıyoruz.

Ayrıca, kriz dönemlerinde markaların sürdürülebilirliğini korumak için risk yönetimi, iç kontrol sistemleri ve yeniden yapılandırma modelleri geliştiriyoruz. Bizim için asıl fark yaratan nokta, kısa vadeli çözümler üretmek değil; riskli dönemlerde bile yatırımcının uzun vadeli yol haritasını koruyabilmesini sağlamak. 2025 yılında turizm ve konaklama alanında, uluslararası marka çatısı altında yürütülen iki önemli proje üzerinde çalıştık. Bunlardan ilki Marriott Group bünyesindeki Design Hotels markası altında geliştirilen bir konsept otel projesiydi; mimari planlama ekibi ile çalışarak marka stratejisi kurguladık, finansal modelleme ve yatırımcı hazırlığı süreçlerinde danışmanlık sağladık. Diğeri ise Accor Group'a bağlı Mövenpick Hotels & Resorts markasıyla yürütülen bir proje olup, fizibilite, süreç modelleme ve marka uyum standartları konularında destek verdik. Her iki proje de, uluslararası standartları yerel

potansiyelle buluşturan "hibrit danışmanlık modeli"mizin güçlü örnekleri arasında yer aldı. Türkiye'de otel yatırımları artık sadece gayrimenkul değil, marka değeri üreten işletmelere dönüşüyor. Markalaşmanın en önemli artışı, küresel görünürlük ve yatırımcı güveni sağlaması. Uluslararası zincirlerle iş birliği yapan oteller, marka bilinirliği sayesinde ortalama doluluk oranlarında ve doğrudan rezervasyon gelirlerinde artış elde ediyor. Ayrıca standartlaşma, hizmet kalitesinde süreklilik ve operasyonel disiplin yaratıyor. Ancak bu dönüşümün bazı zorlukları da var. Franchise veya management anlaşmaları, yatırımcının karar alma esnekliğini sınırlandırabiliyor; aynı zamanda marka aidatları ve denetim maliyetleri kârlılığı etkileyebiliyor.

Bizim önerimiz, yatırımcının markalaşma kararını yalnızca prestij odağında değil, yatırım geri dönüş süresi (ROI) ve uzun vadeli finansal sürdürülebilirlik açısından değerlendirmesi. Doğru konumlandırılmış bir marka stratejisi, bu dengeyi koruyarak hem yatırımcıyı hem de işletmeyi kazandırır hale getiriyor. 2026 yılına girerken turizm yatırımlarının yönü artık yalnızca kapasite artışına değil, deneyim odaklı markalaşmaya çevrilmiş durumda. 2010'lu yılların turizmi, ağırlıklı olarak fiyat rekabeti, lokasyon avantajı ve doluluk oranı odaklıydı. Oysa 2025 itibarıyla turizm, küresel ölçekte "deneyim ekonomisi"ne geçti. Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) verilerine göre, turistlerin %78'i tatil tercihini artık yalnızca destinasyona değil, yaşayacağı deneyime, otelin konseptine ve sosyal medya etkisine göre yapıyor. Bu değişim, turizm pazarlamasının da dilini de kökten değiştirdi. 2010'da broşür, katalog ve seyahat acentesi tanıtımları ön plandayken, 2025'te otel pazarlamasının %70'inden fazlası dijital deneyim içeriği, video, influencer iş birlikleri, sanal turlar ve hikâye temelli iletişim üzerinden ilerliyor. Artık misafirler, gitmeden önce otelin "hikâyesini" görmek istiyor; yemek menüsünden sanat konseptine, oda deneyiminden sürdürülebilirlik uygulamalarına kadar her detayı önemseyerek karar veriyor. Turizm artık yalnızca bir konaklama faaliyeti değil; insanların kendilerini yeniden keşsettikleri çok boyutlu bir deneyim alanı haline geldi. Biz Branchout Türkiye olarak, 2026 turizmini "deneyimi merkeze alan yeni nesil misafirlik kültürü" üzerine konumlandırıyoruz. Danışmanlık yaklaşımımız; yatırım mimarisinden marka hikâyesine, konaklama deneyiminden dijital algıya kadar her aşamada insanı merkeze alan değer yaratımı üzerine kurulu. Bu yaklaşım, aslında Türkiye'nin kültürel DNA'sında zaten var olan misafirperverlik anlayışının modern bir yansıması. Çünkü geleceğin turizmi, yalnızca hizmet sunan değil; insanlara dokunan, iz bırakan markalar yaratabilenlerin dünyası olacak.

FRESH PRO

CamRounds

Gıda Saklama Kapları
Profesyonel mutfaklar için mühendislik harikası!



FreshPro CamRounds™, dayanıklı, yarı saydam ve BPA içermeyen yapısıyla yiyeceklerinizi güvenle saklamanızı sağlar. Aynı renk kodlu kapak sistemiyle FreshPro CamSquares™ serisiyle tam uyum içindedir. Yenilikçi yuvarlak süzgeç drenaj rafları sayesinde raf ömrünü uzatır, gıda israfını azaltır.

Ergonomik Tasarım:

Girintili tutma yerleri ve pürüzsüz iç yüzeyi sayesinde taşımayı, rahat karıştırma ve temizliği kolaylaştırır.

Dökme Kolaylığı:

Kavisli köşeler, dört yandan kontrollü dökme olanağı ve pratik temizlik sunar.

Yüksek Dayanıklılık:

–40°C ila 85°C sıcaklık aralığında güvenle kullanılabilir; dondurucudan sıcak mutfaklara kadar her alana uygundur.

Alan Tasarrufu:

Yuvarlak formu sayesinde üst üste kolayca istiflenir; mutfakta maksimum depolama verimliliği sağlar.

Hijyenik Temizlik:

Endüstriyel bulaşık makinelerinde yıkanabilir.

**FreshPro CamRounds™ – Her Gün Daha Taze,
Daha Pratik, Daha Profesyonel!**



Detaylı bilgi için Cambro Özay Plastik San. Tic. A.Ş.

Telefon: (90) 262 751 29 40 e-posta: cambroturkey@cambro.com

Facebook: www.facebook.com/cambroturkiye

Instagram: www.instagram.com/cambroturkiye

www.cambro.com/camshelving ziyaret ediniz.

CAMBRO
TRUSTED FOR GENERATIONS™



Hamit Topaloğlu / H&P Hospitality Partners Management and Consulting / Partner & Consultant

H&P Hospitality Partners Management & Consulting, otel yatırım ve işletme danışmanlığı alanında Türkiye ve EMEA bölgesinde faaliyet gösteren bağımsız bir danışmanlık şirkettir. Kuruluşumuzdan bu yana amacımız, yatırımcıların sermayesini doğru markalar, doğru lokasyonlar ve doğru işletme modelleriyle buluşturarak maksimum yatırım geri dönüşü (ROI) sağlamaktır. H&P Hospitality Partners; yatırım fizibilitesi, konsept ve mimari danışmanlık, marka seçimi ve franchise görüşmeleri, ön açılış (pre-opening) yönetimi, operasyonel denetim (asset management) ve üçüncü taraf otel yönetimi gibi tüm süreçleri kapsayan 360° hizmet modeli sunmaktadır. Turizm sektörü, Türkiye ekonomisinin en dinamik alanlarından biri. “Bacasız sanayi” olarak tanımlanmasının nedeni; ülke ekonomisine doğrudan döviz girişi sağlama, istihdam yaratması ve birçok sektörü aynı anda harekete geçirmesidir. H&P Hospitality Partners olarak bizler, bu sektörün sadece bugünün değil, geleceğin kalkınma motoru olduğuna inanıyoruz. Turizmle çalışmanın en büyük avantajı, değişen trendleri hızla görebilmek ve yatırımcıları bu dönüşüme uygun stratejilerle yönlendirebilmektir. Özellikle yeni nesil otel konseptleri, sürdürülebilir yatırımlar ve destinasyon bazlı marka iş birlikleri açısından Türkiye büyük bir potansiyele sahip. Biz de bu potansiyele doğru analizlerle yatırıma dönüştürmekte uzmanız. Son yıllarda yatırımcı bilincinde önemli bir dönüşüm gözlemliyoruz. Önceden otel yatırımlarında “her şeyi kendim yaparım” anlayışı hâkimken, bugün yatırımcılar profesyonel danışmanlığın getirdiği risk azaltma ve kârlılık artırma avantajlarını fark etmiş durumda. Yine de bu farkındalık

Otel yatırım ve işletme danışmanlığı alanında Türkiye ve EMEA bölgesinde faaliyet gösteren H&P Hospitality Partners şirketi olarak, tüm süreçleri kapsayan 360° bir hizmet modeli sunuyoruz

henüz tüm ülkeye yayılmış değil. H&P Hospitality Partners olarak yaptığımız her projede, danışmanlık hizmetinin yalnızca bir “maliyet kalemi” değil, aksine bir yatırım güvence mekanizması olduğunu anlatıyoruz. Profesyonel rehberlik olmadan yapılan yatırımların yanlış marka seçimi, hatalı mimari planlama veya düşük operasyonel verim nedeniyle uzun vadede ciddi kayıplar doğurduğuna birçok kez tanık olduk. Bir danışmanlık firmasıyla çalışmak, yatırımın her aşamasında “doğru kararın doğru zamanda” alınmasını sağlar. H&P Hospitality Partners olarak yatırımcılarımıza şu başlıklarda somut katkılar sağlıyoruz: Doğru Konsept ve Marka Seçimi: Pazar analizine dayalı olarak en uygun marka, segment ve işletme modeli öneriyoruz. Yatırım Optimizasyonu: Oda sayısı, metrekare, FF&E ve OS&E bütçeleri gibi kalemlerde optimum maliyet yapısını kuruyoruz. Operasyonel Verimlilik: Pre-opening ve asset management süreçlerinde otelin gelirlerini artırırken giderleri kontrol altında tutuyoruz. Uzun Vadeli Değer Artışı: Doğru marka ve profesyonel yönetimle otel değerini, yatırımın ilk yıllarından itibaren yukarı taşıyoruz. Kısacası H&P Hospitality Partners ile çalışan yatırımcılar, yalnızca bir otel değil, sürdürülebilir bir marka değeri inşa ediyor.

Turizm, küresel ve yerel dalgalanmalara en açık sektörlerden biridir. Ancak biz bu değişken ortamı bir risk değil, doğru strateji üretmek için fırsat olarak görüyoruz. Karşılaştığımız en önemli zorluklar; nitelikli iş gücü bulma, yüksek inşaat maliyetleri ve hızla değişen misafir beklentileridir. H&P Hospitality Partners olarak çözümümüz, veriye dayalı karar alma, uluslararası standartlarda eğitim ve operasyonel denetim ile sürdürülebilir kaliteyi korumaktır

Turizm, küresel ve yerel dalgalanmalara en açık sektörlerden biridir. Ekonomik krizler, jeopolitik gelişmeler, pandemi gibi dış etkenler sektörü anlık olarak etkileyebilir. Ancak biz bu değişken ortamı bir risk değil, doğru strateji üretmek için fırsat olarak görüyoruz. Karşılaştığımız en önemli zorluklar; nitelikli iş gücü bulma, yüksek inşaat maliyetleri ve hızla değişen misafir beklentileridir. H&P Hospitality Partners

olarak çözümümüz, veriye dayalı karar alma, uluslararası standartlarda eğitim, ve operasyonel denetim ile sürdürülebilir kaliteyi korumaktır. 2025 yılı, H&P Hospitality Partners için oldukça verimli bir dönem olmuştur. Danışmanlık, marka seçimi ve işletme planlaması süreçlerinde yer aldığımız bazı projeler şunlardır: Hampton by Hilton Denizli – Operasyon yönetimi ve ön açılış desteği, Park Inn by Radisson Yalova – Rebranding ve yeniden konumlandırma danışmanlığı, Four Points by Sheraton Kağıthane & İzmit – 360 derece denetimi, Residence Inn by Marriott Trabzon – Marka entegrasyonu, otel açılışı ve yönetim danışmanlığı, Radisson Individuals Eskişehir Nova Vista – Marka entegrasyonu, yeniden konumlandırma ve yönetim danışmanlığı, 4 yeni otel marka sözleşmesi, otel açılışı ve yönetim danışmanlığı, 10’dan fazla projeye fizibilite hazırlığı. Markalaşma, otelcilikte sürdürülebilir başarı için kritik bir faktördür. Uluslararası markalarla iş birliği, yatırımcıya güven, bilinirlik ve satış kanalı gücü kazandırır. Ancak markalaşma aynı zamanda yüksek standartlara uyum ve belirli mali yükümlülükler anlamına gelir. H&P Hospitality Partners olarak bu süreçte denge kuruyoruz. Amacımız, yatırımcının hedefiyle markanın beklentisini aynı çizgide buluşturmak. Bazı durumlarda uluslararası markalar en doğru seçenek olurken, bazı projelerde “yerel marka” veya “bağımsız işletme modeli” daha kârlı sonuçlar doğurabiliyor. Biz bu farkı analitik olarak değerlendiriyor ve yatırımcımıza en uygun stratejik yönü öneriyoruz. 2026 yılına baktığımızda, Türkiye otel yatırım pazarının iki ana ekseninde büyüyeceğini öngörüyoruz: Birincisi, ikinci şehirlerde ve endüstriyel bölgelerde artan “focus service” yatırımları; ikincisi ise sahil ve doğa destinasyonlarında niche luxury ve lifestyle konseptlerin yükselişi. Ankara, Mersin, Diyarbakır, Yalova, Trabzon, Batman, Mardin, Urfa gibi şehirlerde zincir markaların varlığı hızla artıyor. Yatırımcılar artık sadece oda doluluğuna değil, marka değerine ve operasyonel sürdürülebilirliğe odaklanıyor. H&P Hospitality Partners olarak biz, bu dönüşümde yatırımcıya rehberlik ederek markalaşma, verimlilik ve uzun vadeli değer artışı ekseninde yeni başarı hikayeleri yazmaya devam edeceğiz.



Tamer Mungan / Mungan Otel Yatırım ve Yönetim Danışmanlığı / Director

Şirketimiz, 2002 yılında otelcilik sektöründe yatırım ve yönetim danışmanlığı hizmetleri vermek üzere çalışmalarına başladı. Verdiğimiz hizmetleri öncelikle otelin açılış öncesi yatırım süreci ve açılış sonrası işletmecilik süreci olarak ikiye ayırmakta fayda var. Yatırım sürecinde bölge pazar analizi, konsept geliştirme, satış pazarlama planı, tahmini satış fiyatları, gider bütçeleri, kar/zarar projeksiyonu ve yatırımın geri dönüş süresi gibi bilgileri içeren fizibilite raporu hazırlamaktayız. Yatırım kararı alınmış projelerde; mimari projenin otelin önceden karar verilmiş işletme konseptine, uluslararası otel işletmeciliği normlarına ve bölgesel yapıya uygun olarak değerlendirilmesini yapıyoruz. Yatırım süreci bitmiş işletmeye başlamış olan projelerde ise; hizmet kalitesi, insan kaynakları, satış ve pazarlama, operasyon prosedürleri, kalite yönetim sistemleri, bütçe planlama / maliyet kontrol ve operasyon konularında denetim, değerlendirme ve iyileştirme çalışmaları yapmaktayız. İşletme ve yönetim danışmanlığı kapsamında gizli ve haberi olmak üzere 2 aşamada yaptığımız denetim, performans değerlendirme ve sorunların tespiti sürecinden sonra işletmenin yönetim sorunlarının kaynaklandığı 4 ana konu üzerinde rapor hazırlıyoruz. İnsan kaynakları kaynaklı sorunlar (organizasyon modeli, işgücü planlama, personel verimlilik), konsept uygulamalarındaki uyumsuzluklar, eğitim eksikliği, genel yönetim hataları (işletme ve operasyonel sistemler, pazarlama, fiyat, reklam, maliyet kontrol vs.). Turizm sektörü ve otelcilik: mühendislik, gıda, ziraat, peyzaj, bilişim teknolojileri, sağlık, kozmetik, müzik, moda gibi neredeyse diğer tüm iş ve meslek gruplarını içinde barındırması yönünden her zaman çok çeşitli ve alternatif çalışmalar içerisinde olmak açısından tatmin düzeyi yüksek bir sektör. Tamamen dünya ile entegre ve sürekli gelişen yenilikler içerisinde olmak kişileri daha zinde ve dinamik tutuyor, diye düşünüyorum. Son 20 yılı değerlendirdiğimizde yatırımcıların danışmanlık alma konusunda eskiye oranla daha olumlu düşündüğünü görüyoruz ancak bu yine de olması gerektiği kadar gelişmiş değil. Otelcilik dışındaki sektörlerde de danışmanlık hizmeti alınması Türk yatırımcısı açısından sıkıntılı bir konu. Bu konuda diğer mal ve hizmet satın almalarındaki alışkanlıklarıyla ucuz olanı tercih etmeleri çok büyük bir hata oluyor. Çünkü bu hizmetlerin geri dönüşü mümkün değil. Otelin mimari olarak altyapısı ve restoran kapasitesi, mutfak kapasitesi ve yerleşimindeki yanlışları bir daha

Mungan Otel Yatırım ve Yönetim Danışmanlığı, otelcilik sektöründe 23 yıla dayanan tecrübesiyle, otelin açılış öncesi yatırım süreci ve açılış sonrası işletmecilik sürecinde, yatırım ve yönetim danışmanlığı hizmetleri veriyor

düzeltilmek mümkün değil. Bu konuda otelcilik sektörü ile ilgili kamu ve STK'lar yatırımcıların bilinçlendirmesi konusunda çalışmalar yapabilir. Diğer taraftan otel danışmanlığı yapan ve yapacak olan kişi ve kuruluşlara yönelik bir yeterlilik değerlendirme ve sertifikasyon çalışması yapılabilir. Şu anda bilgi ve tecrübe olarak yetersiz kişi ve kurumlarda bu işleri ucuza yaparak hem yatırımcılara hem de danışmanlık sektörüne zarar verebiliyorlar.

Otellere tavsiyemiz güvencedikleri tecrübeli bir otel danışmanı ile sürekli olarak yakın temas halinde olmalarıdır. Danışman sadece konusu ile ilgili her şeyi bilen biri olarak algılanmamalıdır. Değişen dünya koşullarında yenilikleri takip etmesi, diğer otellerin performanslarını takip ettiği için kıyaslama yaparak en doğru çözümleri bulabilmesi, gerekirse araştırıp raporlayabilmesi açısından önemli bir kaynaktır

Öncelikle yatırımın doğru olup olmadığı ve geri dönüş süresi gibi finansal ve yatırımcı açısından çok önemli olan bilgileri almak veya doğrulamak açısından bu konuda uzman danışmanlardan fizibilite konusunda destek almak çok önemli. Bizim geçmiş dönemlerde otel veya turizm yatırımını uygun görmeyip olumsuz rapor verdiğimiz veya çalışma sonucuna göre kapasitenin ya da konseptin değiştirilmesi gerekliliği sonucu çıkan raporlarımız oldu. **Mimari projenin konseptte uygun şekilde geliştirilmemesi:** İşletmelerde misafir memnuniyetsizliği, maliyetlerin yükselmesi, pazarlama sorunları, işletmenin istenilen fiyata satılamaması gibi çözülmesi çok zor veya maliyetli olabilecek finansal sonuçlar doğurabilir. Ayrıca yine mimari projedeki yanlışlar veya eksikler birçok operasyonda daha yüksek maliyetlerle çalışmayı zorunlu kılabilir. **İşletme aşamasında:** Hizmet kalite denetimi, maliyetlerin yönetimi ve operasyonel verimlilik konularında alınacak danışmanlık destekleri işletmenin özellikle kriz zamanlarında rakiplerinden bir adım önde ve daha yüksek karlılıkla çalışan bir işletme olmasını sağlayacaktır. Otellere tavsiyemiz güvencedikleri tecrübeli bir otel danışmanı ile sürekli olarak yakın temas halinde olmalarıdır. Danışman sadece konusu ile ilgili her şeyi bilen biri olarak algılanmamalıdır. Değişen dünya koşullarında yenilikleri takip etmesi, diğer otellerin performanslarını takip ettiği için kıyaslama yaparak en doğru çözümleri bulabilmesi, gerekirse araştırıp raporlayabilmesi açısından önemli bir kaynaktır. Turizm sektöründe genel olarak bir standart eksikliği olduğunu düşünüyorum. Öncelikle kamu otoritesi tarafından otel yatırım, işletme ve eğitim konularında tavsiye niteliğinde ve yol gösterici olacak standart uygulamalar ve danışmanlık içerikleri oluşturulursa, sektörün gelişimi açısından çok faydalı olur diye düşünüyorum. Daha önceki aşamalarda danışmanlık desteği

alınmamasından dolayı gerek mimari gerekse işletmecilik aşamasında birçok sorunla karşılaşabiliyoruz. Dikkat çekmek açısından birkaç örnek vermek gerekirse: **Mimari proje geliştirme konularında sık karşılaşılan sorunlar:** Restoran ve yiyecek içecek outletlerinin kapasiteleri ve projedeki yerleşim yerleri ile ilgili yapılan mimari hatalar; Eğlence alanları, çocuk eğlence ve aktivite alanları gibi animasyon ve spor alanlarının yerleşim yerleri, kapasiteleri ve içerikleri ile ilgili yapılan hatalar; Mimari yerleşim hatalarından dolayı otel personelinin işletme içerisindeki mal ve hizmet trafik akışının uygun olmaması; Mutfak, soğuk odalar, depolar, servis akış rotaları, hijyen standartlarına uygunluk açısından yerleşim yeri ve kapasite hataları. **Yönetim danışmanlığı açısından karşılaştığımız sorunlu konular özetle:** İşletme yönetim sisteminin gelişen teknoloji ve misafir beklentilerine uygun olmaması; Sağlıklı bir insan kaynakları, seçme yerleştirme, personel aidiyet ve motivasyon sağlama yönetim modelinin uygulanmaması; Misafir beklentilerine ve ödenen fiyata uygun mal ve hizmet standartlarının oluşmaması; Kalite yönetim ve denetim sisteminin olmaması veya yetersizliği; Eğitim eksikliği. Gerek yatırım ve inşaat sürecinde gerekse işletme aşamasında yatırımcıların bu konularda profesyonel destek almaları gerekir. 2025 yılı için hizmet verdiğimiz Coral travel group otelleri (Xanadu Resort Hotels, Marvida Hotels, Seven seas Resort&Hotels) markalarını söyleyebiliriz. Otel işletmesi ticari bir yatırımdır. Burada ilk amaç işletmenin kar elde etmesidir. Bu karlılık performansının uzun vadede işletmenin değerini arttırarak devam etmesi önemlidir. Daha sonra topluma sosyal fayda sağlamak gelir. Bütün bu faaliyetlerin çevre ve işletme için sürdürülebilir olması da bir başka hedeftir. Bu hedefleri sağlayabilmek için işletmenin pazarlama, üretim ve hizmet kalitesi, finans yönetimi, misafir memnuniyeti, insan kaynakları, yönetim organizasyonu ve denetim gibi temel işletme fonksiyonlarını en iyi şekilde yönetmesi gerekmektedir. İşte bu noktada tüm bu amaçları gerçekleştirmek ve işletme fonksiyonlarının başarılı bir şekilde yönetilebilmesi için bu konuda uzman know-how desteği almak gerekebilir. Burada markalaşma bu faydayı sağlıyorsa markalaşma iyidir ve faydalıdır. Yatırımcılar tüm bu hedefleri ve başarılı yönetim modelini kendileri gerçekleştirebiliyorsa zaten kendi markalarını yaratmış olurlar. Marka olmak zincir olmayı gerektirmez. Zincir işletme olmanın avantajları vardır ancak her otel işletmesi bir zincir içerisinde olmak zorunda değildir. Bölge ve konseptte göre iyi işletmecilik yapan herkes bir marka olabilir. Türkiye hem jeopolitik konumu hem de çevre, doğa, tarihi güzellikler ve mevsimsel avantajlarıyla bu sektörde her geçen yıl büyümektedir. 2026 yılı da otel yatırımları açısından büyüyen ve gelişen bir potansiyel göstermektedir.



Aykut Bakay / Hotel Experience Academy Otel Eğitim Yönetim İşletme ve Gayrimenkul Danışmanlığı

Hotel Experience Academy, otelcilik sektöründe başarıya giden yolda güçlü bir ortak olarak öne çıkıyor. Hızla değişen piyasa koşullarında, otel işletmelerinin sürdürülebilir karlılığını sağlamak amacıyla kapsamlı danışmanlık hizmetleri sunduğumuz Akademi, yatırımcıların ve işletmecilerin her aşamada yanında yer alıyor. Amacı, otel süreçlerini optimize etmek, misafir memnuniyetini maksimize etmek ve karlılığı artırmak olan firmamız, sektördeki dinamikleri yakından takip ederek kişiselleştirilmiş çözümler üretiyor. Hizmetlerimiz otel projelerinin her evresini kapsıyor: **Otel Yönetim Danışmanlığı:** Stratejik planlama ve operasyonel yönetimde uzman rehberlik, yeni yatırımların sorunsuz ilerlemesini sağlıyor. **Finansal Danışmanlık ve Bütçeleme:** Yatırım maliyetlerini optimize ederek, bütçe yönetimi ve finansal sürdürülebilirlik üzerine odaklanıyor. **Pazarlama ve Satış Stratejileri:** Dijital pazarlama, SEO, dinamik fiyatlandırma ve online satış kanallarının seçimi gibi alanlarda destek vererek, markaların global pazarlara açılmasını kolaylaştırıyor. **Operasyonel İyileştirme:** Otel departmanlarının verimliliğini artıran iyileştirmeler, maliyetleri düşürürken kaliteyi yükseltiyor. **Müşteri Deneyimi ve Memnuniyeti:** Misafir odaklı yaklaşımlar ve geri bildirim yönetimiyle, sadık müşteri kitlesi oluşturma. **İnsan Kaynakları Yönetimi:** Ekipleri güçlendiren eğitim programları, resepsiyon, kat hizmetleri, satış-pazarlama, güvenlik, aşçılık, satın alma, yiyecek-içecek hizmetleri ve bilgi işlem gibi departmanlara özel eğitimler sunuyor. Ayrıca, yatırım yönetimi, gayrimenkul danışmanlığı ve sıfırdan bilgi işlem hizmetleri gibi ek alanlarda da uzmanlık sağlayan Akademi, otel projelerinin baştan sona yönetilmesinde de bütüncül bir yaklaşım sağlıyor. "Misafir memnuniyeti için eğitim şart!" mottosuyla, ekipleri sektörün en iyi profesyonellerine

Hotel Experience Academy, hızla değişen piyasa koşullarında, otel işletmelerinin sürdürülebilir karlılığını sağlamak amacıyla kapsamlı danışmanlık hizmetleri sunuyor, yatırımcıların ve işletmecilerin her aşamada yanında yer alıyor

dönüştürmeyi hedefliyoruz.

Hotel Experience Academy'ye göre, yeni otel yatırımlarında en büyük zorluk, operasyonel verimlilik ve pazar konumlandırması. 2026 yatırımları, dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik odaklı olmalı. Danışmanlık hizmetlerimizle, yatırımcıların bu trendleri yakalayarak riskleri minimize edebilme şansı var. Hotel Experience Academy'nin perspektifinden bakıldığında, 2026 otel yatırımları fırsatlarla dolu olsa da doğru stratejiler olmadan sürdürülebilir başarı zor

Turizm sektörü, küresel trendler ve yerel dinamiklerle hızla evrilirken, otel yatırımlarında danışmanlık hizmetleri vazgeçilmez bir rol üstlenmeye başladı. Özellikle Türkiye'de, 2026 yılına kadar planlanan yüzlerce yeni otel projesi, yatırımcıların profesyonel rehberliğe olan ihtiyacını arttıracak gibi görünüyor. Türkiye, turizmdeki güçlü konumunu yeni yatırımlarla pekiştiriyor. 2026 yılına kadar 354 yeni otel ve turizm yatırım projesinin gerçekleşmesi bekleniyor; bu projeler yerli ve yabancı markaların ilgisini çekiyor. Özellikle 2025-2026 döneminde, yaklaşık 100 yeni 4 ve 5 yıldızlı otel açılacak. Genel olarak, Türkiye'de 130 otel geliştirme projesi devam ediyor ve bunlar 19.038 yeni oda ekleyecek. 2025 yılı özelinde ise 161 yeni otel planlanıyor, bu da 41.339 ek yatak anlamına geliyor; bunların dağılımı 77 beş yıldızlı (28.341 yatak), 52 dört yıldızlı (10.051 yatak), 25 üç yıldızlı (2.585 yatak) ve 7 butik otel (362 yatak) şeklinde. Şehir bazında yatırımlar daha da yoğunlaşıyor: İstanbul 37 yeni otel (10.176 yatak) ile lider konumda, Antalya 22 otel (7.040 yatak), İzmir 14 otel (4.490 yatak), Muğla 7 otel ve Van 10 otel ile takip ediyor. İstanbul'un pipeline'ında ise 49 proje ve 7.903 oda var, bu da Avrupa'da ikinci sıraya yerleşmesini sağlıyor. Toplam yatırım değeri yaklaşık 56 milyar TL'yi bulan bu gelişme, artan ziyaretçi sayısına yanıt veriyor. 2024'te turizm geliri %8.3 artışla 61.1 milyar USD'ye ulaştı, 2025 ilk çeyreğinde ise gelir 9.45 milyar USD'ye çıkarak %5.6 büyümeye gösterdi. Ziyaretçi sayısı da Q1 2025'te 9.12 milyon yabancıya ulaşarak %1.2 artış kaydetti. Uluslararası zincirler de bu büyümeye katkı sağlıyor. Örneğin, Hilton Türkiye genelinde

11 yeni otel açmayı planlıyor; bunların çoğu 2026'dan önce hizmete girecek. IHG, Marriott ve Accor gibi markalar, İstanbul, Antalya ve diğer kıyı şehirlerinde portföylerini genişletiyor; IHG 2024'te üç otel ekleyerek 33 otele ulaştı ve 12 otel daha geliştiriyor. Turizm Sektörü endüstrisi 2025'te 5.68 milyar USD değerinde olacak ve %3.3 birleşik yıllık büyüme oranı ile 2029'a kadar 6.47 milyar USD'ye büyüyecek. Ancak, enflasyonun %42.1'e ulaşması ve bazı projelerin (16 proje, 4.000+ yatak) ertelenmesi gibi zorluklar var. Bu yatırımlar, ekonomik toparlanma ve turizm talebindeki artışla destekleniyor. Ancak, enflasyonun düşmesi ve rekabetin artmasıyla birlikte, projelerin başarıya ulaşması için profesyonel danışmanlık kritik önem taşıyor. Hotel Experience Academy'ye göre, yeni otel yatırımlarında en büyük zorluk, operasyonel verimlilik ve pazar konumlandırması. 2026 yatırımları, dijital dönüşüm ve sürdürülebilirlik odaklı olmalı. Danışmanlık hizmetlerimizle, yatırımcılar bu trendleri yakalayarak riskleri minimize edebilme şansımız var. Hotel Experience Academy'nin perspektifinden bakıldığında, 2026 otel yatırımları fırsatlarla dolu olsa da doğru stratejiler olmadan sürdürülebilir başarı zor. Academy, yatırımcılara şu tavsiyelerde bulunuyor: **Finansal Planlama:** Bütçeleme ve gelir yönetimiyle, yatırımların geri dönüş süresini kısaltın; 2025 pazar değeri göz önünde bulundurularak riskler hesaplanmalı. **Pazarlama Odaklı Yaklaşım:** Online rezervasyon sistemleri, mobil uyumluluk ve SEO stratejileriyle global erişimi artırın; ziyaretçi artışını (%1.2 Q1 2025) fırsata çevirin. **Eğitim ve İnsan Kaynakları:** Departman eğitimleriyle ekipleri güçlendirin; misafir memnuniyeti, rekabette fark yaratır ve %5.6 gelir büyümesini destekler. **Operasyonel Optimizasyon:** Gayrimenkul danışmanlığı ve bilgi işlem hizmetleriyle, projeleri baştan verimli kılın; yeni yatak kapasitesini (41.339) maksimize edin. Sonuç olarak, otel projelerinde danışmanlık hizmetleri, sadece bir destek değil, başarıya giden zorunlu bir yol arkadaşı. Hotel Experience Academy Türkiye'nin turizm potansiyelini maksimize ederek, 2026 yatırımlarını sektörün altın çağına dönüştürebilir. Yatırımcılar, bu uzmanlıklardan faydalanarak geleceğe güvenle adım atabilir.

Peyzaj Sulamada %100 Sürdürülebilir Üstün Teknoloji. Artık Tüm Mineraller Dostunuz!

Bakım ihtiyacında azalma

Yedek parça gereksiniminde azalma

Sıfır atık ve atık su üretiminde azalma

Kimyasal kullanımında azalma

- Sulama suyumuzun kalitesine bakmaksızın sağlıklı ve dengeli bir sulama sağlayabiliyoruz.
- %40'a varan su tasarrufu elde ediyoruz.
- Gübre kullanımını ciddi ölçüde azaltıyoruz.
- Bitkilerimiz daha sağlıklı ve dirençli hale geliyor.
- Toprak sağlığını koruyarak biyolojik çeşitliliğe katkı sağlıyoruz.
- Tüm bu süreci günlük sembolik bir enerji maliyetiyle sürdürebiliyoruz.



www.aqua4d.com.tr
SWISS TECHNOLOGY



- +90 (266) 721 22 24
- +90 (541) 471 01 43
- 600 Evler Mah. Kocatepe Sk. No: 13/B
Bandırma / BALIKESİR / TÜRKİYE

AQUA4D®



Burcu Erdoğan Ergül / Guestinhouse Hotel Supply International / Yönetici Ortak

Guestinhouse Hotel Supply International, turizm ve otelcilik sektörüne yönelik uluslararası ürün tedariki ve proje danışmanlığı hizmeti sunan, çözüm odaklı bir markadır. Otelin lobi, restoran, mutfak, misafir odası, banyo ve housekeeping gibi tüm alanlarına ait ürün gruplarını, global marka standartlarına uygun şekilde bir araya getiriyoruz. Yüksek kalite standartlarımızla, otel yatırımlarının her aşamasında doğru ürün, doğru planlama ve sürdürülebilir operasyon ilkeleri doğrultusunda çalışıyoruz. Amacımız, yatırımcılara süreç boyunca güvenilir, verimli ve uluslararası düzeyde rekabetçi bir iş ortaklığı sunmak. Guestinhouse, uluslararası marka standartlarının uygulanmasını yöneten, operasyonel verimliliği planlayan ve yatırımın değerini koruyan stratejik bir danışmanlık partneri. Otel açılış ve renovasyon projelerinde, OS&E (Operating Supplies & Equipment) ve F&B (Food & Beverage) ekipmanları için doğru ürünlerin, doğru adette ve standartta seçilmesi sürecini uçtan uca yönetiyoruz.

Danışmanlık kapsamımız; projenin fikir aşamasından operasyonel devreye kadar uzanmakta, bu süreçte mimari çizimler, renderlar, marka rehberleri ve operasyonel ihtiyaç analizleri dikkate alınmaktadır. Her projeyi, marka standartlarına, mimari tasarıma ve operasyonel gerekliliklere uygun şekilde planlıyoruz. Bu bütüncül yaklaşım sayesinde Guestinhouse, otel yatırımcılarının vizyonunu güvenli, sürdürülebilir ve uluslararası standartlara tam uyumlu biçimde hayata geçiriyor. Türkiye, “bacasız sanayi” olarak adlandırılan turizm sektöründe, Avrupa’nın en güçlü ve en hızlı büyüyen destinasyonlarından biri konumundadır. Her yıl artan turizm yatırımları ve uluslararası markaların Türkiye’ye olan ilgisi, ülke ekonomisine önemli bir ivme kazandırmaktadır. Bu büyüme, Guestinhouse için yalnızca ticari bir alan değil; aynı zamanda uluslararası marka standartlarını Türkiye pazarına en doğru şekilde entegre etme fırsatı anlamına geliyor. Geniş otel yatırımı potansiyeli, global markaların beklentileriyle yerel operasyon dinamiklerini birleştirme konusunda firmamıza güçlü bir uzmanlık alanı sunuyor. Türkiye’nin stratejik konumu ve gelişmiş lojistik altyapısı sayesinde, uluslararası tedarik süreçlerini hızlı, verimli ve sürdürülebilir biçimde yönetiyoruz. Kısacası, turizm sektörü

“Guestinhouse Hotel Supply International, turizm ve otelcilik sektörüne yönelik uluslararası ürün tedariki ve proje danışmanlığı hizmeti sunan, çözüm odaklı bir markadır”

Türkiye için bir ekonomik güç; bizim için ise küresel otel markalarının vizyonunu başarıyla hayata geçirdiğimiz, uluslararası kalite standartlarının temsil edildiği bir platformdur. Otel yatırımcılarının danışmanlık hizmetlerine bakışı, son yıllarda belirgin biçimde olgunlaştı. Artık yatırımcılar biliyor ki bir otelin başarısı yalnızca estetik tasarımla değil, operasyonel doğruluk, standart uyumu ve sürdürülebilir yönetim anlayışıyla mümkündür. Özellikle uluslararası markalarla çalışan yatırımcılar, danışmanlık hizmetinin yatırımın güvence altına alınmasında kritik bir rol oynadığını açıkça fark etmiş durumda. Buna karşın, bazı yerel projelerde danışmanlığı hâlâ “ek bir maliyet” olarak gören bir bakış açısı kısmen devam ediyor. Oysa profesyonel danışmanlık, yalnızca zaman ve bütçe tasarrufu değil; aynı zamanda marka itibarı, operasyonel verimlilik ve uzun vadeli sürdürülebilirlik kazandıran bir yatırımdır. Guestinhouse Hotel Supply International olarak biz, yatırımcılara sadece ürün değil; standart, sistem ve sürdürülebilir başarı sunuyoruz. Her proje sonunda yatırımcıların vardığı ortak sonuç şu oluyor: “Danışmanlık bir maliyet değil, hatasız ve sürdürülebilir bir yatırımın garantisidir.” Bir danışmanlık firmasıyla çalışmak, otel projesinin sadece doğru ilerlemesini değil, doğru sonuçla tamamlanmasını da garanti altına almak demektir. Guestinhouse’un farkı, bu süreci yalnızca teknik doğrulukla değil, markanın hikâyesini ve kimliğini koruyan stratejik bir bakış açısıyla yönetmesidir. Bizimle çalışan yatırımcılar; Gereksiz alım maliyetlerinden kurtulur, Yanlış ürün veya ölçü hatası riskini ortadan kaldırır, Açılış süresini kısaltır, Operasyonel verimliliği artırır ve en önemlisi, marka standartlarına tam uyum içinde, misafir deneyimini güçlendirir. Guestinhouse, yalnızca tedarik yapan bir firma değil; teklif analizinden montaja, toplantı ve raporlama süreçlerinden marka onaylarına kadar her adımı uçtan uca yöneten bir çözüm ortağıdır. Kısacası, bizim işimiz sadece liste hazırlamak değil - yatırımı ömrünü uzatmak, markayı korumak ve yatırımcıya sorunsuz bir açılış günü yaşatmaktır.

Turizm sektöründe pandemi, tedarik zinciri sorunları veya döviz kuru dalgalanmaları, yatırım planlarını aniden değiştirebiliyor. Biz Guestinhouse olarak, beklemeye yerine önceden hazırlık yapmayı tercih ediyoruz. Her zaman bir adım önde hareket eden ve gerektiğinde kriz yönetimi de yapabilen bir çözüm ortağıyız. Bu yaklaşım, yatırımcıya sadece zaman kazandırmakla kalmıyor, güvenli ve sürdürülebilir başarı sağlıyor Bildiğiniz gibi turizm sektörü, global dalgalanmalardan en hızlı etkilenen alanlardan biri. Pandemi, tedarik zinciri sorunları veya döviz

kuru dalgalanmaları, yatırım planlarını aniden değiştirebiliyor. Biz Guestinhouse olarak, bu tür durumlarda beklemek yerine önceden hazırlık yapmayı tercih ediyoruz. Her projede sadece tek bir marka veya modele bağlı kalmıyoruz; birden fazla alternatif sunuyoruz. Örneğin, tedarik zincirinde aksaklık olursa, yatırımcı hiçbir gecikme yaşamadan ikinci veya üçüncü alternatiften devam edebiliyor. Ayrıca, üretim ve teslimat süreçlerini sürekli takip ediyor, yatırımcıya stok ve lojistik değişiklikleri hakkında düzenli olarak bilgilendiriyoruz. Dünyanın farklı bölgelerindeki üreticilerle doğrudan çalışmamız, öncelikli üretim ve hızlı sevkiyat avantajı sağlıyor. Kısacası, kriz anında bekleyen bir ekip değiliz; her zaman bir adım önde hareket eden ve gerektiğinde kriz yönetimi de yapabilen bir çözüm ortağıyız. Bu yaklaşım, yatırımcıya sadece zaman kazandırmakla kalmıyor, güvenli ve sürdürülebilir başarı sağlıyor. 2025 yılı içinde Guestinhouse olarak, Hilton İstanbul Airport City Hotel, İGA VIP Terminal, Citadines Maslak İstanbul ve Kuzu Grup Siirt Misafirhane gibi prestijli projelerde danışmanlık hizmeti verdik. Bu projelerde yalnızca OS&E ve F&B ekipman danışmanlık hizmeti sağlamadık; doğru standart, doğru adet ve marka uyumunu gözeterek süreci uçtan uca yönettik. Her adımda yatırımcıya operasyonel verimlilik, maliyet kontrolü ve uluslararası standartlara uyum garantisi sunduk. Markalaşma, bir otelin görünmeyen en güçlü sermayesidir. Küresel tanınırlık, standartlaşma ve misafir güveni sağlar; bir otelin değerini ve prestijini doğrudan etkiler. Elbette, markalaşmanın bir bedeli vardır: yüksek standart maliyetleri ve titiz denetim süreçleri, yatırımcılar için ekstra sorumluluk anlamına gelir. İşte bu noktada Guestinhouse olarak biz devreye giriyoruz. Marka standartlarını otelin bütçesiyle dengeliyor, kaliteyi asla ödün vermeden optimum çözümler sunuyoruz. Yani Guestinhouse ile çalışan yatırımcı hem markanın gücünü yaşıyor hem de gereksiz maliyetlerden korunuyor. Kısacası, biz markayı yaşıyor, yatırımı koruyoruz. Her proje bizim için hem bir kalite teminatı hem de sürdürülebilir bir başarı hikâyesi anlamı taşıyor. 2026 yılında Türkiye’de otel yatırımlarının markalı, tematik ve deneyim odaklı bir yönde büyüyeceğini öngörüyoruz. Ege ve Akdeniz’de resort projeleri güçlenirken, İstanbul ve büyük şehirlerde long-stay, lifestyle ve iş konseptli oteller öne çıkacak. Yatırımcılar artık yalnızca oda sayısına değil, operasyonel verimlilik ve sürdürülebilirliğe odaklanıyor. Bu nedenle profesyonel danışmanlığa olan talep artıyor. Guestinhouse olarak amacımız, yatırımcılara bu süreçte marka uyumu, operasyonel mükemmeliyet ve sürdürülebilir başarı için güvenilir bir yol arkadaşı olmak.

Navitas Spa & Sports standartların üstünde bir deneyim!

Edindiğimiz bilgi ve tecrübeyle,
başarılı bir Spa Merkezi kurmanın
sırlarını keşfetmenize yardımcı oluyoruz!



Uzman tasarım ve
inşa proje yönetimi



Yeni ve yenilikçi
başarı stratejilerinin
uygulanması



Üst düzey ilişki
yönetimi eğitimi



Pozitif müşteri
deneyimleri sunmak



Uygulamalı deneyim
yoluyla sorunsuz
bir spa işi yaratmak



Uzman terapist ve
müşteriyi elde
tutma sonuçları



Sağlık Merkezinizin operasyon
ihtiyaçlarına göre *özellendirilebilir!*



SPA
DANIŞMANLIĞI
İyi bedensel ve ruhsal sağlamanın
ve yatırım getirisi elde
etmenin için sizinle birlikte
çalışıyoruz.



SPA
TASARIMI
Uzman ekibimize,
kayalılarla spa tesislerini
hızca geçirmek için
sizinle birlikte çalışıyoruz.



SPA
GELİŞTİRME
Spa tesis
kurulumu, işletme ve
sevme süreçleri, strateji ve
işletme süreçleri için
sizinle birlikte çalışıyoruz.



SPA ÇÖZÜM
ORTAKLIĞI
Yapılan işin üzerinden
kâr paylaşımı
yapılmaktadır.



SPA KİRALAMA
İŞLETMECİLİĞİ
Mevcut Spa'ya
kira bedeli
büyülmektedir.

Zamanı güzelleştirmek
için **Navitas Spa** hep
iyi bir fikirdir.



BEDENİNİZİ VE RUHUNUZU NAVITAS SPA'YA DİNLENDİRİNİ



info@navitasspa.com

Navitasspa & sports

www.navitasspa.com
www.navitassports.net





**Atay Güler / Orsa Mimarlık Danışmanlık /
Proje Yöneticisi - Y. Mimar**

Orsa Mimarlık Danışmanlık olarak inşaat sektörüne yönelik proje yönetim hizmetleri vermekteyiz. Alanında uzman mimar ve mühendis kadromuzla yer aldığımız projelere bütçe verimliliği, kalite ve zaman anlamında ölçülebilir ve gözlemlenebilir katkı sunmayı hedeflemekteyiz. Otel sektörü özellikle son 5 yılda yoğun olarak yatırım ve istihdam çeken yatırım alanı olarak ülkemizde çok sayıda iştirakçiyi teşvik etmektedir. Bu anlamda faaliyet alanı gereği uluslararası ilişkiler ve standartlar, doğrudan müşteri memnuniyetine yönelik hizmet anlayışı, tasarım – sanat gibi görsel ve fonksiyonel yapılandırma süreçleri, yeme içme ve sürekli bakım ve temizlik, oda satışları dışındaki spa, fitness gibi fonksiyonlar dışında rehberlik hizmetleri gibi alanlarda yoğun pazarlama süreçleri, son teknoloji güvenlik, konfor ve pazarlama araçlarının kullanılması, müşteri konforunu maksimize etmek amaçlı tüm araçların ticari ve yoğun kullanım yanında bireysel konfora yönelik de düşülmesi diğer projelerde az rastlanan, ancak sürece oldukça değer katan faktörler olarak öne çıkmaktadır. Tüm bu süreçlerin içerisinde iş, yaz veya kültür turizmi hedeflerinde gerçekleşen projeler çeşitlilik arz ettiği gibi projelerin gerçekleşme süreçlerinde büyük keyif vermektedir. Otel yatırımcılarının, danışmanlık hizmeti alması konusunu öncelikle inşaat sektörü olarak değerlendirmemiz daha doğru olacaktır. Ülkemizdeki yasal süreçlerin yetersizliği ve uygulamadaki tutarsızlıklar; çok sayıda müteahhit ve yeterli niteliklere sahip olmadan çok sayıda üniversite mezunu – beyaz yaka – insan kaynağı ile birlikte sayıca çok ancak kalite olarak düşük inşaat piyasası oluşturmuş durumdadır. Bununla beraber projelerde fiali üretimi gerçekleştiren mavi yaka ise neredeyse tamamen eğitimsiz durumda, halen usta – çırak ilişkisiyle fiali uygulamada yeterliliklerini geliştirmektedir. Özet olarak ülkemizdeki inşaat sektörü niteliksiz halde bulunmaktadır. Bu değerlendirmeyi yaparken iş süreçleri anlamında kurumsal olarak kurgulayan yatırımcıları istisna olarak tuttuğumuzu belirtmek gerekecektir. İnşaat sektörünün genel durumu benzer durumda otel projelerine de yansımakta olup, neredeyse nitelikli marka taşımayan tüm otel projelerinde kalite hedefi tanımlanamadığından sonuç genel olarak vasat veya altı olarak gerçekleşmektedir. Kalite hedefleyen otel yatırımcıları genelde

Alanında uzman mimar ve mühendis kadromuzla, Orsa Mimarlık Danışmanlık olarak, inşaat sektörüne yönelik proje yönetim hizmetleri vermekteyiz

marka standartları ile başlayacakları projelerde danışmanlık – proje yönetimi hizmetleri kullanmayı tercih etmektedir. Ancak aynı yatırımcı benzer ikinci veya 3. projeleri gündeme geldiğinde ise ülkemizdeki “inşaatı bilirim, daha önce yaptım” hastalığından dolayı genelde profesyonel ekiplerle çalışmaktan uzaklaştıklarını gözlemlemekteyiz. Oysa bu iddia, 3 tane yakını kalp ameliyatı olan birinin 4. Ameliyatı kendisinin yapmaya niyetlenmesi kadar bilim ve mantık dışı olarak değerlendirilmesi gereken bir olgu olmalıdır. Danışmanlık firması ile çalışmanın otel projelerine ve yatırımcıya katkıları için öncelikle kaliteden bahsedebiliriz. Ancak bunu en verimli gerçekleştirebildiğimiz süreçler genel olarak yatırımcının projeyi gerçekleştirmeyi ilk düşündüğü zamanda direkt proje yönetimi olarak çalışmamızla başlayabiliyor. Böylelikle tüm proje süreci içerisinde sadece yatırımcının daha önce bildiği – öğrendiği veya yönlendirildiği ekiplere bağlı kalmaksızın proje için doğru süreç – roller ve sorumluluklar anlayışını oturtabiliyoruz. Bundan sonraki süreçlerde en iyi kullanım ve pazara yönelik konumlama süreçlerinin yönetimiyle birlikte hedeflenen kaliteye bağlı bütçe ve iş programlarını oluşturuyoruz. İlk belirlediğimiz roller ve sorumluluklar matrisinde yer alacak alanında uzman proje – uygulama – tedarik ve danışman seçimleriyle birlikte çapraz denetimi de içeren tüm süreci “kalite, bütçe ve zaman” hedefleriyle yürütüyoruz. Ortaya çıkan projedeki katkılarımız gerek süreç içerisindeki müşteri memnuniyeti ve sonuç üründeki kaliteyle net olarak gözlemlenebilir hale geliyor.

Yatırımcı, ilk projeyi düşündüğü andan itibaren doğru proje yönetimi ekipleriyle çalışmaya en baştan başlamalıdır. Böylelikle tüm proje sürecinde her türlü senaryoya karşılık riskler ve yönetim süreçleri en verimli şekilde belirlenebilecektir

Ülkemizdeki genel inşaat sektöründeki kalitesizliğin ve yatırımcıların “inşaatı bilirim” algısı genel olarak otel projelerinde de yer almaktadır. İnşaat izinlerinin yanı sıra, vergisel anlamında yatırım teşviği, projenin son aşamalarındaki işletme ruhsatı, sürdürülebilirlik gibi resmi prosedür süreçleri özellikle otel yatırımlarında oldukça yavaş ilerlediğinden, proje paydaşları ve uygulama – tedarik ekiplerinin zaman içerisinde verimli yönetilmeleri zorlaşmaktadır. Uluslararası – yerel standartların çatışmasından uygulama alanında ciddi sorunlar yaşanabilmektedir. Çok sayıda farklı fonksiyonun özellikle otel çalışanları tarafından en verimli halde kullanabilmeleri için başta proje sürecine istihdam edilmedikleri dahil olmayan işletmeciler, proje kullanıma açılmadan hemen önce ciddi revizyonlar talep edebildiklerinden, genelde projede iş programı ve bütçe anlamında sapmalar gerçekleşebilmektedir. Dünyada ve

ülkemizde yaşanan güncel politik, ekonomik gelişmelere bağlı olarak turizm sektörünün anlık etkilerinin ise yine otel proje ve uygulama süreçlerini de anlık ve sürekli etkileyebildiğini de ayrıca belirtmek isteriz. Çözüm olarak yatırımcının ilk projeyi düşündüğü andan itibaren doğru proje yönetimi ekipleriyle çalışmaya en baştan başlamasıdır. Böylelikle tüm proje sürecinde her türlü senaryoya karşılık riskler ve yönetim süreçleri en verimli şekilde belirlenebilecektir. Orsa Mimarlık Danışmanlık olarak biten projelerimizin yanı sıra şu anda uluslararası hizmet veren 3 markanın farklı segmentlerdeki 4 projesinde çalışmaya devam etmekteyiz. Türkiye’de otel yatırımlarının markalaşmaya doğru evrildiği gözlemleniyor. Bunun olumlu yönleri; proje ve hizmet kalitelerin doğru tanımlanabilmesi, uluslararası standartlara uygunluk, işletme anlamında daha verimli süreçler, markanın pazarlama gücünün kullanılmasına yönelik daha öngörülebilir müşteri miktarı olduğunu belirtebiliriz. Olumsuz yönleri ise markaların genelde uzun süreli sözleşme isteklerine paralel yatırımcıların çekingen davranmaları veya değişen ekonomik şartlara tepki veremeyecek olmaları, markaların bazı standartlarının uygulama alanlarına göre gereksiz veya verimsiz süreçler yaratmasına rağmen markanın gereksiz ısrarı, değişen müşteri talep ve tercihlerine yönelik markaların geç tepki vermelerine bağlı verimsizleşebilen projeler olduğunu söyleyebiliriz. Ülkemizdeki markalaşmaya yönelimin en büyük sebebi olarak, pazarlama ve sabit müşteri portföylerinden yararlanma hedefleri gösterilebilir. Ancak özellikle kültür turizminde ortaya çıkan oda – kahvaltı, uzun süreli konaklama taleplerine yönelik markaların geç ve verimsiz tepki verdiklerini gözlemliyoruz. 2026 yılı öngörümüz için, otellerin kullanım amaçları ve ülkemizin dünya üzerindeki genel ekonomik pozisyonuna bağlı olarak bir değerlendirmeyi yapmamızın daha doğru olacağını düşünüyoruz. Yatırım kapsamında gerçekleşen işçilik fiyat endekslerinin dünya standartlarının üzerinde olmasından dolayı genel olarak proje maliyetlerin hale yüksek olduğunu düşünüyoruz. Business fonksiyonlu kullanımların azaldığı, yaz veya kış tatil turizminde herhangi bir değişiklik olamayacağını tahmin ediyoruz. Ancak başta şehir – kültür turizmine bağlı orta segmentteki otel yatırımlarının verimsizleştiğini ultra lüks veya uzun süreli konaklama-ekonomik tercihlerin öne çıktığını görüyoruz. Genel olarak özellikle şehir otellerinde trendlerin değiştiğini, emsal ülke ve pazarlara göre fiyat olarak pahalı kalındığından, fiyatların inişlerine bağlı yatırım/ getiri anlamında otellerin emsal yatırımlara göre verimini kaybedeceğini düşünüyoruz. Ultra lüks ve ekonomik seçenekler dışında otel yatırımlarının azalmasını bekliyoruz.



M A D E
IN ITALY

Engelli Aksesuarları

ERİŞİLEBİLİRLİĞİ TASARLAMAK: Turizm Yatırımları için Kapsayıcı ve Sürdürülebilir Tasarım

Turizm sektörü, erişilebilirlik, kapsayıcılık ve sürdürülebilirlik odağında gerçekleşen yeni açılışlar ve kapsamlı yenilemelerle dikkat çekici bir dönüşümden geçiyor. pba'nın banyo aksesuarları ve yardımcı ekipmanları, bu evrimi desteklemek üzere tasarlandı; mimari engelleri ortadan kaldırarak konaklama alanlarını herkes için (engelsiz yaşam) davetkâr hâle getirmektedir.

Bu değişim, fiziksel yeterlilik ya da kişisel koşullar gözetmeksizin otellerin ve kamusal alanların herkes tarafından erişilebilir olmasını amaçlayan kapsayıcı turizme yönelik bir geçiştir. Aynı zamanda uzun vadeli değer yaratmayı ve "Herkes İçin Tasarım" anlayışını barındıran alanlar oluşturmayı hedeflemektedir.



INCLUSIVE DESIGN FOR HOSPITALITY PROJECTS

ENGELSİZ YAŞAM ALANLARI

LEED®



Declare.



Türkiye Distribütörü ve Temsilcisi

www.berklaminat.com.tr

www.pba.it



Şenel Aybek / Revenue Danışmanlık / Kurucu

Revenue Danışmanlık olarak, turizm ve otelcilik sektörüne özel, uçtan uca danışmanlık hizmetleri sunuyoruz. Otel açılış danışmanlığı, gelir yönetimi, operasyonel kurulum, pazarlama, eğitim, denetim, insan kaynakları gelişimi ve dağıtım kanalı yönetimi gibi alanlarda uzman kadromuzla hizmet veriyoruz. Her ölçekteki projeye özel stratejiler geliştirerek, işletmelerin maksimum verimlilik ve sürdürülebilir başarıya ulaşmasını hedefliyoruz. Turizm sektörü dinamik, yenilikçi ve çok yönlü bir alandır. Sürekli gelişen yapısı sayesinde, danışmanlık firmaları için hem yaratıcı çözümler üretme hem de farklı disiplinlerden faydalanarak bütüncül hizmet sunma imkânı sağlar. Ayrıca, bu sektör istihdam yaratma gücü, döviz girdisi sağlama potansiyeli ve yerel kalkınmaya katkısıyla ekonomik anlamda da son derece stratejiktir. Son yıllarda yatırımcıların danışmanlık hizmetlerine olan ilgisi ciddi anlamda artmış durumda. Ancak hâlâ bu konuda gelişmeye açık alanlar var. Özellikle küçük ve orta ölçekli yatırımcılar, danışmanlık hizmetinin maliyet değil yatırımın bir parçası olduğunu yeni yeni kavramaya başladı. Doğru bilgiye erken ulaşmak, yatırımın geri dönüş süresini kısaltıyor. Yatırımcı, danışmanlık desteği sayesinde hem zamandan hem de maliyetten tasarruf eder. Hatalı kararların, eksik planlamaların ya da yanlış hedef kitleye yapılan yatırımların önüne geçilir. Aynı zamanda bağımsız bir gözle yapılan denetim ve yönlendirmeler, yatırımcının kendi işine

Revenue Danışmanlık olarak, turizm ve otelcilik sektörüne, her ölçekteki projeye özel stratejiler geliştirerek, uçtan uca danışmanlık hizmetleri sunuyoruz

daha objektif bakabilmesini sağlar. Bir diğer önemli katkı da insan kaynağı yönetimi alanındadır. Eğitimli personel yapısı, hizmet kalitesiyle doğrudan ilişkilidir. Danışmanlık firmaları hem açılış öncesi hem de operasyonel süreçlerde ihtiyaç duyulan eğitimleri vererek çalışanların motivasyonunu ve verimliliğini artırır. Uzun vadede ise danışmanlık, sadece bir açılış rehberliği değil; sürdürülebilir başarı, yüksek misafir memnuniyeti ve güçlü bir marka itibarı sağlar. Özellikle rekabetin yoğun olduğu günümüz turizm sektöründe, danışmanlık hizmeti alan işletmeler bir adım öne çıkar, krizleri daha sağlıklı yönetir ve pazar değişimlerine hızlı adapte olabilir. Sonuç olarak, danışmanlık hizmeti; yatırımcının bilgiyle güçlenmesini, risklerini azaltmasını, markasını profesyonelce inşa etmesini ve uzun vadeli başarıya ulaşmasını sağlayan stratejik bir yatırımdır.

Markalaşma, otellerin sürdürülebilirlik ve rekabet gücü açısından büyük avantaj sağlar. Güvenilirlik, kalite standardı, kurumsal yapı ve uluslararası pazara erişim gibi konularda marka oteller öne çıkar. Özellikle global pazarda varlık göstermek isteyen oteller için marka olmak artık bir zorunluluk haline geldi. Ancak markalaşma süreci, ciddi bir kurumsallaşma ve yatırım gerektirir. Özgünlüğünü kaybeden, misafir beklentilerini es geçerek sadece markaya odaklanan oteller dezavantaj yaşayabilir. Önemli olan markalaşırken yerel değerleri ve işletmenin ruhunu koruyabilmektir

Turizm sektörü dinamik ve çok yönlü bir yapıya sahiptir. Mevsimsellik, krizlere açık yapı (salgınlar, ekonomik dalgalanmalar, jeopolitik gelişmeler), nitelikli personel bulma zorluğu ve sık değişen tüketici beklentileri, sektörde çalışmanın en temel zorluklarıdır. Ayrıca bazı yatırımcıların danışmanlık hizmetini bir "maliyet" gibi görmeleri, sürece olan

adaptasyonu yavaşlatabiliyor. Biz Revenue Danışmanlık olarak bu sorunlara karşı çözüm odaklı, eğitim temelli ve sürdürülebilir sistemler geliştiriyoruz. Her işletmeye özel stratejiler üreterek, kriz dönemlerinde bile otellerin ayakta kalmasını sağlıyoruz. 2025 yılında danışmanlık hizmeti verdiğimiz başlıca projeler şunlardır: Sky Tower Hotel Batum (Gürcistan), Elit Hotels Darica İstanbul, Tasigo Hotels Eskişehir, Almina Hotel İstanbul, Almina in Hotel İstanbul, Silk Road Museum Hotel Tokat, Diyarı Paris Hotel Muş, Grapes Hotel Çanakkale, Maykoroni Restoran İstanbul Tersane. Ayrıca yurt içi ve yurt dışında görüşmeleri süren yeni projelerimiz de bulunmaktadır. Markalaşma, otellerin sürdürülebilirlik ve rekabet gücü açısından büyük avantaj sağlar. Güvenilirlik, kalite standardı, kurumsal yapı ve uluslararası pazara erişim gibi konularda marka oteller öne çıkar. Özellikle global pazarda varlık göstermek isteyen oteller için marka olmak artık bir zorunluluk haline geldi. Ancak markalaşma süreci, ciddi bir kurumsallaşma ve yatırım gerektirir. Özgünlüğünü kaybeden, misafir beklentilerini es geçerek sadece markaya odaklanan oteller dezavantaj yaşayabilir. Önemli olan markalaşırken yerel değerleri ve işletmenin ruhunu koruyabilmektir. 2026 yılı itibarıyla Türkiye'de turizm yatırımlarının Ege ve Akdeniz dışına yayılması bekleniyor. Doğu Karadeniz, İç Anadolu ve Güneydoğu bölgelerinde butik ve doğa otelleriyle termal yatırımların artacağını öngörüyoruz. Ayrıca sağlık turizmi, gastronomi ve dijital nomadlara yönelik otel konseptleri öne çıkacak. Yerli yatırımcıların yanı sıra yabancı yatırımcı ilgisi de yeniden canlanacaktır. Markalı otel zincirleri ve franchise modellerin yaygınlaşmasıyla birlikte, sektörde daha profesyonel yönetim anlayışı hâkim olacak. Biz de Revenue Danışmanlık olarak bu dönüşüm sürecine yatırımcılara yön vererek eşlik etmeye devam edeceğiz.

Antalya, Manavgat'a 3 yıldızlı 82 odalı otel planlanıyor

Antalya ili, Manavgat ilçesi, Sorkun mahallesi, 2274 ada 2 parsel (2780 m2) mevkiindeki Akas Enerji Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Akas Enerji Limited Şirketi tarafından Antalya, Manavgat'a, 2757 m2 yüz ölçümlü

alandaki parselin tamamını kapsayacak şekilde toplam 82 oda 164 yatak kapasiteli 3 yıldızlı turizm konaklama tesisi kurulup işletilmek isteniyor. Faaliyet alanı kuşçuğu olarak; Antalya Merkez 67 km, Manavgat ilçesine 11 km, Çolaklı Mahallesi 2 km, en yakın meskene planlanan inşaat alanından itibaren kuş uçuşu 20 metre mesafede



bulunuyor. Proje bedeli 97.753.000 TL olarak belirlendi.

Dedeman Hospitality'den rekor büyüme: 2 ayda 10 yeni otel



Türkiye'nin en köklü otel zincirlerinden biri olan Dedeman Hospitality, 59 yıllık deneyimiyle 2025 yılının son çeyreğine güçlü bir büyüme hamlesiyle giriyor. Marka, yalnızca 2 ay içinde gerçekleştireceği 10 yeni otel açılışıyla, Türkiye'nin dört bir yanında büyüyen güçlü varlığını yeni noktaları ile pekiştirecek. Van'dan Çanakkale'ye, Konya'dan İzmir'e, Bursa'dan Sapanca'ya uzanan bu büyüme rotasında; Park Dedeman Van, Park Dedeman Şişli, Park Dedeman Midyat, Remida Managed by Dedeman Çanakkale, Park Dedeman Konya, Park Dedeman İzmir, Rest & More by Dedeman Sky Tower Bursa, Park Dedeman Bursa, Şeref Han Konağı Managed by Dedeman Kütahya ve Rest by Dedeman

Sapanca yer alıyor. Her biri kendi konseptine sahip bu yeni oteller misafirlerin farklı ihtiyaç ve beklentilerine yanıt verirken, bulundukları şehirlerin ruhunu Dedeman misafirperverliği ile buluşturmaya hazırlanıyor. Dedeman Hospitality Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Demiray, markanın büyüme stratejisini şu sözlerle değerlendiriyor: "Dedeman olarak her zaman ülkemizin turizm potansiyeline ve bu toprakların misafirperverlik geleneğine güveniyoruz. Bugün attığımız her adımda, köklü mirasımızdan aldığımız gücü çağın gereksinimleriyle birleştiriyoruz. Büyüme bizim için bir hız yarışı değil; doğru zamanda, doğru adımlarla ilerlemeyi gerektiren bir yolculuk. Amacımız, her yaşa ve her beklentiye hitap eden farklı deneyimler sunarken, kaliteden ödün vermeden sürdürülebilir bir büyüme modeli ortaya koymak. Bunu da iş ortaklarımızla, ekip arkadaşlarımızla ve misafirlerimizle büyük bir aile olmanın bilinciyle yapıyoruz. Dedeman Hospitality çatısı altında hedefimiz; Türk misafirperverliğini modern bir anlayışla geleceğe taşımak ve hem ülkemizde hem

dünyada bu değeri gururla temsil etmek." Dedeman Hospitality, altmış yıla yaklaşan geçmişiyle Türkiye turizminin hafızasında yalnızca bir marka olarak değil, bir kültürün taşıyıcısı olarak yer alıyor. Bugün attığı her adımda, köklü mirasını geleceğin dinamikleriyle buluşturarak, değişen beklentilere uyum sağlayan ama özünden ödün vermeyen bir anlayışı temsil ediyor. "Herkesin Dedeman'ı" mottosunun ardında, misafir deneyimini kişiselleştiren, sürdürülebilirlik ilkelerini iş modelinin merkezine yerleştiren ve dijital dönüşümü hizmet kalitesine entegre eden bir vizyon bulunuyor. Dedeman Hospitality, her markasıyla yalnızca konaklama değil; buluşma, paylaşma ve ilham alma noktaları yaratıyor. Geleceğe dönük tüm yatırımlarında temel amaç, Türk misafirperverliğini uluslararası standartlarda yeniden tanımlamak ve bu değeri yeni nesillere aynı samimiyetle aktarmak. Türkiye'nin dört bir yanında yükselen Dedeman imzası, aslında bir büyüme hikâyesinden fazlasını; köklü bir mirasın tutkulu bir vizyonla geleceğe yürüyüşünü simgeliyor.

Antalya, Aksu'ya Citadines Lara Oteli yapılıyor

Antalya ili, Aksu ilçesi, Altıntaş Mahallesi, 15453 Ada, 1 Numaralı Parsel mevkiindeki Simetri Yapı İnşaat Enerji Tarım Reklam Turizm ve Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan Citadines Lara Otel Kapasite Artışı projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje kapsamında yer alan Citadines Lara Oteli'nin faaliyet alanı toplam 2.394,95 m² olup, bu alanın tamamı ÇED alanı sınırları içerisinde yer alıyor. Mevcut durumda, aynı parselde 48 oda ve 96 yatak kapasiteli bir turizm konaklama tesisinin inşaatına başlandı. İnşaatı devam eden proje kapsamında, kapasite artışı yapılması

planlandı. Bu kapsamda, 48 odaya 22 oda ilave edilerek toplamda 70 odaya çıkarılması hedefleniyor. Kapasite artışı kapsamında planlanan otel toplam 70 odalı olacak şekilde; 2 adet bodrum kat, 1 adet giriş kat, 2 adet asma kat, 3 adet normal kat ve 1 çatı katı olmak üzere toplam ÇED alanı 2.394,95 m² olarak planlandı. Planlanan kapasite artışı kapsamında; Zemin (giriş) katta yer alan mevcut bazı ortak kullanım alanları ve servis alanlarının yeniden düzenlenerek 5 adet otel odasına dönüştürülmesi planlanıyor. Ayrıca, 1., 2. ve 3. katlarda bulunan mevcut süit odaların yapı planı revize edilerek standart otel odalarına dönüştürülüyor, sonrasında



17 adet oda ilave edilecek. Bu doğrultuda yapılacak düzenlemeler sonucunda, mevcut kapasiteye 22 oda ve 44 yatak ilavesi gerçekleştirilerek tesisin toplam kapasitesinin 70 oda ve 140 yatak olacak şekilde artırılması planlanıyor. Proje kapsamında devam eden inşaatın 12 ay içerisinde tamamlanması planlanıyor. Toplam proje bedeli 48.763.484 TL olarak belirlendi.



İstanbul ili, Arnavutköy ilçesi, Taşoluk mahallesi, İstanbul caddesi No 77 (6680 Ada, 6 Parsel.) mevkiindeki İstanbul Port Otelcilik San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Taşoluk Otel kapasite artışı (130 Odalı) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı

Taşoluk Otel kapasite artışına gidiyor

verildi. İstanbul İli, Arnavutköy İlçesinde 90 Oda ve 101 yatak kapasitesi ile işletilmekte olan İstanbul Port Otelcilik San. ve Tic. A.Ş.'ne ait Taşoluk Otel'de mevcut bir kısım odalar bölünerek 40 oda eklenmesi suretiyle planlanan "Taşoluk Otel Kapasite Artışı (130 Oda)" projesi planlanıyor. Söz konusu alanda mevcut durumda tek blokta, toplam 90 Adet oda ve 30 adet kapalı otopark, restoran, kafeterya, giriş lobi vb.. alanlar, 88m² spor salonu, 76m² bilardo oyun odası, 32,7 m² çamaşırhane, 334m² otopark (9 araç), 100m² çocuk oyun alanı, 109 m² çocuk bakım ünitesi ve 21 adet açık araçlık otopark

ile faaliyete devam ediyor. Proje kapsamında mevcut odaların bölünerek çatı katında 17 adet, zemin ara katta 23 adet olmak üzere toplamda 40 adet yeni oda oluşturulması ve eklemeler sonrası toplam 130 oda kapasitesine ulaşılması planlanıyor. Proje alanı oteller bölgesinde yer almakta olup çevresinde Arnavutköy Vadipark 430m, Arnavutköy Belediyesi 600m, Atatürk Gençlik ve Kültür Parkı 920m, Arnavutköy Devlet Hastanesi 2.700m ve Orman Bakanlığı ağaçlandırma sahası 2.450 m mesafede yer alıyor. Proje bedeli 55.748.880 TL olarak belirlendi.

WorldHotels™ Elite, Akgün İstanbul Oteli'ni bünyesine katarak markanın Türkiye'ye dönüşünü kutluyor



BWH Hotels, WorldHotels markasının Akgün İstanbul Hotel'in World Hotels, Elite koleksiyonuna katılmasıyla birlikte Türkiye'ye geri döndüğünü duyurdu. Markanın Türkiye'deki ilk oteli olma özelliğini taşıyan bu önemli adım, bağımsız ve üst segment otellerden oluşan WorldHotels'in küresel portföyünde Türkiye'nin artan stratejik önemini vurguluyor. 1990 yılında kapılarını açtığından bu yana Akgün İstanbul Hotel, şehrin tarihi Suriçi bölgesinde misafirperverliğin simge adreslerinden biri oldu. Topkapı Sarayı, Ayasofya, Sultanahmet Camii, Kariye Müzesi ve Kapalıçarşı gibi İstanbul'un ikonik değerlerine sadece birkaç adım mesafede yer alan otel, konuklarına benzersiz bir konum sunuyor. Topkapı Metro İstasyonu'na yalnızca 30 metre uzaklıkta bulunan otel; Haliç

Kongre Merkezi'nden Taksim Meydanı'na, hareketli alışveriş bölgelerinden yalnızca 40 km mesafedeki İstanbul Havalimanı'na kadar şehrin her noktasına kolay ulaşım imkânı sağlıyor. Akgün İstanbul Hotel, deluxe odalar, junior süitler ve başkanlık süiti dâhil olmak üzere toplam 276 odasıyla modern konforu, zarif Türk gelenekleriyle harmanlıyor. Konuklar; Türk ve uluslararası mutfaklardan seçkin lezzetler sunan restoran ve barlar, Türk hamamı ve saunası bulunan spa ve wellness merkezi, açık yüzme havuzu ve 650 kişiye kadar kapasite sunan sekiz çok amaçlı toplantı salonu gibi birçok ayrıcalıklı hizmetten faydalanabiliyor. BWH Hotels EMEA (Avrupa, Orta Doğu ve Afrika) Uluslararası Operasyonlar Başkan Yardımcısı Wytze van der Berg, "WorldHotels markasını İstanbul gibi büyüleyici bir şehre geri getirmek, bizim için önemli bir dönüm noktası. Bu dönüş için Akgün İstanbul Hotel gibi Türk misafirperverliğinin gerçek bir simgesi olan bir ortakla çalışmaktan daha iyisini hayal edemedik. Bu tarihi otelin portföyümüze katılmasıyla birlikte, 64 milyonu aşkın sadakat programı üyemiz artık Türkiye'nin en dinamik şehirlerinden birinde, zengin kültürü, sıcaklığı

ve köklü mirası deneyimleme fırsatına sahip" dedi. Zarif balo salonu ve havuz kenarı etkinlik alanlarıyla Akgün İstanbul Hotel, aynı zamanda düşünler, özel kutlamalar ve sosyal etkinlikler için de vazgeçilmez bir adres olarak öne çıkıyor. Akgün İstanbul Hotel Genel Müdürü Özgür Köstekçi, konuyla ilgili şu açıklamada bulundu: "İstanbul'un binlerce yıllık tarihine tanıklık eden Akgün İstanbul Hotel, şimdi kendi yolculuğunda da yeni bir dönüm noktasına ulaşıyor. WorldHotels Elite'e katılarak, misafirlerimize sadece bir otel değil; anılarla dolu bir deneyim sunma vizyonumuzu küresel bir platforma taşıyoruz. Her detay konfor sunarken, her köşe bir hikâye anlatıyor ve her konaklama, misafirlerimiz için anlamlı ve unutulmaz anılara dönüşüyor. Bu yolculukta bizimle olduğunuz için teşekkür ederiz." WorldHotels çatısı altına katılmasıyla birlikte Akgün İstanbul Hotel, bağımsız kimliğini ve İstanbul'a olan derin kültürel bağlılığını koruyarak küresel sahnede yerini alıyor. WorldHotels için bu adım, katmanlı tarihi, canlı kültürü ve dinamik misafirperverliğiyle her zaman ilham veren Türkiye'ye yapılan stratejik bir geri dönüş anlamını taşıyor.

Ceylan Splend'or Uludağ, Autograph Collection açılıyor

Marriott International'ın Autograph Collection segmentinin yeni üyesi Ceylan Splend'or Uludağ, 29 Kasım'da kapılarını açmaya hazırlanıyor. Uludağ'ın ikinci gelişim bölgesinde konumlanan Ceylan Splend'or Uludağ, Autograph Collection, çevresindeki kentlere yakın lokasyonu ile şehrin hayatının günlük rutininin uzaklaşmak isteyen misafirlerin seyahat planlarına girmeye hazırlanıyor. Rejeneratif seyahat yaklaşımıyla açılacak otel, sanat, gastronomi, doğa sporları ve wellbeing konularında sunduğu özel deneyimlerle çok katmanlı bir seyahat seçeneği sunacak. Doğayla bağ kurmayı merkezine alan yaklaşımıyla kurgulanan otel, çok yönlü

alan kullanımı ile dikkat çekiyor. Otel; geniş bir gastronomi seçkisi sunan restoranları, dönemsel olarak yenilenecek sergileri ve sanat atölyeleri ve wellbeing bölümüyle bölgeyi dört mevsim boyunca aktif bir destinasyon haline getireceği, otel çatısı altında bir doğa deneyimi platformu olarak kurulan Discover Uludağ ise her mevsime yeni bir bakış kazandırma vizyonu ile kurguladığı doğa sporları ve geniş etkinlik seçkisiyle bölgeye yeni bir soluk kazandıracak belirleniyor. Uludağ'a özgü detaylarla zenginleşen sıcak minimalizm yaklaşımı ve sürdürülebilir tasarım anlayışıyla Ceylan Splend'or Uludağ, yılın her döneminde yaşayacak bir dağ destinasyonu olarak ön plana



çıkıyor. 29 Kasım 2025'te kapılarını açmaya hazırlanan Ceylan Splend'or Uludağ, Autograph Collection, uluslararası gezginler, wellbeing odaklı konuklar, kış sporları meraklıları, lüks tatil severler, maceraperestler, sanatseverler ve gastronomi tutkunları olmak üzere her yaşta her kategoride misafire hitap ediyor. Deneyimli kadrosu, sıcak atmosferi, konfor ve estetiği buluşturan hizmet anlayışıyla sıra dışı bir seyahat ve konaklama deneyimi vad ediyor.

İzmir, Konak'a 161 milyon proje bedeli ile yeni otel planlanıyor



İzmir ili, Konak ilçesi, Akdeniz Mahallesi, Fevzipaşa Blv. No:63 (Tapunun 953 Ada, 76 Nolu Parseli) mevkiindeki Emsiar Turizm Otelcilik Gayrimenkul Yatırım İnşaat Sanayi Ticaret Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan Turizm Konaklama Tesisi Projesi

(63 Oda Kapasiteli Otel) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje kapsamında toplamda 63 adet oda, lobi galeri, resepsiyon, elektrik ve mekanik teknik odaları ve teras yer alması planlanıyor. Faaliyet sahibi tarafından "63 oda -126 yatak, 40 kişilik yemek salonu" kapasiteli 3 yıldızlı otel faaliyeti için Turizm Yatırımı Belgesi alındı. Projenin daha öncesinde banka binası olarak kullanılmış olan mevcut binada gerçekleştirileceği, kazı dolgu ve

hafriyat çalışmaları gibi herhangi bir inşaat çalışması yapılmayacağı açıklandı. Projede bina içerisinde tadilat, zemin ve bina güçlendirme çalışmaları gerçekleştirilmesi planlanıyor. Proje, 7 kat olarak planlanmış olup, en üst katta teras alanı ve çatı katı bulunacaktır. Ayrıca zemin katında lobi yer alacak olan projede zemin kotu altında bodrum katı yer alıyor. Proje alanı Çankaya Metro İstasyonuna 15 m, İzmir Kültürpark'a yaklaşık 600 m mesafede bulunuyor. Proje bedeli 161.000.000 TL olarak belirlendi.

ANFAŞ HOTEL EQUIPMENT

36. Uluslararası Konaklama ve
Ağırlama Ekipmanları İhtisas Fuarı

Konaklama
Sektörünün Geleceği
Burada Şekilleniyor.

anfaş FOOD PRODUCT

32. Uluslararası
Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı

Gıda ve İçecek
Sektörünün Kalbi
Bu Fuarda Atıyor.

06-09 OCAK 2026

Anfaş Fuar ve Kongre Merkezi



ANTALYA

ANFAŞ HOTEL
EQUIPMENT

2

DEV FUAR
BİR ARADA

anfaş FOOD
PRODUCT



anfaş
ANTALYA FUARÇILIK İŞLETME VE YATIRIM A.Ş.

Corendon Hydros Club Kemer Mayıs 2026'da açılıyor

Corendon Hotels & Resorts temmuz ayında yatırım haberini duyurduğu oteli Corendon Hydros Club Kemer'i, Mayıs 2026'da hizmete sunacak. Kemer şehir merkezindeki ayrıcalıklı konumuyla popüler hale gelen tesis, kış ayları boyunca sürdürülecek kapsamlı renovasyon çalışmalarının ardından yepyeni bir kimlikle mayıs ayında kapılarını aralayacak. Corendon Hydros Club Kemer'in şehir merkezindeki konumuna ek olarak öne çıkan diğer özellikleri arasında, yaklaşık 300 metre uzunluktaki plajı ve denize sıfır doğayla iç içe atmosferi gösteriliyor. Değişen büyüklüklerdeki yeni odaları ve oda kategorileri ile farklı beklentileri karşılamaya hazırlanan tesiste, 6 farklı tipte 371 oda yer alıyor. Modern karşılama binası

ve resepsiyon alanı, yerel ve uluslararası lezzetlerin sunulacağı farklı restoran ve barlar, 24 saat kesintisiz yiyecek ve içecek hizmeti, geniş bahçeler ve çocuk kulübü gibi olanakları ile özellikle aileler için tasarlanan Corendon Hydros Club Kemer, yepyeni bir tatil deneyimi vad ediyor. Spor ve eğlenceyi konseptinde öne çıkaran otel, gün boyu sürecek aktivite programları ve gece şovları ile hizmet sunmaya hazırlanıyor. Corendon Hydros Club Kemer hakkında bilgi veren Corendon Hotels & Resorts Türkiye Genel Koordinatörü Armağan Dayıoğlu; Corendon Playa Kemer'in ardından Kemer bölgesindeki ikinci yatırımımız olan Corendon Hydros Club Kemer'le, bölgemizden 350 – 400



kişiye istihdam olanağı sağlayacağız. Son yatırımımızla, Türkiye'deki otel sayımızı 3'e, yurt dışındaki otellerimizle birlikte toplam otel sayımızı ise 12'ye çıkaracağız. Tesisimize yapacağımız yatırımlar ile özellikle aileler başta olmak üzere, misafirlerimize Kemer şehir merkezinde doğayla iç içe eğlenceli ve keyifli tatil deneyimi sunacağız" dedi.

A La Mode Cappadocia, Dedeman Hotels & Resorts International ailesine katıldı

İş dünyasının güçlü kadınlarından Abide Gülel Saral ile Banu Dedeman, turizm sektöründe güçlerini birleştirdi. Uluslararası yatırım uzmanı Abide Gülel Saral'ın sahibi olduğu A La Mode Cappadocia, Dedeman Hotels & Resorts International ailesine katıldı. Kapadokya'nın gözbebeği Göreme'deki sıra dışı otel artık Dedeman Village Cappadocia adıyla turistleri ağırlayacak. Abide Gülel Saral, Kapadokya'daki imza töreninde yaptığı açıklamada, "Dedeman ailesinin 50 yılı aşkın köklü turizm deneyimi ve sevgili Banu Dedeman'ın vizyonu ile enerjimizi birleştirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bu iş birliğinin Kapadokya'ya ve markamıza çok şey katacağına inanıyoruz. Yeni yolculuğumuzda sizleri Dedeman Village Cappadocia'ya bekliyoruz" dedi. Kapadokya'nın eşsiz güzelliğinin orta

yerindeki sıra dışı otel küresel ısınmayı dert edinmiş bir işletme. Otel yönetimi, küresel ısınmaya neden olacak birçok unsuru daha satın alma aşamasında koyduğu kurallarla bertaraf ediyor. Satın alma politikasında üç unsur var: Yerel olacak, çevreye duyarlı olacak, adil ticarete (Fairtrade) dayalı olacak. Otel, mal ve hizmet satın alırken kaliteli ve makul fiyatlı olması kaydıyla yerel tedarikçilere öncelik veriyor. Malı da hizmeti de bölge halkından alıyor. Çalışan personelin çoğunluğu bölge halkı. Otel, yerelde bulunmayan ithal ürünler kullanmak zorunda ise Fairtrade (adil ticaret) kapsamındaki tedarikçileri tercih ediyor. Yani çocuk işçi çalıştıran, kadınlar başta olmak üzere insanları zorla çalıştıran, düşük ücretle çalıştıran, çevreye zararlı tarım kimyasalları kullanan tedarikçilerden



alışveriş yapmıyor. Tek kullanımlık ürünlere yer vermiyor, suları tasarruflu kullanıyorlar ve kirlletmiyorlar. Dedeman Village Cappadocia ismini alan A La Mode Cappadocia, çok katlı bir beton yığını değil. 6 bin metrekarenin üzerinde yerleşimi ile konforlu bir yaşam alanı içerisinde kurulu, konuklarının farklı tatil tercihlerine cevap verebilmek üzere farklı tiplerde düzenlenmiş 31 adet konaklama ünitesine ev sahipliği yapıyor.



Muğla ili, Bodrum ilçesi, Kızılağaç Mah. 3 Nolu Özel Parsel (316 Ada 1 Parselin Bir Kısım) 204.569 m2 mevkiindeki İspa İnşaat Sanayi ve Pazarlama A.Ş. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı

Muğla, Bodrum'a 978 milyon proje bedeli ile 5 yıldızlı tatil köyü planlanıyor

verildi. Muğla İli, Bodrum İlçesinde, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tahsisli, Mülkiyeti hazineye ait 3 nolu özel parselde (316 ada /1 parselin bir kısmı) kayıtlı 204.569 m2 'lik yüzölçümlü alanda İspa İnşaat Sanayi ve Pazarlama A.Ş. tarafından 248 oda kapasiteli turizm konaklama tesisi inşa edilip işletilmesi planlanıyor. Söz konusu projenin, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü tarafından

2024/1 sayılı Turizm Yatırımcılarına Kamu Taşınmazı Tahsisi kapsamında ihalesi yapıldı ve yatırımcı İspa İnşaat Sanayi ve Pazarlama A.Ş. ihaleyi kazanarak projeyi yapmak üzere 49 yıllığına tahsis hakkı kazandı. Proje kapsamında; 5 yıldızlı tatil köyü yapılacak olup, toplamda 248 oda ve 1200 yatak kapasiteli olarak hizmet vermesi ve projenin inşaat aşamasının 4 yıl sürmesi planlanıyor. Proje bedeli 978.000.000 TL olarak belirtildi.

Delta Hotels by Marriott İstanbul Karaköy kasım 2025'te açılıyor

Marriott Bonvoy'un seçkin premium markalarından Delta Hotels by Marriott, 'Mükemmelleştirilmiş Sadelik' (Simple Made Perfect) felsefesini Kasım 2025'te İstanbul'un en dinamik bölgesi Karaköy'ün tarihi dokusuyla buluşturuyor. Otel, misafirlerine her detayı özenle düşünülmüş, ayrıcalıklı bir konaklama deneyimi vad ediyor. Rafine bir zevkle

tasarlanan Galata Kulesi manzaralı odaları ve Tarihi Yarımada, Ayasofya ve Boğaz'a hakim nefes kesen panoramik manzaralar sunan çatı katı restoranı ile bölgenin yeni çekim merkezi olmaya hazırlanıyor. Delta Hotels by Marriott İstanbul Karaköy Genel Müdürü Doğan Cor "otel stratejik konumu sayesinde Galataport, İstanbul Modern gibi kültür ve sanat



merkezlerine, vapur iskeleleri ve tramvay hattına ise sadece birkaç adımlık mesafede yer alarak, misafirlerine İstanbul'u zahmetsizce keşfetme lüksü sunuyor" açıklamasında bulundu.

PROJE AYDINLATMA



- Otel Genel Mekan Aydınlatma •
- Otel Oda Aydınlatma •
- Cafe Aydınlatma •
- Balo Salonu Aydınlatma •
- Restoran Aydınlatma •
- Dış Mekan Aydınlatma •
- Özel Ürün Çalışmaları •
- Ofis Aydınlatma •
- Hastane V.B. •

www.projeaydinlatma.com



Wyndham İstanbul'da TRYP ve La Quinta markalarıyla büyümeye devam ediyor



Boğaz'ın iki yakasında açılan yeni ve şık oteller, ziyaretçilerin Türkiye'nin kültür başkentini deneyimlemesi için yeni seçenekler sunuyor. Avrupa ve Asya kıtalarını buluşturan ve 2024 yılında yurt dışından 23 milyon ziyaretçiyle dünyanın en çok ziyaret edilen ikinci şehri olan İstanbul, seyahat severlerin gözdesi olmaya devam ediyor. Ülke genelindeki yaklaşık 125 oteliyle Türkiye'nin önde gelen uluslararası otel şirketi konumunda bulunan Wyndham Hotels & Resorts, La Quinta by Wyndham İstanbul Kartal ve TRYP by Wyndham İstanbul Beyoğlu ile İstanbul'un iki yakasında yeni açılışlara imza attı. Şu anda İstanbul'da 40'ın üzerinde oteli bulunan Wyndham, son açılışlarla şehirdeki portföyüne toplamda yaklaşık 200 odayı daha ekleyerek ziyaretçilere daha fazla seçenek, tarz ve kolaylık sunuyor. Wyndham Hotels & Resorts EMEA Başkanı Dimitris Manikis: "İstanbul, 40'tan fazla ilinde misafirlerimizi ağırlamaktan gurur duyduğumuz Türkiye'deki yolculuğumuzun her zaman çok önemli bir parçasını oluşturuyor. Bu yeni otellerimizin açılışıyla konaklamak için güzel yerler arayan ziyaretçilere daha da fazla seçenek

sunuyoruz. Aradığınız ister şıklık ve konfor ister yerel deneyimler veya daha da özel bir şey olsun, Wyndham sizin için doğru konaklamayı sunuyor. Türkiye global bir destinasyon olarak büyümeye devam ederken biz de onunla birlikte büyümeye devam edeceğiz." paylaşımında bulundu. La Quinta by Wyndham İstanbul Kartal Sakinliği Ulaşım Kolaylığıyla Buluşturuyor. Marmara Denizi manzaralarına bakan ve İstMarina'ya yalnızca birkaç dakika mesafede bulunan La Quinta by Wyndham İstanbul Kartal, İstanbul'un Anadolu yakasında ferah bir ortamda konaklama imkanı sunuyor. Otelin tam donanımlı 99 odasının yanı sıra misafirlerin kenti keşfettikten sonra dinlenebilecekleri ve hamamı, buhar odası ve masaj odaları da bulunan bir spa alanı ile sıcak bir ortama sahip olan Marmara Restoranı gibi olanakları da bulunuyor. Mülkiyeti Coyar Turizm'e ait olan ve yine aynı şirket tarafından işletilen otel, üç toplantı odası ile Sabiha Gökçen Havalimanı'na ve sanayi bölgelerine erişim kolaylığıyla iş için seyahat edenlere de hitap ediyor. Coyar Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ercan Bayraklı ise konu hakkında "Tempoyu ve sakinliği bir arada sunan Anadolu yakası, bu özelliğiyle İstanbul'un dengesini temsil ediyor. La Quinta markası da barındırdığı insana ait dokunuşlar ve kolaylık sunan bir konaklama anlayışıyla tam bu dengeyi yansıtıyor. İstanbul'un bu yönünü dünyaya göstermek amacıyla Wyndham ile birlikte çalışmaktan heyecan duyuyoruz.

Wyndham ile ortaklığımız sayesinde bu bölgenin kendine özgü cazibesini, Wyndham Rewards'un yaklaşık 120 milyon kayıtlı üyesi de dahil olmak üzere dünyanın her yerinden ziyaretçilere daha iyi tanıtılabileceğiz." bilgisini paylaştı. TRYP by Wyndham İstanbul Beyoğlu Kent Kaşiflerine Hitap Ediyor. İstanbul'un en canlı ilçelerinden Beyoğlu'nda, Taksim Meydanı ve İstiklal Caddesi'ne yürüme mesafesinde bulunan TRYP by Wyndham İstanbul Beyoğlu misafirlerini aksiyonun merkezinde ağırlıyor. Mülkiyeti Eden Port Turizm ve Ticaret Limited Şirketi'ne ait olan ve yine aynı şirket tarafından işletilen TRYP by Wyndham İstanbul Beyoğlu'nun bir engelli odası da dahil olmak üzere ses geçirmez özellikli 82 odası, misafirlerin Avrupa yakasında sakin bir ortamda dinlenmesini sağlıyor. Otelin hem iş hem de tatil amaçlı seyahat edenlere sunduğu diğer olanaklar arasında bir fitness merkezi, Türk mutfak ve uluslararası mutfaklardan lezzetlerin sunulduğu La Bella restoranı, 100 kişinin ağırlanabildiği esnek kullanımlı bir toplantı salonu ve 15 kişinin ağırlanabildiği bir toplantı odası bulunuyor. Eden Port Turizm ve Ticaret Limited Şirketi Yönetim Kurulu Başkanı, Edip Özbek: "Otelimizi heyecanın içinde yer alırken konfordan ödün vermek istemeyen, meraklı ziyaretçiler için tasarladık. Wyndham'ın desteğiyle teknolojiyi, dünya çapında bir hizmeti ve harika bir konumu bir araya getiren bir deneyim sunmaktan heyecan duyuyoruz." dedi.

Mardin, Midyat'a "Hampton By Hilton Mardin Midyat Otel" geliyor

Mardin ili, Midyat (Estel) ilçesi, Yeni Mahalle, Seyfettin Güneşan Caddesi, 307 ada, 57 parsel mevkiindeki Hey Golden Turizm San. Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan "Hampton By Hilton Mardin Midyat Otel" (78 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Mardin İli, Midyat İlçesine, Hey Golden Turizm San. Tic. Ltd. Şti. tarafından 4 yıldızlı "Hampton By Hilton Mardin Midyat Otel (78 Oda Kapasiteli)"

projesinin gerçekleştirilmesi planlanıyor. Otel bünyesinde, 77 adet standart oda ve 1 adet bedensel engelli odası olmak üzere toplam 78 oda planlanıyor. Ayrıca, 100 kişilik bir lokanta, 100 kişilik bir toplantı salonu ve bir jimnastik salonu yer alıyor. Bu 78 odada, 40 adet tek kişilik yatak ve 58 adet çift kişilik yatak bulunacak olup, toplamda 98 yatak ile 156 kişilik konaklama kapasitesi öngörülüyor. Söz konusu proje kapsamında, otel binası -3 bodrum kat, zemin kat, asma kat ve +3



normal kat olmak üzere toplamda 8 kattan oluşacak şekilde planlanıyor. Proje alanı üzerinde şu anda mevcutta bulunan yapı olmayıp, yeni otel binası yapılması ve inşaat aşamasının 20 ay sürmesi öngörülüyor. Proje bedeli 95.604.408 TL olarak belirlendi

İstanbul, Avcılar'a 176 milyon bedeli ile yeni otel projesi



İstanbul ili, Avcılar ilçesi, Merkez Mahalle, 0 Ada, 13887 Parsel mevkiindeki İzzet Kahvecioğlu tarafından yapılması planlanan

Otel (73 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje kapsamında yapılacak otel; 2 bodrum katı, zemin (giriş) katı, 5 kat ve çatı katı ile birlikte toplamda 9 katlı olması planlandı. Projenin toplamda 73 oda, 93 yatak (30 tekli, 63 çiftli) kapasitesinde olması planlanıyor ve otelin

misafir kapasitesi 156 kişi olarak açıklandı. Bunun yanı sıra otel bünyesinde; 200 kişilik restaurant, kafe, minibar, kapalı yüzme havuzu, SPA, hamam, sauna ve 25 araçlık kapalı otopark yer alıyor. Proje kapsamında yapılacak inşaat çalışmalarının 1 yılda tamamlanması planlanıyor. Proje bedeli 176.591.411 TL olarak belirlendi.

Mövenpick Hotel İstanbul Bosphorus kapasite artışına gidiyor

İstanbul ili, Beşiktaş ilçesi, Gayrettepe Mah. Barbaros Blv. No:165 (59 Pafta, 1493 Ada, 52 Parsel) sınırları içerisinde, Yasemin Turizm ve Ticaret A.Ş. tarafından yapılması planlanan Mövenpick Hotel İstanbul Bosphorus Kapasite Artışı (260 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Olumlu' Kararı verildi. Yasemin Turizm ve Ticaret A.Ş. tarafından İstanbul, Beşiktaş İlçesinde, 1533 m2 'lik tapulu alanda Movenpick Hotel İstanbul Bosphorus (Toplam 241 oda ve 484 yatak kapasiteli) işletiliyor. Tesis halihazırda

216 adet oda (2 yatak), 23 adet süit oda (1 adet 4 yatak, 22 adet 2 yatak), ve 2 adet bedensel engelli odası (2 yatak) olmak üzere toplamda 241 oda ve 484 yatak kapasiteli olarak faaliyet gösteriyor. Halihazırda kurulu olan otel 5 bodrum kat, zemin kat, 21 normal katı olmak üzere toplamda 29 kattan oluşuyor. Söz konusu projede mimari değişikliğe gidilerek tesiste mevcut inşaat alanı değişmeden ve kat artışı gerçekleştirilmeksizin toplantı salonu, depo alanı ve oda bölmesi ile 14 adet 2 yataklı standart oda, 2 adet 4 yataklı apart, 3 adet



2 yataklı apart oda olmak üzere toplam 19 oda eklenerek kapasite artışı yapılarak nihai 260 oda ve 524 yatak kapasitesi yapılması planlanıyor. Kapasite artışı kurulu bina üzerinden gerçekleştirilecek olup herhangi bir inşaat aşaması bulunmuyor. Proje bedeli 9.974.306 TL olarak belirlendi.

Şanlıurfa, Karaköprü'ye 77 odalı otel projesi

Şanlıurfa ili, Karaköprü ilçesi, Karaköprü mahallesi, 2803 Ada 8 Nolu Parsel mevkiindeki Mustafa Tumbul tarafından yapılması planlanan 77 Oda Kapasite Artışı Otel Projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Proje alanı Şanlıurfa İli, Karaköprü İlçesi, Karaköprü Mah. 2803 ada, 8 nolu parsel; 748,23 m2 alana sahip bulunuyor. Proje ilk aşamada konut projesi olarak başlamış olup, akabinde söz konusu alanın belediye 1/1000 ölçekli planda "Özel Koşullu Alan" olarak geçmesi nedeniyle otel projesine dönüştürüldü.

Mustafa Tumbul şahsı tarafından, Şanlıurfa İli, Karaköprü İlçesi, Karaköprü Mah. 2803 ada, 8 nolu parsel üzerinde, 48 odalı otel projesi için, ÇED Muafiyeti yazısı alındı ve 48 odalı otel projesine başlandı. 48 Odalı Otelin inşaat süreci devam etmekte olup, henüz faaliyete alınmadı. Şanlıurfa'da artan turizm potansiyeli göz önüne alınarak, otel projesinde kapasite artışı yapılması planlandı. Oda bölme tekniğiyle 29 oda daha eklenerek toplam oda sayısının 77'ye yükselmesi planlanıyor. Kapasite artışı sonrası toplam durum: 28 adet çift kişilik oda 21 adet



2 kişilik (1+1 yatak) 14 adet 3 tek kişilik (1+1+1 yatak) 14 adet 1 çift + 1 tek kişilik (2 kişilik 1 yatak+ 1 yatak) Olacak şekilde 77 oda ve 161 yatak, 182 kişi kapasiteli olması planlanıyor. Proje bedeli 88.533.633 TL olarak belirlendi.



Konya ili, Selçuklu ilçesi, Sancak Mahallesi Büyükkırmak Sokak No:2 (20724 Ada 5 Parsel) mevkiindeki Dağ Mühendislik Müteahhitlik Tic. ve San. A.Ş. tarafından yapılması planlanan otel işletmeciliği projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Konya İli Selçuklu İlçesi Sancak Mahallesi'ne

Konya, Selçuklu'ya Dağ Mühendislik Müteahhitlik'ten otel projesi

Dağ Mühendislik Müteahhitlik Tic. ve San. A.Ş. tarafından otel işletmeciliği faaliyeti yapılması planlanıyor. Tesisin kapladığı alanın tapuda toplam 1364 m2 olduğu belirtiliyor. Söz konusu faaliyet kapsamında bina içerisinde 70 oda ve 70 odanın 8 tanesi 20-23 m2 ve 62 tanesi 15-18 m2 şeklinde planlanıyor. 24 adet açık otopark alanı bulunuyor. Tesis binası hazır durumda olup, firma sahibi tarafından

şirket adresi olarak kullanılan tesis içerisinde bulunan odalarda dekorasyon ve yapısal anlamda revizeler yapılarak otele çevrilmesi planlanıyor. Bu nedenle dış yapıda herhangi bir inşaat aşaması olmayacak yalnızca restorasyon kapsamında düzenlemeler için yapı içi inşaat aşaması planlanıyor. İnşaat aşamasının 1 yılda tamamlanması öngörülüyor. Proje bedeli 84.450.000 TL olarak belirlendi.

Dedeman Hospitality, Park Dedeman Elazığ'da uzun soluklu yönetimi sürdürüyor

Dedeman Hospitality, sürdürülebilir büyüme yolculuğuna güçlü bir adım daha ekledi. Marka, bölgesel kalkınmaya ve uzun vadeli iş birliklerine verdiği değerlerin bir göstergesi olarak, Balıca Otelcilik ile olan başarılı iş birliğini Park Dedeman Elazığ otel yönetim anlaşmasını 15 yıl süreyle yenileyerek güçlendirdi. Bu stratejik adım, Dedeman Hospitality'nin Türkiye'nin dört bir yanında kök salan misafirperverlik mirasını geleceğe taşıırken, bölgesel yatırımlar konusundaki vizyonunu güçlü bir biçimde yansıttı. Elazığ'ın en önemli konaklama markalarından biri olarak konumlanan Park Dedeman Elazığ, açıldığı günden bu

yana şehrin iş ve turizm potansiyeline katkı sağladı. Yenilenen iş birliği kapsamında; oteldeki güçlü hizmet standartlarının sürekliliğinin sağlanması, dijitalleşme süreçlerinin desteklenmesi ve sürdürülebilirlik yaklaşımının daha da güçlendirilmesinin yanı sıra, odalar modernize edilerek konfor seviyesi ve tasarım kalitesi bir üst seviyeye taşınacak. Dedeman Hospitality Yönetim Kurulu Başkanı Ergün Demiray, yenilenen sözleşmeye ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "Dedeman markası için en önemli başarı göstergesi, uzun vadeli ilişkiler ve güvene dayalı iş birlikleridir. Park Dedeman Elazığ ile 15 yıl daha devam edecek bu birliktelik,

markamızın bölgesel güçlenme stratejisinin önemli bir halkasını oluşturuyor. Elazığ'daki varlığımız, sadece bir otel yatırımı değil; aynı zamanda bölgenin gelişimine duyduğumuz inancın da göstergesidir." Park Dedeman Elazığ yatırımcısı Ahmet Balıca ise Dedeman Hospitality ile olan başarılı ortaklığın yeni dönemine dair şu değerlendirmede bulundu: "Dedeman Hospitality ile yıllardır süregelen güçlü birlikteliğimizin önümüzdeki yıllarda da aynı kararlılıkla devam edecek olması hem Elazığ hem de bölge turizmi için büyük bir motivasyon kaynağı. Bu güçlü marka ile birlikte şehrimize katma değer yaratmayı sürdüreceğiz."

Sibel Dağdelen / Akçakoca Turizm Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi / Müdür Yardımcısı - Uluslararası Koordinatör

Döngüsel ekonomiyle otelcilikte yeni bir dönem: Circular4Hospitality Projesi



Turizm sektörü, küresel ekonominin en dinamik alanlarından biri olmasının yanı sıra, çevresel etkileri en yüksek sektörlerden biridir. Artan enerji tüketimi, atık üretimi, su kaynaklarının yoğun kullanımı ve karbon salımı, otelcilik sektörünü sürdürülebilirlik konusunda yeniden düşünmeye zorlamaktadır. İşte tam bu noktada Circular4Hospitality (C4H) projesi devreye giriyor: Otelcilikte döngüsel ekonomi ilkelerini hayata geçirmeyi ve sektörde sürdürülebilir dönüşümü hızlandırmayı hedefleyen yenilikçi bir Avrupa girişimi.

Projenin Amacı ve Kapsamı

Circular4Hospitality, Erasmus+ programı kapsamında desteklenen çok ortaklı bir projedir. İspanya, İtalya, Yunanistan ve Türkiye’den eğitim kurumları, turizm birlikleri ve sektör paydaşları iş birliğiyle

yürütülmektedir. Türkiye’de proje faaliyetleri, Akçakoca Turizm Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi koordinasyonunda, otelcilik eğitime entegre edilen sürdürülebilirlik modülleriyle ilerlemektedir. Projenin ana hedefi, otelcilik sektöründe çalışanlar ve öğrenciler için döngüsel ekonomi temelli bir eğitim müfredatı geliştirmektir. Böylece geleceğin turizm profesyonelleri, çevreye duyarlı, kaynak verimliliğini esas alan ve yenilikçi düşünme becerisine sahip bireyler olarak yetiştirilecektir.

Döngüsel Ekonomi Nedir?

Döngüsel ekonomi, “al-yap-at” modeline dayanan geleneksel lineer ekonominin aksine, kaynakların sürekli olarak sistem içinde tutulduğu bir üretim ve tüketim anlayışıdır. Bu modelde atık, bir kayıp değil; yeniden kullanılacak bir değerdir. Otelcilik sektörüne uygulandığında, döngüsel ekonomi yaklaşımı enerji verimliliği, su tasarrufu, atık yönetimi, yeniden kullanım ve yerel kaynakların optimum değerlendirilmesi gibi birçok alanda sürdürülebilir çözümler sunar.

Eğitim Modülleri ve Uygulama Alanları

C4H projesi kapsamında geliştirilen eğitim programı altı modülden oluşmaktadır:

1. Döngüsellik ve çevresel mevzuatlara giriş
2. Sürdürülebilir proje yönetimi
3. Yeşil sertifikalar
4. Sürdürülebilir uygulamalar
5. Misafir katılımı ve etki ölçümü

6. Yönetici kılavuzu ve kaynaklar

Her modül, sektör profesyonelleri ve öğrenciler için hem teorik bilgi hem de pratik araçlar sunmaktadır. Örneğin, “Yeşil Sertifikalar” modülünde Green Key, EU Ecolabel veya LEED gibi uluslararası çevre etiketleri incelenirken, “Sürdürülebilir Uygulamalar” modülünde otellerin enerji, su ve atık yönetiminde nasıl daha döngüsel hale gelebileceği örneklerle anlatılmaktadır.

Sektöre Sağladığı Katkıları

Circular4Hospitality, yalnızca eğitimle sınırlı bir proje değildir; aynı zamanda sektörel dönüşümün öncüsüdür. Otellerin çevresel etkilerini azaltmasına, maliyetlerini düşürmesine ve misafir sadakatini artırmasına destek olur. Proje kapsamında düzenlenen atölye çalışmaları, sektörde farkındalık yaratmayı ve iyi uygulama örneklerini paylaşmayı hedefler.

C4H ayrıca, yerel yönetimlerin ve turizm derneklerinin politika geliştirme süreçlerine katkıda bulunacak sinerji toplantıları (networking events) düzenlemektedir. Bu etkinliklerde “Yeniden Düşün, Azalt, Yeniden Kullan, Onar, Yenile, Geri Dönüştür, Geri Kazan” ilkeleri üzerine politikalar tartışılmakta, turizmin geleceğine yön verecek öneriler üretilmektedir.

Eğitimde Dönüşüm, Geleceğe Yatırım

Akçakoca Turizm MTAL koordinatörlüğünde yürütülen faaliyetler, Türkiye’de mesleki eğitimin dönüşümüne katkı sağlamaktadır. Öğrenciler, modüller aracılığıyla yalnızca çevresel bilince sahip bireyler olarak değil; aynı zamanda Avrupa standartlarında bilgi ve beceri kazanan turizm profesyonelleri olarak yetişmektedir. Bu yönüyle proje, “yeşil dönüşüm” sürecinin eğitim ayağını güçlendirmektedir.

Sonuç: Sürdürülebilir Turizmin Anahtarı Döngüsellik

Circular4Hospitality, turizm sektöründe sürdürülebilirliği bir hedef olmaktan çıkarıp bir standart haline getirmeyi amaçlamaktadır. Döngüsel ekonomi ilkeleriyle hareket eden oteller, sadece çevreye değil, ekonomiye ve topluma da değer katmaktadır.

Geleceğin turizmi, daha az tüketen, daha çok paylaşan, doğayla uyumlu bir anlayış üzerine kuruludur. Circular4Hospitality, bu geleceğe giden yolda güçlü bir rehberdir.



Dükkan Kiraları Çok Arttı!

Her Metrekare Değerli!

Tek Çözümün: RATIONAL

Dar Alanlarda Fonksiyonel Çözümler! 2 teknolojik pişirme sistemi ile tüm operasyonunuzun %90'ını karşılayabilirsiniz. 2m² Alanda Teknolojik Mutfağı Kur!



Dar alanlar için fonksiyonel çözümleri deneyimlemek için QR kodu taratın.



Online pişirme seminerlerimize katılmak için QR kod üzerinden size uygun tarihi seçin ve kayıt olun!
rational-online.com



Regnum, “Second Home” konsepti ile oteli adeta konukların ikinci evleri haline getiriyor



Antalya'da doğa ile iç içe atmosferiyle, Belek'in göz alıcı kıyısında denize sıfır konumunda, lüks hizmet anlayışıyla misafirlerini ağırlayan Regnum The Crown ve Regnum Carya'nın uzun dönem konaklayan misafirlerine sunduğu Second Home paketi fark yaratıyor. Regnum'un 14 gece ve üzeri konaklayan misafirleri için tasarlanan Second Home paketi, 8 Kasım 2025 – 31 Mart 2026 tarihleri arasında geçerli olup oteli adeta konukların ikinci evleri haline getiriyor. Uzun dönem konaklamalara farklı bir bakış açısı getiren bu paket ile misafirler konaklamalarını farklı tarihlere bölerek

Regnum'un ayrıcalıklarını dilediklerinde yaşayabiliyor. Misafirlerine konfor, lüks ve özel hizmetleri bir arada sunan Regnum Hotel's Second Home paketi kapsamında konuklarına gidiş dönüş havalimanı transferlerini ücretsiz sağlayan Regnum, tatilde en çok ihtiyaç duyulan hizmetlerden biri olan kıyafet yıkama ve ütölemeyi de ücretsiz olarak sunuyor. Bunun yanı sıra express ve kuru temizleme hizmetlerinde de indirimli fiyatlardan yararlanabilme olanağı sunuyor. Ayrıca ailelere özel fırsatlar da sunan bu paket sayesinde 0-11 yaş arası çocuklar ücretsiz konaklayabiliyor. Regnum, dünya mutfaklarından özenle hazırlanan menüleri ve a la carte restoranlarda sunduğu seçeneklerle gastronomi deneyimini en üst seviyeye taşıyor. Regnum The Crown'da Eva, Yanji, Lotus, El Tapeo ve Chubby's Diner restoranları; Regnum Carya'da Kushimoto, Tramonto, Köz, Grill Do Brazil ve Şevk-Et Steakhouse restoranları misafirlere ücretsiz hizmet veriyor. Ayrıca, oda servisinde yemekler

ve alkolsüz içecekleri ücretsiz olarak sunarken; alkollü içeceklerde avantajlı imkanlar sağlıyor. Misafirlere sadece konforlu bir konaklama değil, aynı zamanda zengin aktivite ve spor deneyimleri sunan Regnum, Second Home paketi kapsamında Revive Wellbeing SPA merkezinde masaj ve Longevity bakımlarında avantajlı indirimler sağlıyor. Misafirlerinin zihinsel ve bedensel yenilenmelerine önem verirken; Golf tutkunlarına Carya & National Golf Club'da belirli tarihlerde ücretsiz, diğer tarihlerde indirimli oyun seçenekleri sunuyor. Buggy kiralama hizmetini tüm oda tiplerine avantajlı koşullarla sunan Regnum, özel oda tiplerine ücretsiz buggy kullanımı sağlıyor. Ayrıca padel, tenis, yüzme ve kişisel veya grup antrenmanlarında konuklarına özel imkanlar tanıyor. Eğlenceyi seven misafirlerine ise Reg Galaxy ve Knock Knock Game Center'daki oyun alanlarını ayrıcalıklı kullanım fırsatı vererek tatil boyunca sınırsız eğlence vad ediyor.

Artaş Oteller Grubu'nda Vadistanbul kadrosuna iki önemli terfi

İstanbul'un en prestijli yaşam, alışveriş, eğlence ve etkinlik merkezlerinden biri olan Vadistanbul'un kalbinde konumlanan Artaş Oteller Grubu'na bağlı Vadistanbul bölgesi otelleri, yönetim kadrosunda iki önemli terfi gerçekleştirerek satış ve pazarlama yapılanmasını güçlendirdi. Havaalanına yakınlığı, modern mimarisi, alışveriş merkezi, konser alanları, stadyumu ve estetik sosyal yaşam alanlarıyla öne çıkan Vadistanbul, bugün İstanbul'da “görülmeden gidilmeyecek yerler” arasında yer alıyor. Bu dinamik bölgenin merkezinde konumlanan Artaş Oteller Grubu ise, sektöre yön veren vizyonu ve yatırımlarına güçlü bir ekiple devam ediyor. Grup bünyesinde uzun süredir görev yapan Selin Tan, Radisson Collection Hotel Vadistanbul'un Satış ve Pazarlama Direktörü pozisyonuna terfi etti. Turizm ve konaklama sektöründe 15 yılı aşkın deneyime sahip olan Tan, kariyeri boyunca Titanic Hotels ve Radisson Hotels zincirlerinde

çeşitli yöneticilik görevlerinde bulundu. İstanbul Üniversitesi Turizm İşletmeciliği mezunu olan Tan, yeni görevinde otelin satış ve pazarlama stratejilerine liderlik ederek markanın hem yerel hem de uluslararası pazardaki konumunu daha da güçlendirmeyi hedefliyor. Bir diğer önemli terfi ise Özgür İpekergil'den geldi. Artaş Oteller Grubu'nun yeni stratejisi doğrultusunda, bünyesindeki rezidans markalarının tek bir yapı altında konsolide edilmesine liderlik edecek olan İpekergil, Mövenpick Living Saklıvadi, Mövenpick Living Çamlıvadi, Radisson Residences Vadistanbul ve Radisson Residences Avrupa TEM İstanbul otellerinin Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görevlendirildi. Turizm sektöründe 15 yılı aşkın deneyime sahip olan İpekergil, geçmişte Radisson, Hilton ve TAV Holding bünyelerinde üst düzey görevlerde bulundu. Ayrıca Amerika'da Marriott Virginia Beach USA otelinde edindiği uluslararası deneyimiyle



Selin Tan

Özgür İpekergil

dikkat çekiyor. Akdeniz Üniversitesi Turizm Fakültesi mezunu olan İpekergil, yeni sorumluluğu kapsamında grup rezidanslarının satış ve pazarlama stratejilerini bütünsel bir yaklaşımla yönlendirerek, markaların ulusal ve uluslararası pazardaki gücünü artırmayı hedefliyor. Bu iki terfi, Artaş Oteller Grubu'nun yalnızca güçlü insan kaynağına yaptığı yatırımın değil, aynı zamanda yetenekleri içeriden yetiştirerek sürdürülebilir bir liderlik kültürü oluşturma vizyonunun da bir yansıması. Grup, deneyim ve liderlik becerilerinin birleştiği bu güçlü kadrosuyla, Türk turizm sektöründe hizmet kalitesini bir adım daha ileri taşımayı hedefliyor.

ÇEŞTOB Başkanı Orhan Belge'ye “Turizmde Ömür Boyu Başarı” ödülü



Ege turizminin en prestijli organizasyonlarından biri olan Altın Ege Ödülleri 2025 töreninde, Çeşme Turistik Otelciler Birliği (ÇEŞTOB) Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Belge, “Turizmde Ömür Boyu Başarı Ödülü” nün sahibi oldu. Turizm sektörüne uzun yıllardır yaptığı katkılar, bölgesel kalkınma vizyonu ve sürdürülebilir turizm politikalarına öncülük eden çalışmalarıyla tanınan Belge, ödülünü görkemli bir törenle aldı. Belge, törende yaptığı kısa konuşmada, “Bu ödül yalnızca bana değil, yıllardır Çeşme'nin turizmde hak ettiği yere ulaşması için emek veren tüm turizm çalışanlarına, otelcilere, işletmecilere ve yerel yönetimlere ait. Çeşme turizmi birlikte büyüyor, birlikte güçleniyoruz.” ifadelerini kullandı. ÇEŞTOB Başkanı Orhan Belge'nin bu anlamlı ödülü, Çeşme ve Ege turizminin vizyoner dönüşümünde atılan adımların bir kez daha takdir gördüğünü gösterdi.

Continent Worldwide Hotels, otel ve kahve markaları ile GastroShow & Turizm Zirvesi 2025'te büyük ilgi gördü



Türk gastronomi ve turizm sektörlerinin en prestijli buluşmalarından biri olan GastroShow & Turizm Zirvesi 2025, bu yıl "Sağlık" temasıyla gerçekleşti. Etkinliğe dünyanın ve Türkiye'nin dört bir yanından turizm profesyonelleri, yatırımcılar, gastronomi uzmanları ve marka temsilcileri katıldı. Bu önemli buluşmada Continent Worldwide Hotels, otel markalarının yanı sıra butik kahve markası Caldeza Coffee & More ile de yerini aldı. Etkinlik boyunca çok sayıda yatırımcı, otel sahibi ve sektör profesyoneli Continent Worldwide Hotels standını ziyaret ederek markanın franchise ve yönetim modelleri hakkında bilgi aldı, ayrıca B2B toplantılar yoğun ilgi gördü. Continent

Worldwide Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Zağıkyan, etkinlikle ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "GastroShow artık sadece bir fuar değil, Türkiye'nin gastronomi ve turizmdeki yeni yönünü temsil eden vizyoner bir platform haline geldi. Gastronomi, otelcilik sektörünün artık ayrılmaz bir parçası. Misafir deneyimini sadece konaklama değil, tat, sağlık ve yerel kültürün birleşimi üzerinden yeniden tanımlıyoruz. Bu yıl zirvede kurduğumuz temaslar hem markalarımızın hem de Türkiye'nin global turizm vizyonu açısından son derece değerliydi." Zağıkyan ayrıca, Caldeza Coffee & More markasına gösterilen ilgiden memnuniyet duyduklarını belirterek, "Kahve kültürü artık otelcilikten bağımsız düşünülüyor. Caldeza Coffee ile hem butik hem de franchise düzeyinde büyümeyi sürdüreceğiz." dedi. GastroShow'un kurucusu ve Gastronomi Derneği Başkanı Gürkan Boztepe, etkinlik hakkında yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Amacımız Türk mutfağını sadece tanıtmak değil, onu

sürdürülebilir, sağlıklı ve ekonomik bir değer haline getirmek. Bu yılki zirvede sağlık temasıyla gastronomiyi yeniden tanımladık. Continent Worldwide Hotels gibi uluslararası vizyona sahip markaların katılımı, sektörün küresel hedeflerine ulaşması açısından büyük önem taşıyor." Continent Worldwide Hotels standı, zirve süresince birçok yatırımcı, otelci ve gastronomi markasının uğrak noktası oldu. Marka temsilcileri, hem Türkiye'de hem de Orta Doğu ve Avrupa'da planlanan yeni projeler hakkında bilgi paylaşarak, birçok potansiyel franchise ve yatırım iş birliğinin temellerini attı. T.C. Ticaret Bakanlığı, İstanbul Valiliği, TİM, DEİK, MÜSİAD ve TOGEMDER desteğiyle düzenlenen GastroShow 2025, Türk gastronomisini dünyaya tanıtmak ve turizmde gastronomiyi öncü bir unsur haline getirmek hedefiyle gerçekleştirildi. Etkinlikte, sektörün önde gelen isimleri, akademisyenler ve uluslararası konuşmacılar da yer aldı.

Shangri-La Bosphorus, İstanbul'un Genel Müdürü Aykut Korkmaz oldu

Shangri-La'nın ünlü Asya misafirperverliğini Türkiye'nin zengin yerel kültürüyle harmanlayan Shangri-La Bosphorus İstanbul'un yeni Genel Müdürü Aykut Korkmaz oldu. 30 yılı aşkın uluslararası turizm ve otelcilik deneyimine sahip olan Aykut Korkmaz, Türkiye, Birleşik Krallık, Orta Doğu ve Avrupa'da üst düzey yönetici pozisyonlarında görev aldı. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümü mezunu olan Korkmaz, kariyerine 1988 yılında Hilton International Ankara'da başladı ve otelin açılış öncesi sürecinden itibaren çeşitli departmanlarda görev üstlendi. Ardından Çırağan Palace Kempinski, İstanbul'un renovasyon sürecinde Yiyecek İçecek Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Daha sonra Hilton

International Konya, Conrad International Cairo ve Hilton London Tower Bridge otellerinin açılış süreçlerinde görev aldı; ayrıca Hyatt Regency İstanbul (Grand Hyatt), Hilton Sharm Waterfalls Resort ve Hilton London Kensington otellerinde yönetici pozisyonlarında bulundu. Hilton London Hyde Park ve Hilton London Heathrow Airport'ta Otel Müdürlüğü görevlerinin ardından, Avrupa'nın en büyük Hilton kongre oteli olan Hilton Bomonti Otel ve Konferans Merkezi'nin açılış ekibinde yer aldıktan sonra, Athenee Palace Hilton, Bükreş'te ve son yedi yıldır Hilton Bakü'de Genel Müdür olarak görev yaptı. Bugüne kadar çok sayıda büyük ölçekli otel açılış ve renovasyon projesini başarıyla yöneten Aykut Korkmaz, misafir ve ekip memnuniyetine olan hassasiyetiyle tanınan,



güçlü iş sonuçları elde ederken ekip gelişimini ve misafir deneyimini her zaman ön planda tutan ödüllü bir liderdir. 2018 yılında aldığı EMEA Region Hilton Leader of the Year Award ise kariyerindeki en önemli başarılarından biri olarak öne çıkmaktadır. Yiyecek & İçecek alanındaki mükemmeliyet tutkusuyla ve misafirlere unutulmaz anlar yaşatma vizyonuyla, Shangri-La Bosphorus, İstanbul'un şehirdeki lider lüks destinasyonlardan biri olarak konumunu daha da güçlendirmeye hazırlanıyor.

Fatih Hacıoğlu, Sheraton İstanbul Levent'in Satış ve Pazarlama Direktörü oldu



Marriott International bünyesinde yer alan Sheraton İstanbul Levent, turizm ve konaklama sektöründe uzun yıllara dayanan deneyimiyle tanınan Fatih Hacıoğlu'nun

Satış ve Pazarlama Direktörü olarak göreve başladığını duyurdu. Hacıoğlu, satış stratejileri geliştirme, ekip yönetimi ve misafir portföyü genişletme alanlarındaki güçlü tecrübesiyle, otelin satış ve pazarlama departmanına liderlik edecek. Kariyeri boyunca Hilton, JW Marriott, Sheraton İstanbul City Center ve MGallery The Galata İstanbul gibi uluslararası markalarda satış pozisyonlarında görev alan Hacıoğlu hem İstanbul hem de Doha'daki otellerde elde ettiği deneyimlerle dikkat çekiyor. Sakarya Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Yönetimi mezunu olan Hacıoğlu, kariyerine Hilton İstanbul Bosphorus'ta başladı; ardından Conrad ve Hilton markalarında

satış yönetimi görevlerinde bulundu. Yeni görevinde Sheraton İstanbul Levent'in satış ve pazarlama stratejilerini geliştirerek gelir hedeflerini güçlendirmeyi amaçlayan Fatih Hacıoğlu, misafir memnuniyetini merkeze alan yaklaşımıyla otelin bölgedeki konumunu daha da pekiştirmeyi hedefliyor. Levent'in en popüler iş ve yaşam merkezlerinden birinde konumlanan Sheraton İstanbul Levent; modern ve konforlu 248 odası, son teknoloji altyapısına sahip balo salonu ve dokuz toplantı odası, açık bahçe alanı, Doğu Akdeniz mutfakları sunan restoranı ile Shine Spa & Spor Merkezi'yle 5 yıldızlı hizmet anlayışını buluşturarak şehrin yeni buluşma noktası olarak öne çıkıyor.

Prontotour erken rezervasyon kampanyasını başlattı



Eda Özsoy Onaran

Türkiye'nin seyahat sektöründe trendler belirleyen öncü markası Prontotour 2026 yılı erken rezervasyon kampanyasına start verdi. Dünyanın dört bir yanına turlar düzenleyen Prontotour, yurt dışı, yurt içi kültür turları, gemi rotaları ve Kıbrıs otelleri dahil pek çok seçeneği yüzde 50'ye varan indirimlerle tatil severlerin ilgisine sundu. Geçtiğimiz yıl erken rezervasyon dönemini büyük taleple karşılaştıklarını ve bu yıl planlamada frekans artışına giderek çeşitliliğe önem verdiklerini belirten Prontotour Pazarlama Direktörü Eda Özsoy Onaran, 2026 erken rezervasyon ilk döneminde yüzde 20'nin üzerinde artış beklediklerini ve 40 bin kişi hedeflediklerini söyledi. Onaran şunları kaydetti: "Erken rezervasyon dönemi bizim için çok önemli. Misafirimize karşı büyük sorumluluğumuz var. Hem memnuniyeti korumak hem de en uygun fiyatla onların seyahat etmesini sağlamak istiyoruz. O nedenle operasyon ekiplerimiz özverili bir çalışma gerçekleştirdi. En iyi otel, en doğru ulaşım seçeneklerini avantajlı fiyatlarla sunuyoruz. 15 bin liradan başlayan yurt dışı turları, gemi turlarında 50 bin liraya varan indirimler veriyoruz. Seyahat

severler tüm detayları web sitemizden, acentelerimizden ve satış temsilcilerimize ulaşarak öğrenebilirler." Her yıl olduğu gibi İtalya, Orta Avrupa, Balkanlar, İspanya, Mısır paketlerinin ilgi görmeye devam edeceğini ifade eden Onaran, "Vizesiz yurt dışı deniz tatili, Mısır'da Sharm el Sheikh, Balkanlar'da Budva popülerliğini koruyor. Gelecek yıl Hurgada daha çok parlayacak. Orta Doğu'da Dubai ve yükselen yıldız Katar talep görmeyi sürdürecektir. Alışveriş, eğlence ve denizle dikkat çeken Dubai Legoland, Roller coaster'lar, su parklarıyla özellikle çocuklu aileler için 2026'da zirveye çıkacak. Hac ve Umre seyahatleriyle bilinen Suudi Arabistan'ı deniz ve kültür tarafıyla geliştiriyoruz. Kızıldeniz ve Al'Ula özelinde çalışmalar yaptık. Çok keyifli turlar hazırlıyoruz. 2025 yılında Maldivler ve Zanzibar paketlerimiz büyük talep gördü. 2026 yılında bu ilgi sürerken Mauritius, Seyşeller ve Sri Lanka gibi coğrafyalar tercihler arasında yer bulacak. Uzak rotalar, Asya ve Amerika turları yine yerli gezginin radarında. 2025'te parlayan Japonya 2026 yılında da talep görmeye devam edecek. Yine Tayland, Vietnam ve Güney Kore seyahat severlerin seçenekleri arasında. 2026 yılının bir diğer yıldızı ise Moldova'yı da eklediğimiz kimlikle seyahat edilen ülkeler kategorisi olacak" diye konuştu. Cruise seyahatlerinde cazip erken rezervasyon fırsatlarının bulunduğunu söyleyen Eda Özsoy Onaran, "Akdeniz, Yunan Adaları, Baltıklar, Norveç Fiyortları, Alaska, Britanya Adaları, Karayipler, Adriyatik ve Uzak Doğu turları ile seçkin Nehir Turu paketlerimiz gemi seyahati için kusursuz fırsatlar sunuyor. Gemileri İngiliz zarafetiyle özdeşleşen Cunard Line'ın Türkiye'deki

tek yetkili satış kanalıyız ve pek çok alternatifte sahibiz. Ayrıca MSC, Costa, Royal Caribbean, Celestyal Cruises, Selectum Blu gibi gemi firmalarının rotalarını bizimle keşfedebilirsiniz" dedi. Prontotour Pazarlama Direktörü Eda Özsoy Onaran aynı zamanda yurt içinde kültür turlarının Gürcistan ve Ermenistan'a kadar uzandığını kaydederken, Karadeniz, Kapadokya, GAP turları ile mevsim ve festival gibi etkinlik odaklı tarihler için oluşturulan paketlerin erken rezervasyon kampanyasında yer aldığını vurguladı. Onaran, bu yıl geçen yılın yüzde 20 üzerinde bir artış beklediklerini ve 40 bin kişiyi erken rezervasyonda seyahate çıkarmayı hedeflediklerini sözlerine ekledi. Prontotour'un 32 yıldır operasyon gücü ve uzman rehber kadrosuyla oluşturduğu turları "Pronto Blu" çatısı altında konumlayacaklarını belirten Eda Özsoy Onaran, "Kitle turizminde kendi kalitemizi koruyarak misafirlerimize pek çok seçenek sunuyoruz. Farklı kanallardan gelen misafirlerin yer aldığı ortak düzenlenen turlar da bizim satış ağımda yer alıyor ve bu konuda çok seçiciyiz. Tabii bu turlarımız da kaliteli ve çok talep görüyor ancak misafirlerimiz aynı zamanda Prontotour'un kendi turlarını ayırtmamızı istiyorlardı, biz de güveni vurgulayan logomuzdaki maviye gönderme yapmak istedik ve turlarımızı "Pronto Blu" çatısı altında toplayarak ayrı bir kategori oluşturduk. Aslında bugüne kadar yaptığımız çalışmaları bir konsept altına taşımış olduk. 2026 yılında Pronto Blu ile Prontotour imzasını taşıyan seyahat paketleri bir şemsiye altında görülebilecek" dedi.

Kruvaziyer Limancılığı Türkiye ekonomisinin yeni kalbi haline geliyor

Türkiye kruvaziyer turizmi 2025'te rekor bir ivme yakaladı. İstanbul Valiliği'nin açıkladığı verilere göre, yılın ilk 8 ayında yalnızca İstanbul limanlarında 410 bin 577 yolcu ağırlandı. Bu artış, Türkiye'nin kruvaziyer limancılığında bölgesel bir merkez haline geldiğini bir kez daha kanıtladı. 2025'in ilk 8 ayında İstanbul'a yanan 168 kruvaziyer gemi, bir önceki yılın aynı dönemine göre %36,6 artış gösterdi. Gelen yolcu sayısı %111,8, transit yolcu sayısı %31,8 yükselirken toplamda %53,1'lik büyümeye kaydedildi. Türkiye'nin kruvaziyer limancılığında geldiği noktayı şöyle değerlendiren Sea Genesis Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yazıcı, "Türkiye kruvaziyer turizminin yeni kalbi haline geliyor. İstanbul, Kuşadası, Bodrum ve Çeşme gibi limanlarımız, Akdeniz ve Karadeniz

rotasında artık zorunlu duraklar arasında. Bu sadece bir turizm başarısı değil; aynı zamanda lojistik, liman yönetimi ve kamu-özel iş birliğinde yakalanan sürdürülebilir bir modelin sonucu. Önümüzdeki dönemde kruvaziyer limanlarının özelleştirme ve işletme modellerinde yeni yatırımların artacağına inanıyoruz." İfadelerini kullandı. Ahmet Yazıcı, aynı zamanda "Kruvaziyer Limanı Özelleştirme Süreci" üzerine kaleme aldığı tezde de sektörün dönüşümünü akademik olarak incelemişti. Yazıcı'ya göre, Türkiye'nin bu alanda yakaladığı ivme, yalnızca turizm gelirlerini artırmakla kalmıyor; ülkenin denizcilik stratejisinde de önemli bir derinleşmeye işaret ediyor. Yeni nesil terminaller, dijitalleşen liman yönetimi ve çevre dostu uygulamalarla



Ahmet Yazıcı

Türkiye, Akdeniz'de "yeşil liman" konseptinde öncü ülkeler arasında yer almayı hedefliyor. Önümüzdeki 3 yıl içinde Türkiye'nin kruvaziyer limancılığında yolcu kapasitesini iki katına çıkarabileceğini belirten Yazıcı, "Doğru liman işletme modelleri, dijitalleşme ve destinasyon çeşitliliğiyle Türkiye'nin kruvaziyer sektöründeki payı kısa sürede yüzde 10'un üzerine çıkabilir. Bu, ülke ekonomisi için yüksek katma değer yaratacak." dedi.

Corendon Airlines ile Umre yolculuğu başladı



Corendon Airlines, İslam aleminin kutsal topraklarına ulaşmanın yeni ve konforlu bir yolunu sunuyor. Ekim 2025 itibarıyla başlayan Almanya, Avusturya ve Hollanda'dan – Cidde/Medine charter uçuşları, Umre ziyareti planlayan yolcular için hem pratik hem de huzurlu bir seyahat deneyimi vadediyor. Bu kapsamda, Almanya'da Düsseldorf, Hannover, Köln, Frankfurt ve Nürnberg; Avusturya'da Salzburg ve Viyana; Hollanda'da ise Amsterdam havalimanlarından Ekim, Aralık ve Ocak aylarında kutsal topraklara özel charter seferleri düzenleniyor. Operasyonun toplamda 10.000 yolcunun taşınmasıyla tamamlanması planlanıyor. Corendon Airlines'ın kutsal topraklara yönelik yeni uçuş operasyonunun ilk seferi, 13 Ekim 2025

Pazartesi sabahı Köln/Bonn Havalimanı'ndan Cidde'ye başarıyla gerçekleştirildi. Bu uçuşla birlikte Corendon Airlines, 20. yılında Avrupa'dan kutsal topraklara doğrudan ulaşımında yeni bir dönemi başlatmış oldu. Yolcular, Corendon Airlines'ın rahatlık, güven ve misafir memnuniyeti odaklı hizmet anlayışıyla kutsal topraklara doğru yolculuğa çıktı. Yaklaşık 6 saat süren seferler Avrupa'daki Müslüman topluluklara Umre seyahatlerinde hızlı, güvenilir ve konforlu bir alternatif sunarak Corendon'un genişleyen uluslararası uçuş ağına anlamlı bir katkı sağlıyor. Corendon Airlines Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Atıl Batu, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Kuruluşumuzun 20. yılına ulaştığımız 2025'te, yolcularımıza yeni ve anlamlı deneyimler sunmaya devam ediyoruz. Avrupa'dan gerçekleştireceğimiz Cidde ve Medine uçuşlarımız, sadece bir seyahat hizmeti değil, aynı zamanda maneviyatı yüksek bir yolculukta misafirlerimizin yanında olma sorumluluğumuzun da bir göstergesi. Bu özel yolculuğu güvenli, rahat ve huzurlu bir uçuş ortamında yaşatmak bizim için büyük bir gurur kaynağı. 20 yıldır olduğu gibi, bugün de yenilikçi yaklaşımımız,

güler yüzlü hizmetimiz ve güçlü operasyonel ağımla misafirlerimizin yanında olmayı sürdürüyoruz." Royal Avis Yönetim Kurulu Üyesi Muhammed Abdurrahman Dinçer, iş birliğiyle ilgili yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Corendon Airlines iş birliğiyle Umre yolcularımıza yılın farklı dönemlerinde geniş bir uçuş ağı sunmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Almanya, Avusturya ve Hollanda'daki çıkış noktalarından Cidde ve Medine'ye doğrudan ulaşım imkânı, Avrupa'daki Müslüman topluluklar için büyük bir kolaylık sağlayacak. Bu operasyonun hem seyahat konforu hem de maneviyat açısından unutulmaz bir deneyim olacağına inanıyoruz." Flughafen Köln/Bonn GmbH Genel Müdürü Cenk Özöztürk, yeni uçuş serisiyle ilgili olarak şunları söyledi: "Bölgemiz; insan çeşitliliği, farklı milliyetler ve inançlarla zengin bir yapıya sahip. Bu nedenle, Cidde gibi bir destinasyonun uçuş ağına eklenmesi, Müslüman yolcularımızın seyahat ihtiyaçlarını karşılamak açısından büyük önem taşıyor. Corendon Airlines'ın bu sonbaharda Köln/Bonn Havalimanı'ndan kutsal bölgelere direkt ve konforlu bir seyahat imkânı sunmasından büyük memnuniyet duyuyoruz."

İGA İstanbul Havalimanı uçuş ağı genişliyor

Dünyanın en önemli küresel aktarma merkezlerinden İGA İstanbul Havalimanı, yeni havayolu şirketleriyle yaptığı anlaşmalarla dünyanın her yerinden yolcuları İstanbul'a taşımaya devam ediyor. Ekim ayı itibarıyla, Romanya'nın 5 farklı şehirden İstanbul'a düzenli uçuşlara başlayan Animawings Havayolları anlaşmasıyla, İGA İstanbul Havalimanı'nın Orta ve Doğu Avrupa ile olan bağlarını güçlendiriliyor ve yolcular daha fazla destinasyon seçeneği sunuluyor. Dar gövdeli Airbus A220 ve A320 tipi uçaklarla düzenlenecek tüm uçuşlar için açıklanan seferler şöyle: Bükreş'ten (Bucharest/OTP)

Pazartesi, Çarşamba, Perşembe, Cuma, Pazar günleri haftada toplam 5 uçuş, Krayova (Craiova/CRA) ile Temeşvar (Timisoara/TSR) şehirlerinden Pazartesi ve Cuma günleri olmak üzere haftada 2'şer uçuş; Iaşi (Iasi /IAS) şehirden Pazartesi, Çarşamba, Cuma olmak üzere haftada 3 uçuş ve Koloşvar'dan (Cluj/CLJ) Perşembe, Pazar olmak üzere haftada 2 gün sefer düzenlenecek. Avrupa ile Asya kıtalarının kesişim noktasında yer alması, zengin tarihi mirası ve kültürel çeşitliliği ile dünya çapında önemli bir cazibe merkezi olmayı sürdüren İGA İstanbul Havalimanı 115'i aşkın havayoluna ev sahipliği yapıyor. Dünyada en yüksek sayıda



havayoluna hizmet veren ilk üç havalimanı arasındaki İGA'nın uluslararası uçuş ağına 2025 yılında katılan havayolu şirketleri şunlar: Japonya'dan All Nippon Airways, İran'dan Fly Sepehran, Ürdün'den Fly Jordan, İspanya'dan Air Europa, Malta'dan KM Malta, Suriye'den Syrian Air ve İzlanda'dan Icelandair ve Romanya'dan Animawings.

Pegasus, İstanbul Havalimanı'ndan Ercan Havalimanı seferlerine başladı



Pegasus Hava Yolları, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) ile İstanbul arasındaki uçuş ağını genişleterek 1 Ekim 2025 itibarıyla

İstanbul Havalimanı seferlerine başladı. İlk uçuş için Ercan Havalimanı'nda özel bir etkinlik düzenlendi. Pegasus KKTC Müdürü Zeki Ziya, 2006'da haftada 14 seferle başlayan Ercan operasyonlarının bugün haftada 45 sefere ulaştığını ve şirketin bölgede yüzde 55-60 pazar payı elde ettiğini vurguladı. Ziya, İstanbul Havalimanı seferlerinin başlangıcıyla birlikte KKTC'deki destinasyon sayılarının 11'e yükseldiğini belirterek, "Bugün yolcularımız sayesinde İstanbul Havalimanı'na uçuş başlatıyoruz. Yakında daha müjdeli haberler açıklayacağız" dedi. Ziya, 1 Ekim'den itibaren her gün tek sefer düzenleneceğini, 23 Ekim'den

itibaren ise günlük iki sefere çıkılacağını açıkladı. Pegasus Hava Yolları Satış Yöneticisi Çağrı Ulutürk ise şirketin bugün 55 ülkede 155 destinasyona uçuş gerçekleştirdiğini söyledi. Ulutürk, KKTC ile Türkiye arasında en fazla uçuş yapan havayolu olarak Pegasus'un, ülke turizmine ve KKTC vatandaşlarına duyduğu güveni bu hatla bir kez daha gösterdiğini ifade etti. T&T Havalimanı İşletmeciliği Genel Müdürü Serhat Özçelik de İstanbul Havalimanı uçuşlarının açılmasının, KKTC turizmi için büyük önem taşıdığını belirterek, "Bugün fevkalade önemli bir güne şahitlik ediyoruz. Daha güzel günlerde havada buluşmak üzere" dedi.

Atlantik- Akdeniz geçiş rotaları Global Ports Holding'e emanet

Global Yatırım Holding bağlı kuruluşu ve portföyündeki 19 ülkeden 32 kruvaziyer limanı ile dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding (GPH), sektördeki konumunu güçlendiriyor. Dünyanın en önemli kruvaziyer geçişi rotası olan Atlantik-Akdeniz geçişindeki varlığını güçlendiren Global Ports Holding, Fas'taki Kazablanka Kruvaziyer Limanı'nı portföyüne katmak için sözleşme imzaladı. Sözleşme 15 yıllık imtiyaz, 20 yıl uzatma opsiyonu ile birlikte imzalanan anlaşma ile ilgili Global Yatırım Holding tarafından Kamuyu Aydınlatma Platformu'na şu açıklama yapıldı: "Şirketimizin dolaylı bağlı ortaklığı Global Ports Holding Ltd ("GPH"), Fas'ın önemli limanlarından olan Kazablanka Kruvaziyer Limanı'nın işletilmesine ilişkin 15 yıllık imtiyaz sözleşmesini, 20 yıl uzatma opsiyonu ile birlikte, imzalamıştır. Söz konusu imtiyaz, Fas Liman İdaresi (ANP) tarafından düzenlenen rekabetçi ihale süreci sonucunda, %51 oranında pay sahibi olan GPH liderliğindeki ortak girişim tarafından kazanılmıştır. Liman operasyonlarının 2026 yılı başında devralınması beklenmektedir." Anlaşma hükümleri uyarınca, Global Ports Holding liderliğindeki ortak girişim, Fas Liman İdaresi'ne belirli bir tutarda tek seferlik ön ödeme gerçekleştirecek ve imtiyaz süresi boyunca

yıllık ödemelerde bulunacak. Kazablanka, Atlantik Okyanusu kıyısında stratejik bir konuma sahipken Kanarya Adaları, Madeira, Lizbon, Cebeitarık ve Akdeniz rotalarına bağlanan Batı Afrika ve Atlantik güzergâhları üzerinde yer alıyor. Tesis; 650 metrelik rıhtım, üç yolcu köprüsü, 44 otobüslük otopark ve uluslararası standartlarda tasarlanmış bir deniz terminali içeriyor. 350 metreye kadar uzunluktaki gemileri ağırlayabiliyor ve yılda 450.000'den fazla yolcuya hizmet verebilecek kapasiteye sahip. Bu sayede Kazablanka, Batı Akdeniz ve Transatlantik kruvaziyer rotalarında hızla büyüyen bir merkez konumuna geliyor. Sözleşmenin imzalanması, Global Ports Holding için Atlantik ve Batı Akdeniz bölgesindeki varlığını daha da güçlendiren stratejik bir adım niteliğinde. Kazablanka; La Goulette, Las Palmas ve Mindelo'nun da yer aldığı güçlü Global Ports Holding liman ağına katılarak Kanarya Adaları, Batı Afrika ve Batı Akdeniz'i birbirine bağlayan bir koridorun parçası haline geldi. Liman aynı zamanda Avrupa ile Karayipler arasındaki transatlantik kruvaziyer rotaları için kilit bir geçit görevi üstlenecek. Fas'ın en büyük kenti olan Kazablanka, kruvaziyer yolcularının ülkenin zengin kültürel ve tarihi mirasını keşfetmeleri için önemli bir giriş kapısı konumunda. Başkent Rabat'tan büyüleyici Marakeş'e uzanan bu



Mehmet Kutman

güzergâh, 2030 FIFA Dünya Kupası öncesinde tamamlanacak yeni hızlı tren hattıyla 1 saat 12 dakikada erişilebilir olacak. Fas Liman İdaresi, yeni kruvaziyer terminali ve tüm bileşenleri için yaklaşık 72 milyon Euro yatırım yaptı. Casablanca Cruise Port 2024 yılında yaklaşık 150.000 transit yolcu ağırladı; bu rakamın 2025'te 180.000'e ulaşması bekleniyor. Dünyada Kanada'dan Singapur'a kadar uzanan çok geniş bir coğrafyada hizmet verdiklerini kaydeden Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Mehmet Kutman, "Kazablanka Kruvaziyer Limanı, genişleyen bölgesel ağıma önemli bir katkı sağlayarak Atlantik ve Akdeniz'deki varlığımızı güçlendiriyor. Modern tesisleri ve stratejik konumu, onu köklü ve gelişmekte olan kruvaziyer destinasyonları arasında ideal bir bağlantı noktası haline getiriyor. Olağanüstü hizmetler sunmak, kruvaziyer deneyimini geliştirmek ve Fas kruvaziyer turizminin sürdürülebilir büyümesine katkıda bulunmak için Fas Liman İdaresi ve tüm paydaşlarla yakın iş birliği yapmayı dört gözle bekliyoruz" dedi.

Fly One, Kişinev'den Bodrum'a uçuş gerçekleştirecek

Moldova merkezli hava yolu şirketi Fly One, 2026 yaz sezonu için uçuş ağını genişletiyor. Şirket, Kişinev'den beş yeni noktaya uçuş planlarken, bunlar arasında Türkiye'nin gözde turizm merkezi Bodrum da yer alıyor. Şirketten yapılan açıklamaya göre, Kişinev-Bodrum seferleri 30 Mayıs 2026'dan itibaren haftada iki kez gerçekleştirilecek. Bodrum

hattı, Moldova ile Türkiye arasında turizm odaklı yolcu trafiğini artırması beklenen stratejik bir adım olarak değerlendiriliyor. Özellikle yaz aylarında artan talep sayesinde hem Moldova'dan Türkiye'ye tatil için gelen yolcular hem de Türkiye'den Avrupa'ya bağlantı arayan yolcular için yeni bir seçenek sunulacak.



AirAsia X, İstanbul'dan Kuala Lumpur'a direkt uçuşlarını başlatıyor

AirAsia Grubu'nun orta ve uzun menzilli uçuşları gerçekleştiren iştiraki AirAsia X, Kuala Lumpur ve İstanbul Sabiha Gökçen arasında yeni direkt uçuş hattını resmen başlatıyor. Bu yeni hat, Malezya üzerinden Güneydoğu Asya ile Türkiye arasındaki seyahat, ticaret ve turizm başlarını güçlendiren önemli bir dönüm noktasını temsil ediyor. AirAsia X, 14 Kasım 2025 itibarıyla

Airbus A330 geniş gövdeli uçaklarıyla haftada 4 kez iki şehir arasında karşılıklı seferler düzenlemeye başlıyor. Yeni hat, her iki bölgedeki yolcular, öğrenciler ve iş dünyası için uygun fiyatlı ve pratik bir seyahat alternatifi sunuyor. Doğu ile Batı'yı buluşturan bu yeni hat, AirAsia X için önemli bir büyüme adımı temsil ediyor. Kuala Lumpur'dan 23 destinasyona doğrudan

uçuş gerçekleştiren hava yolu, Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN), Kuzey Asya, Orta Asya ve Avustralya'daki varlığını güçlendiriyor. Malezya'nın "Visit Malaysia 2026" yılına hazırlanmasıyla birlikte bu yeni bağlantı, Türkiye'den seyahat edenlere bölgenin zengin kültürel mirasını, doğal güzelliklerini ve canlı şehirlerini keşfetme fırsatı sunuyor.

SunExpress, Antalya-Elazığ seferlerine başlıyor

SunExpress, uçuş ağını genişleterek Antalya – Elazığ hattını açmaya hazırlanıyor. Şirket, 28 Ekim 2025'ten itibaren haftada iki kez, salı ve cumartesi günleri karşılıklı seferler düzenleyecek. Bu adımla birlikte Elazığlı yolcular ilk kez Antalya üzerinden direkt uçuş imkânına kavuşacak.

Seferlerin turizm hareketliliği açısından önemli bir kolaylık sağlaması bekleniyor. SunExpress, hâlihazırda Elazığ'dan İzmir ile Düsseldorf, Frankfurt, Hannover ve Stuttgart'a uçuşlar gerçekleştiriyordu. Antalya hattının eklenmesiyle birlikte Elazığ'ın hem yurt içi hem de yurt dışı



bağlantıları daha da güçlenecek. Yeni uçuşların, bölgenin turizm ve ticaret potansiyeline katkı sunacağı ifade ediliyor.



INVERTER MINIBAR

*DÜNYANIN İLK INVERTER MİNİBARI

TÜM MİNİBAR ÜRÜNLERİNDE 5 YIL GARANTİ

WWW.MINIBAR.COM.TR

@KLEOMINIBAR

@KLEOMINIBAR

KLEO
refrigeration

TAV Havalimanları dokuz ayda 87 milyon yolcuya hizmet verdi

TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan "2025'in ilk dokuz ayında dışsal koşulların zorlayıcı etkilerine rağmen yolcu büyümemiz devam etti ve dış hat yolcu trafiğimiz yüzde 4 arttı. Bununla birlikte ciro ve FAVÖK büyümemiz kuvvetli seyrine devam etti. Konsolide FAVÖK yüzde 14 büyüyerek 467 milyon avroya ulaştı. Net kârimiz dokuz aylık dönemde 75 milyon avro olarak gerçekleşti. İlk yarıda ertelenmiş vergi ve avro değerlenmesine bağlı kur farkı gibi nakit dışı kalemler net kârda baskı yaratmış olsa da bu etkiler üçüncü çeyrekte hafifledi ve net kârimiz yıllık bazda yüzde 21 artış gösterdi. Yılın geride bıraktığımız bölümünde portföyümüzdeki önemli gelişmelere bakarsak Antalya'da gümrüksüz satış, yiyecek ve içecek ve özel yolcu salonu alanlarını önemli ölçüde genişlettik; yolcu deneyimini geliştirmenin yanı sıra terminal kapasitesini iki katına çıkardık. Ticari

alanların kademeli olarak genişlemesi moda mağazaları, diğer gümrüksüz satış mağazaları ve yeni restoranların açılışları ile devam ediyor. Ankara'da 25 yıllık yeni imtiyaz döneminin ilk tam çeyreği olan üçüncü çeyrekte hem ciro hem de FAVÖK'te güçlü bir artış sağlandı. Düşük maliyetli hava yolu şirketlerinin desteklediği dış hat büyümesi, kârlılığı daha da artırma potansiyeli taşıyor. Almatı'da geçen çeyrekte başlatılan yatırım programı devam ediyor. Toplam yatırım tutarı 315 milyon avro olarak öngörülüyor ve 2027 sonunda tamamlanması hedefleniyor. Yatırımlara paralel olarak güvence altına alınan tarife artışları sayesinde, 2030'a kadar havacılık gelirlerinin artmasıyla FAVÖK kırılganlığının dengelenmesi bekleniyor. Medine'de artan yolcu trafiğini karşılamak amacıyla yeni dış hatlar terminali inşaatına başlandı. İşletmeci olarak ortak girişimde yüzde 26 paya sahibiz. Projenin 2028'de tamamlanması planlanıyor.



Bu proje TAV Havalimanları'ndan herhangi bir sermaye katkısı gerektirmeden finanse edilecek. Gürcistan'da yerel otorite ile imtiyaz süresinin 2031'e kadar uzatılması konusunda ileri aşama görüşmeler yürütüyoruz. Görüşmeler, havalimanı kapasitesinin ilave bir yatırımla 10 milyon yolcuya çıkarılması ve ticari şartların güncellenmesini içeriyor. Çeşitlendirilmiş portföy yapımız, sürdürülen ticari iyileştirmeler ve temkinli sermaye tahsisi yaklaşımımız olası krizlere karşı dayanıklılığımızı pekiştiriyor. Döviz kurlarındaki dalgalanmaları ve jeopolitik gelişmeleri yakından takip ederken; operasyonel mükemmellik, yolcu deneyimi ve değer odaklı büyüme stratejilerimizi önceliklendiriyoruz. Tüm çalışanlarımıza, hissedarlarımıza ve iş ortaklarımıza en içten teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Son 12 yılın zirvesi! Kruvaziyer turizmi Türkiye'nin kalkınma modeline dönüştü

Deniz turizminde sürdürülebilir büyüme hedefiyle ilerleyen Türkiye, kruvaziyer sektöründe tarihi bir çıkış yakaladı. Artan gemi sayısı, çeşitlenen liman destinasyonları ve güçlenen altyapı yatırımlarıyla Türkiye, 2025'te dünya kruvaziyer liginde güçlü bir konum elde etti. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü verilerine göre, Ocak-Eylül döneminde 1 milyon 710 bini aşkın yolcu Türkiye limanlarına giriş yaptı. Bu rakam, bir önceki yıla göre %16 artış anlamına gelirken, son 12 yılın en yüksek seviyesi olarak kayıtlara geçti. Söz konusu artış, kruvaziyer turizminin ülke ekonomisine doğrudan ve dolaylı katkısının

da önemli ölçüde yükseldiğini gösteriyor. Uzun süredir atıl durumda olan Karadeniz limanlarını yeniden ekonomiye kazandıran Kaptan Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, son üç yılda 250 binden fazla kruvaziyer turistin doğrudan Türkiye'ye ulaşmasını sağlayarak sektördeki büyümeye öncülük etti. Çavuşoğlu, "Bizim için deniz, sadece ulaştırmanın değil, kalkınmanın da yolu. Camelot Maritime olarak denizden kazandığımızı yeniden bu ülkenin denizlerine yatırım olarak döndürüyoruz. Hedefimiz Türkiye'yi Doğu Akdeniz'in uğrak noktası olmaktan çıkarıp, kruvaziyer seyahatlerinin başlangıç destinasyonu haline getirmek."

ifadelerini kullandı. Kruvaziyer turizminin sadece liman şehirlerine değil, tüm ülke ekonomisine yaydığı çarpan etkisine de dikkat çeken Emrah Yılmaz Çavuşoğlu, "Yolcuların limanlarda yaptığı harcamalar, yerel oteller, restoranlar, kafeler ve el sanatları üreticilerine doğrudan gelir sağlarken, ulaştırma ve lojistik sektörüne de ciddi katkı sunuyor. Her yenaşan gemi, sadece bir limana değil, o bölgedeki ekonomiyi canlandıran bir mikro-ekosistem yaratıyor. Ayrıca gemimiz liman ücretlerini ödeyerek ve kumanya ile yakıt ihtiyacını limanlardan karşılayarak da ekonomiye katkıda bulunuyor" dedi.

AJet, İstanbul–Rotterdam seferleri başlıyor



AJet Genel Müdürü Kerem Sarp, sosyal medya hesabından yaptığı açıklamada şirketin uçuş ağını genişletmeye devam ettiğini duyurdu. 34 ülkede 100 noktaya seferleri bulunan AJet, Avrupa'nın en büyük limanına sahip olan

Rotterdam kentini uçuş ağına katıyor. Ticari ve kültürel açıdan önemli bir yere sahip olan Rotterdam, AJet'in Amsterdam'ın ardından Hollanda'daki ikinci rotası olacak. Rotterdam'a ilk sefer 22 Şubat 2026'da yapılacak. İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan Rotterdam The Hague Havalimanı'na pazartesi, perşembe, cuma ve pazar olmak üzere haftada 4 gün sefer düzenlenecek. AJet Genel Müdürü Kerem Sarp,

yeni hattı sosyal medyada yaptığı paylaşım ile duyurdu. Kerem Sarp, "22 Şubat 2026 tarihinden itibaren haftalık 4 frekans İstanbul – Rotterdam seferlerine başlayacağız. Yeni hattımızın şimdiden hayırlara vesile olmasını diliyorum. Türkiye'nin en genç ve en hızlı büyüyen hava yolu olarak hikayemize yepyeni destinasyonlar eklemeye devam edeceğiz" dedi.

Southwind Airlines, 20 Kasım'da Moskova–İstanbul hattını açıyor

Türk hava yolu şirketi Southwind Airlines, 20 Kasım'dan itibaren Moskova'daki "Jukovskiy" Havalimanı'ndan İstanbul'a haftada iki kez uçuşlar başlatacak. Bilgi, havalimanı yönetimi tarafından duyuruldu. Açıklamada şu ifadelerle

yer verildi: "Değerli dostlar, 'Jukovskiy – İstanbul' hattında uçuş programının başladığını duyurmaktan mutluluk duyuyoruz. 20 Kasım'dan 26 Mart'a kadar bu güzergâhta uçuşları ortağımız Southwind Airlines



gerçekleştirecek." Uçuşların Boeing 737-800 tipi uçaklarla perşembe ve pazar günleri olmak üzere haftada iki kez yapılacağı bildirildi.

Hilton'un yeni lüks adresi: Conrad Korfu 2026'da açılıyor



Hilton Troulis ailesiyle yapılan franchise sözleşmesinin ardından Conrad Korfu otelinin anlaşmasının imzalandığını duyurdu. 2026 yaz sezonu öncesinde kapılarını açması planlanan lüks otel, 136 oda, süit ve villanın yanı sıra 200 metrelik özel bir sahil şeridine ve kapalı ile açık ısıtılmalı havuzlara sahip olacak. Tesiste ayrıca markaya özgü Aqua Piazza lagünü, yemyeşil peyzajlı bahçeler, üç restoran, iki bar, kapsamlı bir spa ve sağlık merkezi, açık hava sineması ve Worldwide Kids iş birliğiyle tasarlanan çocuk kulübü bulunacak. Kulüp, zeytin ve okalipütüs ağaçları arasında yer alan ağaç ev tarzı mikro köyüyle dikkat çekecek. Pitoresk manzaraları, altın rengi plajları ve zengin kültürel mirasıyla tanınan Korfu Adası'nın güneyinde yer alan Conrad Korfu, zarafeti adanın doğal güzellikleriyle buluşturarak Hilton'un dünya genelinde 40'ı aşkın Conrad Hotels & Resorts otelinden oluşan portföyüne katılacak. Konuklarına özel olarak tasarlanan deneyimleriyle, çarpıcı tasarımı, misafire değer katan hizmet anlayışını, unutulmaz anlar yaratan deneyimleri ve gastronomideki ustalığı bir araya getirerek sahil kenarında

huzur dolu bir kaçış noktası sunacak. Geniş konuk odalarının büyük bir kısmı, ısıtılmalı özel havuzlar, jakuziler veya doğrudan Aqua Piazza'ya erişim olanağı sunuyor. Odaların tümü, toprak tonları, taş dokular ve farklı yeşil tonlarının uyumuyla şekillenen, dikkat çekici aydınlatma detaylarıyla tamamlanan çarpıcı bir tasarıma sahip. Tatil köyü ayrıca, Sophie Deloudi'nin özel tasarımıyla hazırlanacak açık terası bulunan, dört yatak odalı 280 m²'lik bir villaya da ev sahipliği yapacak. Ünlü tasarımcı, aynı zamanda sahil alanlarındaki personel üniformalarını da tasarlayacak. Otelin geniş yelpazeye sahip eğlence ve spa olanakları arasında biri kapalı, diğeri ısıtılmalı açık havuz olmak üzere iki havuz, bir spor salonu, iki tenis kortu ve açık hava sineması yer alıyor. Tasarımı tekne evlerinden ilham alan otelde, beş terapi odasına sahip Conrad Spa da yer alacak. Bu alanlar arasında özel sauna ve hamam bulunan bir çift süiti de bulunacak. Konuklar, kişiye özel bakımlar, ısıtılmalı havuz, güzellik hizmetleri ile kızılötesi sauna ve kar duşu gibi bütünsel yenilenme sağlayan ritüellerin yer aldığı kapsamlı bir deneyimin keyfini çıkaracak. Sunulacak diğer sağlıklı yaşam programları arasında yoga, pilates ve TRX de bulunacak. Otel, sahil kenarında yer alacak seçkin bir fine-dining restorana da ev sahipliği yapacak. Restoranın menüsü, Atina'da bir Michelin yıldızına sahip CTC'nin şefi Alexandros Tsiotinis tarafından hazırlanacak. Yunan mutfağı geleneğini modern tekniklerle ustalıkla harmanlamasıyla tanınan Şef Tsiotinis, övgü toplayan gastronomi yaklaşımını bu yeni sahil ortamına taşıyor.

Diğer öne çıkan özellikler arasında gün boyu hizmet veren bir restoran, sahil kenarında bir kokteyl bar, kapalı lounge alanı, çocuklar için özel bir kulüp ve bir konferans salonu bulunuyor. Tatil köyü, Hilton ile Numo Hotels & Resorts arasındaki üçüncü iş birliği olacak. Bu iş birliği, Hilton'un Curio Collection markası bünyesindeki Numo Ierapetra Beach Resort Crete ve The Royal Senses Resort & Spa Crete otellerini de kapsıyor. Hilton Avrupa ve Afrika Lüks Otel İnşalarından Sorumlu Başkan Yardımcısı Dan Wakeling, şunları söyledi: "Hilton'un Yunanistan'daki varlığını bu etkileyici tatil köyüyle daha da güçlendirmek için Numo Hotels & Resorts ile yeniden çalışmaktan büyük heyecan duyuyoruz. Conrad Korfu, büyüleyici manzaraları ve zengin kültürel mirasıyla tanınan bu adayı ziyaret eden misafirlere olağanüstü bir lüks deneyimi vaat ediyor. Lüks seyahat ve tatil konaklamalarına olan talep artmaya devam ederken, 2026'da kapılarını açacak olan Conrad Korfu'da misafirlerimizi ağırlamayı sabırsızlıkla bekliyoruz." Numo Hotels & Resorts Genel Müdürü ve Ortağı Spyros Kouris, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Conrad Korfu vasıtasıyla Hilton ile bir kez daha iş birliği yapmaktan büyük heyecan duyuyoruz. Her bölgenin yerel kültürüne ve insanlarına odaklanan özgün konseptler geliştirme yaklaşımımızı devam ettiriyoruz. Girit ve Mikonos'un ardından Korfu, hikayemizde yepyeni bir sayfa açıyor. Korfu'nun görkemli doğasına saygı duyan, Yunan yaratıcılar ve iş ortaklarının güç birliğiyle şekillenen benzersiz bir tatil köyü kuruyoruz."

Wyndham, Almanya ve Avusturya'da 25 yeni otel için anlaşma imzaladı

Wyndham Hotels & Resorts, Gorgeous Smiling Hotels (GSH) ile ortaklığını güçlendirerek Avrupa'nın stratejik öneme sahip pazarlarından Almanya ve Avusturya'da 25 otel için daha anlaşmaya imza attı. Yakın zamanda GSG ve Aspire Hotel Group'un birleşmesinin ardından gelen ve toplamda 2 bin 500'e yakın odayı kapsayan anlaşma, Wyndham ve GSH arasında 2016 yılında kurulan ve Wyndham'ın Almanya, Avusturya ve İsviçre (DACH) bölgesindeki en güçlü iş birliklerinden biri haline gelen ortaklık açısından önemli bir dönüm noktasını oluşturuyor. Stuttgart, Münih, Hannover ve Viyana gibi gözde şehirleri de kapsayan bu anlaşmayla Wyndham portföyüne katılacak olan otellerin her biri kendine özgü karakteristik özellikleri ve konumlarıyla öne çıkıyor ve hem tatil hem iş hem de etkinlikler için seyahat edenlere hitap ediyor.

Wyndham Hotels & Resorts EMEA Başkanı Dimitris Manikis konu hakkında: "DACH bölgesi önemli iş merkezlerini, canlı tatil destinasyonlarını ve yüksek bir uluslararası seyahat hacmini bir araya getirmesi sayesinde Avrupa'nın en dinamik ve stratejik öneme sahip bölgelerinden biri konumunda. Gorgeous Smiling Hotels ile olan ortaklığımızı genişleterek yüksek kaliteye sahip konaklamalara yönelik talebin yükselişte olduğu Münih, Viyana ve Stuttgart gibi önemli şehirlerdeki varlığımızı güçlendiriyoruz. Böylece bir yandan hacimimizi büyütüyor ve pazardaki liderliğimizi güçlendiriyoruz, diğer yandan da misafirlerimize olağanüstü deneyimler sunma kapasitemizi artırarak ortaklarımız ve yatırımcılar açısından uzun vadeli değer yaratıyoruz." paylaşımında bulundu. Gorgeous Smiling Hotels CEO'ları Heiko Grote ve Andreas Erben ise: "Daha önce,



Dimitris Manikis

Andreas Erben

Wyndham ile olan uzun vadeli ortaklığımızın gücünü yansıtan önemli bir dönüm noktası olarak Super 8 markasını Almanya'ya ilk getiren ilk şirket olmanın gururunu yaşamıştık. 25 otelin daha Wyndham portföyüne katılmasıyla bu iş birliğimizi derinleştiriyoruz, yereldeki uzmanlığımızı Wyndham'ın global hacmiyle buluşturuyoruz ve böylece uzun vadeli bir değer yaratıyoruz. Almanya, Avusturya ve İsviçre'de büyümeye yönelik ortak vizyonumuzu daha da ileri taşıyoruz" ifadelerini kullandı.

Dubai yeni otel ve restoran açılışlarıyla dikkat çekiyor



Dünya turizminde öncü konumunu güçlendirmeye devam eden Dubai, otel ve restoran açılışlarıyla misafirlerine yepyeni deneyimler sunmaya hazırlanıyor. Lüks konaklama seçeneklerinden yenilikçi gastronomi adreslerine kadar şehir, turizm altyapısını sürekli olarak yenileyerek seyahat severleri cezbediyor. Palm West Beach'te kapılarını açan Mileo The Palm, 176 oda ve süit ile misafirlerine zarif bir konaklama deneyimi sunuyor. Palm Jumeirah ve Dubai Marina manzarasına sahip özel balkonlar, yedi restoran, çocuk kulübü, spa ve çatı katı sonsuzluk havuzu ile modern konforu ön plana çıkarıyor. Şehir merkezine yalnızca 20 dakika uzaklıkta yer alan Meliá Desert Palm Meliá Collection, altı yeni "Al Waha" villasıyla konuklarına doğa ile iç içe bir kaçış vadediyor.

Villalarda özel havuz, açık hava yemek alanı ve doğal dokularla tasarlanmış iç mekânlar huzurlu bir atmosfer sunuyor. Yakın zamanda kapılarını açan Mandarin Oriental Downtown, Dubai, Sheikh Zayed Road üzerindeki 302 metrelik Wasl Tower'da misafirlerini ağırlayacak. 259 oda ve süit, 224 rezidans, iki katlı spa alanı ve özel helikopter pistiyle şehrin simge otellerinden biri olmaya hazırlanıyor. Kasım ayında kapılarını açmaya hazırlanan Ciel Dubai Marina ise 365 metrelik yüksekliğiyle dünyanın en yüksek oteli olarak bir ilke imza atacak. 82 katlı bu yapı 1.000'den fazla oda, üç restoran, fitness merkezi, spa, kulüp salonu ve Dubai Marina ile Palm Jumeirah manzarasına sahip bir seyir terasıyla lüksü yeni bir boyuta taşıyacak. Marriott markasının genç gezginlere yönelik konsepti Moxy, ilk kez Dubai'de Moxy Dubai Al Barsha adıyla hizmet verecek. 480 odalı otel, endüstriyel-şık tasarımı ve sosyal alanlarıyla dikkat çekiyor. Dubai Lüks otelleri kadar dünyanın birçok yerinden gelen özel restoranlarıyla da misafirlerine gastronomi büyüsü yaşıyor. Dubai'nin gastronomi sahnesi dikkat çekici yeni adreslerle zenginleşmeye devam ediyor. Atlantis The Royal'de kapılarını açan CARBONE, New York tarzı İtalyan mutfağını Dubai'ye taşıyor. Zarif salonu ve açık hava alanında Skyblaze Fountain manzarasıyla hizmet verecek restoran, klasik

İtalyan lezzetlerini şık bir atmosferde sunacak. Yakın zamanda misafirlerini ağırlamaya başlayan Kraken, ödüllü şef Grégoire Berger'in imzasını taşıyor. Modern deniz ürünleri menüsüyle Emirati mirasından esinlenen restoran, Dubai'nin sahil kültürünü çağdaş bir dokunuşla yansıtacak. Mandarin Oriental Downtown, Dubai bünyesinde yer alacak üç yeni restoran da misafirlerini ağırlayacak. Chitarra, samimi atmosferinde klasik İtalyan tatları sunarken, Noia, Yunan Adaları'ndan ilham alan menüsüyle etkileyici bir çatı terası deneyimi yaşatacak ve Yü & Mî ise 1920'lerin Şangay ruhunu modern çizgilerle birleştirecek. Ciel Dubai Marina'nın zirvesinde konumlanan dünyaca ünlü İngiliz konsepti Tattu, üç farklı bölümüyle misafirlerini ağırlamaya hazırlanıyor. Modern Çin mutfağı sunan "House of Dragon", dünyanın en yüksek infinity havuzu olacak "House of Koi" ve etkileyici tasarım unsurlarıyla öne çıkan "House of Phoenix" ile dikkat çekiyor. Nobu One Za'abeel, 24. katta açılacak üçüncü Dubai restoranıyla Nobu Matsuhisa'nın imzasını taşıyan zarif Japon mutfağını sunacak. Son olarak, Etihad Museum'da açılacak Abra Restaurant, ünlü şef Sahar Parham Al Awadhi'nin liderliğinde Emirati mutfağını modern bir bakış açısıyla yorumlayarak yerel lezzetleri yeniden tanımlayacak.

Wyndham Hotels, İtalya'da "Wyndham Garden Conegliano" otelini açtı

Wyndham Hotels & Resorts, İtalya'nın zengin kültür mirası ve üzüm bağlarıyla meşhur Veneto bölgesinde, şehir merkezinde yer alan dört yıldızlı oteli Wyndham Garden Conegliano'nun açılışını gerçekleştirdi. Wyndham Garden Conegliano, misafirlerini İtalya'nın en güzel bölgelerinden birinde çağdaş tasarımı ve zengin olanaklarıyla ağırlıyor. Ziyaretçiler, Conegliano ile Valdobbiadene arasında yer alan ve 2019 yılında UNESCO Dünya Kültür Mirası Listesi'ne giren Prosecco tepelerinde ailelerin işlettiği bağları ve tarihi köyleri görme fırsatı yakalıyor. Wyndham Hotels & Resorts EMEA Başkanı Dimitris Manikis konu ile ilgili şunları söyledi: "Wyndham Hotels & Resorts'un İtalya'daki büyümesi açısından çok önemli bir yıl geçiriyoruz. Buradaki portföyümüzün büyümesinin itici gücünü All In Italia Hotels & Resorts ile olan ortaklığımız oluşturuyor. Deneyim odaklı seyahatlere yönelik talebin arttığı bir dönemde, Wyndham Garden Conegliano'nun bu talebe sahip kitleye çok iyi hitap edeceğini düşünüyoruz. Şarap üretimiyle meşhur Treviso bölgesinin kalbindeki otelimiz buradaki mahzenleri, kültür mirası alanlarını

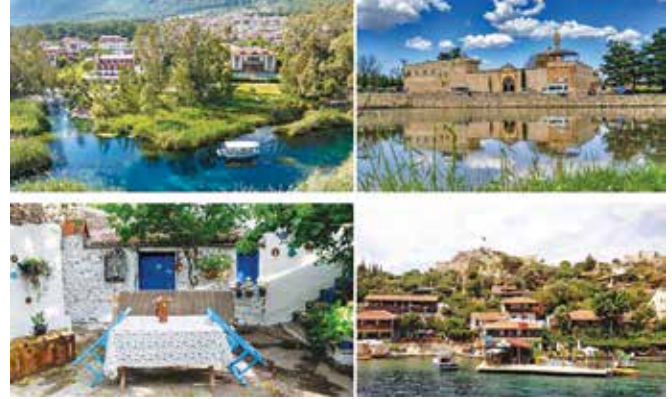
ve tarihi yapıları daha çok kişinin ziyaret etmesini sağlayacak." 51 misafir odası bulunan Wyndham Garden Conegliano aynı zamanda Dolomit Dağları ve Venedik gibi yakındaki diğer önemli turizm merkezlerini keşfetmek için de fırsatlar yaratıyor. Misafirlerin baş turlarına çıkabileceği ve yerel mutfak deneyimleyebileceği Prosecco Yolu ise otelin yanı başından geçiyor. Otelin içinde bulunan ve self servis konseptine sahip Nice & Venice restoranında İtalyan mutfak ve dünya mutfaklarından lezzetler servis edilirken, sabah kahvaltısının servis edildiği The Garden Lounge Bar akşamları misafirlerin dinlenebileceği sıcak bir atmosfer sunuyor. Hem iş hem de tatil amaçlı seyahat edenlere hitap eden otelin 70 metrekairelik bir etkinlik alanı ve 50 misafirin ağırlanabileceği bir toplantı odası bulunuyor. Treviso TFS Havalimanı'na yarım saat, tren garı ve otobüs duraklarına ise kısa bir yürüme mesafesinde bulunan Wyndham Garden Conegliano, ziyaretçilere ulaşım kolaylığı da sağlıyor. Evcil hayvan da kabul eden otelin tam donanımlı bir fitness merkezi ve ücretsiz otoparkı da bulunuyor. All In Italia Hotels



& Resorts CEO'su Alberto Reggiori ise şu açıklamada bulundu: "Wyndham Hotels & Resorts ile olan bu üçüncü iş birliğimizde her bir deneyimin Veneto'nun ruhunu taşıdığı, geleneksel fakat modern bir destinasyon yarattık. Misafirlerimizi tepelere kurulu bağlardan Treviso'nun zamansız cazibesine kadar, bu bölgeye karakteristik özelliğini veren güzellikleri, kültürü ve sıcaklığı tecrübe etmeye davet ediyoruz. Wyndham, gerçek bir misafirperverlik sunmaya olan tutkumuzu paylaşıyor ve İtalya'da anlamlı bir şekilde büyüme ivmemizi birlikte daha da ileri taşıyoruz." Wyndham Hotels & Resorts 2020 yılında All In Italia Hotels & Resorts ile münhasır olmayan bir otel geliştirme anlaşması imzalamıştı. Şirket, bu ortaklık kapsamında şu ana kadar Wyndham Garden Conegliano, Dolce by Wyndham Siracusa Monasteri Golf & Spa ve Wyndham Garden Florence olmak üzere üç otelin açılışına imza attı.

4 köyümüz dünyanın en iyi turizm köyleri listesinde

BM Turizm Örgütü'nün beşinci açıklanan "En İyi Turizm Köyleri" listesine Türkiye'den dört köy dahil edildi. Türkiye Turizm Ansiklopedisi'nin BM Turizm Örgütü'nün kaynaklarından derlediği bilgilere göre, Muğla'nın Ula ilçesine bağlı Akyaka, Mardin Midyat'taki Anıtlı, İzmir Urla'daki Barbaros, Antalya'nın Demre ilçesine bağlı Kale üçağz söz konusu listeye dahil edilen köyler oldu. Çin'in Huzhou şehrinde düzenlenen özel bir törenle açıklanan bu yılki listeye Afrika, Amerika, Asya, Avrupa ve Orta Doğu'nun tüm bölgelerinden 65 BM Turizm Üyesi Devletinden gelen 270'i aşkın başvuru arasından 52 köy seçildi. 20 köy daha Yükseltme Programına katıldı ve 72 köyün tamamı En İyi Turizm Köyleri Ağına (BTV) katıldı. BTV Ağı her yıl büyüyor ve 72 yeni üyenin açıklanmasıyla birlikte, 319 köy artık dünyanın en büyük kırsal destinasyonlar topluluğunun bir parçası. BM Turizm Örgütü tarafından belirlenen En İyi Turizm Köyleri girişiminde şu üç unsura odaklanılıyor: Akredite edilmiş kültürel ve doğal varlıklara sahip olmalı. Topluluk temelli değerleri korumaya kararlı, ekonomik, sosyal, çevresel boyutlarda yenilikçilik ve sürdürülebilirliğe açıkça bağlı olunca kırsal turizm destinasyonları ödüllendiriliyor. Yüksek potansiyele sahip köylerin tanınma kriterlerini karşılamalarına destek olup, değerlendirme sırasında zayıflık olarak belirlenen alanlarda iyileştirmeler yapmalarına yardımcı olunuyor.



Üyeler arasında deneyim ve iyi uygulamaların paylaşılması, öğrenme ve fırsatlar için bir alan sunuluyor. Kırsal kalkınmanın itici gücü olarak turizmin tanıtımına katılan uzmanların, kamu ve özel sektör ortaklarının katkılarına açık olduğu belirtiliyor.

Martı Grubu'nun 60 yıllık ilham veren yolculuğu Türkiye'de otelciliğin önderleri bienali'nde sergileniyor



Özyeğin Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Otel Yöneticiliği Bölümü tarafından ilki Vehbi Koç (Divan Otelleri), ikincisi Mehmet Kemal Dedeman (Dedeman Otelleri) onuruna düzenlenen Türkiye'de Otelciliğin Önderleri Bienali'nin üçüncüsü, duayen iş insanı Halit Narin (Martı Hotels & Marinas) odağıyla düzenlendi. Türk otelcilik sektörünün gelişimine öncülük eden girişimcileri onurlandırmak ve deneyimlerini gelecek nesillere aktarmak amacıyla düzenlenen Türkiye'de Otelciliğin Önderleri 3. Bienali, 23 Ekim'de Özyeğin Üniversitesi Çekmeköy Yerleşkesi'nde başladı. Bienalde, Türkiye turizminde ilklere ve yeniliklere imza atan Martı Grubu'nun 60 yıllık yolculuğu ele alınıyor. Bienal kapsamında açılan ve iki yıl açık kalacak sergi, 1967'de Halit Narin öncülüğünde kurulan Martı Grubu'nun sektöre kazandırdığı değerleri, kültürel katkılarını ve kurumsal vizyonunu kronolojik bir akışla sunarak, bir anlamda Türkiye turizminin gelişimini de yansıtıyor. Özyeğin Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Barış Tan, Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dekan Yardımcısı Prof. Dr. Özge Samancı ile Martı Hotels & Marinas Yönetim Kurulu Başkanı ve Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği (TTYD) Başkanı Oya Narin'in konuşmalarıyla başlayan açılış törenine, iş dünyası ve turizm

sektöründen önemli isimler, akademisyenler, basın mensupları ve öğrenciler katıldı. Daha sonra Martı Grubu'nun yolculuğunu anlatan kısa filmin gösterildiği tören, "Türk Otelciliğinin Dünü, Bugünü ve Geleceği" başlıklı panel ile devam etti. Özyeğin Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Müdürü M. Teoman Alemdar moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelde, ekonomi medyasının önemli isimlerinden TGC Başkanı Vahap Munyar ve turizm sektörünün önde gelen isimlerinden Martı Otel İşletmeleri Yönetim Kurulu Üyesi H. Ferit Volkan, turizm sektörünün gelişimini, duayen iş insanı Halit Narin ve Martı Grubu'na ilişkin ilgi çekici anılar, önemli detaylarıyla birlikte ele aldılar. Bienal açılış töreninde ayrıca, Türkiye'de turizm sektörünün gelişimine yaptığı katkılardan dolayı Martı Grubu kurucusu iş insanı Halit Narin'e Teşekkür Plaketi de takdim edildi. Törenin sonunda ise Martı Grubu'nun 60 yıllık yolculuğunu yansıtan serginin açılışı gerçekleştirildi. Konuşmasına, "Martı Grubu'nun 60 yıllık yolculuğunun temel taşlarını, Onursal Başkanımız babam Halit Narin'in Cumhuriyet'e olan bağlılığı, ülkeye özgün sanata ve çevreye duyarlılığı, üretime ve eğitime verdiği önem oluşturdu" diyerek başlayan Oya Narin, sözlerine şöyle devam etti: "1934 yılında 'Nurullah Narin ve Mahdumları' adıyla kurulan tekstil şirketimiz, Halit Narin'in liderliğinde büyüyerek bir tekstil devi haline geldi. Narin Ailesi olarak, 1970'li yıllarda Halit Narin'in girişimiyle turizm sektörüne de adım attık. Bugün üçüncü nesil olarak bu mirası taşıyoruz; bizden sonra gelen dördüncü nesil de görevde ve bu yolculuğun bir parçası. Dünyada üçüncü ve dördüncü nesle ulaşabilen aile şirketlerinin oranı oldukça düşüktür. Dolayısıyla bir marka yaratmak, bir kurum inşa etmek ve onu sürdürülebilir kılmak sadece ekonomik değil, aynı zamanda kültürel bir başarıdır. Tekstilden turizme uzanan bu yolculuğumuz, bir grup vizyoner iş insanının 1964 yılında Marmaris'te bir 'Yaz Kulübü Rüyası' kurma hayaliyle başladı. Bu hayal, 1967'de Martı Motel'in kuruluşuyla turizmde bir öncülüğe dönüştü. 1969'da 33 odalı olan bu mütevazı otel, kısa sürede Türkiye'nin ilk resort oteline dönüştü. 1980'lerde açılan havalimanıyla Marmaris'e ulaşım da kolaylaşınca Martı Otel, sanatçılardan dünya liderlerine kadar birçok ünlü ismin buluşma noktası oldu. Daha sonra Martı La Perla, Martı Myra, Martı Marina, Güllü Konakları ve Martı Hemithea'nın açılması ile bu yolculuğumuz büyüyerek bugünlere geldi."



Yeme içme sektörünün en yakın iş ortaklarından biri olarak sadece ürün sunmanın ötesinde, gastronominin gelişimini desteklemeyi görev edinen Metro Türkiye'nin ülkemizin ilk gastronomi keşif platformu olarak hayata geçirdiği Gastronometro, 10. yılını kutluyor. Platform, kurulduğu günden bu yana "Türk mutfağını koruma, geliştirme ve dünyaya tanıtmak" amacıyla gastronomi alanında eğitim, Ar-Ge, Ür-Ge ve uygulama faaliyetleriyle Türk mutfağının sürdürülebilir gelişimi için çalışıyor. Gastronomi ve konaklama dünyasından Basque Culinary Center, Ecole hôtelière de Lausanne gibi uluslararası marka okullar ile iş birlikleri yapan, Michelin yıldızlı şefleri Türk şeflerle buluşturan Gastronometro; aynı zamanda Milli Eğitim Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile birlikte eğitimler ve iş birlikleri de gerçekleştiriyor. Bugüne kadar binlerce şef, üretici, akademisyen ve öğrenciye ilham veren platform; yürüttüğü eğitim programları, yerel ürünlerin profesyonel mutfaklarda kullanımını destekleyen projeleri ve

Gastronometro 10 yaşında

gastronomi ekosistemine kazandırdığı yenilikçi bakış açısıyla öne çıktı. "Türkiye'nin gastronomi ve ağırlama sektörünü bir araya getiren eğitim, Ar-Ge ve uygulama platformu" mottosuyla yeni dönemine adım atan Gastronometro, bundan sonraki süreçte hem ulusal hem de uluslararası alanda iş birliklerini artırmayı ve Türk mutfağının değerlerini daha geniş kitlelere ulaştırmayı hedefliyor. Ekosistemin gelişimi için önemli bir adımı daha hayata geçiren Gastronometro, yakın zamanda Milli Eğitim Bakanlığı ile gerçekleşecek olan anlaşma ile artık MEB onaylı müfredata dayanan aşçılık, servis ve stewarding alanlarında sertifikalı eğitim programları sunan akredite bir eğitim merkezi haline gelecek. Gastronometro'nun kuruluş amacının Türk mutfağını geleceğe taşımak olduğunu hatırlatan Metro Türkiye CEO'su David Antunes, "Gastronometro'yu hayata geçirirken hedefimiz, bu toprakların eşsiz mutfak kültürünü sadece korumak değil, onu geleceğe taşımaktır. Geçen yıllar içinde bu merkez, eğitimden Ar-Ge çalışmalarına, uluslararası iş birliklerinden yüzlerce etkinliğe kadar çok boyutlu bir etki alanı yarattı. Burada şeflerimizin yaratıcılığıyla geleneksel reçeteler yeniden hayat buldu, yerel üreticilerin hikâyeleri dünyaya taşındı, sektör profesyonelleri kendilerini geliştirme imkânı buldu. Bugün geldiğimiz noktada Gastronometro, yeni

mottosuyla yolculuğunun geleceğini tanımlıyor: 'Türkiye'nin gastronomi ve ağırlama sektörünü bir araya getiren eğitim, Ar-Ge ve uygulama platformu.' Bu, yalnızca geçmişteki başarıların değil; aynı zamanda önümüzdeki yıllarda üstleneceğimiz sorumlulukların da ifadesi. Biz Metro Türkiye olarak, Gastronometro yatırımımızla sektörün gelişimine katkı sunmaya ve bu mutfak dünyaya taşımaya aynı tutkuyla devam edeceğiz" dedi. Gastronometro Direktörü Maximilian Thomae ise 10 yıllık süreci "Bir hayalin gerçeğe dönüşme hikayesi" olarak tanımlayarak "Kurulduğumuz günden bu yana, yalnızca bir mutfak değil; eğitimi, araştırmayı, yenilikçiliği ve paylaşımı merkezine alan çok boyutlu bir platform inşa ettik. Bu on yıl boyunca, 3.000'e yakın Metro markalı ürünün geliştirilmesine destek verdik. 200'ü aşkın etkinlik ve konferansla şefleri, genç yetenekleri, üreticileri ve gastronomi tutkunlarını aynı çatı altında buluşturduk. MICHELIN Rehberi'nden genç şef yarışmalarına kadar birçok prestijli organizasyona ev sahipliği yaptık. Her adımda, Türk mutfağını layığıyla yaşatmak için yerel değerlerimizi korumanın ve dünyaya tanıtmamızın yollarını aradık. Öyleki; Gastronometro'da misafir ettiğimiz Michelin Yıldızlı şefler ülkelerine burada Türk mutfağı ile ilgili öğrendiği yeni bilgilerle dönüyor." diye konuştu.

P.O.Y.D. Ekim toplantısının teması, "Yapay Zeka" oldu

Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği'nin (POYD) geleneksel ögile yemeğini 8 Ekim tarihinde Delphin Be Grand Resort'te yaptı. Toplantının ana temaları yapay zeka, turizm sektörünün bugünü ve 2026 sezonu beklentileri oldu. Toplantının açılış konuşmasını POYD Başkanı Hakan Saatçioğlu gerçekleştirdi. Saatçioğlu Antalya turizmini yorumladığı konuşmasında: "Antalya'da Eylül sonu itibarıyla 14 milyon turist ağırladık. Geçen seneye aynı seviyedeyiz. Antalya'ya en çok turist gönderen ülkeler sırasıyla Rusya, Almanya, İngiltere ve Polonya oldu. Savaş halindeki Ukrayna'dan ise 365 bin turist geldi. Umarım savaş sona erer ve bu pazar yeniden 1,2 milyon seviyelerine ulaşır." açıklamasında bulundu. Turist sayısına rağmen otel doluluklarının aynı oranda artmamasına, konaklama sürelerinin kısalmasına vurgu yapan Saatçioğlu, küresel ısınma sebebiyle Antalya ikliminin değiştiğini belirtti. Mevcut bu durumun ise Mısır ve Tunus gibi destinasyonlara avantaj sağladığına vurgu yaptı. Artık ucuz bir destinasyon ülkesi konumunda olmayan Türkiye için kaliteli hizmet sunmanın ön plana çıktığını ifade etti. Ayrıca bazı otellerin oda fiyatlarını, erken rezervasyon fiyatlarının da altına çektiğini ve bunun sektöre zarar verdiğini söyledi. Toplantının

sponsorlarından Protel Satış Direktörü Fatih Tenel, "Konaklama sektöründe yapay zeka ile operasyonel maliyetleri azaltmanın yolları" başlığıyla bir sunum gerçekleştirdi. Yapay zekanın artık otel operasyonlarında önemli bir rol oynadığını, verimliliği artırdığını ve maliyetleri düşürdüğünü, sektöre sundukları çözüm yollarını ve değişen dinamikleri açıkladı. Jolly Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar, iç pazarın turizm sektöründeki kritik rolüne dikkat çekti. Bu yıl otellerin sezona iyi bir başlangıç yapsalar da gelişen iç ve dış faktörler nedeniyle yıl sonu hedeflerini tam olarak yakalayamadıklarını söyleyen Vardar, iç pazarın turizm sektörü açısından her yıl daha da büyüyen bir öneme sahip olduğuna vurgu yaparak: "Otelcilerimize iç pazara verdikleri değer için teşekkür ediyorum. Maliyet artışlarına ve yüksek enflasyona rağmen iç pazardaki fiyat dengesini korumayı başardılar. Bu yıl özellikle erken rezervasyon satışları ile sezon fiyatları arasındaki farkı yeterince açamadık. Ancak iç pazarın büyüklüğü her geçen yıl artıyor; bugün bazı otellerde iç pazar hacmi yüzde 40, yüzde 50 hatta yüzde 60'a kadar ulaşmış durumda" dedi. Erken rezervasyona da değindiği konuşmasında: "Ekim ayının ikinci haftası itibarıyla erken rezervasyon satışlarına başlayacağız. Bu yıl



doluluk arttıkça fiyatları yukarı çekmenin ne kadar doğru bir strateji olduğunu bir kez daha gördük. Ekim-Kasım aylarında belirlenen fiyatlar ile Haziran ayındaki fiyatlar arasında yüzde 30-40'lık bir fark olmalı. Doğru planlama ile gelecek sezon çok daha verimli sonuçlar elde edebiliriz." paylaşımında bulundu. Sektörün önde gelen yöneticilerinin bir araya geldiği ve güncel gelişmeleri değerlendirdiği etkinlikte turizmde artan maliyetler ve personel sıkıntısına değinilerek, kış döneminde personelleri için devletten kısa çalışma ödeneği beklentisi olduğuna vurgu yapıldı. Ayrıca otellerde israfın önlenmesi için israfa duyarlı oteller konulu bir belge verilmesi önerisi gündeme getirildi. Sektör profesyonelleri 2026 yılının da zor bir yıl olacağına dair görüşlerini açıkladılar. Programın sonunda yeni katılan üyelere rozetleri ve ev sahipliği için Delphin Be Grand Resort Genel Müdürü Mehmet Yaylı ile ekibine teşekkür plaketi takdim edildi.

EMITT yeni dönemiyle, yeni adresinde turizmin köklü buluşma noktası olmaya devam edecek

Bölgenin lider turizm fuarı olarak EMITT, yenilenen vizyonu, güçlü organizasyon yapısı, artan uluslararası katılımı ve yeni fuar alanıyla, turizm sektörünü bir kez daha bir araya getirecek. 5-7 Şubat 2026 tarihleri arasında yeni adresi İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) kapılarını açacak olan EMITT hem ulusal hem de uluslararası turizm profesyonellerine daha erişilebilir, merkezi ve verimli bir fuar deneyimi sunmaya hazırlanıyor. Yenilenen organizasyon yapısı ve stratejik vizyonuyla Türkiye turizminin uluslararası yüzü konumundaki EMITT, Banu Keskin'in liderliğinde yeni döneme güçlü bir vizyonla giriyor. Fuarcılık sektöründe 17 yılı aşkın

deneyimiyle öne çıkan Banu Keskin, Temmuz 2025 itibarıyla EMITT Direktörlüğü görevine atandı. Yeni göreviyle birlikte Türkiye'nin en köklü ve en kapsamlı fuar markalarından Yapı – Turkeybuild İstanbul ve EMITT - Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı'nın yönetimini eş zamanlı olarak yürütecek olan Keskin, bu iki güçlü markayla ICA Events'in fuarcılık alanındaki portföy gücünü ve uluslararası etkinlik vizyonunu daha da pekiştirecek. Yeni dönemde EMITT markasını global ölçekte büyütmeyi, sektörün gelişimine yön verecek yeni iş birlikleri kurmayı ve katılımcılara yenilikçi, sürdürülebilir bir fuar deneyimi sunmayı hedeflediklerini



belirten Keskin, şu değerlendirmede bulundu: "EMITT, 28 yıllık köklü geçmişine Türkiye'nin turizm sektöründeki dinamizmini ve misafirperverliğini uluslararası arenada en güçlü şekilde temsil eden bir marka. Yeni dönemde amacımız, fuarın hem Türkiye'deki hem de dünyadaki stratejik etkisini artırmak; katılımcı ve ziyaretçilerimize daha verimli ve ilham verici bir fuar deneyimi sunmak. Yeni adresimizde, turizmin tüm paydaşlarını aynı vizyon etrafında buluşturmaya ve EMITT'in global gücünü daha da büyütme kararlıyız."

Gastronomide 130 Yıllık Deneyim

Le Cordon Bleu, 130 yıllık deneyimiyle gastronomi dünyasına ilham vermeye devam ediyor. Paris'te başlayan bu yolculuk, bugün beş kıtada 20'den fazla ülkede faaliyet gösteren kampüsleriyle, binlerce öğrencisi ve mezunlarıyla mutfak sanatlarının geleceğini şekillendiriyor. Le Cordon Bleu kuruluşunun 130. yılını, Le Cordon Bleu İstanbul ise 13. eğitim yılını Özyeğin Üniversitesi Çekmeköy kampüsünde yer alan Mükemmellik Merkezi'nde kutladı. Le Cordon Bleu, mezunlarına özel olarak uluslararası eğitmen şefler ve Le Cordon Bleu öğrencileri tarafından hazırlanan tatların sunulduğu bir kokteyl organizasyonu

gerçekleştirdi. Etkinlikte uluslararası mezunlar ve Le Cordon Bleu İstanbul mezunları da bir araya geldi. Le Cordon Bleu Türkiye Direktörü Defne Ertan Tüysüzöğlü, "Le Cordon Bleu'nün 130 yıllık küresel mirasını, İstanbul'daki kampüsümüzde 13 yıldır başarıyla sürdürüyoruz. Bu süre zarfında yüzlerce mezunumuz hem Türkiye'de hem uluslararası sahnede önemli başarıları imza attı. İstanbul olarak, bu büyük markanın bölgesel eğitim üssü hâline gelmekten ve Türkiye'nin gastronomi vizyonuna katkı sunmaktan gurur duyuyoruz" dedi. Le Cordon Bleu, dünya standartlarında bir eğitim sunmak amacıyla



yeni programlar geliştirmeye ve mevcut olanları güçlendirmeye devam ediyor. Enstitü, Özyeğin Üniversitesi'nin Gastronomi ve Mutfak Sanatları lisans programı ile entegre bir yapı sunarken, ayrıca Diplôme de Cuisine, Diplôme de Pâtisserie ve her ikisini kapsayan prestijli Grand Diplôme® gibi uluslararası geçerliliğe sahip sertifika programlarıyla da profesyonel ve amatör öğrencilere kapsamlı eğitim fırsatları sağlıyor.

TTI İzmir, turizm dünyasını 19. kez İzmir'de bir araya getirecek



Türkiye'nin turizm sektöründeki en önemli buluşma noktalarından biri olan TTI İzmir-Uluslararası Turizm Ticaret Fuar ve Kongresi, 3-5 Aralık 2025 tarihleri arasında Fuar İzmir'de

19. kez düzenleniyor. Fuar, yerli ve yabancı turizm profesyonellerini bir araya getirerek iş geliştirme, networking ve bilgi paylaşımı fırsatları sunacak. T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı himayesinde, İzmir Büyükşehir Belediyesi ev sahipliğinde, İZFAŞ ve TÜRSAB organizasyonunda gerçekleştirilen TTI İzmir - Uluslararası Turizm Ticaret Fuar ve Kongresi, üç gün boyunca sektörün en güncel trendlerini katılımcılarla buluşturacak. Köklü tarihi, kültürel mirası ve doğal güzellikleriyle öne çıkan, UNESCO Dünya Mirası listesinde yer alan antik kentleri, zengin müzeleri, tatil beldeleri, gelişmiş turizm altyapısı ve güçlü fuarcılık geleneği ile İzmir, fuara ev sahipliği yaparak sektör profesyonellerine ilham veren bir atmosfer sunacak. TTI İzmir, sadece Türkiye'nin değil, dünyanın turizm profesyonellerini bir araya getiren küresel bir platform olarak öne çıkıyor. Fuarın öne çıkan bölümlerinden biri de

uluslararası katılımı güçlendiren alım heyeti programı olacak. Program, katılımcı firmalar ile tedarikçileri doğrudan bir araya getirerek yeni pazar fırsatları yaratmayı hedefliyor. Geçen yıl 66 ülkeden profesyonelin katıldığı program, bu yıl kapsamı genişletilerek sürdürülüyor. Avrupa'dan Asya'ya, Afrika'dan Orta Doğu'ya kadar geniş bir coğrafyadan alım heyeti için sektör profesyonelleri fuarda yer alacak. Almanya, İngiltere, Hollanda, İspanya, Portekiz, İtalya, Azerbaycan, Rusya, Kazakistan, Çin, Hindistan ve Uruguay gibi ülkelerden profesyonellerin yanı sıra Mısır, Tunus ve diğer Afrika ülkeleri ile Lübnan, Katar, Kuveyt ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden temsilciler fuara katılacak. Önceden hazırlanan çevrim içi platform sayesinde katılımcı ve ziyaretçiler, ilgi ve hizmet alanlarına göre eşleştirilerek uygun firmalarla bir araya gelecek. Türk Hava Yolları iş birliğiyle alım heyeti programındaki çok sayıda yabancı firmaya ulaşım desteği sağlanarak, birebir görüşmelerin daha etkin şekilde gerçekleştirilmesi hedefleniyor. Fuar, yalnızca iş görüşmeleriyle sınırlı kalmayacak. Yerli ve yabancı destinasyonların tanıtıldığı alanlarda yükselen turizm merkezleri öne çıkacak. Katılımcılar, farklı ülkelerin kültürel ve turistik zenginliklerini deneyimleyebilecek,

yeni iş ve keşif fırsatlarıyla tanışacak. Uluslararası otel markaları, uluslararası birçok havayolu markası da bu yıl fuarda yer alacak. Tunus Turizm Bakanlığı ve yerel acenteler, Saraybosna Turizm Birliği, Novi Pazar Turizm Ofisi, El Salvador Büyükelçiliği, Venezuela Turizm Bakanlığı, Seyşeller Turizm Kurulu, Bulgaristan'dan turizm ve konaklama firmaları ile Kosova ve Sırbistan'dan fuar temsilcilikleri gibi pek çok yabancı kurum da fuarda katılımcı olarak bulunacak. Ayrıca, Yunan adalarının resmi katılımı da ülkemiz ile Ege'nin karşı kıyıları arasında yeni iş birliklerinin kurulmasına olanak sağlayacak. Fuar alanındaki TTI Stage, sektördeki yeniliklerin ve vizyoner fikirlerin paylaşıldığı konuşma alanı olacak. Yerel yönetimlerden, uluslararası tur operatörlerinden, havayolu şirketlerinden ve otel zincirlerinden temsilcilerin sahnede yer alacağı panellerde, dijital dönüşüm, sürdürülebilir turizm, sürdürülebilirlik uygulamaları, yeni destinasyon trendleri ve deneyim odaklı turizm gibi konular ele alınacak. Katılımcılar, farklı bakış açılarıyla sektörün geleceğini şekillendiren fikirleri takip edebilecek.

FUARLAR

YURTIÇİ FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	03 - 07 Kasım 2025	Unicera - İstanbul Seramik, Banyo, Mutfak Fuarı	Seramik, Karo, Granit, Mozaik, Vitrifiye, Armatür, Tesisat, Banyo Ve Mutfak Mobilyası	İstanbul Fuar Merkezi	Unicera Uluslararası Fuarcılık A.Ş.
	05 - 07 Kasım 2025	Syt Otel Ekipmanları Fuarı	Mobilya Ve Bahçe Mobilyaları,Otel Tekstil,Havuz Ekipmanları, Endüstriyel Mutfak, Fırın Ve Çamaşırhane Ekipmanları	Sueno Hotels Deluxe Belek Fuar Merkezi	Syt Organizasyonu Fuarcılık
	26 - 29 Kasım 2025	3. ETHEXPO Avrasya Turizm Ve Sağlık Fuarı	Turizm, sağlık turizmi ve medikal alanındaki sektör profesyonellerini aynı çatı altında toplayan fuar	İstanbul Fuar Merkezi	Discover Events
	27 - 29 Kasım 2025	Hotel Tech Antalya 3. Otel Teknik Ekipman ve Malzemeleri İhtisas Fuarı	Isıtma-Soğutma, Enerji, Anıtma, Havuz, Aydınlatma, Yangın Sistemleri, Otomasyon, Asansör, Peyzaj, Zemin çatı kaplama sist. Vb. firmalar	Nest Kongre ve Fuar Merkezi - Belek / Antalya	Plan T - Expo
	27 - 29 Kasım 2025	15.Van Doğu Anadolu Turizm Ve Seyahat Fuarı	Seyahat Acenteleri, Oteller, Rent A Car Şirketleri, Turizm Büroları,	Van Fuar Ve Kongre Merkezi	İpekyolu Expo Fuar
	27 - 30 Kasım 2025	Travel Expo Ankara 8. Uluslararası Turizm Ve Seyahat Fuarı	Seyahat Acenteleri, Oteller, Araç Kiralama, Turizm Büroları, Bakanlıklar, Dernekler Ve Birlikler	Ankara, Ato Kongre Ve Sergi Sarayı 'Congresium'	Atis Fuarcılık
	03 - 05 Aralık 2025	TTI İzmir-19.Uluslararası Turizm Ticaret Fuar ve Kongresi	Oteller, Seyahat Acenteleri, Tedarikçiler	Fuarizmir	İZFAŞ ve TÜRSAB
	06 - 09 Ocak 2026	Anfaş Hotel Equipment - Food Product 36. Uluslararası Konaklama Ağırtaşı Ekipmanları ve Gıda İçecek İhtisas Fuarı	Otel, Otel Ekipmanları, Temizlik, Endüstriyel, Restoran, Bakım Onarım, Gıda, İçecek	Anfaş Antalya Fuar Ve Kongre Merkezi	TT Global Turistik Servisler San. Tic. A.Ş.
	07 - 10 Ocak 2026	7.Uluslararası Horeca Fuarı	Otel, Restaurant, Kafe, Fırın, Çamaşırhane Ekipmanları, Ağırtaşı, Konaklama Teknolojileri	Fuarizmir - Yeni Fuar Alanı	GI Platform Fuar Hizmetleri
	15 - 17 Ocak 2026	ATRAK Fuarı	13.Uluslararası Eğlence, park, spor & Rekreasyon alanları Endüstrisi Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi	Turex Ulusl. Fuarcılık A.Ş.
	20 - 22 Ocak 2026	3. Alanya Otel, Restaurant, Kafe Ekipmanları Fuarı	Otel, Restaurant, Kafe Ekipmanları Ve Teknolojileri	Alanya Konaklı Kültür Merkezi	Başak Fuar Hizmetleri
	27 - 31 Ocak 2026	Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı	Ev-Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, Tasarım	1) Tüyap Fuar Ve Kongre Merkezi 2) İstanbul Fuar Merkezi	1) Tüyap Tüm Fuarcılık 2) Mos Fuarcılık
	05 - 07 Şubat 2026	EMITT 29.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	Acenteler, Oteller, Beldeler, Ülkeler	İstanbul Fuar Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
	10 - 13 Şubat 2026	32. Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarı	Gıda ve içecek tedarikçileri	Anfaş Antalya Fuar ve Kongre Merkezi	ANFAŞ Antalya Fuarcılık A.Ş.
	10- 13 Mart 2026	Fetex 15. Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri Ve Yiyecek İçecek İhtisas Fuarı	Turizm Sektöründeki Ekipman, Servis Malzemeleri Ve Yiyecek İçecek	Fethiye Belediyesi Fuar Ve Sergi Alanı	Marmaris Fuarcılık Organizasyon Halkla İlişkiler Basın Yayın Ltd. Şti.
YURTDIŞI FUARLAR	26 - 28 Mart 2026	Bodrum Otel, Kafe, Restaurant Ekipmanları, Ev Dışı Tüketim Ürünleri, Gıda Ve İçecek Fuarı	Otel, Kafe, Restaurant Ekipmanları, Ev Dışı Tüketim Ürünleri	Bodrum Heredit Kültür Merkezi	Başak Fuar Hizmetleri
	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	04 -06 Kasım 2025	WTM Londra	Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı	İngiltere - Londra	Reed Exhibitions
	14 - 16 Kasım 2025	Philoxenia Hotelia 2025	40.Uluslararası Turizm ve Otel, Otel Ekipmanları Fuarı	Yunanistan - Selanik	Helexpo
	24 - 26 Kasım 2025	QTM 2025 - Qatar Travel Mart	DMC'ler, Oteller, Tur ve Gemi Seyahati Operatörleri, Seyahat Acenteleri, Seyahat Teknolojisi Şirketleri, Turizm Kurulları vb.	Doha - Katar	Next Fair
	15 - 17 Aralık 2025	14.Riyadh Saudi Horeca	Konaklama, Gıda Hizmetleri ve Yiyecek-İçecek Endüstrileri	Suudi Arabistan - Riyad	Expotim - Ladin
	08 - 11 Ocak 2026	VAKANTIEBEURS Turizm ve Rekreasyon Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	Hollanda - Utrecht	Jaarbeurs
	16 - 20 Ocak 2026	Sigep World 2026	Uluslararası pastacılık, fırıncılık, dondurma, gıda, ambalaj tekn. fuarı	İtalya - Rimini	Messe Turkey Fuarcılık
	21 - 25 Ocak 2026	FİTUR 2026	Uluslararası Turizm Fuarı	İspanya - Madrid	IFEMA
	03 - 05 Şubat 2026	Saudi Interiors & Furniture Expo	Mobilya ve İç Dizayn Fuarı	Suudi Arabistan - Cidde	Expotim & Ladin Group
	10 - 12 Şubat 2026	Bit Milano Turizm Fuarı	Uluslararası Turizm Fuarı	İtalya - Milano	Fiero Milano
	03 - 05 Mart 2026	ITB Berlin	Almanya Turizm Fuarı	Almanya - Berlin	Messe Berlin
	03 - 05 Mart 2026	Sirha Budapeşt 2026	Uluslararası Horeca Fuarı	Macaristan - Budapeşte	Anotolia Expo Ulusl. Fuarcılık
	11- 13 Mart 2026	MITT Moscow	Moskova Turizm Fuarı	Rusya - Moskova	ITE Group
	02 - 04 Nisan 2026	Intourmarket 2026	Uluslararası Seyahat Fuarı	Rusya - Moskova	Expotour Ltd.
	08 - 12 Nisan 2026	MAROCOTEL 2026	Fas Horeca Fuarı	Fas - Al Jadid	Anotolia Expo Ulusl. Fuarcılık
	11 - 13 Mayıs 2026	Caféx	12.Uluslararası Kafe ve Restoran Ekipmanları, Ağırtaşı Teknolojileri fuarı	Mısır - Kahire	Expotim - Ladin
	02 - 04 Haziran 2026	The Hotel Show	26.Uluslararası otel, restoran, mutfak, dekorasyon malzeme ve ekipmanları fuarı	Dubai - BAE	TG Expo
	13 - 15 Eylül 2026	Hotel & Hospitality Expo Saudi Arabia		Suudi Arabistan - Riyad	dmg & KAOUN Ltd
	28 - 30 Ekim 2026	HoReCa Expo Kazakhstan 2026	Uluslararası Hotel Ekipmanları ve Hizmetleri Fuarı	Kazakistan - Astana	United Expo

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
05 - 08 Kasım 2025	Club of the Best	Seyahat Endüstrisinin seçkin iş ortaklarının katılacağı bir etkinlik	İzmir Sunis Efes Royal Palace Resort & Spa	Bentour Reisen
06 - 07 Kasım 2025	Gastromasa İstanbul	Uluslararası Gastronomi Konferansı & Fuarı	İstanbul - Haliç Kongre Merkezi	Sözen Group
19 - 20 Kasım 2025	15.Uluslararası Resort Turizm Kongresi	Turizm Profesyonellerinin katılacağı bir kongre	Antalya	AKTOB Akeniz Turistik Otelciler Birliği
28 Kasım 2025	Uzakrota Global 2025	Zirveye İngiltere, BDT, Balkanlar, Avrupa ve Orta Doğu olmak üzere bir çok ülkeden binlerce turizm profesyoneli katılacak	Hilton İstanbul Bosphorus	Uzakrota Ltd. Şti.

2025 yılının ilk 9 ayında ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı % 0,69 düşüşle 41 milyon 568 bin oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2025 yılının ilk 9 ayında (ocak - eylül) 41 milyon 568 bin 597 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 5 milyon 525 bin kişi ile Rusya, 5 milyon 217 bin kişi ile Almanya, 3 milyon 542 bin kişi ile İngiltere yer aldı. Geçtiğimiz yılın aynı döneminde gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 41 milyon 858 bin 305 olmuştu. Buna göre 2025 yılının ilk 9 ayında yabancı ziyaretçi sayısının, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 0,69 düşüş yaşandı.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2023 - 2024 - 2025)					
MİLLİYET	2023	2024	2025	Değişim %	
				2024 / 2023	2025 / 2024
Rusya Fed.	5 166 005	5 473 380	5 525 621	5,95	0,95
Almanya	4 855 203	5 157 493	5 217 774	6,23	1,17
İngiltere (Birleşik Krallık)	3 157 421	3 679 381	3 542 533	16,53	-3,72
İran	1 867 146	2 481 897	2 284 381	32,92	-7,96
Bulgaristan	2 152 261	2 176 092	2 038 361	1,11	-6,33
Polonya	1 347 725	1 623 707	1 656 548	20,48	2,02
Amerika Birleşik Devletleri	1 000 344	1 103 406	1 209 616	10,30	9,63
Hollanda	1 008 058	1 075 469	1 051 624	6,69	-2,22
Gürcistan	1 242 255	1 131 695	997 391	-8,90	-11,87
Romanya	821 639	975 582	965 444	18,74	-1,04
Fransa	820 727	876 020	878 452	6,74	0,28
Ukrayna	662 632	750 288	818 799	13,23	9,13
Irak	852 863	755 587	811 298	-11,41	7,37
Suudi Arabistan	697 575	710 571	752 154	1,86	5,85
Azerbaycan	647 660	744 382	722 894	14,93	-2,89
Kazakistan	706 143	753 796	646 987	6,75	-14,17
İtalya	443 913	543 195	628 645	22,37	15,73
Belçika	497 273	523 130	507 910	5,20	-2,91
Özbekistan	362 210	437 962	506 193	20,91	15,58
Avusturya	412 147	452 179	467 876	9,71	3,47
Yunanistan	494 834	519 754	457 517	5,04	-11,97
Çek Cumhuriyeti (Çekya)	347 704	371 149	360 889	6,74	-2,76
İspanya	243 227	294 678	343 413	21,15	16,54
İsveç	303 349	328 660	332 499	8,34	1,17
Çin Halk Cumhuriyeti	169 869	311 781	313 859	83,54	0,67
İsviçre	284 744	308 307	311 652	8,28	1,08
Moldova	247 493	279 359	291 352	12,88	4,29
Danimarka	265 853	289 376	277 071	8,85	-4,25
Beyaz Rusya (Belarus)	254 783	275 412	263 486	8,10	-4,33
Sırbistan	252 828	278 635	253 440	10,21	-9,04
Slovakya	219 471	256 371	249 718	16,81	-2,60
Diğer	7 407 612	6 919 611	6 883 200	-6,58	-0,53
YABANCI TOPLAMI	39 212 967	41 858 305	41 568 597	6,75	-0,69
TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİLERİN YILLARA VE AYLARA GÖRE DAĞILIMI*					
AYLAR	YILLAR			DEĞİŞİM %	
	2023	2024	2025	2024 / 2023	2025 / 2024
OCAK	2 005 967	2 047 027	2 171 118	2,05	6,06
ŞUBAT	1 870 414	2 294 579	2 171 942	22,68	-5,34
MART	2 335 728	2 701 244	2 346 403	15,65	-13,14
NİSAN	3 321 824	3 611 244	3 900 546	8,71	8,01
MAYIS	4 500 242	5 130 119	5 037 447	14,00	-1,81
HAZİRAN	5 584 021	5 860 446	5 772 328	4,95	-1,50
TEMMUZ	7 148 044	7 333 812	7 116 096	2,60	-2,97
AĞUSTOS	6 660 700	6 825 403	6 965 343	2,47	2,05
EYLÜL	5 786 027	6 054 431	6 087 374	4,64	0,54
EKİM	4 987 112	5 448 459		9,25	
KASIM	2 525 345	2 733 663		8,25	
ARALIK	2 483 756	2 588 856		4,23	
TOPLAM	49 209 180	52 629 283		6,95	
9 AYLIK TOPLAM	39 212 967	41 858 305	41 568 597	6,75	-0,69

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı
* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.

ENDÜSTRİYEL
SOĞUTMADA DA
ÇÖZÜM ***Daikin***
uzmanlığında



- Gıda Perakende • Ticari Soğutma
- Endüstriyel Soğutma • Transport Soğutma

Soğuk zinciri oluşturan tüm süreçlerde, Daikin'in sessiz ve güvenli çözümleri, %50'ye kadar enerji verimliliği sağlıyor.



Turoops

Otel Yönetimi

Otel Tedarik ve Entegrasyon Sistemi

Tur Operasyon Sistemi

Tur Maliyet ve Pazarlama Yönetimi

B2B Alt Acente Sistemi

Acente ve Personel Yönetimi

Uçak Bileti Satış Sistemi

SMS Entegrasyonu

XML ve Data Blokları Entegrasyonu

Satış Ciro ve Müşteri Verileri Yönetimi

Sanal Pos ve Ödeme Sistemleri Entegrasyonu

Özgün Tasarım / SEO / Teknik Destek / Eğitim



turizm acente
ürün satış ve yönetim sistemi



yatsan®



Misafir memnuniyetinin yeni adı: **Serta Perfect Sleeper Majesty.**
Dünyaca ünlü otellerin tercih ettiği yatak.