

**Yangın güvenlik sistemleri firmaları
sadece ürün tedarik eden değil, projelerin
her aşamasında mühendislik, keşif,
modernizasyon ve doğru senaryo kurgulama
hizmetleri sunan stratejik ortaklar olarak
konumlanıyorlar**

Oteller & Acenteler Dosyası, Sayfa 50
“Turizm Sezon Değerlendirmeleri”

Projeler Dosyası, Sayfa 86
“İç Anadolu Bölgesi Yeni Otel Projeleri”



Zyxel Networks'ün Uçtan Uca Çözümleri ile Müşterilerinizin Memnuniyetini Zirveye Taşıyın!

Zyxel Networks'ün turizm sektörünün ihtiyaçlarına yönelik tasarlanan ürün ve çözümleri ile siz de konuklarınız için güvenilir ve hızlı Wi-Fi bağlantısından kişiselleştirilmiş konuk deneyimlerine, esnek yönetilebilirlik ve gelişmiş ağ yönetimine kadar çok çeşitli özellikler ve avantajlar sunmaya şimdiden başlayın!

Uçtan Uca Çözümler için Zyxel Networks Ürünleri





Mix & Match

Dünyanın en iyi pasta şefi Antonio Bachour ile birlikte tasarladığımız Clair serisi tatlı sunumlarına yepyeni bir boyut kazandırırken Dora zarif tasarımı ve farklı form seçenekleriyle çay ve kahve deneyimini tamamlıyor.



Premium
Porcelain

YENİ



f in bonnatr @bonna.tr
www.bonna.com.tr

bonna

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 2880 TL
IBAN:
TR49 0006 4000 0011 2420 1654 23

Yayın Türü
Ulusal, Süreli, Aylık

Baskı yeri ve tarihi
İstanbul, Şubat 2026

2025'te gelen yabancı ve Türk vatandaşları ziyaretçi sayısı yaklaşık 64 milyon oldu

Turizm Proje Dergisi olarak bu sayımızda otellerde yangın sistemleri konusunu işlerken, Bolu Kartalkaya'da meydana gelen o korkunç yangın olayında hayatlarını kaybeden insanların acılarının hala içimizde olduğunu ve unutmadığımızı belirtmek isteriz. Elbette aileleri için hiçbir zaman unutulmayacak ancak bunun hesabını, olayın suçlusu olan herkesin vermesiyle belki biraz hafifleyecek....

Turizm Proje Dergisi olarak "Tedarikçiler" dosyamızda **"Otellerde Yangın Güvenlik Sistemleri"**ni inceledik. Otellere yangın güvenliği alanında ürün tedarik eden firmalarımız aynı zamanda projelendirmeden montaja, teknik danışmanlıktan satış sonrası servis ve periyodik bakıma kadar uçtan uca bir çözüm ortaklığı sunarak, tesisleri tam uygunluk haline getiriyorlar. Sorumluluklarının bilinciyle kendilerini tesislerin can güvenliğini emanet ettiği **en kritik stratejik ortaklar** olarak konumlandırıyorlar.

"Oteller" ve **"Acenteler"** bölümümüzde turizm sektörünün yapı taşları olan otellerin, zincir otellerin, acentelerin ve derneklerin 2025 yılına ait yorumlarına ve 2026 yılı öngörülerine yer verdik.

Turizm Proje Dergisi olarak bu sayımızda **"Projeler"** dosyamızda son güncellemelerini yaptığımız, yapımı devam eden **"İç Anadolu Bölgesi Yeni Otel Projeleri"**ni inceledik. İç Anadolu Bölgesi için yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamıza göre 2026 yılı ile 2027 ve sonrasında toplam 26 yeni otel daha bölge turizmindeki yerini alması bekleniyor.

"İstatistikler" bölümümüzde Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2025 yılında 52 milyon 775 bin 261 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yine aynı dönemde yurt dışında yaşayan 11 milyon 166 bin 212 Türk vatandaşı da Türkiye'yi ziyaret etti. Böylece toplam ziyaretçi sayısı 63 milyon 941 bin 473'e ulaştı. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 6 milyon 904 bin 11 kişi ile Rusya, 6 milyon 745 bin 190 kişi ile Almanya, 4 milyon 270 bin 38 kişi ile İngiltere yer aldı. 2024 yılında gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 52 milyon 629 bin 283 olmuştur. Buna göre 2025 yılında yabancı ziyaretçi sayısında, 2024 yılına göre yüzde 0,28 artış yaşandı.

"Gündem" bölümümüz, güncel turizm haberleri, **"Dünyadan"** bölümümüz, dünyada turizm haberleri, **"Etkinlikler"** bölümümüz, önemli turizm fuarları, toplantıları içeriyor.

Beğenilerinize sunar, iyi okumalar dileriz.

İlan indeksi

ACP Yapı Elemanları.....	Sayfa 21
Asimetrik.....	Sayfa 57
Atlask.....	Sayfa 25
Azil Otel Ürünleri.....	Sayfa 79
Berk Laminat.....	Sayfa 27
Bonna.....	Sayfa 1
Cambro MFG.....	Sayfa 45
Continent Worldwide.....	Sayfa 35
Daikin.....	Sayfa 104
Delta Yapı.....	Sayfa 65
dormakaba.....	Sayfa 19

EF Teknoloji.....	Sayfa 3
Form Endüstri.....	Sayfa 47
Hafele.....	Sayfa 11
İcibot.....	Sayfa 63
İnfomet.....	Sayfa 39
İnoksan.....	Sayfa 55
Kale Kilit.....	Sayfa 13
Lösevi.....	Sayfa 85
MINY Yangın.....	Sayfa 37
Navitas SPA.....	Sayfa 73
Odaline Tekstil.....	Arka Kapak İçi

Proje Aydınlatma.....	Sayfa 83
Securitas.....	Sayfa 9
Senkron Tech.....	Sayfa 71
Som Elektronik.....	Sayfa 17
Telcom.....	Sayfa 29
Turoops.....	Sayfa 97
Verta Tekno.....	Sayfa 69
Yatsan.....	Arka Kapak
Zyxel.....	Ön Kapak İçi

haber indeksi

TEDARİKÇİLER DOSYASI....	Sayfa 4
OTELLER & ACENTELER	
DOSYASI	Sayfa 50
PROJELER DOSYASI	Sayfa 86

Acco Fire.....	Sayfa 6
Accor.....	Sayfa 66
ACP Yapı Elemanları.....	Sayfa 20
ALTİD.....	Sayfa 56
Arte Teknoloji.....	Sayfa 22
Artes Brassco.....	Sayfa 20
Atlask.....	Sayfa 24
Barcelo Hotel Group.....	Sayfa 67
Berk Laminat.....	Sayfa 26
BookingAgora.....	Sayfa 67
Boyalık Beach Hotel.....	Sayfa 72
Bursan.....	Sayfa 42
BWH Hotels.....	Sayfa 66
Continent Worldwide.....	Sayfa 60
Dedeman Hospitality.....	Sayfa 61
Def Yangın.....	Sayfa 32
Doramar Resort.....	Sayfa 74
dormakaba.....	Sayfa 18

DoubleTree by Hilton Şanlıurfa	Sayfa 70
E.M.K. Ltd. Şti.....	Sayfa 40
EF Teknoloji.....	Sayfa 14
Elite World Hotels.....	Sayfa 64
ETİK.....	Sayfa 53
Form Endüstri.....	Sayfa 41
Four Points by Sheraton Kağıthane	Sayfa 72
GÜMTOB.....	Sayfa 53
Hafele.....	Sayfa 10
Hilton İstanbul Maslak.....	Sayfa 70
IHG Hotels.....	Sayfa 64
I-Mice Derneği.....	Sayfa 58
İkbal Thermal Hotel.....	Sayfa 76
İnfomet.....	Sayfa 38
İnotek.....	Sayfa 23
Jolly.....	Sayfa 68
JW Marriott Ankara.....	Sayfa 75
Kale Kilit.....	Sayfa 12
Kempinski The Dome Belek.....	Sayfa 74
KODER.....	Sayfa 54
Legrand.....	Sayfa 30

MINY Yangın.....	Sayfa 36
Mövenpick Ist. Golden Horn.....	Sayfa 75
MY Electronic.....	Sayfa 34
MYS Marmara Yapı.....	Sayfa 33
Neflock.....	Sayfa 44
PO.YD.....	Sayfa 52
Panasonic Electric.....	Sayfa 15
Protek.....	Sayfa 36
Radisson Otel Grubu.....	Sayfa 62
Reçber Kablo.....	Sayfa 31
Securitas.....	Sayfa 8
Siemens.....	Sayfa 7
Som Elektronik.....	Sayfa 16
Tags Kapi.....	Sayfa 46
Tatilbudur.....	Sayfa 77
Tatilsepeti.....	Sayfa 68
Teknim.....	Sayfa 43
Telcom.....	Sayfa 28
The Grand Tarabya.....	Sayfa 77
TUROVD.....	Sayfa 52
Wyndham Hotels.....	Sayfa 59

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

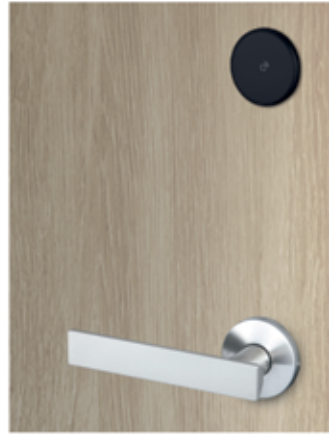


“TÜM KİLİTLERİMİZ 90 DAKİKA YANGIN DAYANIKLILIK SERTİFİKASINA SAHİPTİR”



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

Yangın güvenlik sistemleri firmaları sadece ürün tedarik eden değil, projelerin her aşamasında mühendislik, keşif, modernizasyon ve doğru senaryo kurgulama hizmetleri sunan stratejik ortaklar olarak konumlanıyorlar

Turizm sektöründe otellerde yangın güvenlik sistemleri alanında faaliyet gösteren firmalar, yangın algılama ve söndürme sistemlerinden, akıllı bina otomasyonlarına, yangına dayanıklı kapı ve donanımlarından duman tahliye ürünleri ve kabloya kadar uzanan geniş bir teknolojiye “yaşam güvenliği ve işletme sürekliliği” odaklı bütüncül sistemler geliştiriyorlar

Yangın güvenlik sistemleri alanında faaliyet gösteren firmalarımız turizm sektörüne Yangın sistemleri kategorisinde: Söndürme Sistemleri ve Ekipmanları alanında: Bina içi yangın dolapları ve dış ortam koşullarına dayanıklı hidrant dolapları, Sprinkler ve hidrant sistemleri, Gazlı, sulu ve köpüklü söndürme çözümleri, Mutfak davlumbaz söndürme sistemleri; Algılama, ihbar ve Haberleşme alanında: Adresli yangın algılama ve ihbar sistemleri, EN54 standartlarına sahip kablosuz yangın alarm sistemleri, Sesli alarm, acil anons ve tahliye çözümleri, Acil yönlendirme sistemleri; Yapısal ve Pasif Yangın

Durdurucular alanında: Yangına dayanıklı kapı, pencere ve bölme sistemleri, Yanmaz HPL laminatlar, Pasif yangın durdurucu malzemeler (satış ve montaj), Duman tahliye sistemleri, yangına dayanıklı altyapı ürünleri ve kablolar; Yönetim, Otomasyon ve Enerji alanında: Bina otomasyonu ve tehlike yönetimi sistemleri, Kesintisiz güç kaynakları (UPS), Entegre güvenlik sistemleriyle hizmet veriyorlar. Yangın kapıları kategorisinde ise: Kapı ve Şaft Sistemleri alanında EN 1634-1 standardına uygun (EI30, EI60, EI90) yangına dayanıklı kapılar, Yangına ve dumana dayanıklı şaft kapıları, Otel zon kapıları ürünleriyle; Elektronik ve Erişim Kontrol Çözümleri





alanında Kartlı kilit sistemleri, Erişim kontrol sistemleri, Oda otomasyon sistemleri ürünleriyle; Kapı Donanımları ve Aksesuarları alanında Yangına dayanıklı kapı kilitleri, Kapı kolları, Panik bar sistemleri, Menteşeler, Kapı kapatıcılar ve Yangın kapısı donanımları ürünleriyle hizmet

veriyorlar. Firmalar, projelendirmeden montaja, teknik danışmanlıktan satış sonrası servis ve periyodik bakıma kadar uçtan uca bir çözüm ortaklığı sunuyorlar. Bu alanda danışmanlık hizmeti veren firmalarımız da sektörde yerini alıyor. Turizm sektörünü, bir pazar olmanın çok ötesinde; Kartalkaya gibi geçmişte yaşanan trajik otel yangınlarının hatırlattığı acı tecrübeler ışığında, insan hayatının mutlak önceliğe sahip olduğu bir sorumluluk alanı olarak niteleyen sektör temsilcileri, saniyelerin bile kritik önem taşıdığı, hatanın geri dönüşünün olmadığı ve can güvenliği standartlarının en üst seviyede tutulması gereken “en hassas çalışma sahası” olarak tanımlıyorlar. Kendilerini sadece ürün tedarikçisi değil, tesislerin can güvenliğini emanet ettiği en kritik stratejik ortaklar olarak konumlandırıyorlar. Bununla birlikte her zaman büyüyen bir pazar olarak belirttikleri turizm sektöründe, oteller, tatil köyleri ve konaklama tesislerinin; sürekli yenilenme ihtiyacı da duyduğunu, bunun ise sektörün dinamik ve sürdürülebilir bir pazar olmasını sağladığına vurgu yapıyorlar. Kültür ve Turizm Bakanlığı koordinasyonundaki yeni düzenleme uyarınca, “İtfaiye Uygunluk Raporu” konaklama tesislerinin faaliyet sürdürebilmesi için en kritik yasal zorunluluk haline geliyor. 31 Mayıs 2026 tarihine kadar geçerli raporunu ibraz edemeyen işletmeler, ruhsat iptali ve faaliyetten menedilme riskiyle karşı karşıya kalıyor. Sektör paydaşları, bu süreci basit bir belge alımı değil; kapı sistemlerinden kablo altyapısına kadar uzanan kapsamlı bir teknik denetim safhası olarak değerlendiriyor. Artık sadece beyan yeterli görülmezken; EN 1634-1 ve EN 54 gibi uluslararası standartlara tam uyum ve sahadaki fiili uygulamanın

sertifikalarla örtüşmesi şart koşuluyor. Yangın güvenliğinin “ruhsat kaderini” belirlediği bu dönemde, işletmelerin yasal yaptırımlardan kaçınması ve can güvenliğini tescil etmesi için teknik dönüşüm kaçınılmaz bir hal alıyor.

Sektör profesyonelleri; “dayanıklı görünen” değil, laboratuvar ortamında bizzat test edilmiş ve belgelendirilmiş ürünlerin, uzman mühendislik ekiplerince ve doğru senaryolarla sahada uygulanması gerektiği noktasında birleşiyor

Turizm sektöründe yaklaşan denetim takvimiyle birlikte, otel yatırımcıları ve işletmeciler için ürün seçim kriterleri fiyat ve estetik odaklı olmaktan çıkarak, tamamen teknik uygunluk ve sertifikasyon zeminine kayıyor. Sektör paydaşları, artık tesislerin, kapıdan kilide, kablo altyapısından yangın algılama sistemlerine kadar her kalem için sadece ürünün varlığını değil; hangi standartta test edildiğini, sahadaki kapıyla uyumunu ve denetimlere hazır teknik dokümantasyon paketini öncelikli olarak sorguladığını vurguluyor. Özellikle yangına dayanıklı kapıların; menteşe, kilit, kapatıcı ve sızdırmazlık kitleleriyle bir bütün olarak “sistem” mantığında ele alınması zorunlu hale gelirken, yanlış montajın en iyi sertifikalı ürünü bile işlevsiz kılabilceği bilinciyle uygulama denetimleri en üst seviyeye çıkartılıyor. Bu yeni dönemde, yangın güvenlik sistemleri firmaları sadece ürün tedarik eden birer tedarikçi değil, projelerin her aşamasında mühendislik, keşif, modernizasyon ve doğru senaryo kurgulama hizmetleri sunan stratejik ortaklar olarak talebe cevap verebilmek adına kapasitelerini arttırdıklarını, stok yapılarını desteklediklerini, personel ihtiyaçlarını ve hammadde tedariklerini bu doğrultuda maksimum seviyeye çıkardıklarını açıklıyorlar. Bununla birlikte ürünlerle sunulan Performans Beyanı (DoP), EN test raporları ve CE belgeleri gibi teknik dosyaların satışın ayrılmaz bir parçası olduğunu belirtiyorlar. Sahada yürütülen “mock-up” testlerinden periyodik bakım kayıtlarına kadar uzanan bu titiz süreç, hem eski tesislerin 31 Mayıs 2026 eşiğine kadar revize edilmesini sağlıyor hem de yeni yatırımların ruhsat süreçlerini en baştan garanti altına alıyor. Sektör profesyonelleri; “dayanıklı görünen” değil, laboratuvar ortamında bizzat test edilmiş ve belgelendirilmiş ürünlerin, uzman mühendislik ekiplerince ve doğru senaryolarla sahada uygulanması gerektiği noktasında birleşiyor. Fiyat odaklı yaklaşımların, gerçek bir yangın anında telafisi mümkün olmayan trajedilere ve hukuki sorumluluklara yol açabileceği hatırlatılırken; akıllı adresli yangın algılama sistemlerinin



acil anons, tahliye ve bina otomasyonu ile tam entegre çalışması “olmazsa olmaz” kriter olarak tanımlanıyor. Ayrıca, en ileri teknolojiye sahip sistemlerin bile eğitimsiz personel elinde işlevsiz kalacağı bilinciyle; teknik ekiplerin periyodik tatbikatlarla desteklenmesi, sistem bakımlarının aksatılmaması ve misafir farkındalığını artıracak yönlendirmelerin yapılması, sürdürülebilir bir güvenlik kültürü için hayati birer adım olarak öneriliyor. Sektör temsilcileri, teknolojik sistemlerin başarısı için “eğitilmiş personel” faktörünün hayati önem taşıdığını vurguluyor. Bu kapsamda teknoloji sağlayıcıları; sistemlerin teslimi sonrası otel teknik ekiplerine senaryo bazlı kullanıcı eğitimleri veriyor, acil durum tatbikatları düzenliyor ve yangın sorumlusu ekiplerin oluşturulmasına öncülük ediyor. Sektörel dernekler ve çalıştaylar aracılığıyla bakanlık düzeyinde öneriler paylaşılrken; fuarlar ve toplu eğitimlerle işletmecilerde “doğru kullanım ve periyodik bakım” farkındalığı yaratılıyor. Sektör profesyonelleri, en gelişmiş sistemin bile bilinçli bir kullanıcıyla anlam kazandığına dikkat çekerek, yangın güvenliğini bir ürün tedariki değil, sürekli bir eğitim ve denetim süreci olarak tanımlıyorlar. Yangın güvenlik sistemleri sektörü, 2025 yılını “mevzuat farkındalığı ve hazırlık dönemi” olarak geride bırakırken; 2026 yılını somut teslimat, kapasite artışı ve teknolojik dönüşüm yılı olarak hedefliyor. Sektör temsilcileri, 2025'te turizm projelerinde yaşanan yoğun talebin ardından, 2026'da “stoktan hemen teslim” kapasitelerini artırmayı, üretim tesislerini modernize etmeyi ve dijital entegrasyon çözümleriyle pazar paylarını büyütmeyi amaçlıyor. Ekonomik disiplin politikaları ve likidite sıkışıklığı gibi tüm zorluklara rağmen sektör profesyonelleri; yenileme (renovasyon) projelerindeki ivmelenmenin 2026'da da süreceğini öngörerek, tüm ürün gamlarını genişletiyor. Sektör temsilcileri, 2026'nın “kalitesiz ve belgesiz” ürünlerin piyasadan elendiği, sadece standartlara tam uyumlu ve sürdürülebilir markaların ayakta kaldığı bir “teslimat ve ruhsatlandırma yılı” olacağı noktasında birleşiyor.





Burak Öney / Acco Fire Solutions /
Genel Müdür

Acco Fire Solutions, 2015 yılında kurulmuş; yangın dolabı ve hidrant dolabı üretiminde uzmanlaşmış bir üretici firmadır. 4000 m² fabrika alanımızda, projelere uygun teknik detaylarda üretim yapıyor; Türkiye genelinde ve ihracat pazarlarında çözüm sunuyoruz. Üretim adetimizin yaklaşık %30'u ihracata yönelmekte olup, ağırlıklı olarak Avrupa pazarına ürün tedarik etmekteyiz. Turizm sektörüne yönelik ürün gamımız; bina içi yangın dolapları ve dış ortam koşullarına dayanıklı hidrant dolaplarından oluşmaktadır. Bina içi yangın dolaplarında dekoratif çözümlerimiz mevcuttur; paslanmaz çelik gövdeli veya komple cam görünümlü seçeneklerle hem güvenlik hem de mimari estetik beklentisini aynı anda karşılamayı hedefliyoruz. Turizm sektörü, misafir güvenliğinin ve işletme sürekliliğinin en kritik olduğu alanların başında gelmektedir. Oteller; yüksek insan yoğunluğu, 7/24 çalışma düzeni ve çok sayıda ortak kullanım alanı nedeniyle yangın güvenliği açısından özel bir hassasiyet gerektirir. Bu nedenle turizm sektörü bizim için yalnızca bir pazar değil; kalite, güven ve sorumluluk odağında yaklaşılması gereken stratejik bir çalışma alanıdır. Bu sektörde doğru ürün seçimi kadar, ürünün uzun yıllar boyunca güvenle hizmet vermesi de önemlidir. Biz de bu anlayışla, projelere uygun ürün tedarik ederken sürdürülebilir kalite ve denetlenebilir uygunluk yaklaşımını esas alıyoruz. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yürütülen düzenlemelerle birlikte, tesislerin yangın güvenliği altyapısında denetlenebilirlik ve uygunluk beklentisi artmıştır. "İtfaiye uygunluk raporu" süreci, yangın güvenliği ekipmanlarının sadece varlığını değil; doğru seçilmiş, standartlara uygun ve sahada çalışır durumda olmasını ön plana çıkarmaktadır. Bu kapsamda özellikle otellerde yangın dolapları ve hidrant dolapları gibi kritik ekipmanların; dayanım, korozyon direnci, doğru montaj ve düzenli bakım kriterleriyle birlikte değerlendirilmesi daha önemli hale gelmiştir.

Turizm sektörüne yönelik, standart ve projelere uygun tedarik ettiğimiz bina içi yangın dolapları ve dış ortam koşullarına dayanıklı hidrant dolaplarımız hem güvenlik hem de mimari estetik beklentisini aynı anda karşılıyor

Otellerin yangın güvenliği ekipmanı alımında yalnızca fiyat odaklı değil; standart uyumu, malzeme kalitesi, dayanım, korozyon direnci ve uzun ömür kriterleriyle değerlendirme yapmasını öneriyoruz. Yangın dolapları ve hidrant dolapları gibi ekipmanlar, acil durumda ilk müdahale açısından kritik rol oynar. Bu nedenle ürünlerin sağlamlığı ve sahada güvenle çalışması öncelikli olmalıdır. Ayrıca otellerde estetik beklenti de yüksek olduğundan, mimari uyum sağlayan dekoratif çözümler tercih edilebilir. Ancak burada tasarım kadar işlevsellik, erişilebilirlik ve kullanım kolaylığı da mutlaka korunmalıdır

Son düzenlemelerle otellerde eksiklerin giderilmesi ve sistemlerin standarda uygun hale getirilmesi ihtiyacını artırmıştır. Bu da hem yeni ürün taleplerinde hem de yenileme ve revizyon projelerinde hareketlilik oluşturmıştır. Bu dönemde işletmelerin beklentisi yalnızca hızlı tedarik değil; aynı zamanda doğru ürünün, doğru teknik detayla ve doğru saha ihtiyacına göre belirlenmesidir. Acco Fire Solutions olarak biz de kalite standardımızı koruyarak, projelerin ihtiyaçlarına uygun ürün seçenekleriyle hızlı ve güvenilir tedarik sunmaya odaklanıyoruz. Zamanın daralmasıyla birlikte sektörde en büyük risk; planlama yapılmadan, aceleyle ilerleyen tedarik ve uygulama süreçleri nedeniyle kalite kaybı yaşanmasıdır. Aynı dönemde çok sayıda tesisin iş programına girmesi, üretim ve sevkiyat süreçlerinde yoğunluk yaratabilmektedir. Bu süreci yönetebilmek adına, en çok talep gören ürünlerimizin stoklarını mümkün olduğunca hazır bulunduruyor ve proje bazlı planlama yapıyoruz. Standart ürünlerde hızlı tedarik sağlarken, özel taleplerde de termin yönetimini net şekilde planlıyoruz. Ortalama teslim sürelerimiz 2-3 hafta bandındadır ve bu süreçte üretim planlaması ile lojistik koordinasyonu önceliklendiriyoruz. Otellerin yangın güvenliği ekipmanı alımında yalnızca fiyat odaklı değil; standart uyumu, malzeme kalitesi, dayanım, korozyon direnci ve uzun ömür kriterleriyle değerlendirme yapmasını öneriyoruz. Yangın dolapları ve hidrant dolapları gibi ekipmanlar, acil durumda ilk müdahale açısından kritik rol oynar. Bu nedenle ürünlerin sağlamlığı ve sahada güvenle çalışması öncelikli olmalıdır. Ayrıca otellerde estetik beklenti de yüksek olduğundan, mimari uyum sağlayan dekoratif

çözümler tercih edilebilir. Ancak burada tasarım kadar işlevsellik, erişilebilirlik ve



kullanım kolaylığı da mutlaka korunmalıdır. Yangın güvenliği ekipmanlarının doğru kullanımı ve düzenli kontrolü, sistemin etkinliğini doğrudan etkiler. Bu nedenle otel teknik ekiplerinin ürünlerin doğru kullanımına yönelik bilgilendirilmesini önemli buluyoruz. Proje bazında, ürünlerin kullanım mantığı, temel kontrolleri ve periyodik gözle muayene süreçleri konusunda destekleyici bilgilendirmeler yapılabilmektedir. Bu yaklaşım hem işletme güvenliğini artırır hem de denetim süreçlerinde tesisin daha hazırlıklı olmasına katkı sağlar. 2025 yılı, turizm sektöründe yangın güvenliği farkındalığının yükseldiği ve standarda uygunluk konusunun daha fazla gündeme geldiği bir yıl oldu. Özellikle otellerde yangın güvenliği ekipmanlarının yenilenmesi ve projelerin güncellenmesi yönünde belirgin bir hareketlilik gözlemlendi. 2026 yılında ise denetim süreçlerinin etkisiyle, otellerde yangın güvenliği yatırımlarının daha planlı ve kapsamlı şekilde devam etmesini bekliyoruz. Acco Fire Solutions olarak hedefimiz; üretim kabiliyetimizi ve teslimat hızımızı artırırken kalite standardımızı korumak, ihracat payımızı büyütme ve özellikle Avrupa pazarındaki etkinliğimizi güçlendirmektir. Turizm sektöründe ise güvenlik, estetik ve dayanımı bir araya getiren ürünlerimizle daha fazla projede yer almayı hedefliyoruz. Bu kapsamda Acco Plus-V serimiz, cam kapaklı versiyonları ve tasarım tescilli firmamıza ait Curve serimiz hem şıklığı hem de işlevselliği ile turizm projelerinde öne çıkan çözümlerimiz arasında yer almaktadır.





Adem Çakır / Siemens Türkiye Binalar Bölümü Yangın ve Güvenlik Sistemleri İş Geliştirme Uzmanı

Siemens Akıllı Altyapılar Binalar Bölümü olarak, binaların güvenli, verimli ve sürdürülebilir şekilde işletilmesini sağlayan entegre teknolojiler sunuyoruz. Portföyümüzde; yangın algılama ve ihbar sistemlerinden acil anons ve tahliye çözümlerine, bina otomasyonu ve tehlike yönetimi sistemlerine kadar geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi bulunuyor. Özellikle oteller gibi insan yoğunluğunun yüksek olduğu yapılarda, yangın güvenliğini yalnızca bir ürün veya sistem olarak değil; tasarımdan devreye almaya, işletmeden bakım süreçlerine kadar bütüncül bir yaklaşım olarak ele alıyoruz. Amacımız, misafir ve çalışan güvenliğini en üst seviyede sağlarken, işletmelerin yasal gerekliliklere eksiksiz uyumunu desteklemektir. Turizm sektörü bizim için yüksek sorumluluk gerektiren, stratejik öneme sahip alanlardan biri. Oteller, 7/24 yaşayan yapılar ve farklı yaş gruplarından, farklı beklentilere sahip misafirleri ağırlıyor. Bu durum, yangın güvenliği çözümlerinin kesintisiz, güvenilir ve kullanıcı dostu olmasını zorunlu kılıyor. Doğru tasarlanmış ve entegre çalışan bir yangın güvenliği altyapısı, sadece olası riskleri azaltmakla kalmıyor; aynı zamanda tesisin marka itibarı ve misafir memnuniyeti üzerinde de doğrudan etkili oluyor.

Yangın güvenliği, yalnızca yasal bir zorunluluk ya da maliyet kalemi olarak ele alınmamalı. Sistem seçiminde fiyatın yanı sıra; standartlara uygunluk, entegrasyon kabiliyeti, servis sürekliliği ve teknik destek altyapısı mutlaka değerlendirilmelidir. Yangın algılama sistemlerinin acil anons, tahliye ve bina otomasyon sistemleriyle entegre çalışması, gerçek bir acil durumda hızlı ve doğru müdahale açısından hayati önem taşıyor

Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yapılan son düzenlemelerle birlikte, itfaiye uygunluk raporu sürecinin daha net ve teknik

Siemens Akıllı Altyapılar Binalar Bölümü olarak, sunduğumuz entegre teknolojiler portföyünde yangın algılama ve ihbar sistemlerinden acil anons ve tahliye çözümlerine, bina otomasyonu ve tehlike yönetimi sistemlerine kadar geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi bulunuyor

kriterlere dayalı hale geldiğini görüyoruz. Bu kapsamda otellerde yangın algılama, ihbar, acil anons, yönlendirme ve söndürme sistemlerinin yalnızca mevcut olması değil; ilgili standartlara uygun, çalışır durumda ve belgelenebilir şekilde işletiliyor olması bekleniyor. Ayrıca periyodik testler, bakım süreçleri ve kayıt altına alınan kontroller de raporlamanın önemli bir parçası haline geldi. Bu tablo, yangın güvenliğinin artık “kurulumla tamamlanan” bir süreç değil, sürekli yönetilmesi gereken bir alan olduğunu net biçimde ortaya koyuyor. Söz konusu düzenlemeler, sektörde önemli bir hareketlilik yarattı. Özellikle mevcut otellerde sistemlerin gözden geçirilmesi, eksiklerin giderilmesi ve güncel standartlara uyum sağlanmasına yönelik taleplerde önemli bir artış yaşanıyor. Bu süreç sadece ürün tedarikini değil; mühendislik, danışmanlık, modernizasyon, test ve bakım hizmetlerini kapsayan daha geniş bir iş hacmini beraberinde getiriyor. Oteller, artık tekil çözümler yerine entegre ve uzun vadeli işletme avantajı sağlayan sistemlere yöneliyor. 31 Mayıs 2026’nın son tarih olarak belirlenmesi, sektörde ciddi bir zaman baskısı oluşturmuş durumda. Aynı anda çok sayıda tesisin sürece dahil olması; üretim, tedarik, montaj ve devreye alma süreçlerinde yoğunluk yaratabiliyor. Özellikle eski yapılarda mimari ve altyapıdan kaynaklanan zorluklar, projelerin planlanandan uzun sürmesine neden olabiliyor. Bu riskleri azaltmak için erken planlama, güçlü proje koordinasyonu ve teknik kapasitenin artırılması büyük önem taşıyor. En önemli mesajımız, işletmelerin bu

süreci son ana bırakmadan harekete geçmeleri yönünde. Yangın güvenliği, yalnızca yasal bir zorunluluk ya da maliyet kalemi olarak ele alınmamalı. Sistem seçiminde fiyatın yanı sıra; standartlara uygunluk, entegrasyon kabiliyeti, servis sürekliliği ve teknik destek altyapısı mutlaka değerlendirilmelidir. Yangın algılama sistemlerinin acil anons, tahliye ve bina otomasyon sistemleriyle entegre çalışması, gerçek bir acil durumda hızlı ve doğru müdahale açısından hayati önem taşıyor. Yangın güvenliğinde insan faktörünün de en az teknoloji kadar önemli olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle otel teknik ekipleriyle eğitim bazlı iş birlikleri yürütüyor; devreye alma sonrası sistem kullanımı, bakım süreçleri ve tatbikatlar konusunda destek sağlıyoruz. Sistemler ne kadar gelişmiş olursa olsun, doğru kullanılmadığında beklenen faydayı sağlayamaz. Eğitimli ekipler, güvenliğin sürdürülebilirliği açısından kritik bir rol üstleniyor. 2025 yılı, sektörümüz açısından mevzuat farkındalığının arttığı ve dijitalleşmenin hız kazandığı bir yıl oldu. Özellikle yangın güvenliği sistemlerinin izlenebilir, raporlanabilir ve daha akıllı hale gelmesi ön plana çıktı. 2026 yılında ise turizm sektöründe yangın güvenliğinin daha planlı, sürdürülebilir ve bütüncül bir bakış açısıyla ele alınacağını öngörüyoruz. Siemens olarak hedefimiz; akıllı bina teknolojileriyle desteklenen, güvenli ve geleceğe hazır çözümler sunarak sektöre uzun vadeli değer katmak.





Pelin Yelkencioğlu / Securitas
Technology / Genel Müdür

Securitas Technology olarak, dünya genelinde 90 yılı, Türkiye'de ise 30 yılı aşkın deneyimimizle; marka bağımsız güvenlik teknolojileri ve iş zekâsı çözümleri sunuyoruz. Türkiye çapında 13 şehirde konumlanan uzman teknik ekiplerimizle; havacılık, kamu ve adalet, bankacılık ve finans, ticari ve endüstriyel tesisler, enerji, sağlık, eğitim, lojistik, spor ile turizm ve otelcilik başta olmak üzere 12 farklı sektörde, ihtiyaca özel çözümler sunuyoruz. Bugün 5 bine yakın kurumsal müşteriye hizmet veriyor; farklı sektörlerden birçok markanın yalnızca güvenliğini değil, aynı zamanda operasyonel verimliliğini ve iş sürekliliğini de destekliyoruz. Güvenlik teknolojileri, güvenlik ve kontrol hizmetleri, uzaktan izleme, itfaiye hizmetleri ve danışmanlıktan oluşan 6 entegre hizmet alanımızla, kurumlara uçtan uca, 360 derece güvenlik yaklaşımı sağlıyoruz. Turizm ve otelcilik sektöründe; yangın algılama, video izleme, çevre güvenliği, geçiş kontrol ve anons sistemlerini entegre şekilde yöneterek hem güvenliği artırıyor hem de operasyonel süreçleri daha akıllı hale getiriyoruz. Sunduğumuz EN54 standartlarına uygun doğru ve güvenilir yangın algılama sistemleri, erken algılama özelliği sayesinde olası can ve mal kayıplarının önüne geçilmesini veya zararın en aza indirgenmesini sağlıyoruz. Akıllı adresli yangın algılama sistemleriyle olası bir yangın alarmının hangi odadan, hangi dedektörden geldiğini anında anlamak mümkün oluyor. Yangın algılama çözümünün ayrılmaz bir parçası olan Acil Anons Sistemi de normal zamanda müşteri memnuniyetini artıracak şekilde kullanılıyor. Sistem, acil durumda otomatik olarak tahliye mesajlarını yayınlamaya başlıyor. Turizm sektörü, bizim için yalnızca bir müşteri segmenti değil; stratejik olarak öncelik verdiğimiz, uzun vadeli büyüme alanlarımızdan biri. Büyük turistik tesislerden şehir otellerine kadar geniş bir ölçekle, uçtan uca güvenlik ve teknoloji çözümleri sunarak daha güvenli, konforlu ve sürdürülebilir bir konaklama deneyimi oluşturmayı hedefliyoruz. Bu amaçla turizm

Turizm ve otelcilik sektöründe; yangın algılama, video izleme, çevre güvenliği, geçiş kontrol ve anons sistemlerini entegre şekilde yöneterek hem güvenliği artırıyor hem de operasyonel süreçleri daha akıllı hale getiriyoruz

sektörünün ihtiyaçları konusunda uzmanlaşmış ekiplerimiz ve dikey yapılanmamızla turizmin ihtiyaçlarına doğrudan odaklanan çözümler geliştirebiliyoruz.

Otellere yangın ikaz ve söndürme sistemleri alımında en önemli tavsiyemiz, çözümlerin yalnızca yasal zorunlulukları karşılaması değil, binanın yapısına, kullanım yoğunluğuna ve risk seviyesine göre entegre ve bütüncül bir sistem mimarisıyla tasarlanmasıdır. Akıllı yangın algılama, erken uyarı, otomatik söndürme (sprinkler), duman tahliye ve merkezi izleme sistemlerinin birlikte çalıştığı çözümler tercih edilmelidir. Ayrıca sistem seçiminde sertifikasyon (EN, TSE, CE), ölçeklenebilirlik, bakım kolaylığı, uzaktan izleme kabiliyeti ve uzman firma ile çalışma kriterleri mutlaka gözletilmeli; yangın güvenliği bir “donanım alımı” değil, sürdürülebilir bir güvenlik yönetim sistemi olarak ele alınmalıdır

Son yıllarda turizm sektöründe güvenlik standartlarının güçlendirilmesine yönelik çalışmaların devamı niteliğinde olan yeni düzenleme ile, işletmelerin yangın güvenliğine dair uygunluk belgelerini (itfaiye raporu, yangın uygunluk belgesi gibi belgeleri) ibraz etmesi ruhsatın devamı açısından kritik bir şart haline geldi. Düzenlemenin getirdiği geçiş takvimi kapsamında, gerekli belgeleri tamamlamayan işletmeler için 31 Mayıs 2026 sonrası idari yaptırım ve ruhsat süreçleri açısından riskli bir eşik oluşuyor. Özellikle otel ve turistik konaklama tesisleri gibi yüksek kullanıcı yoğunluğuna sahip yapılarda, bu uyum başlığının sahada daha görünür şekilde denetlendiği bir döneme giriyoruz. Elektronik güvenlik sağlayıcısı olarak biz, yetkili kurumların yürüttüğü ve onayladığı itfaiye raporlama, uygunluk süreçlerinde; müşterilerimizin mevzuata uyum adımlarında ihtiyacı olabilecek doğru sistem tasarımı, doğru entegrasyon, kurulum, test, periyodik bakım ve uzaktan izleme gibi çözüm ve hizmetleri sunuyor; kurulan sistemlerin gerçek bir acil durumda da çalışmasını güvence altına alacak operasyon disipliniyi güçlendirmeye odaklanıyoruz. Güvenlik standartlarının güçlendirilmesine yönelik çalışmalar aslında turizm sektöründe güvenliğin artık bir maliyet kalemi değil, stratejik bir yatırım olarak görülmesini sağladı. Eskiden sadece ürün tedariki talepleri varken bugün güvenliği bütünsel olarak bakmanın

getirdiği talep değişimi söz konusu. Bu da doğal olarak işi yalnızca bir kerelik tedarik kalemi olmaktan çıkarıp kurulum, bakım ve teknik destek hizmetleri zinciri içinde bütünsel bir hizmet modeline taşıyor. Müşterilerimiz bizden artık yalnızca tekil ürün değil; birlikte çalışan ve sürdürülebilir sistemler talep ediyor. Biz de bu ihtiyaca yanıt verebilecek şekilde çözüm sağlıyoruz. 31 Mayıs 2026'nın son tarih olarak belirlenmesi elbette ki turizm ve konaklama sektöründe bir zaman baskısı oluşturdu. Kısa sürede çok sayıda işletmenin aynı anda mevzuata uyum sürecine girmesi; proje planlama, ekipman tedariki, kurulum ve devreye alma süreçlerinde yoğunluğa yol açabilir. Yangın algılama sistemleri, alarm altyapıları, entegrasyon çözümleri ve sertifikasyon süreçlerinin hem tedarik zinciri hem de insan kaynağı tarafında doğru yönetilmesi gerekir. Biz de talepleri kontrollü ve sürdürülebilir bir geçiş süreci olarak yönetmek için kaynak planlaması yapıyoruz. Otellere yangın ikaz ve söndürme sistemleri alımında en önemli tavsiyemiz, çözümlerin yalnızca yasal zorunlulukları karşılaması değil, binanın yapısına, kullanım yoğunluğuna ve risk seviyesine göre entegre ve bütüncül bir sistem mimarisıyla tasarlanmasıdır. Akıllı yangın algılama, erken uyarı, otomatik söndürme (sprinkler), duman tahliye ve merkezi izleme sistemlerinin birlikte çalıştığı çözümler tercih edilmelidir. Ayrıca sistem seçiminde sertifikasyon (EN, TSE, CE), ölçeklenebilirlik, bakım kolaylığı, uzaktan izleme kabiliyeti ve uzman firma ile çalışma kriterleri mutlaka gözletilmeli; yangın güvenliği bir “donanım alımı” değil, sürdürülebilir bir güvenlik yönetim sistemi olarak ele alınmalıdır. Yalnızca turizm sektörü değil tüm işlerimizde kurduğumuz sistemlerin etkin ve güvenli şekilde kullanılabilmesi için devreye alma sonrasında eğitim ve bilgilendirme çalışmaları yürütüyoruz. Kurulum sonrası verilen teknik eğitimlerin yanı sıra, acil durum senaryoları ve sistem kullanımını kapsayan eğitimlerimiz var. Securitas Technology olarak 2025 yılı, stratejik hedeflerimize ulaştığımız hem operasyonel kapasitemizi hem de hizmet çeşitliliğimizi önemli ölçüde artırdığımız bir yıl oldu. 40'tan fazla ülkedeki küresel varlığımız, entegre teknolojilerimiz ve veriye dayalı çözümlerimiz sayesinde 2026 yılında da dönüşüme yön vermeye ve müşterilerimize daha yüksek katma değer sunmaya devam edeceğiz.



Yangına Karşı Tam Koruma

Erken uyarı ile hızlı müdahale sayesinde
can ve mal kaybı riskine karşı güvenilir
Yangın Algılama Çözümleri'ni keşfedin.

- ✓ Yasal gerekliliklere tam uyum
- ✓ Yangını mümkün olan en erken aşamada algılama
- ✓ Düşük hata ve arıza oranı
- ✓ Diğer bina ve güvenlik sistemleriyle entegrasyon
- ✓ Uzaktan izleme ve destek hizmetleri





Selimcan Erimiş / Häfele Türkiye
Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü

Häfele Türkiye, mobilya, kapı ve yapı donanımları alanında 100 yılı aşkın mühendislik birikimine sahip, global ölçekte faaliyet gösteren bir teknoloji markasının Türkiye organizasyonudur. Häfele'yi farklı kılan, donanımı yalnızca bir ürün değil, bir sistem olarak ele alan bütüncül yaklaşımıdır. Turizm sektörüne sunduğumuz yangına dayanıklı çözümler; yangın kapısı donanımları, panik barlar, menteşeler, kapı kapatıcılar, kilit ve kaçış sistemleri gibi yüksek güvenlik gerektiren alanları kapsar. Yangın kapıları ve bu kapılara entegre çalışan donanım sistemleri, yalnızca alev dayanımı sağlamakla kalmaz; hava ve duman geçişini engelleyerek dumanın ve sıcak hava sirkülasyonunun yayılmasını önler. Bu sayede yangının diğer hacimlere sıçraması geciktirilir ve tahliye için kritik zaman kazanılır. Sunduğumuz çözümler, yangına dayanım testlerinden geçmiş tekil ürünlerden ziyade; birlikte çalışması test edilmiş, sertifikalı ve senaryolaştırılmış donanım sistemlerinden oluşur. Oteller gibi karmaşık ve yüksek kullanıcı sirkülasyonuna sahip yapılarda güvenliğin ancak bu bütüncül yaklaşımla sağlanabileceğine inanıyoruz. Ayrıca doğru projelendirme ve doğru ürün konumlandırması sayesinde, yangın güvenliği çözümlerinin yatırım ve işletme maliyetleri üzerinde yüksek bir yük oluşturmadan uygulanabileceğini; güvenliğin ekonomik sürdürülebilirlikle birlikte düşünülmesi gerektiğini savunuyoruz. Turizm sektörü Häfele Türkiye için nicelikten çok nitelik odaklı bir pazar. Oteller; konaklama fonksiyonunun ötesinde, binlerce insanın aynı anda bulunduğu, sürekli kullanılan ve en küçük detayın dahi kritik sonuçlar doğurabileceği yapılardır. Bu nedenle biz turizm sektörüne; "satış odaklı" değil, kapının, donanımın ve kaçış senaryosunun birlikte nasıl çalıştığı perspektifiyle yaklaşıyoruz. Häfele açısından turizm pazarı; standart çözümlerle ilerlenebilecek bir alan değil, her projede yeniden kurgulanan teknik bir ekosistemdir. Bu yaklaşım, markamızın sektörde tercih edilme nedenlerinin başında gelmektedir.

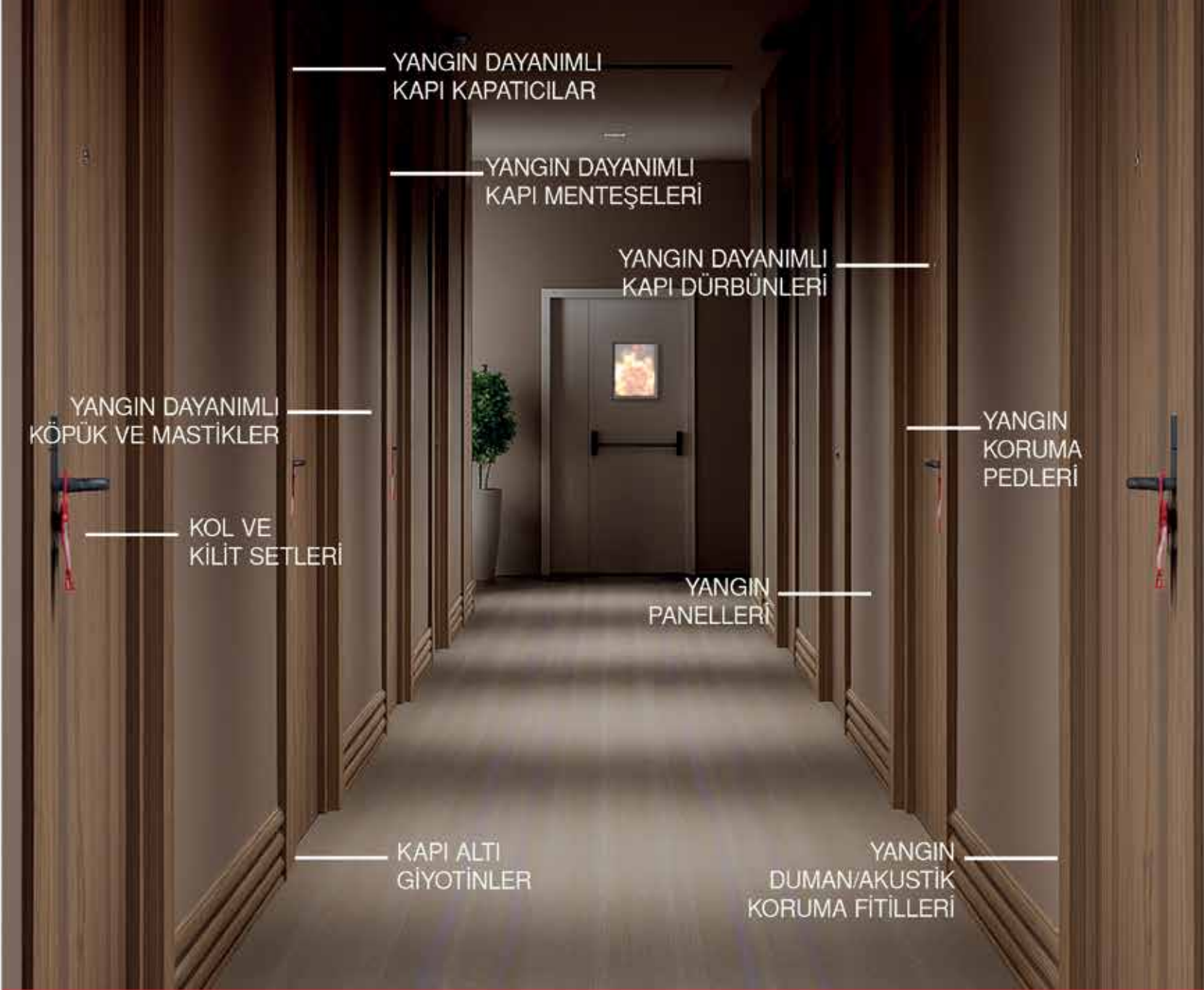
Turizm sektörüne sunduğumuz yangına dayanıklı çözümler; yangın kapısı donanımları, panik barlar, menteşeler, kapı kapatıcılar, kilit ve kaçış sistemleri gibi yüksek güvenlik gerektiren, birlikte çalışması test edilmiş, sertifikalı ve senaryolaştırılmış donanım sistemlerinden oluşur

Otellere en önemli tavsiyemiz; yangın güvenliğini ürün bazında değil, sistem bazında ele almalarıdır. Sertifika tek başına yeterli değildir; donanımların birlikte çalışabilirliği mutlaka sorgulanmalıdır, kapının kullanım sıklığı, kullanıcı profili ve acil durum senaryosu dikkate alınmalıdır. Ayrıca montaj ve uygulama sürecinin, ürün seçimi kadar kritik olduğu unutulmamalıdır. Yangın güvenliği; sonradan telafi edilebilecek bir konu değil, ilk aşamada doğru kurgulanması gereken bir sorumluluktur

Son yasal düzenlemelerle birlikte itfaiye uygunluk raporu, yapı güvenliğinde önemli bir referans noktası haline gelmiştir. Bu rapor, yalnızca yangına dayanıklı ürün kullanımını değil; ürünün doğru yerde, doğru kombinasyonla ve doğru uygulama ile kullanılıp kullanılmadığını da sorgulamaktadır. Kapı donanımları ve kilit sistemleri açısından bakıldığında; sertifikaların, test raporlarının ve ürün uyumluluğunun net biçimde tanımlandığı bir döneme girildiğini söyleyebiliriz. Bu durum, sektörde teknik bilgi seviyesi yüksek markalar için önemli bir ayrışma alanı yaratmaktadır. İtfaiye uygunluk raporu süreci, Häfele Türkiye'nin yıllardır savunduğu sistem yaklaşımını daha görünür hale getirmiştir. Bugün yangına dayanıklı bir kapıyı; menteşesinden kilidine, kapı kapatıcısından panik barına kadar tek tek değil, bir bütün olarak ele almak zorunlu hale gelmiştir. Häfele'nin bu noktadaki farkı; ürün portföyünün genişliğinden ziyade, hangi donanım kombinasyonunun hangi kapı tipi ve kullanım senaryosu için uygun olduğunu teknik olarak tanımlayabilmesidir. Bu yaklaşım sayesinde projelerde hem uygulama hataları azalmakta hem de denetim süreçleri

daha sağlıklı ilerlemektedir. 31 Mayıs 2026 tarihi, sektör için plansız hareket edenlerle proaktif yaklaşanları ayıran kritik bir dönüm noktasıdır. Häfele Türkiye olarak bu süreci hız ve panik üzerinden değil; önceliklendirme ve teknik analiz üzerinden yönetiyoruz. Her otelin aynı anda ve aynı ölçekte müdahaleye ihtiyacı olmadığını biliyoruz. Global tedarik gücümüz, stoklu ürün gruplarımız ve proje bazlı planlama kabiliyetimiz sayesinde süreci kontrollü ve sürdürülebilir şekilde yönetiyoruz. Otellere en önemli tavsiyemiz; yangın güvenliğini ürün bazında değil, sistem bazında ele almalarıdır. Sertifika tek başına yeterli değildir; donanımların birlikte çalışabilirliği mutlaka sorgulanmalıdır, kapının kullanım sıklığı, kullanıcı profili ve acil durum senaryosu dikkate alınmalıdır. Ayrıca montaj ve uygulama sürecinin, ürün seçimi kadar kritik olduğu unutulmamalıdır. Yangın güvenliği; sonradan telafi edilebilecek bir konu değil, ilk aşamada doğru kurgulanması gereken bir sorumluluktur. 2025 yılı, Häfele Türkiye için doğru konumlanmanın pekiştiği bir yıl oldu. Özellikle turizm projelerinde, Häfele'nin teknik bilgisi ve sistem yaklaşımı daha fazla talep görmeye başladı. 2026 yılına baktığımızda ise sektörde; standart dışı çözümlerin hızla elendiği, belgeli, test edilmiş ve uzun vadeli güvenlik sunan markaların öne çıktığı bir yapı öngörüyoruz. Häfele Türkiye'nin hedefi; bu dönüşüm sürecinde yalnızca pazar payını artırmak değil, yangın güvenliği ve yapı donanımları alanında teknik referans noktası olma konumunu güçlendirmektir.





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
kattırıyoruz.

hafele.com.tr
hafeleconcept.com



Selim Taşo / Kale Kilit / Kale Endüstri Holding / CEO ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Kale Kilit, 1953 yılında temelleri atılan ve bugün Kale Endüstri Holding çatısı altında faaliyet gösteren, Türkiye'nin güvenlik alanındaki en köklü ve en büyük sanayi kuruluşlarından biridir. Kurulduğu günden bu yana "güvenlik" kavramını yalnızca bir ürün özelliği değil, bir sorumluluk ve kültür olarak ele alan Kale Kilit; bugün 100'ü aşkın ülkeye ihracat yapan, Ar-Ge, üretim, test ve belgelendirme süreçlerini kendi bünyesinde yöneten global bir markadır. Turizm sektörü ise Kale Kilit'in uzun yıllardır özel önem verdiği, yüksek standartlar gerektiren ve hata kabul etmeyen bir alan olarak konumlanmaktadır. Oteller, tatil köyleri ve konaklama tesisleri için sunduğumuz çözümler; yalnızca güvenlik değil, can güvenliği, mevzuata uyum ve sürdürülebilir işletme yaklaşımını merkeze alır. Bu kapsamda turizm sektörüne yönelik olarak: EN 1634-1 standardına uygun yangına dayanıklı kapı kilitleri, yangın kapıları için sertifikalı panik barlı kilit sistemleri, duman ve alev geçişini sınırlandıran yangın kapıları, otel projelerine özel mekanik ve elektronik kilit çözümleri sunmaktayız. Tüm bu ürünler; yangın anında kapının bütünlüğünü koruyacak, güvenli tahliyeyi destekleyecek ve itfaiye ile denetim mercilerinin aradığı teknik kriterleri karşılayacak şekilde tasarlanmakta, test edilmekte ve belgelendirilmektedir. Turizm sektörü Kale Kilit için yalnızca önemli bir ticari pazar değil, aynı zamanda uzmanlık alanlarından biri olarak değerlendirilmektedir. Türkiye'nin dünya turizmindeki güçlü konumu, her yıl artan yatak kapasitesi, zincir otel yatırımları ve mevcut tesislerde yapılan renovasyon çalışmaları; yangın güvenliği ve sertifikalı ürün ihtiyacını sürekli gündemde tutmaktadır. Otel projeleri, standart konut veya ticari yapılardan farklı olarak; çok sayıda kullanıcıya aynı anda hizmet veren, 7/24 aktif kullanılan, ulusal ve uluslararası mevzuatlara tabi, denetim sıklığı yüksek yapılar olduğu için yüksek güvenlik ve kalite beklentisi barındırır. Bu yönüyle turizm sektörü, Kale Kilit'in mühendislik gücü, test altyapısı ve

Kale Kilit olarak, turizm sektörüne yönelik, EN 1634-1 standardına uygun yangına dayanıklı kapı kilitleri, yangın kapıları için sertifikalı panik barlı kilit sistemleri, duman ve alev geçişini sınırlandıran yangın kapıları, otel projelerine özel mekanik ve elektronik kilit çözümleri sunmaktayız

uzun yıllara dayanan tecrübesiyle birebir örtüşen bir alandır. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yapılan son düzenlemelerle birlikte, konaklama tesislerinde yangın güvenliğine yönelik yaklaşım daha bütüncül ve sistematik bir çerçeveye oturtulmuştur. Artık yalnızca yapısal unsurlar değil; kapı, kilit ve donanımların tamamı, performans ve belge esaslı olarak değerlendirilmektedir. Bu düzenlemeler kapsamında; yangına dayanıklı kapıların, bu kapılar üzerinde kullanılan kilit, panik bar, menteşe, kapatıcı gibi tüm donanımların, test raporları ve sertifikalarıyla birlikte sunulması zorunlu hale gelmiştir. Kale Kilit olarak bu yaklaşımı son derece kıymetli buluyoruz. Çünkü yangın güvenliği, parça parça ele alınabilecek bir konu değil; bir sistem bütünlüğü gerektirir.

Otel yatırımcılarına ve işletmecilere en önemli tavsiyemiz; yangın güvenliğini maliyet odaklı değil, risk ve sorumluluk odaklı ele almalarıdır. Bu kapsamda; kapı üzerinde kullanılan tüm bileşenlerin sertifikalı olmasına, test raporlarının ve belgelerin eksiksiz sunulmasına, montajın yetkili ve deneyimli ekiplerce yapılmasına, satış sonrası teknik destek ve yedek parça sürekliliğine özellikle dikkat edilmelidir

Kale Kilit, yangın güvenliği alanında uzun yıllardır yatırım yapan, test ve belgelendirme kültürünü kurumsal yapısına entegre etmiş bir markadır. Bu nedenle "İtfaiye uygunluk raporu" kapsamında istenen kriterler, bizim için yeni değil; yıllardır üzerinde çalıştığımız bir yaklaşımın doğal sonucudur. Bugün otel projelerine: sertifikalı yangına dayanıklı kapılar, kilitler ve donanımlar, projeye özel ürün seçimi ve teknik yönlendirme, doğru montajın sağlanmasına yönelik uygulama desteği, denetim süreçlerinde kullanılabilecek teknik dokümantasyon sunmaktayız. Amacımız, yatırımcıların ve işletmecilerin yalnızca bugünkü denetimleri değil, uzun vadeli işletme güvenliğini de garanti altına almaktır. 31 Mayıs 2026 tarihi, sektörde yangın güvenliği konusundaki farkındalığın artması açısından önemli bir dönüm noktasıdır. Kale Kilit olarak bu tür yasal düzenlemeleri bir zorunluluk değil; kalite ve güvenlik kültürünün doğal bir parçası olarak görüyoruz. Uzun yıllardır ulusal ve uluslararası standartlara uygun üretim yapan,

test ve belgelendirme altyapısını geliştiren bir marka olarak; bu tür düzenlemelere hazır ve uyumlu bir yapıya sahibiz. Ürün gamımız, üretim süreçlerimiz ve kalite kontrol sistemlerimiz; bu standartların gerektirdiği kriterleri karşılayacak şekilde yapılandırılmış durumdadır. Bu yaklaşım, Kale Kilit'in yalnızca bugünü değil, geleceği de planlayan bir marka olmasının en somut göstergesidir. Otel yatırımcılarına ve işletmecilere en önemli tavsiyemiz; yangın güvenliğini maliyet odaklı değil, risk ve sorumluluk odaklı ele almalarıdır. Bu kapsamda; kapı üzerinde kullanılan tüm bileşenlerin sertifikalı olmasına, test raporlarının ve belgelerin eksiksiz sunulmasına, montajın yetkili ve deneyimli ekiplerce yapılmasına, satış sonrası teknik destek ve yedek parça sürekliliğine özellikle dikkat edilmelidir. Yangın güvenliği, yalnızca mevzuata uyum değil; misafirlerin, çalışanların ve işletmenin itibarı açısından da kritik bir unsurdur. 2025 yılı, Kale Kilit için özellikle proje ve yangın güvenliği ürünleri açısından stratejik büyüme yılı olmuştur. Turizm, sağlık ve kamu projelerinde artan taleple birlikte; sertifikalı ve yüksek performanslı ürünlerimize olan ilginin güçlendiğini gözlemledik. 2026 yılında ise; yangın güvenliği ürün grubunda pazar payımızı artırmayı, turizm projelerine yönelik entegre çözümlerimizi geliştirmeyi, Türkiye'de ve ihracat pazarlarında referans marka konumumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Kale Kilit olarak önceliğimiz her zaman olduğu gibi; güvenlik, kalite ve sürdürülebilirlik olmaya devam edecek.



Güvenli Konaklamanın Değişmez Parçası

KALE YANGIN KAPISI



- Uluslararası Sertifikalı Güvenlik
- Yangına Karşı Üstün Koruma
- Dayanıklı Malzeme
- Üç Katmanlı Conta Sistemi
- Isı Genleşme Boşluğu
- Ayarlanabilir Kasa Sistemi
- Elektrostatik Toz Boya Kaplama
- Özel Renk Seçeneği

444 0 243
www.kalekilit.com.tr



KALE KİLİT



Ufuk Eldar / EF Teknoloji Sistemleri
Elektronik ve İnşaat San. Tic. A.Ş. /
Genel Müdür

EF Teknoloji Sistemleri 2009 yılında kurulmuştur. Otellerde kullanılan Elektronik Kilit Sistemleri konusunda Miwa Japonya firmasından ithalat yaparak, otel sektörüne satış ve teknik destek hizmetleri vermekteyiz. Miwa Elektronik Kilitler uluslararası UL, BSEN yangın testlerinden geçmiş ve 90 dakika test raporları bulunmaktadır. Ayrıca Türkiye’de “Kapı Üreticileri” ortaklarımız ile teste girerek onay aldık. Miwa Elektronik Kilitleri, anti-panik fonksiyonlu olup misafir oda içerisinde kola bastığında “double lock” yapılmış olsa bile kapının açılmasını her durumda gerçekleştirmektedir. Acil durumlarda gerektiğinde online veya “Acil Durum” kartları ile tüm kapıların anında açılmasını sağlamaktadır. Yangın senaryolarına tamamen uymaktadır. Bunların dışında yangın testlerinden geçmiş kapı menteşeleri, kapı altı giyotinleri, kapı kapatıcılar, kapı dürbünü ile panik kilitleri konusunda otel sektörüne hizmet vermekteyiz. Turizm, EF Teknoloji



Otel sektörüne, ithalatını yaptığımız uluslararası UL, BSEN yangın testlerinden geçmiş ve 90 dakika test raporları bulunan Miwa Elektronik Kilitler, yangın testlerinden geçmiş kapı menteşeleri, kapı altı giyotinleri, kapı kapatıcılar, kapı dürbünü ile panik kilitleri konusunda hizmet vermekteyiz

için ana sektör olup %85 oranında bir paya sahiptir. Bu nedenle “Otel Müşterilerimize” hizmette hız, güvenlik ve güvenilirlik konusunda özenle hizmet vermekteyiz.

Yangına dayanıklı kapı ve kapı donanımları ile kilit sistemlerinin alımında minimum 30 dakika sertifikalı ürünler tercih edilmeli ve bu ürünlerin takılı olduğu kapı ile birlikte teste girmiş olmaları çok önemlidir. İtfaiye uygunluk raporları her otel için kapı ve üzerindeki kilit ile birlikte teste girmiş ürünler için geçerli olmaktadır

Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen son yasal düzenlemeler sonucu istenen “İtfaiye uygunluk raporu” kapsamında kapı üreticileri ile teste girdik ve kapı, aksesuarları ve Elektronik Kilit ile rapor ve onay aldık. Oteller bu geçiş sürecinde yangın dayanımlı kapı, kilit ve aksesuarları konusunda bir adet kapının yangın test kuruluşlarında yakılarak dayanma süreleri konusunda test raporu almaktalar. Bu durum her otelin bu testi yapması konusunda düzenlenmiştir. Firmamız başlangıçtan beri yangın dayanımlı ürünlerin tedariki konusunda çok dikkatli olmuştur. Çalıştığımız firmaların sertifikaları konusunda büyük titizlik göstermekteyiz. Tedarik süreci içerisinde yangın sertifikaları sürekli sorgulanmakta ve güncel halinin korunması konusunda üretici firmalar ile sürekli temas halinde olmaktadır. 31 Mayıs 2026 tarihinin yangın testinden geçmiş ürünleri kullanılması konusunda son tarih olması nedeniyle yangın dayanımlı ve



sertifikalı ürünler konusunda firmamıza talep büyük ölçüde artmıştır. Bu nedenle üretim planlamalarıyla bu sıklıkla aşılmaya çalışıyoruz. Yangına dayanıklı kapı ve kapı donanımları ile kilit sistemlerinin alımında minimum 30 dakika sertifikalı ürünler tercih edilmeli ve bu ürünlerin takılı olduğu kapı ile birlikte teste girmiş olmaları çok önemlidir. İtfaiye uygunluk raporları her otel için kapı ve üzerindeki kilit ile birlikte teste girmiş ürünler için geçerli olmaktadır. 2025 yılı firmamız için başarılı bir yıl oldu. Birçok yeni ve tadilatla olan oteller ile çalışma imkanı bulduk. 2026 yılı için de birçok yatırım ve tadilat projeleri var. Bu yeni yatırım ve tadilat projelerinden de pay almak istiyoruz.





Ümit Evcı / Panasonic Electric Works
Türkiye / Yangın Alarm Sistemleri Satış
Müdür Yardımcısı

Panasonic Electric Works Türkiye olarak; Türkiye merkezli üretim ve mühendislik gücümüz ile Avrupa, Asya ve Afrika pazarlarına anahtar-priz sistemleri, şalt ürünleri, bina otomasyonu ve yangın algılama çözümleri başta olmak üzere yenilikçi Panasonic ürünlerini sunmaktayız. Turizm sektörü için sunduğumuz yangın algılama ve güvenlik sistemleri, Panasonic vizyonunun önemli bir parçasını oluşturuyor. Otel ve turizm yapılarında kritik öneme sahip olan misafir güvenliği, normlara uygunluk, emniyet ve mevzuat gerekliliklerini merkeze alan Panasonic yangın algılama çözümleri sayesinde tesisler, yasal yükümlülüklerini eksiksiz yerine getirirken misafirlerine güvenli ve kesintisiz bir konaklama deneyimi sunabiliyor. Turizm sektörü, faaliyet alanlarımız içinde özellikle yangın güvenliği çözümlerimiz açısından önemli bir yere sahip. Oteller ve konaklama tesisleri için misafir güvenliğini merkeze alan yangın algılama, alarm ve tahliye çözümlerimiz; yükselen güvenlik beklentileri doğrultusunda operasyonel süreklilik ve marka itibarı açısından kritik bir rol üstleniyor. Bu bakış açısıyla turizm sektörünü yangın güvenliği alanında uzun vadeli iş birlikleri geliştirdiğimiz güçlü bir iş ortağı olarak görüyoruz.

Yangın güvenliğinin merkezinde yangın algılama sistemi yer alır. EN 54 standardına tam uyumlu ve VdS sertifikalı bir yangın algılama sistemi, ürün kalitesi açısından belirgin bir göstergedir. Söndürme sistemlerinde ise LPCB, UL veya FM sertifikalarına sahip ürünlerin tercih edilmesi ve mühendislik bakış açısına sahip entegratör firma seçimi, güvenilir bir sistem yatırımı için temel şarttır. Diğer yandan standartlara ve üretici direktiflerine uygun şekilde periyodik bakımların düzenli aralıklarla yapılması, sistemlerin her zaman olası senaryolara hazır olmasını sağlar

Türkiye’de ilk yangın yönetmeliği 2002 yılında yürürlüğe girdi ve kamu, özel sektör ile sivil toplum kuruluşlarının katkılarıyla zaman içinde geliştirildi. 2024 yılı sonunda

Turizm sektörü için sunduğumuz yangın algılama ve güvenlik sistemlerimiz sayesinde tesisler, yasal yükümlülüklerini eksiksiz yerine getirirken misafirlerine güvenli ve kesintisiz bir konaklama deneyimi sunabiliyor

yayımlanan rehber ile yönetmelik daha net ve uygulanabilir hale getirildi. Bu düzenlemeler, yangın güvenliğinin yalnızca bir maliyet kalemi olarak görülmesinin önüne geçmeyi ve standart dışı uygulamaları engellemeyi hedefliyor ancak özellikle son on yılda artan rekabet, yatırımcılar nezdinde maliyet odaklı bir yaklaşımı yaygınlaştırdı. Ne yazık ki bugün dahi konaklama tesislerinde çalışmayan yangın güvenlik sistemleriyle karşılaşmak mümkündür. Buna karşın artan denetimler ve emsal yargı kararlarıyla birlikte yatırım anlayışında belirgin bir iyileşme sürecinin başladığını söylemek mümkün. Bolu’da yaşanan elim hadisenin ardından, konaklama tesislerinde yangın güvenliğine yönelik çözüm arayışı süreci başladı. Panasonic Electric Works Türkiye olarak bu süreçte; ticari kaygıları ön planda tutmadan, etik duruşumuzdan ve mühendislik yaklaşımımızdan ödün vermeden, alanında uzman iş ortaklarımızla çözüm üretmeye odaklandık. Bu yaklaşımın güçlü stok yapımızla desteklenmesi, turizm sektöründe güven ortamı yarattı ve pazar payımızın son iki yılda önemli ölçüde artmasını sağladı. İşletmelerin önündeki en büyük iki engel zaman ve yatırım bütçesidir. Birçok işletme, özellikle yangın algılama sistemlerindeki eksikliklerinin farkına vardı; ancak gerek mimari koşullar gerekse bu yatırımlar için ayrılacak bütçe ve zaman aralığının sınırlı olması, işletmeleri efektif çözüm arayışlarına yöneltti. Panasonic Electric Works Türkiye olarak, mevcut altyapıyı ve kablolamayı tümüyle değiştirmenin zor olduğu tesisler için kablosuz yangın algılama çözümlerimizle hızlı ve etkin çözümler sunuyoruz. Bu sayede fiziksel tadilat yükünü ortadan kaldırarak tesisleri çok kısa sürede güvenli bir algılama sistemi ile buluşturmaktayız. Yangın güvenliğinin merkezinde yangın algılama sistemi yer alır. EN 54 standardına tam uyumlu ve VdS sertifikalı bir yangın algılama sistemi, ürün kalitesi açısından belirgin bir göstergedir. Söndürme sistemlerinde ise LPCB, UL veya FM sertifikalarına sahip ürünlerin



tercih edilmesi ve mühendislik bakış açısına sahip entegratör firma seçimi, güvenilir bir sistem yatırımı için temel şarttır. Diğer yandan standartlara ve üretici direktiflerine uygun şekilde periyodik bakımların düzenli aralıklarla yapılması, sistemlerin her zaman olası senaryolara hazır olmasını sağlar. Panasonic ürün gamımızda can ve mal güvenliğini merkeze alarak; yangın algılama, acil anons ve acil yönlendirme sistemlerini entegre biçimde içeren yeni bir çözüm konsepti oluşturduk. Bu konsepti özellikle otel yatırımcılarına ve otel danışmanlarına periyodik olarak aktarıyoruz. Ayrıca sektörel fuarlara ve etkinliklere de katılarak etkileşimi artırmaktayız. Amacımız yalnızca ürün tedarik etmek değil; doğru kullanım, doğru bakım ve doğru senaryo yönetimi konusunda sektör genelinde farkındalık oluşturmaktır. Faaliyet gösterdiğimiz konut ve inşaat sektörü Türkiye’de son yıllarda yaşadığı daralmalardan sonra, deprem bölgesinin yeniden imarı ve büyükşehirlerdeki kentsel dönüşüm projeleriyle yeniden hareketlenmiş durumda. TÜİK verileri de sektörün son 11 çeyrektir büyümesini sürdürdüğünü gösteriyor. Ancak finansmana erişim ve talep yetersizliği hâlen önemli başlıklar. Panasonic Electric Works olarak bu dönemi üretim kapasitemizi artırdığımız, otomasyon ve yeni nesil ürün yatırımlarımızla toparlanma sürecine güçlü hazırlandığımız bir dönüşüm süreci olarak değerlendirdik. 2026 yılına yönelik göstergeler ise hem inşaat hem turizm sektörlerinin büyüme ivmesini koruyacağını işaret ediyor. Bu büyüme, hizmet kalitesi ve altyapı yatırımlarını daha da önemli hale getirirken; maliyet artışları, enflasyon ve küresel rekabet dikkatle yönetilmesi gereken başlıklar olarak öne çıkıyor. 2026’nın, sektör için fırsatlarla birlikte doğru kararları da gerektiren bir yıl olacağını düşünüyoruz. Biz de geniş ürün portföyümüz ve farklı coğrafyalardaki deneyimimizle, yurt içi ve yurt dışı projelere daha güçlü odaklanmayı hedefliyoruz.





**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. Yangın dayanıklılık sertifikalı iki tip kartlı kilit modelimiz ile yangın sertifikalı kapıların aksesuarı tarafında turizm sektörüne hizmet veriyoruz. Tamamen turizm sektörüne hizmet eden firmayız. 2025 yılında yangına dayanıklılık sertifikalı kartlı kilit modellerimiz ile pazarda ciddi bir ivme aldık. Sürdürülebilir Turizm konusunda varlık sensörlü enerji kontrol sistemleri ve online / offline DND sistemleri konularında kendimizi geliştirmeye, sektöre yenilikler sunmaya çalışıyoruz. Hitap ettiğimiz pazar yenilikler beklediği gibi hemen uyumlu hale gelebilecek alt yapıya sahiptir.

Otellerin, “yangına dayanıklı kapı ve kapı donanımları, kilit sistemleri” alımında kesinlikle güvenilir, sektörde geçmiş olan firmalarla çalışmayı en başta göz önünde bulundurmaları gerekiyor. Sahte belgelerle veya kendilerine ait olmayan sertifikaları göstererek sipariş almaya çalışan kapı imalatçıları, aksesuar tedarikçileri olduğunu unutmamak lazım. Mutlaka bu belgelerin doğruluğu sorgulanmalı, itfaiye başta olmak üzere çeşitli kurumlardan sorgulama yapılmalıdır

Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından yapılan düzenlemelerden önce otel yönetimi, mimari gruplar kartlı kilit modeli seçiminde renk, tip ve malzeme konularında özgürdüler. Ancak bu düzenlemeden sonra kilit seçimlerinde sınırlı alan içinde kalmak durumuna geçtiler. 31 Mayıs 2026 son tarihli olan düzenleme ile itfaiyeden uygunluk belgesini alamayan otellerin işyeri açma ve çalışma ruhsatlarının iptal edilerek hizmet veremeyecekleri gerçeğine karşılık müşterilerimiz yangın sertifikalı ürünlere yönelmeye başladı. Türkiye de kartlı kilit imalatı yapan firma olmadığı, tüm firmaların Türkiye dışı pazarlardan bu ürünü tedarik ettiği gerçeğini

Tamamen turizm sektöründe faaliyet gösteren Som Elektronik olarak, yangın dayanıklılık sertifikalı iki tip kartlı kilit modelimiz ile yangın sertifikalı kapıların aksesuarı tarafında sektöre hizmet veriyoruz

bilmek lazım. Kartlı kilit, yangın sertifikalı otel oda kapısının sadece bir aksesuarıdır. İtfaiye denetimlerinde; kapı imalatı yapan firmanın aldığı yangına dayanıklılık sertifikasını esas almaktadır. Kapı firmasının sertifikasının içerisinde yer alan tüm aksesuar grubunun bireysel yangına dayanıklılık testinin olması yanında kapı firmasının gireceği testte de bu ürünlerin testi başarı ile sonlandırması beklenmektedir. Bu işlem bütünsel sertifikasyon olarak tanımlanıyor. Biz firma olarak yangına dayanıklı kapı imalatı yapan firmalar ile testlere girerek belirttiğim bütünsel sertifikasyon kapsamı içerisinde yer almak için çaba sarf ediyoruz. Otellerin çoğu 31 Aralık 2025 tarihinde biten sürenin birkaç yıl uzatılacağı beklentisi içindeydi, oysaki bu konu beklendiği gibi olmadı. 2025 ayı sonbaharında bağlantılarını yapan oteller Ocak-Şubat-Mart aylarında montaj aşamasına geçtiler / geçiyorlar. Ancak bu konuyu yeni gündemine alan oteller imalatçı kapı firması bulma, aksesuarının tedariki konusunda sıkıntı yaşayacaklardır. Kartlı kilit konusunda biz firma olarak müşterilerimize sıkıntı yaşatmayacak şekilde stoklu hareket etmeye çalışıyoruz. Ancak bizim stokta kilidimizin olmasının bir önemi olmadığı gerçeğini de unutmamak lazım, burada asıl oyuncu yangına dayanıklılık sertifikalı kapı imalatı yapan firmaların imalat süreçleri



belirleyici olacaktır. Otellerin, “yangına dayanıklı kapı ve kapı donanımları, kilit sistemleri” alımında kesinlikle güvenilir, sektörde geçmiş olan firmalarla çalışmayı en başta göz önünde bulundurmaları gerekiyor. Sahte belgelerle veya kendilerine ait olmayan sertifikaları göstererek sipariş almaya çalışan kapı imalatçıları, aksesuar tedarikçileri olduğunu unutmamak lazım. Mutlaka bu belgelerin doğruluğu sorgulanmalı, itfaiye başta olmak üzere çeşitli kurumlardan sorgulama yapılmalıdır. SOM Elektronik olarak, 2025 yılını başarı ile tamamladık, özellikle yangın sertifikalı kartlı kilit sistemleri satışı konusunda ciddi seviyelere ulaştık. 2026 yılında da bunun devam edeceğini görüyoruz. Yangına dayanıklılık sertifikalı kartlı kilit sisteminin yanında sürdürülebilir turizm kapsamında enerji tasarrufunun gündemde yerini tekrar alacağını farkındayız, bu konu da çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.





YANGINA DAYANIKLILIK
SERTİFİKALI KARTLI KİLİTLER



DND
SİSTEMLERİ



KARTLI KİLİT
SİSTEMLERİ



ENERGY SAVER
VARLIK SENSÖRÜ
SİSTEMLERİ



info@somelektronik.com.tr

İletişim : +90 533 554 13 35 +90 555 480 44 81

Güzeloluk Mahallesi 1886. Sokak No:11 Muratpaşa / ANTALYA



Cihan Gülbiter Polat / dormakaba Kapı ve Güvenlik Sistemleri / Pazarlama Müdürü

dormakaba, 118 yıl önce kurulan Alman geçiş kontrol sistemleri lideri DORMA ile 160 yılı aşkın deneyime sahip İsviçreli güvenlik sistemleri öncüsü Kaba'nın 2015 yılında birleşmesiyle oluşmuş, global ölçekte faaliyet gösteren bir markadır. dormakaba Türkiye olarak İstanbul'daki merkez ofisimizden; Türkiye genelindeki yaygın bayi ağıımız ve güçlü iş ortaklıklarımızla hizmet veriyor, aynı zamanda Kuzey Kıbrıs ve Batı Asya bölgelerine ürün satışı, satış öncesi danışmanlık ve satış sonrası teknik destek sağlıyoruz. Geniş ürün portföyümüz; yangına ve dumana dayanımlı kapı donanımları, panik bar ve acil çıkış sistemleri, elektronik ve mekanik geçiş kontrol çözümleri, otel kilit sistemleri, otomatik kayar ve döner kapılar, cam sistemleri, hareketli bölme duvar çözümleri ve kapsamlı servis hizmetlerini içermektedir. Tüm çözümlerimiz, uluslararası normlar ve yerel yönetmeliklere uygun olarak projelendirilmektedir. Turizm sektöründe, özellikle otel projelerinde can güvenliğini önceliklendiren yangına dayanıklı kapı donanımlarımız ve panik bar sistemlerimiz ile güvenli tahliye destekliyoruz. Bununla birlikte, otel kilit sistemleriyle misafir deneyimini iyileştiriyor; otomatik kayar ve döner kapı çözümlerimiz ile estetik, erişilebilirlik ve operasyonel verimlilik açısından tesislere değer katmayı hedefliyoruz. Turizm sektörü, dormakaba için stratejik öneme sahip ve yüksek potansiyel barındıran bir sektör. Oteller, tatil köyleri ve konaklama yapıları; güvenlik, geçiş kontrolü ve kullanıcı deneyimi açısından yüksek standartlarda çözümler bekleyen projeler. Bu sektöre özel olarak geliştirdiğimiz akıllı geçiş çözümleri ve güvenli erişim teknolojileri ile turizm yapılarının yüksek standartlarını yakalamak için kararlıyız. Turizm tesislerinde misafir güvenliği ve konforu ön planda tutulduğundan; dijital anahtarlar, mobil erişim, temassız geçiş sistemleri ve entegre otel kilit çözümlerine olan talep giderek artmaktadır. dormakaba olarak bu beklentilere hem yeni projelerde hem de renovasyon süreçlerinde esnek ve ölçeklenebilir çözümler sunuyoruz. Öte yandan sektörün sezona bağlı talep dalgalanmaları ve yüksek rekabet ortamı, hızlı adaptasyon ve sürekli yenilik gerektirmektedir.

Turizm sektöründe, özellikle otel projelerinde can güvenliğini önceliklendiren yangına dayanıklı kapı donanımlarımız ve panik bar sistemlerimiz ile güvenli tahliye destekliyoruz; neredeyse bütün ürün gamımız yangına dayanımlı aksesuarlardan oluşuyor

Bu nedenle, inovasyon odağımızı, turizm sektörünün operasyonel ihtiyaçlarına uyum sağlayan, güvenliği ve verimliliği birlikte ele alan çözümler geliştirmeye yönlendiriyoruz.

Yangına dayanıklı kapı, kapı donanımları ve kilit sistemleri alımında proje yöneticileri ve mal sahiplerine tavsiyelerimiz, ürün seçimi sırasında yalnızca fiyat veya yalnızca estetik kriterlere odaklanmamaları olacaktır. Kanat boyutları, malzemesi, tipi, konumu ve fonksiyonu gibi faktörlere odaklanarak senaryoya uygun ürün seçimi yapılmalı ve seçilen ürünlere dair sertifikaların eksiksiz ve güncel olması gerekmektedir. Yangına dayanımlı kapı özelinde bütün parçaların birbiri ile uyumlu bir şekilde çalışması gerekecektir

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son dönemde hayata geçirdiği düzenlemeler ile birlikte, özellikle turizm yapılarında yangın güvenliği ve tahliye performansı çok daha denetlenebilir kriterlere bağlanmıştır. Bu kapsamda projenin ilk tamamlandığı tarihten, tadilat anına kadar denetleme beklenmezken artık periyodik olarak bu denetlemeler gerçekleştirilmeye başlanacak. Buna istinaden proje aşamasından, işletme ve tadilat aşamasına kadar doğru ürün seçimi, uygulaması ve bakımının daha da önemli hale geleceğini düşünüyorum. Ayrıca Avrupa Birliği mevzuatı ile uyum kapsamında; yangına dayanıklı kapılar, kaçış donanımları ve kapı aksesuarlarının EN standartlarına göre test edilmiş ve belgelendirilmiş olması zorunlu hale gelmiştir. Bu doğrultuda, proje tasarım aşamasından işletme ve tadilat süreçlerine kadar doğru ürün seçimi, doğru uygulama ve düzenli bakımın önemi ciddi şekilde artmıştır. dormakaba olarak otellere sunduğumuz elektronik otel kilidi, panik bar, acil kaçış aksesuarları ve kapı hidrolikleri gibi pek çok ürünümüz mevcut. Açıkçası dormakaba olarak bütün ürünlerimiz uluslararası testler ile sertifikalanmış entegre çözümler içermekte ve kalite standartlarına uygun bir şekilde üretilip kullanıcılarımıza ulaştırılmaktadır. Bu sebeple neredeyse bütün ürün gamımızın yangına dayanımlı aksesuarlardan oluştuğunu gönül rahatlığı ile belirtebilirim. Fakat bu noktada yalnızca yangına dayanımlı ürünlerin kullanılması değil, doğru yerde doğru ürünün kullanılmasının da yangın performansı ve sürdürülebilir bir işletme için önemli olacağını düşünüyorum. Mayıs 2026'nın son tarih olarak belirtilmesi sektörde ciddi bir zaman baskısı ve yoğunluk yaratmıştır. Aynı anda çok sayıda otelin renovasyon veya uyum sürecine girmesi; üretim, tedarik ve montaj tarafında kapasite planlamasını zorlaştırmaktadır.

Bu sürece karşılık olarak, stok yönetimimizi güçlendirdik, öncelikli ürün gruplarımızda tedarik sürelerini kısaltmaya yönelik aksiyonlar aldık. Aynı zamanda partner ve servis ağıımızı bu döneme özel olarak bilgilendirerek kendi kapasitelerini arttırmalarına yönelik planlamalar gerçekleştirdik. Halihazırda bizlere iletilen projeler için de gerekli departmanlara mümkün olan en erken aşamada projelerini netleştirmeleri gerektiğini söylüyor ve kendilerine bu süreç sırasında mimari danışmanlık hizmetleri sağlıyoruz. Kısacası, özellikle bu süreç için gerekli olan tüm aksiyonları almış ve hazır olduğumuzu düşünüyorum. Yangına dayanıklı kapı, kapı donanımları ve kilit sistemleri alımında proje yöneticileri ve mal sahiplerine tavsiyelerimiz, ürün seçimi sırasında yalnızca fiyat veya yalnızca estetik kriterlere odaklanmamaları olacaktır. Kanat boyutları, malzemesi, tipi, konumu ve fonksiyonu gibi faktörlere odaklanarak senaryoya uygun ürün seçimi yapılmalı ve seçilen ürünlere dair sertifikaların eksiksiz ve güncel olması gerekmektedir. Yangına dayanımlı kapı özelinde bütün parçaların birbiri ile uyumlu bir şekilde çalışması gerekecektir. 2025 yılı, dormakaba Türkiye ve Batı Asya için hem yoğun hem de dönüştürücü bir yıl oldu. Özellikle turizm, sağlık, ticari yapılar ve veri merkezleri gibi segmentlerde artan güvenlik ve regülasyon odaklı talepler, ürün gamımızın değerini daha görünür hale getirildi. Renovasyon projelerinde ciddi bir hareketlilik yaşanırken, danışmanlık ve teknik destek tarafındaki rolümüz de güçlendi. 2026 yılına baktığımızda, turizm sektöründe regülasyonlara uyum sürecinin devam edeceğini, dijital ve entegre çözümlere olan talebin artacağını öngörüyoruz. Hedefimiz; yalnızca ürün tedarikçisi değil, uçtan uca çözüm ortağı olarak konumumuzu daha da pekiştirmek. Yangın güvenliği, erişim kontrolü ve kullanıcı deneyimini birlikte ele alan sürdürülebilir çözümlerle sektöre değer katmaya devam etmeyi amaçlıyoruz.



Oteller için yangın güvenliği



Turizm yapılarında yangın güvenliğinin tasarlanması; misafir güvenliği ve işletme sürekliliğinin yanı sıra, yasal uyum için de bir zorunluluktur. Doğru planlanmış çözümler; acil durumlarda güvenliği ve doğru tahliyeyi sağlarken, günlük kullanımda konforu ve akışı korur. dormakaba, uluslararası ve yerel yönetmeliklere uyumlu yaklaşımıyla otel projelerinde güvenliği; estetik ve sürdürülebilirlikle birlikte ele alır.

Otel projelerinizde yangın güvenliğini doğru yaklaşımla ele almak için bizimle iletişime geçin.

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



Otomatik kanat açma mekanizması:
ED 100/250



Acil durum kaçış kilidi:
SVP serisi



Panik bar:
PHA 2500



**Erhan Karabağ / ACP Yapı Elemanları
A.Ş. / Kurucu - Firma Sahibi**

ACP Yapı Elemanları, yapı güvenliği ve geçiş çözümleri alanında mühendislik temelli yaklaşımıyla faaliyet göstermektedir. Özellikle yangına dayanımlı camlı alüminyum sistemler gibi yüksek risk ve sorumluluk içeren yapı bileşenlerinde proje bazlı çözümler sunuyoruz. Turizm sektörüne yönelik olarak; yangına dayanımlı kapı, pencere ve bölme sistemleriyle otellerin mevzuata, sigorta koşullarına ve uluslararası marka standartlarına uygun güvenli yapılar hâline gelmesine katkı sağlıyoruz. Amacımız yalnızca ürün tedariki değil, can güvenliği ve işletme sürekliliğini güvence altına almaktır. Turizm sektörü ACP Yapı için stratejik öneme sahip bir pazardır. Oteller, yüksek insan sirkülasyonu ve sürekli denetim gereklilikleri nedeniyle yangın güvenliğinin en kritik olduğu yapılardır. Bu nedenle sektörde standart ürünlerden ziyade, mühendislik, sertifikasyon ve doğru uygulama gerektiren çözümler öne çıkmaktadır. Biz de bu bilinçle, otel projelerinde uzun vadeli güvenliği ve işletme risklerini minimize eden çözümler sunuyoruz. Son yasal düzenlemelerle birlikte itfaiye uygunluk raporu, oteller için yalnızca bir

Turizm sektörüne yönelik olarak; yangına dayanımlı kapı, pencere ve bölme sistemleriyle otellerin mevzuata, sigorta koşullarına ve uluslararası marka standartlarına uygun güvenli yapılar hâline gelmesine katkı sağlıyoruz

belge olmaktan çıkmış, doğrudan işletmenin faaliyetine etki eden kritik bir unsur hâline gelmiştir. Yangına dayanımlı kapı, pencere ve bölme sistemlerinin sertifikalı, doğru detaylarla uygulanmış ve belgelenmiş olması artık net bir zorunluluktur. Özellikle eski yönetmeliklere göre inşa edilmiş otellerde, mevcut yapıların güncel yangın yönetmeliklerine uyumlu hâle getirilmesi beklenmektedir. Bu süreçte en önemli değişim, ürünün tek başına yeterli görülmemesidir. Tedarik, montaj ve belgelendirme artık bir bütün olarak değerlendirilmektedir. Yangına dayanımlı sistemlerin test raporları, sertifikaları ve doğru uygulama detayları birlikte sunulmalıdır. ACP Yapı olarak bu süreci uçtan uca yönetiyor; ürün seçimi, uygulama kontrolü ve teknik dokümantasyon aşamalarında yatırımcıya aktif destek sağlıyoruz. 31 Mayıs son tarihinin yaklaşması sektörde ciddi bir zaman ve üretim baskısı oluşturuyor. Özellikle süreci son ana bırakan işletmelerde tedarik, üretim ve montaj planlamasında sıkışmalar yaşanabiliyor. Bu riski öngörerek üretim planlamamızı erkenden yapıyor, stok ve proje önceliklendirme süreçlerimizi güçlendiriyoruz. Ayrıca yatırımcıları erken aksiyon almaları konusunda bilgilendirerek sürecin sağlıklı ilerlemesini hedefliyoruz. Yangına dayanıklılık yalnızca bir belge veya zorunlu

kalem olarak görülmemelidir. Ürünün sertifikası, sistem bütünlüğü, uygulama kalitesi ve sağlayıcı firmanın tecrübesi birlikte değerlendirilmelidir. Ayrıca çözüm ortağının mevzuatı bilen, denetim süreçlerine hâkim ve uygulama sonrası da sorumluluk alan bir firma olması büyük önem taşır. Doğru tercihler, ileride doğabilecek hukuki ve operasyonel riskleri ciddi ölçüde azaltır. 2025 yılı, yangın güvenliği bilincinin hızla arttığı ve özellikle turizm sektöründe iyileştirme taleplerinin yoğunlaştığı bir yıl oldu. Mevcut yapıların mevzuata uyumlu hâle getirilmesine yönelik ciddi bir çalışma dönemi yaşadık. 2026 yılında ise yangına dayanımlı sistemlerin sektör genelinde standart hâline gelmesini ve yatırımların daha planlı ilerlemesini bekliyoruz. ACP Yapı olarak hedefimiz; mühendislik gücümüzü daha fazla projeye taşıyarak güvenli ve sürdürülebilir yapılar üretmeye devam etmek.



**Mehmet Arslan / Artes Brassco Kapı
Donanım Teknolojileri / Genel Müdür**

Brassco, kapı donanımları ve kilit sistemleri alanında 37 yıldır üretim yapan, sarı piring paslanmaz hammadde ağırlıklı ürün yapısıyla kalite ve dayanıklılığı ön planda tutan bir markadır. Konaklama sektörü için geliştirdiğimiz yangına dayanıklı kapı kilitleri, kapı kolları ve tamamlayıcı donanımlar; estetikle birlikte yüksek güvenlik standartları sunmaktadır. On yıldır ürünlerimiz, hem kendi adımıza hem de iş birliği yaptığımız kapı üreticileriyle birlikte 30 ila 60 dakika standardında onlarca yangın dayanım testlerinden geçirilmiş ve sertifikalandırılmıştır. Bu süreç, Brassco'nun güvenlik alanındaki mühendislik yaklaşımını yansıtmaktadır. Turizm sektörü, yüksek insan yoğunluğu nedeniyle yangın güvenliğinin en kritik olduğu alanlardan biridir. Son yıllarda

Konaklama sektörü için geliştirdiğimiz yangına dayanıklı kapı kilitleri, kapı kolları ve tamamlayıcı donanımlar, 30 ila 60 dakika standardında onlarca yangın dayanım testlerinden geçirilmiş ve sertifikalandırılmıştır

mevzuatların sıkılaşmasıyla birlikte, sertifikalı ve test edilmiş ürünlere olan talep hızla artmıştır. Uzun yıllardır yaptığımız kalite ve teknoloji yatırımları sayesinde bu dönüşüme güçlü bir şekilde karşılık verebilmekteyiz. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son düzenlemeleri kapsamında, konaklama tesisleri için "itfaiye uygunluk raporu" zorunlu hale gelmiştir. Bu rapor, yalnızca bina genelini değil; kapı sistemleri ile bu kapılarda kullanılan kilit ve donanımların da yangına dayanıklılık standartlarına uygunluğunu kapsamaktadır. Artık yangına dayanıklı kapılarla birlikte kullanılan tüm aksesuarların test edilmiş ve belgeli olması gerekmekte, bu da sektörde kalite standartlarını önemli ölçüde yükseltmektedir. Ürünlerin ve montajın TSE/EN standartları gibi resmi belgelere dayanarak kanıtlanması zorunlu hale gelmiştir. Ancak her ürünün ayrı ayrı

test edilmesi ve belgelendirilmesi; zaman, maliyet ve koordinasyon açısından ek yük doğurmuştur. Artan belge talepleri nedeniyle test kuruluşlarında bekleme süreleri uzamış, ayrıca yerel denetim uygulamalarındaki farklılıklar proje süreçlerinde belirsizliklere yol açmıştır. 31 Mayıs 2026'nın son tarih olarak belirlenmesi sektörde yoğun bir zaman baskısı yaratmıştır. Brassco olarak bu sürece üretim kapasitemizi artırarak, stok planlamamızı güçlendirerek ve proje bazlı çözümler sunarak hazırlık yaptık. 2025 yılı sektör için bir hazırlık dönemi olurken, 2026'nın uygulamaların hız kazandığı bir yıl olması beklenmektedir. Sertifikalı ve güvenilir ürünlere olan talebin artarak devam edeceğine inanıyoruz. Brassco olarak hedefimiz; yangın güvenliği alanında yalnızca ürün sağlayan değil, çözüm ortağı kimliğiyle sektörde referans bir marka olmaktır.

YANGIN DAYANIMLI CAMLI ALÜMİNYUM SİSTEMLER



REFERANSLARDAN...

GLORIA SPORTS
ARENA OTEL



BAHREYN ASKERİ
HASTANE



PROCURAL
aluminium systems

TREN GARI
KAZAKİSTAN

KATHEDRAL PROJESİ
BAHREYN

GÖZTEPE STADYUMU İZMİR

CUBES ANKARA

FABRİKA:
ANKARA

www.acpyapi.com.tr

info@acpyapi.com.tr

T: +90 312 348 68 68

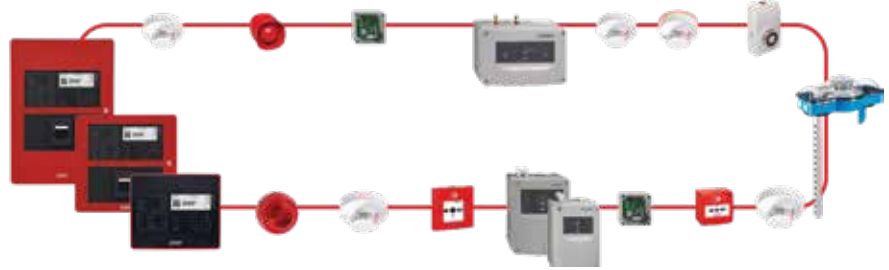




İlhan Kakut / Arte Teknoloji San. ve Tic.
A.Ş. / Satış Müdürü

Arte Teknoloji, 2006 yılında İstanbul'da kurulmuş, %100 yerli sermayeli bir teknoloji firmasıdır. Yurt içi ve yurt dışında yaygın akım sistemleri alanında hizmet verir. Turizm tesislerinde estetik, konfor ve güvenliği bir arada sağlayarak; projelendirme, uygulama ve teknik destek süreçlerinde güvenilir çözüm ortağı olmayı hedefler. Otel, resort ve tatil köyleri için uluslararası standartlara uygun yangın algılama ve acil anons sistemleri sunmaktadır. Arte Teknoloji, turizm sektöründe yangın algılama ve tahliye güvenliğini misafir deneyiminin bir parçası olarak görür ve oteller ile tatil köylerinde estetik ve konforu bozmadan maksimum güvenlik sunar, sürdürülebilir ve yönetilebilir yangın algılama ve acil anons çözümleri sunmayı hedefler. Konaklama tesislerinde itfaiye uygunluk raporu, artık işyeri açma ve çalışma ruhsatı almanın zorunlu bir şartı hâline gelmiştir. 10 Ocak 2026 tarihli yönetmelik değişikliği ile raporu ibraz edemeyen işletmeler 31 Mayıs 2026'ya kadar faaliyetten menedilecek veya ruhsatları iptal edilecektir. Bu düzenleme, yerel idareler ve itfaiye teşkilatlarına sahada denetim yetkisi verirken, eksikliklerin giderilmemesi durumunda ciddi yaptırımlar uygulanacağını netleştirmiştir. Rapor zorunluluğu, otellerde yangın güvenliğini öncelikli hâle getirirken, elektronik yangın algılama, acil uyarı/ihbar sistemlerinin kurulumunu da standart hâle getirmektedir. Böylece turizm sektöründe güvenlik önlemleri mevzuata tam

Arte Teknoloji olarak, turizm sektöründe oteller ile tatil köylerinde estetik ve konforu bozmadan, maksimum güvenlikle, sürdürülebilir ve yönetilebilir yangın algılama ve acil anons çözümleri sunuyoruz



uyumlu, etkin ve sürdürülebilir bir şekilde uygulanmaktadır.

Otellerde yangın güvenlik sistemleri mevzuata uygun olmalı, projelendirme ve uygulama süreçleriyle bütünleşik kurulmalı; doğru yangın algılama ürünleri seçimi, acil anons entegrasyonu ve düzenli bakım ile personel eğitimi sayesinde güvenlik ve tahliye süreçleri etkin hâle getirilmelidir. İtfaiye raporu sürecinde yalnızca sistemin varlığı değil, üretici tarafından verilmiş olan sertifikasyona göre, uygulayıcı firmanın yetkinliğinin olması ve personel farkındalık eğitimleri önem arz etmektedir

İtfaiye uygunluk raporu zorunluluğu, otellerde yangın güvenliğini öncelikli hâle getirmiş; artan talep, gelişmiş sistemlere yönelimi artırmış ve Arte Teknoloji gibi firmalar için ürün portföyünü genişletme ve sektörde büyüme fırsatları yaratmıştır. İtfaiye raporu son tarihleri yaklaşırken otellerde yoğun zaman baskısı oluşmakta ve gecikmeler faaliyetten men riskini artırmaktadır. Arte Teknoloji, hızlandırılmış süreçler, stok yönetimi, hızlı kurulum ve teknik destek ile bu riski azaltmaktadır. Yoğun talep gören ürün gruplarında stok seviyeleri artırıyor, tedarikçi iş birliklerini genişleterek teslim sürelerini güvence altına alıyoruz. Mevcut tesislere uyum sağlayan, kısa sürede devreye alınabilen

sistem çözümleriyle uygulama sürelerini kısaltmaya çalışıyoruz. Saha ekipleri artırılarak ve bölgesel planlama yapılarak aynı anda birden fazla projeye müdahale edilebilecek esnek bir yapı kuruyoruz. Otellerde yangın güvenlik sistemleri mevzuata uygun olmalı, projelendirme ve uygulama süreçleriyle bütünleşik kurulmalı; doğru yangın algılama ürünleri seçimi, acil anons entegrasyonu ve düzenli bakım ile personel eğitimi sayesinde güvenlik ve tahliye süreçleri etkin hâle getirilmelidir. İtfaiye raporu sürecinde yalnızca sistemin varlığı değil, üretici tarafından verilmiş olan sertifikasyona göre, uygulayıcı firmanın yetkinliğinin olması ve personel farkındalık eğitimleri önem arz etmektedir. Arte Teknoloji, otel personelinin yangın algılama sistemlerini doğru ve bilinçli kullanabilmesi için teknik, operasyonel ve denetim odaklı eğitimler ile dokümantasyon desteği sağlamaktadır. Bunlar; Teknik kullanıcı eğitimleri, Acil durum farkındalık eğitimleri, İtfaiye raporu odaklı bilgilendirme, Dokümantasyon ve Süreklilik Desteği'dir. Bu sayede sistemlerin etkin kullanımı ve itfaiye süreçlerine uyum hedeflenmektedir. 2025 yılında, Arte Teknoloji, yasal düzenlemelerin netleşmesiyle artan talep ve modernizasyon projeleri sayesinde verimli bir yıl geçirmiş ve bakım-eğitim hizmetlerinde önemli bir iş hacmi elde etmiştir. Arte Teknoloji, yoğun taleplere rağmen proje yönetimi ve saha organizasyonu deneyimiyle kontrollü büyümeyi sağlamıştır. 2026 yılında sektörün yangın güvenliği yatırımlarını sürdürülebilir bir standarda dönüştürmesi ve denetimlerin düzenli hale getirmesi beklenmektedir. Arte Teknoloji'nin hedefleri arasında; uzman çözüm ortağı konumunu güçlendirmek, uçtan uca hizmet modelini yaygınlaştırmak, mevzuata tam uyumlu hızlı devreye alınabilir çözümler sunmak ve otellerin kalıcı güvenliğini sağlamak yer almaktadır.





Burak Keleş / İnotek / Yönetici

İnotek Bina Teknolojileri ve Enerji Danışmanlığı Ltd. Şti. olarak; 2009 yılından itibaren bina teknolojileri alanında yurt içi ve yurt dışına yayılmış birçok yeni sistem kurulum projesini gerçekleştirmenin yanı sıra bakım ve servis hizmeti de vermekteyiz. İnotek turizm projelerinde çok tercih edilen güçlü bir marka haline geldi. İnotek olarak yangın algılama ve ihbar sistemleri, söndürme sistemleri, acil anons sistemleri kısmında Siemens markası ile uygulama ve danışmanlık çözümleri sunmaktayız. Bu alanlardaki çözümlerimiz ile binaların yangın güvenlik önleme ve uyarı sistemleri kısmında sağlam, güvenilir ve gerçekten çalışan canlı sistemlerle, öngörülen eğitimsel sunular ve bu etkinlik alanları içindeki danışmanlık desteğiyle müşterilerimize en yüksek verimliliği / güvenilirliği kazandırmak hedefiyle yol almaktayız. Mühendislik hizmeti, proje tasarım ve yazılım hizmetleriyle birlikte alanlarında uzman kadromuzla başarılı projeler ve sistemler gerçekleştirerek “İNOTEK ile güvende kal Siemens teknolojisi ile tanış” sloganıyla başarılarımızı artırmayı hedeflemekteyiz. Bilindiği üzere turizm sektörü ülkemiz ekonomisindeki lokomotif sektörlerden bir tanesidir ve ekonomik gelişme, kalkınmaya en çok desteği olan sektörlerin başında yer almaktadır. İnotek olarak turizm sektöründe, otel ve tesisler için çok tercih edilen güçlü bir markayız. Oteller bu alanda ağırlıklı hizmet alanımız içinde yer almaktadır. Ülkemizin dört bir yanındaki otellere anahtar teslim çözümler sunuyoruz. Bu açıdan turizm sektörü bizim için öne çıkan pazarlardan biri olmaktadır. Toplam faaliyet alanımız içinde turizm sektörü %50 paya sahiptir diyebiliriz. Bilindiği üzere ülkemizdeki son yangın felaketlerinin ardından binalarımızın yangın yönetmenliğine uygunluğu kısmında işletmeler, ciddi şekilde altyapısal çalışmalar yapmaktadır. İtfaiye uygunluk raporu alabilmek için İnotek olarak bu kısımda bizler işletmelere yangın algılama ve erken uyarı sistemleri konusunda keşif, projelendirme ve uygulama

İnotek olarak yangın algılama ve ihbar sistemleri, söndürme sistemleri, acil anons sistemleri kısmında Siemens markası ile uygulama ve danışmanlık çözümleri sunmakta, ülkemizin dört bir yanındaki otellere anahtar teslim çözümlerle hizmet sağlamaktayız

çözümleri sunuyoruz. Birçok işletmelerde erken uyarı sistemleri kısmında hala eksikler var, işletmeler özellikle bu kısımda fiyat odaklı değil sağlam ve gerçekten çalışırılığı güvenilir akıllı adresli sistemler tercih etmelidir. İşletmelerin özellikle duman-ısı-co dedektörlerinin çalışırılığını kontrol etmesi ve bu algılayıcıların sonucunda siren tetikleme sistemi ve yangın panellerinin kontrollerini ve bakımlarını aksatmamaları gerekliliğini ve tüm sistemin güncel yönetmeliğe uygun olarak revize edilmesi veya yenilenmesi yönünde çalışmalar yapması gerekmektedir.

İşletmelere en büyük ilk tavsiyemiz bu tip güvenlik sistemlerinde fiyat odaklı olmamaları gerektiği olacaktır. Bizler çalışan güvenli sistemler kurmaktayız, fakat en büyük sorunumuz eşdeğer markalar ile kıyaslanma yapılmaması oluyor. Ek olarak bu tip sistemlerde her markanın kendi çözümleri önem arz etmektedir. Satın alım yapılırken teknik konulara hakim olan kişilerin yer alması gerekmektedir. Sistem akıllı adresli ve işçilik kısımlarının basit olması önem arz etmektedir

İtfaiye uygunluk raporu almak isteyen işletmelere sunduğumuz çözümler sayesinde iş hareketliliğimiz artış göstermektedir. Özellikle bugüne kadar çalışan bir uyarı sistemi olmayan ve geçici çözümler ile idare edilen işletmeler bu konuda bizler için potansiyel müşteri konumundadır. “İnotek ile güvende kal Siemens teknolojisi ile tanış” sloganımızla müşterilerimize bu sistemler konusunda yardımcı olmayı hedeflemekteyiz. İşletmeler kapanma riskinden dolayı erken uyarı sistemleri konusunda altyapısal çalışmalarına hızla başladı ve bizlerden acil şekilde çözümler üretmemizi istediler. Bizler bu konuda her zaman stoklu çalıştığımız için şu ana kadar çok ciddi sorunlar ile karşılaşmadık. Fakat bazı tedarik ve nakliye süreç aksaklıkları, elektriksel altyapılar karşısında müşterilerimizle birlikte alternatifli şekilde önlemler almaktayız. İşletmelere en büyük ilk tavsiyemiz bu tip güvenlik sistemlerinde fiyat odaklı olmamaları gerektiği olacaktır. Bizler çalışan güvenli sistemler kurmaktayız, fakat en büyük sorunumuz eşdeğer markalar ile kıyaslanma yapılmaması oluyor. Ek olarak bu tip sistemlerde her markanın

kendi çözümleri önem arz etmektedir. Satın alım yapılırken teknik konulara hakim olan kişilerin yer alması gerekmektedir. Sistem akıllı adresli ve işçilik kısımlarının basit olması önem arz etmektedir. İşletmelere kurduğumuz sistemlerin teslimi aşamasında yangın sorumlusu ve ekibi oluşturmaktayız. Ayrıca kurulan sistemlere periyotlu şekilde bakım hizmetleri vermekteyiz. Bu kısımlarda yer alan ekiplere sürekli eğitim ve sistemin güncel konuları, ürünler, yönetmeliği taraflarında eğitim vermekteyiz. 2025 yılı bizim için işlerin canlılığının arttığı aktif bir dönem oldu. Yıl içinde turizm sektörü başta olmak üzere birçok projede yer alıp başarılı bir şekilde çözümler sunduk. 2025 yılı ikinci yarından itibaren turizm sektörü tekrar canlı günlerine döndü. Bu hareketlilik 2025 yılı içinde ivmelenerek artış gösterdi. Bu güzel gelişmelerle birlikte turizm sektörü de yatırımlarına başladı. Bizler bu dönemde hem yeni projelerde hem de renovasyon projelerinde yer aldık. İnotek'in 2026 yılında da önceliği hedeflerimizi belirlemek ve bu hedef doğrultusunda aksiyon almak olacaktır. Piyasanın ihtiyaçları doğrultusunda yeni projelerde yer alarak tecrübeli satış ve teknik servis kadromuzla çözüm odaklı ilerlemeye, katma değerli işler sunmaya devam edeceğiz. Yeni yılda ürün gamımızı yeni ürün modelleri ile çeşitlendireceğiz. Halihazırda kurulu sistemler ve yeni projelerle birlikte 2026 yılında ciddi performans artırımını inancı içerisindeyiz. 2026 yılında turizm sektöründen, yeni tesis kazanımları ve eski tesislerin enerji maliyetleri göz önünde bulundurularak renovasyona girmesi beklentileri içerisindeyiz. Bu bağlamda önümüzdeki yıl içinde ciddi iş potansiyeli olacağını ön görüyoruz.





Ümit Köprülüoğlu / Atlstek Güvenlik Teknolojileri San.ve Tic. Ltd. Şti. / Firma Ortağı

Atlstek Güvenlik Teknolojileri olarak yaklaşık 20 yıla yaklaşan sektör tecrübemizle, yangın algılama, acil anons, duman kontrolü ve entegre güvenlik sistemleri alanlarında uçtan uca çözümler sunuyoruz. Özellikle otel, tatil köyü ve turizm tesislerinde; projelendirme, ürün tedariki, montaj, devreye alma ve periyodik bakım süreçlerini tek çatı altında yönetiyoruz. Adresli yangın algılama sistemleri, sesli alarm ve acil anons sistemleri, gazlı ve sulu söndürme çözümleri ile BMS ve otomasyon entegrasyonları turizm sektörüne sunduğumuz başlıca hizmetler arasında yer alıyor. Amacımız yalnızca mevzuata uygunluk değil, misafir ve çalışan güvenliğini en üst seviyeye çıkaran sürdürülebilir sistemler kurmak. Turizm sektörü bizim için yüksek sorumluluk ve süreklilik anlamına geliyor. Oteller 7/24 yaşayan yapılar ve yangın güvenliği bu yapılarda ertelenemez bir konu. Bu nedenle turizm sektörü, Atlstek açısından sadece ticari bir alan değil; insan hayatına doğrudan dokunan, titizlik ve uzmanlık gerektiren stratejik bir çalışma alanıdır. Ayrıca Türkiye'nin vitrini olan turizm

Adresli yangın algılama sistemleri, sesli alarm ve acil anons sistemleri, gazlı ve sulu söndürme çözümleri ile BMS ve otomasyon entegrasyonları, turizm sektörüne sunduğumuz başlıca hizmetler arasında yer alıyor



tesislerinde uygulanan her doğru çözüm, ülke genelindeki güvenlik standartlarını da yukarı taşımaktadır.

Otellerde yangın ikaz ve söndürme sistemleri alımında tavsiyelerimiz fiyat odaklı değil, standart ve sürdürülebilirlik odaklı seçim yapmalarıdır. Sistemlerin sertifikalı olması, yedek parça ve teknik destek sürekliliği çok kritik. Ayrıca yangın algılama, acil anons ve otomasyon sistemlerinin entegre çalışması hem güvenliği hem de denetim süreçlerini kolaylaştırır

Son düzenlemelerle birlikte yangın algılama, acil anons, kaçış yönlendirme ve söndürme sistemlerinin hem proje hem de uygulama bazında aktif ve çalışır durumda olması zorunlu hale geldi. Özellikle eski otellerde pasif kalan veya devre dışı bırakılmış sistemlerin revizyonu ön plana çıktı. İtfaiye uygunluk raporu süreci, sadece cihaz varlığını değil; sistemlerin doğru senaryolarla çalışmasını, bakım kayıtlarını ve personel farkındalığını da kapsar hale geldi. Bu süreç, özellikle revizyon ve modernizasyon taleplerinde ciddi bir artış yarattı. Mevcut sistemlerin yenilenmesi, adresli sistemlere geçiş ve acil anons entegrasyonları en çok talep edilen konular oldu. Aynı zamanda danışmanlık, keşif ve raporlama hizmetlerimiz de iş hacmimizin önemli bir parçası haline geldi. 31 Mayıs 2026 tarihinin son tarih olması ve işletmelerin kapatılması riski karşısında azalan vakit ve üretim süreci bazında yaşadığımız en büyük sorun zaman baskısı ve yoğunluk. Aynı dönemde çok sayıda tesisin hizmet almak istemesi, üretim ve montaj süreçlerini zorlayabiliyor. Buna karşılık proje önceliklendirmesi yapıyor,

ekip sayımızı artırıyor ve tedarik zincirimizi önceden planlıyoruz. Ayrıca tesisleri aşamalı revizyon konusunda bilgilendirerek süreci yönetilebilir hale getiriyoruz. Otellere yangın ikaz ve söndürme sistemleri alımında tavsiyelerimiz fiyat odaklı değil, standart ve sürdürülebilirlik odaklı seçim yapmalarıdır. Sistemlerin sertifikalı olması, yedek parça ve teknik destek sürekliliği çok kritik. Ayrıca yangın algılama, acil anons ve otomasyon sistemlerinin entegre çalışması hem güvenliği hem de denetim süreçlerini kolaylaştırır. Ürünlerimizin kullanımı başlangıcında otel yetkilileriyle eğitim bazında iş birliği yapıyoruz. Devreye alma sonrası otel teknik ekiplerine ve ilgili yöneticilere kullanıcı ve senaryo eğitimleri veriyoruz. Ayrıca talep eden tesislerde periyodik tatbikat ve farkındalık eğitimleri de düzenliyoruz. Çünkü doğru sistem, doğru kullanıcıyla anlam kazanır. 2025 yılı, özellikle turizm projelerinde yoğun ve verimli geçti. 2026 yılında ise mevzuatların oturmasıyla birlikte daha planlı, kalite odaklı ve entegre projelerin artmasını bekliyoruz. Atlstek olarak hedefimiz; turizm tesislerinde referans alınan, güvenilir ve uzun vadeli iş ortaklıkları kuran bir marka olmaya devam etmek.



ENTEĞRE YANGIN ÇÖZÜMLERİ



MARKA BAĞIMSIZ

ATLASEK, farklı üreticilere ait yangın alarm panellerini tek bir merkezden izleyebilen marka bağımsız bir mimari sunar. Bosch, Esser, Siemens benzeri uluslararası markalarla uyumlu altyapısı sayesinde, sahadaki mevcut sistemlerinizle entegre çalışır ve ek yatırım ihtiyacını minimuma indirir.

TÜRKİYE' DE İLK YANGIN ALARM MERKEZİ

Yangın, sanayiler içinde büyüyen ve telafisi mümkün olmayan sonuçlara yol açabilen en kritik risklerden biridir. Bu nedenle erken algılama, doğru müdahale ve kesintisiz izleme, modern yangın güvenliği anlayışının temelini oluşturur. ATLASEK Yangın Alarm İzleme Merkezi, bu anlayışla tasarlanmış, marka bağımsız ve yüksek teknoloji bir altyapı ile hizmet vermektedir.



HEPSİ TEK EKRANDA

Atlastek, Yangın izleme merkezinde cctv, kartlı geçiş, acil anons ,plaka tanıma ve interkom sistemlerini marka bağımsız tek bir yazılımda entegre eder.

ATLASEK
GÜVENLİK TEKNOLOJİLERİ





Viğit Ozan Berk / Berk Laminat /
Genel Müdür

Firmamız 1993'ten beri HPL, yüzeyel tasarım teknolojileri ve mimari aksesuarlar alanlarında faaliyet göstermektedir. Kurulduğumuz günden beri Avrupa'da sektör lideri markaların Türkiye distribütörlüğü ve temsilciliğini üstlenerek, müşterilerimize yeni teknik imkanlar sunan ürün teknolojilerini ve uygulama çözümlerini pazara kazandırıyoruz. Konut ve özel yaşam alanlarına kıyasla çok yüksek fiziksel dayanım gerektiren turizm yapılarında hareketli ve sabit mobilyalar, sunduğumuz HPL ürün kategorimiz için kritik ihtiyaç yaratıyor. Özellikle turizm sektörüne sağladığımız ana ürünümüz olan HPL kategorisinde partner olduğumuz fabrikaların Ar-Ge çalışmaları, yatırımcılar ve uygulamacılar için yeni imkanlar ve hayat kolaylığı sunuyor. Yangına dayanıklı ürünler konusunda yeni alternatifler oluşturduk. Almanya'daki partnerimiz Dekodor'un 2024'te sertifikasyonlarını tamamladığı A2-s1-d0 cinsi tarihteki ilk yanmaz HPL ürünü ile sektörde geçmişte imkansız olan bir malzeme cinsi geliştirmeyi başardı. 1,8 mm kalınlığında panel halinde kullanılan bu laminatlar, yangın dayanımlı mastikle duvarlara kolayca uygulanabiliyor ya da dolgu malzemelerine kaplanarak mobilya haline getirilebiliyor. Bunun dışında bütün ürün gamımızı B1 yangın gecikme sınıfıyla üretebiliyoruz. HPL kaplama ürünlerinde Türkiye'nin en geniş stok çeşitliliğini hızlı hizmet altyapımızla sunarak, sektörün operasyonel performansının gelişimine katkı sağlıyoruz. HPL ürünlerimiz için özel olarak geliştirdiğimiz kenarbantları



Turizm sektörüne sağladığımız ana ürünümüz tarihteki ilk yanmaz HPL laminatlar, yangın dayanımlı mastikle duvarlara kolayca uygulanabiliyor ya da dolgu malzemelerine kaplanarak mobilya haline getirilebiliyor, bunun dışında bütün ürün gamımızı B1 yangın gecikme sınıfıyla üretebiliyoruz

ile malzemelerimizin uygulandığı alanlarda bütüncül ve yüksek hassasiyette detay uyumu sağlıyoruz. Turizm sektörü; sağlık, perakende ve ticaret, eğitim ve gemi inşa sektörüyle birlikte hizmet verdiğimiz ana sektörlerden biridir. Türkiye, turizme elverişli coğrafyası ve yatırım teşvikleri sayesinde yıl boyunca yüksek sayıda aktif şantiye barındıran bir yapı sunmaktadır. Fabrikalarımızda yapılan Ar-Ge çalışmalarını yakından takip eden ve hızlıca uygulamaya alan firmalar sayesinde turizm sektörü ana odaklarımızdan biridir.

Yangına dayanıklı ürünler alımında en önemli aşama sertifika içerik uyumunun kontrol edilmesi. Ürünün sertifikasının hangi şartlarda geçerli olduğu çok önemlidir, üretim bu şekilde yapılmalıdır. Genelde sertifikalarda test şartları belirtilir ve bu şartlar dışında kullanımda geçerli olmadığı bilgisi verilir. Yangın güvenliği artık bir ürün özelliği değil, bir sistem uyumudur

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son düzenlemeleriyle birlikte, özellikle turizm amaçlı konaklama tesislerinde istenen "itfaiye uygunluk raporu" kapsamında mobilya sektörü doğrudan etkilenen alanlardan biri hâline gelmiştir. Değişiklikler, sabit ve hareketli mobilyaların yangın güvenliğiyle ilişkisini netleştiren ve denetimi sıkılaştıran bir çerçeve getirmektedir. Otel odaları ve ortak alanlarda kullanılan sabit ve hareketli mobilyalarda, yangına tepki sınıfları (B-s1,d0 vb.) daha sıkı şekilde takip edilmeye başlanmıştır. HPL, MDF ve kaplama yüzeylerinde kullanılan malzemelerin alev yayılımı ve duman üretimi performansı, itfaiye raporunun kritik unsuru haline gelmiştir. Özellikle laminatlı yüzeylerde kullanılan reçineler artık dolaylı olarak denetime girmektedir. Duvara, zemine veya tavana entegre sabit mobilyalar, artık "yapı elemanı ile ilişkili donatı" olarak değerlendirilmektedir. Kaçış yolları üzerindeki sabit mobilyalar için mesafe, yükseklik ve malzeme sınırlamaları uygulanmaktadır. Koridor, lobi ve merdiven hollerindeki sabit mobilyaların yangın yükünü artırmaması beklenmektedir. Otellere sunduğumuz ürün gamında özellikle yangın gecikmeli malzemelere talep hızlı bir şekilde artıyor. Ürün sertifikasyonlarımızın yangın gecikmeli mdf ile kullanıma uyumlu olması rakiplerimize karşı önemli bir avantajımız. Uzun vadede daha güvenli, standartları net ve

uluslararası beklentilerle uyumlu bir turizm altyapısı oluşturulması için somut adımlar atıldığını görmek de bizi mutlu ediyor. Süre kısıtı yüzünden oluşan acil taleplere daha iyi hizmet verebilmek için fabrika üretim planımızda kapasite ayırdık. Mart sonuna kadar devam edecek bu yoğunluğu esnek yapımızla başarılı bir şekilde atlatacağız. Yangına dayanıklı ürünler alımında en önemli aşama sertifika içerik uyumunun kontrol edilmesi. Ürünün sertifikasının hangi şartlarda geçerli olduğu çok önemlidir, üretim bu şekilde yapılmalıdır. Genelde sertifikalarda test şartları belirtilir ve bu şartlar dışında kullanımda geçerli olmadığı bilgisi verilir. Örneğin B-s1 d0 cinsi MDF ile kullanıma uygun olmayan, sadece A1 cinsi (metal levha ya da herhangi bir yanmaz malzeme gibi) yapıştırılarak kullanımı uygun olan bir kaplamayı MDF'ye presleyerek kullanmamalısınız. Yangın güvenliği artık bir ürün özelliği değil, bir sistem uyumudur. 2025 yılında malzeme ve hizmet verdiğimiz tüm sektörlerde olduğu gibi, uygulanan ekonomik disiplin politikaları kapsamında yaşanan likidite sıkışıklığı nedeniyle, turizm sektörü bazında genel olarak çok sık plan değişiklikleri ve ertelemeler yaşadık. Sezonluk etkiler hariç dengesiz bir yıl geçirdiğimiz için, bu yıl verdiğimiz hizmet hızını koruma hedefimiz ekibimizi en çok zorlayan konu oldu. Ani alınan kararlara karşı üretim ve yarı mamul stoklarımızla kontrollü artışlara gitmek zorunda kaldık. Sınırlı sayıda özel durum dışında, karşılaştığımız operasyonel zorlukları etkin planlama ve hızlı adaptasyon yeteneğimizle başarıyla yönettiğimizi düşünüyorum. 2026 yılı için turizm sektörü kaynaklı gelirlerimizde %20 büyümeye hedefliyoruz. Kurulduğumuz günden beri her yıl yaptığımız gibi yeni yılın ilk çeyreğinde ürün gamımız genişleyecek, yeni teknik özelliklere sahip malzemelerimiz stok koleksiyonumuza eklenecektir. Turizm sektörü, hızlı şantiye temposu ve uzman kadroları sayesinde teknolojik yeniliklere en hızlı uyum sağlayan sektörlerimizden biridir. Kurulduğumuz günden bu yana benimsediğimiz kalite, süreklilik ve hizmet disipliniyle, müşterilerimiz için güvenilir ve doğru çözümler sunmaya devam edeceğiz.

Yanmaz Laminat

A1
Novelty!

Now also DIN EN 13501-1 A1 composite boards

deko FireSafe®

NON-COMBUSTIBLE LAMINATE

Certified according to: DIN

EN 13501-1 / A2-s1-d0

Patent-No: 10 2014 116 984



Modern tasarım anlayışı, estetiği ve güvenliği bir arada sunan TOP 100 INNOVATOR ödüllü Dekodur; deko FireSafe®, üstün yangın güvenliği ve zarif tasarım çözümleriyle inovasyon dünyasına öncülük ediyor. EN 13501-1 standartlarına göre A1 ve A2-s1-d0 yangın sınıflarında sertifikalandırılan deko FireSafe® yanmaz özelliği sayesinde yapılarda yangın riskini minimize ederek güvenli alanlar oluşturur.

Dekodur yüksek basınçlı dekoratif yüzey laminatları, otel oda mobilyalarında, televizyon ürünlerinde, valizliklerde, dolap kapaklarında, iç cephe duvar kaplamalarında, asansör kabinlerinde, yemekle temaslı masa ve tezgah yüzeylerinde, otel ve turizm yatırımlarında tavan ve kolon kaplamalarında, otel baffle asma tavanlarında, restoran açık ve kapalı mutfaklarında, kapı kanat ve pervazlarında, resepsiyon ve bar bankalarında, gemi ve yat mobilyalarında, otel genel mahalleri ıslak hacim wc ve duş bölmelerinde, sabit ve hareketli mobilyalarda, hijyenik, antistatik ve darbeden etkilenmeyen yüzey yapısı ile her alanda kullanılır.

BERK®

www.berklaminat.com.tr

Berk Laminat Limited - Kağıthane Caddesi No:19/A, Kağıthane - İstanbul 34403

Tel: +90 212 295 47 55 Whatsapp: +90 536 566 90 52 E-Posta: destek@berklaminat.com.tr



Osman Yücel / Telcom Teknoloji San. Tic. A.Ş. / Yönetim Kurulu Başkanı

Telcom, konaklama ve turizm sektörüne yönelik elektronik kilit ve oda otomasyon sistemleri geliştiren yerli bir teknoloji firmasıdır. Otel ve benzeri tesislerde güvenlik, konfor ve enerji verimliliğini bir arada hedefleyen çözümler üzerinde çalışıyoruz. Turizm sektörü, Telcom A.Ş. için stratejik ve sürekli büyüyen bir pazardır. Oteller, tatil köyleri, kamu misafırhaneleri ve konaklama tesisleri; güvenlik, teknoloji ve enerji verimliliği konularında sürekli yenilenme ihtiyacı duymaktadır. Bu da sektörün, sunduğumuz elektronik kilit ve oda otomasyon çözümleri açısından dinamik ve sürdürülebilir bir pazar olmasını sağlamaktadır. Özellikle yangın güvenliği, misafır güvenliği ve enerji tasarrufu gibi konuların hem yasal zorunluluklar hem de işletme standartları açısından önem kazanması, Telcom A.Ş. ürünlerine olan talebi her geçen gün artırmaktadır. Yeni otel yatırımlarının yanı sıra mevcut tesislerin renovasyon projeleri de turizm sektörünü bizim için canlı tutmaktadır. Telcom A.Ş. olarak turizm sektörünü yalnızca bir satış alanı değil, uzun vadeli iş birlikleri kurduğumuz bir çözüm ortaklığı ekosistemi



Turizm sektörüne yönelik elektronik kilit ve oda otomasyon sistemleri geliştiren yerli bir teknoloji firması olarak, özellikle yangın güvenliği, misafır güvenliği ve enerji tasarrufu gibi konularda ürünlerimize olan talep her geçen gün artmaktadır

olarak görüyoruz. Bu bakış açısıyla sektöre özel, esnek ve uzun ömürlü çözümler sunmaya devam ediyoruz.

Oteller, “yangına dayanıklı kapı ve kapı donanımları, kilit sistemleri” alımında şu kriterlere dikkat etmelidirler: Sertifikasyon ve standart uygunluğu: “Dayanıklı görünmesi” yetmez; test edilmiş ve belgelenmiş olmalı. Kapı/ bina tipine uygunluk: Yanlış ürün seçimi güvenliği riske atabilir, montajı geciktirebilir. Montaj ve belgelendirmeyi birlikte yönetmek: Uygulama, yangına dayanım özelliğini bozmayacak şekilde yapılmalı; dokümantasyon eksiksiz olmalı. Zaman yönetimi: Planlı satın alma ve montaj, denetim ve teslimat sıklığı riskini düşürür

Son düzenlemelerle yangın güvenliği, ertelenebilir bir başlık olmaktan çıkıp tesislerin faaliyet süreçleriyle daha doğrudan ilişkilenen bir kriter haline geldi. Bu da otellerin yangına dayanıklı kapı, kilit ve donanımlar konusunda daha seçici davranmasına; belgelendirilemeyen ürünlerin kullanım alanının daralmasına yol açtı. Biz bu dönemi, doğru ürün ve doğru uygulamanın önemini görünürlük kılan bir süreç olarak değerlendiriyoruz. “Ürün takıldı bitti” yaklaşımı yerini, dokümantasyon ve denetime hazır uygulama anlayışına bırakıyor. Tesisler; ürün sertifikaları, teknik dokümanlar ve uygunluk beyanlarını daha sistemli biçimde talep ediyor. Biz de montaj süreçlerini kontrollü ve kayıt altına alınabilir şekilde yürütmeye; belgelendirme tarafında eksiksiz dokümantasyon sunarak sürecin hızlanmasına katkı vermeye odaklanıyoruz. Özetle; bu yeni dönemde Telcom A.Ş., yalnızca ürün tedarik eden bir firma değil, yangın güvenliği sürecini uçtan uca yöneten bir çözüm ortağı olarak konumlanmış. Aynı dönemde çok sayıda tesisin rapor süreçlerine yönelmesi talebi kısa sürede artırıyor; bu da tedarik ve planlamada zaman baskısı oluşturuyor. Ayrıca her projenin kapı tipi, yangın dayanım süresi ve mimari detayları farklı olduğundan standart bir yaklaşımla ilerlemek her zaman mümkün olmayabiliyor. Bu nedenle stok seviyelerini artırma, tedarik zincirini güçlendirme, proje erken analizleriyle

üretimi planlama ve yetkili montaj ekip kapasitesini büyüme gibi adımlar atıyoruz. İşletmelere de süreci son ana bırakmamaları yönünde danışmanlık veriyoruz. Oteller, “yangına dayanıklı kapı ve kapı donanımları, kilit sistemleri” alımında şu kriterlere dikkat etmelidirler: Sertifikasyon ve standart uygunluğu: “Dayanıklı görünmesi” yetmez; test edilmiş ve belgelenmiş olmalı. Kapı/ bina tipine uygunluk: Yanlış ürün seçimi güvenliği riske atabilir, montajı geciktirebilir. Montaj ve belgelendirmeyi birlikte yönetmek: Uygulama, yangına dayanım özelliğini bozmayacak şekilde yapılmalı; dokümantasyon eksiksiz olmalı. Zaman yönetimi: Planlı satın alma ve montaj, denetim ve teslimat sıklığı riskini düşürür. 2025’i yoğun ve büyüme odaklı bir yıl olarak değerlendiriyoruz; düzenlemelerin devreye girmesi yeni proje ve renovasyonlarda talebi artırdı. 2026’da turizmde yatırım ve renovasyonların devam etmesini, itfaiye ve güvenlik standartlarına uyum ihtiyacının yükselmesini bekliyoruz. Hedefimizi; çözümlerimizi daha yaygın sunmak, sertifikasyon ve montaj süreçlerinde hız ve güvenliği artırmak; enerji tasarrufu ve oda otomasyonu gibi başlıklarda yenilikçi çözümlerle bölgesel ölçekte konumumuzu güçlendirmek olarak belirtebiliriz.



GÜVENLİK TESADÜF DEĞİLDİR **TELCOM YANGINA DAYANIKLI KARTLI KİLİTLER**

TSE belgeli, yangına dayanıklı Telcom kartlı kilit sistemleri;
oteliniz için yüksek güvenlik, uzun ömür ve profesyonel çözüm sunar.

Standartlara uygun. Güvene uygun.





Gül Sevinç Selçuk / Legrand Türkiye Grubu CMO'su

180 ülkede faaliyet gösteren, 40 binden fazla çalışanı ve yaklaşık 300 bin farklı ürün referansına sahip, merkezi Fransa'da bulunan Legrand Grup'un Türkiye ayağı olarak; bina, elektrik ve dijital altyapılar için son kullanıcıya maksimum kolaylık sunan, basit, yenilikçi ve sürdürülebilir çözümler geliştiriyoruz. Konutlar, ticari ve endüstriyel yapılar için trafo ve şalt ürünlerinden dağıtım panolarına, kesintisiz güç kaynaklarından kablo taşıma sistemlerine; anahtar-priz, ev ve bina otomasyon sistemleri, acil durum aydınlatma ürünleri, yapısal kablolama ve aydınlatma kontrol sistemlerine kadar uzanan uçtan uca komple sistem çözümleri sunuyoruz. Anahtar-priz ürünleri başta olmak üzere; elektriksel güvenlik, dağıtım ve koruma ekipmanları, UPS çözümleri, aydınlatma yönetimi ve bina sistemleri ürünlerimizle tüm sektörlerle hizmet verebiliyor, gelişen teknolojiyle değişen ihtiyaçlara hızla uyum sağlıyoruz. Bu kapsamda, otel otomasyonu, acil yönlendirme sistemleri, yangına dayanıklı ve sürdürülebilir altyapı çözümlerini içeren geniş ürün ekosistemimizle, yüksek güvenlik ve verimlilik standartları gerektiren turizm sektörüne özel katma değerli sistemler geliştirmeye odaklanıyoruz. Legrand Türkiye Grubu için turizm sektörü, geniş ve entegre ürün portföyüyle yüksek uyum gösteren, sürekli yatırım, yenileme ve modernizasyon ihtiyacı barındıran stratejik bir pazar olarak konumlanıyor. Otel otomasyonu, enerji verimliliği, elektriksel güvenlik ve yangına dayanıklı altyapı çözümlerine yönelik artan

Legrand Elektrik olarak, yangın güvenliği, acil yönlendirme sistemleri, kesintisiz güç kaynakları ve yangına dayanıklı altyapı ürünlerimizle sektöre uyumlu çözümler sunuyoruz

talep, Legrand Türkiye Grubu'nun katma değerli ve uçtan uca sistem çözümleri için güçlü bir büyüme alanı oluşturuyor. Yeni otel projelerinin yanı sıra mevcut tesislerdeki renovasyon ve dijitalleşme yatırımları, grubun sürdürülebilirlik, güvenlik ve operasyonel verimlilik odaklı çözümlerine olan ihtiyacı artırıyor. Bu yönüyle turizm sektörü, Legrand Türkiye Grubu için hem yeni projeler hem de modernizasyon çalışmaları kapsamında uzun vadeli, sürdürülebilir ve stratejik bir iş alanı sunuyor.

Otellere sağlanan yangına dayanıklı ürünlerin seçiminde, sertifikalı ve mevzuata uygun ürünlerin tercih edilmesi, tesisin kullanım amacına ve mimari yapısına uygunluk, sistemler arası entegrasyon, kaliteli montaj ve eksiksiz belgelendirme süreçleri büyük önem taşıyor. Legrand Türkiye Grubu olarak, eğitim departmanımız aracılığıyla iş ortaklarımıza ve eğitim kurumlarındaki geleceğin sektör paydaşlarına bu öncelikli kriterleri tüm eğitimlerimizde hassasiyetle aktarıyor, otellere sunduğumuz ürünler ve danışmanlık hizmetleriyle bu gerekliliklerin sahada eksiksiz şekilde karşılanmasını sağlıyoruz

Son düzenlemeler, turizm tesislerinin yangına karşı yasal uyumluluğunu ve güvenlik standartlarını yükseltmeyi amaçlamaktadır. Legrand Elektrik olarak bu çerçevede; yangın güvenliği, acil yönlendirme sistemleri, kesintisiz güç kaynakları ve yangına dayanıklı altyapı ürünlerimizle sektöre uyumlu çözümler sunma kapasitemizi vurgulamaktayız. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen son yasal düzenlemeler, turizm tesislerinde yangına karşı yasal uyumluluğu ve güvenlik standartlarını daha da yükseltmeyi hedefliyor. Bu kapsamda talep edilen itfaiye uygunluk raporu, tesislerin yangın güvenliği altyapılarını bütüncül bir yaklaşımla ele almalarını zorunlu kılıyor. Legrand Türkiye Grubu olarak, yangın güvenliği, acil yönlendirme

sistemleri, kesintisiz güç kaynakları ve yangına dayanıklı altyapı çözümlerini kapsayan ürün portföyümüzle, turizm sektörünün yeni yasal düzenlemelere uyum sürecini bütüncül bir yaklaşımla destekliyoruz. Son yasal düzenlemeler doğrultusunda, otellere sunduğumuz

ürün ve çözümlerin tedarik, montaj ve belgelendirme süreçlerini daha kurumsal, güvenli ve şeffaf bir yapıya taşıyoruz. Legrand Türkiye Grubu olarak bu süreçlerde, ürünlerimizin teknik standartlara uygunluğunu ve mevzuatla tam uyumunu esas alıyor, projelerin her aşamasında otel işletmelerine güvenilir ve sürdürülebilir çözümler sunuyoruz. 31 Mayıs 2026'nın son tarih olarak belirlenmesi ve işletmelerin geçici kapatma riskiyle karşı karşıya kalması, otellere yönelik ürün tedariki ve belgelendirme süreçlerinde ciddi bir zaman baskısı yaratıyor. Bu durum üretim planlaması, stok yönetimi ve lojistik operasyonlar üzerinde yoğun bir yük oluşturuyor. Legrand Türkiye Grubu olarak yaygın bayi ağımız ve güçlü stok yapımızla ürün erişimini kolaylaştırarak sektöre destek oluyoruz. Otellere sağlanan yangına dayanıklı ürünlerin seçiminde, sertifikalı ve mevzuata uygun ürünlerin tercih edilmesi, tesisin kullanım amacına ve mimari yapısına uygunluk, sistemler arası entegrasyon, kaliteli montaj ve eksiksiz belgelendirme süreçleri büyük önem taşıyor. Legrand Türkiye Grubu olarak, eğitim departmanımız aracılığıyla iş ortaklarımıza ve eğitim kurumlarındaki geleceğin sektör paydaşlarına bu öncelikli kriterleri tüm eğitimlerimizde hassasiyetle aktarıyor, otellere sunduğumuz ürünler ve danışmanlık hizmetleriyle bu gerekliliklerin sahada eksiksiz şekilde karşılanmasını sağlıyoruz. 2025 yılı, elektrik ve yangın güvenliği çözümleri açısından yoğun ve dinamik bir dönem olarak öne çıktı. Kriz yönetiminden önce riskin yönetilmesi gerektiğini gösteren büyük dersler alındı. Turizm sektörü başta olmak üzere otel ve konaklama tesislerinde, itfaiye uygunluk raporu gereklilikleri doğrultusunda yangına dayanıklı ve sertifikalı ürünlere yönelik talep belirgin şekilde artmaya başladı. Bu yönüyle 2025, sektör genelinde hazırlık ve adaptasyon yılı olarak konumlandı. 2026 yılına ilişkin beklentilerimiz ve hedeflerimiz doğrultusunda, yangına dayanıklı ve sertifikalı ürün portföyümüzle pazarda önemli bir oyuncu olmaya devam edeceğiz. Otel ve konaklama tesislerine sunduğumuz belgelendirme odaklı çözümlerimizde kalite standartlarını daha da yukarı taşıyor, eğitim ve danışmanlık faaliyetlerimizle hem iş ortaklarımızı hem de geleceğin sektör paydaşlarını bilinçlendiriyoruz. Mevzuat ve teknolojik gelişmelere hızlı uyum sağlayarak müşteri memnuniyetini güçlendiriyor, sürdürülebilir ve uzun vadeli iş modelleri oluşturmayı hedefliyoruz.





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

1984 yılında kurulan Reçber Kablo, yüksek kalite anlayışıyla üretim yapan ve uluslararası standartlara uygun çözümler sunan bir Türk kablo üreticisidir. Geniş ürün portföyümüz; data kabloları, koaksiyel kablolar, KNX ve bus-otomasyon kabloları, profesyonel seslendirme ve hoparlör kabloları, fiber optik kablolar, çelik zırlı kablolar, yangına dayanıklı FE180 kablolar, sinyal kontrol ve kumanda kabloları, solar kablolar, CCTV kamera kabloları, telefon kabloları, PUR ve SIMH kablolar ile özel tasarım kabloları kapsamaktadır. Bunun yanı sıra data ve fiber sonlandırma hizmetleri sunmakta, sistemlerimizi 25 yıl performans garantisi ile belgelendirmekteyiz. Turizm sektörüne yönelik çözümlerimizde; yüksek veri trafiği, kesintisiz iletişim ve güvenlik ihtiyaçları ön planda tutulmaktadır. Bu kapsamda CAT 6, CAT 6A, CAT 7, CAT 7A, CAT 7A+ ve CAT 8 data kablolarımız, çelik zırlı ve waterproof seçenekleriyle hem iç hem de dış ortam uygulamalarında otellerin veri altyapısını güvenilir hale getirmektedir. 1–48 core fiber optik kablo çözümlerimiz ise yüksek hız ve uzun mesafe performansı sunarak modern turizm tesislerinin dijitalleşme ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Akıllı bina uygulamalarında ise KNX kablolarımız, enerji ve iletişim altyapısını tek bir sistemde birleştirerek otellerde konfor, verimlilik ve merkezi kontrol imkânı sağlamaktadır. KNX'e akredite bir firma olmamız, bu alandaki ürün kalitemizin uluslararası düzeyde tescillenmiş olmasının önemli bir göstergesidir. Sonlandırma çözümlerimiz olan patch paneller, patch cordlar, pigtail'lar, adaptörler ve sonlandırma kutuları ise veri altyapılarının düzenli, güvenilir ve uzun ömürlü olmasına katkı sunmaktadır. Yangın güvenliği açısından ise Reçber Kablo, CPR (Construction Products Regulation – Yapı Malzemeleri Yönetmeliği) kapsamında farklı yangına tepki sınıflarında kablo üretimi gerçekleştirmektedir. CPR, yapı malzemelerinin özellikle yangın anındaki davranışlarını tanımlayan test ve performans kriterlerini esas almakta; alevin yayılması, duman yoğunluğu ve zararlı gaz salınımı gibi riskleri kontrol altına almayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda CPR uyumlu ürünlerimiz, konaklama tesislerinde can güvenliğini artırmaya ve bina güvenliğini desteklemeye yönelik olarak geliştirilmektedir. Ayrıca yangın alarm ve FE180 yangına dayanıklı kablolarımız, güvenlik sistemleri, bina otomasyonları ve haberleşme altyapılarında kritik görev üstlenirken; sinyal kontrol ve kumanda kablolarımız, otellerde

Reçber Kablo olarak, turizm sektöründe artan denetimler ve yangın güvenliği beklentileri doğrultusunda, CPR mevzuatına tam uyumlu, belgeli ve yüksek performanslı ürünlerimizle güvenli ve sürdürülebilir altyapı çözümleri sunuyoruz

kullanılan cihaz ve sistemler arasında sorunsuz entegrasyon sağlamaktadır. Özellikle belirtmek istediğimiz CPR belgeli kablolarımız; Data Kablolar – B2ca, Cca, Dca, Eca (Cat 6, Cat 6A, Cat 7, Cat 8), Koaksiyel Kablolar – B2ca, Cca, Dca, Eca (RG 6 U4 Trishield, RG 11 U6 Trishield), KNX Kablolar – B2ca, Sinyal-Kumanda Kablolar – B2ca, Fiber Kablolar – B2ca (2 Core, 4 Core) dır. Ayrıca, CPR belgeli ürünlerimizde "Performans Değişmezlik Garanti Belgesi" bulunmaktadır. Reçber Kablo olarak hedefimiz; turizm sektöründe artan denetimler ve yangın güvenliği beklentileri doğrultusunda, CPR mevzuatına tam uyumlu, belgeli ve yüksek performanslı ürünlerimizle güvenli ve sürdürülebilir altyapı çözümleri sunmaya devam etmektir. Turizm sektörü, yüksek insan sirkülasyonu ve sürekli kullanım nedeniyle yangın güvenliği açısından en hassas yapı türlerini barındırmaktadır. Bu durum, kablo gibi yapı içerisinde gizli kalan ancak yangın anında kritik rol oynayan ürünlerin önemini artırmaktadır. Reçber Kablo açısından turizm sektörü; kalite, belgelendirme ve süreklilik beklentisinin yüksek olduğu, teknik gerekliliklerin net biçimde tanımlandığı stratejik bir pazardır. Oteller ve konaklama tesisleri, yalnızca fiyat odaklı değil; yangın performansı belgeli, izlenebilir ve mevzuata uygun ürünleri tercih etmeye başlamıştır.

Otel ve konaklama tesislerinde CPR kapsamındaki kablo ürünleri seçilirken, ürünün EN 50575 standardına göre test edilmiş, her kablo tipi için ayrı Performans Beyanı (DoP) hazırlanmış ve CE işareti ile belgelendirilmiş olması temel kriterdir

İtfaiye uygunluk raporu sürecinde son dönemde en önemli değişiklik, denetimlerin yalnızca proje üzerinden değil, sahada kullanılan ürünlerin fiili uygunluğu üzerinden yapılmaya başlanmasıdır. Bina içi sabit tesisatlarda kullanılan kablolar, artık sadece tesisatın varlığı açısından değil; yangına tepki performansı, belgelendirme ve izlenebilirlik kriterleriyle değerlendirilmektedir. Bu kapsamda kabloların CPR (Construction Products Regulation) yönetmeliğine uygun olması, EN 50575 standardına göre test edilmesi, Euroclass sınıfının (Cca, B2ca vb.) belirlenmiş olması ve her ürün tipi için ayrı Performans Beyanı (DoP) sunulması itfaiye raporunun temel teknik gereklilikleri arasına girmiştir. Denetim sürecinde itfaiye birimleri; projede belirtilen kablo sınıfı ile sahada kullanılan ürünün birebir örtüşüp örtüşmediğini, ürün üzerindeki CE işareti, yangına tepki sınıfı, DoP numarası ve üretici bilgilerinin mevcut olup olmadığını kontrol etmektedir. Ayrıca yangın anında alev yayılımı, duman yoğunluğu, yanıcı damlacık ve asidik gaz salınımını sınırlandıran sınıfların tercih edilmesi beklenmektedir. Bu gelişmeler, sektörde belgesiz veya düşük sınıf kablo kullanımını ciddi bir uygunsuzluk haline getirmiştir; CPR uyumlu, teknik

dokümantasyonu eksiksiz ürün kullanımını fiilen zorunlu kılmıştır. İtfaiye uygunluk raporu süreciyle birlikte, tesisler artık sadece ürünü değil; ürünle birlikte gelen teknik dokümantasyonu da talep etmektedir. CPR kapsamında, her kablo tipi için ayrı DoP hazırlanması ve ürün etiketinde yangına tepki sınıfının açıkça belirtilmesi büyük önem kazanmıştır. Montaj aşamasında ise kullanılan ürünlerin projede belirtilen sınıfla birebir uyumlu olması ve sahadaki etiket-belge eşleşmesinin doğru yapılması beklenmektedir. Reçber Kablo olarak, müşterilerimize ürünle birlikte gerekli tüm teknik belgeleri (TDS, Performans Değişmezlik Belgesi - CPR, CE Belgesi, DoP Belgesi) eksiksiz sunarak bu süreci kolaylaştırıyoruz. Belirlenen son tarihe yaklaşılmasıyla birlikte sektörde ciddi bir zaman baskısı oluşmuştur. Bu durum; artan talep, yoğun montaj programları ve belge kontrol süreçlerinde yoğunluk yaratmaktadır. Reçber Kablo olarak bu süreçte karşı; CPR kapsamındaki ürünlerimizde üretim planlamasını öne çekiyor, stok yönetimini güçlendiriyor ve müşterilerimize proje aşamasında doğru ürün sınıfı seçimi konusunda teknik destek sağlıyoruz. Böylece uygulama sürecinde yaşanabilecek gecikmelerin önüne geçmeyi hedefliyoruz. Otel ve konaklama tesislerinde CPR kapsamındaki kablo ürünleri seçilirken, ürünün EN 50575 standardına göre test edilmiş, her kablo tipi için ayrı Performans Beyanı (DoP) hazırlanmış ve CE işareti ile belgelendirilmiş olması temel kriterdir. Yangına tepki performansı Euroclass sistemi ile tanımlanmakta olup, yüksek insan yoğunluğuna sahip yapılarda genellikle Cca veya B2ca sınıfı kablolar tercih edilmelidir. Bunun yanında, yangın sırasında görüş mesafesini korumak için düşük duman salınımı (s1), yangının yayılmasını önlemek için yanıcı damlacık oluşturmayan (d0/d1) ve insan sağlığı ile elektronik sistemleri korumak amacıyla düşük asidik gaz salınımına sahip (a1/a2) alt sınıflar mutlaka değerlendirilmelidir. Ürün etiketleri üzerindeki yangına tepki sınıfı, DoP numarası ve izlenebilirlik bilgilerinin sahadaki kabloyla birebir uyumlu olması sağlanmalı; CPR'nin yalnızca ürün performansını tanımladığı, doğru montaj ve uygulamanın da yangın güvenliğinin ayrılmaz bir parçası olduğu unutulmamalıdır. 2025 yılı, yangın güvenliği ve CPR farkındalığının belirgin şekilde arttığı bir yıl oldu. Reçber Kablo olarak bu dönemde CPR kapsamındaki ürünlerimize olan talebin yükseldiğini gözlemledik. 2026 yılında ise özellikle turizm sektöründe denetimlerin artmasıyla birlikte, yüksek yangına tepki performansına sahip, belgeli kablolarla olan ihtiyacın daha da artmasını bekliyoruz. Yangın ile alakalı 110 adet CPR belgemiz mevcuttur. 2026 yılı hedefi olarak bu sayıyı arttırmayı hedeflemekteyiz. Reçber Kablo'nun güvenilir, mevzuata tam uyumlu ve sürdürülebilir çözümler sunan marka kimliğini güçlendirmeye devam etmektir.



Mehmet Nezir Çelik / DEF Yangın Güvenliği Tasarım ve Danışmanlık Hizmetleri Ltd. Şti. / NFPA Sertifikalı Yangın ve Can Güvenliği Uzmanı

DEF Yangın Güvenliği; malzeme satışı, kurulum veya bakım gibi ticari faaliyetlerde bulunmayan, tamamen tarafsız ve bağımsız bir yangın ve can güvenliği danışmanlık firmasıdır. Otellere özel olarak; Master Plan / Mevcut Durum Analizi: Eksiklerin tespiti, yapılacak işler listesi ve yatırım yol haritası, Strateji (Tasarım) Raporu: Yeni yatırımlar için yönetmelik, kod ve standartlara uyumlu tasarım çerçevesi, İhale Dokümanları: Teknik-ticari şartnameler, çizimler, mühendislik hesapları, malzeme listeleriyle doğru ve ekonomik ürün seçiminin sağlanması, Test ve Belgelendirme: İşletme aşamasında sistem performansının test edilmesi ve raporlanması başlıklarında hizmet sunar. Oteller, aynı anda çok sayıda insanın bulunduğu; misafirlerin binayı tanımadığı ve çoğu zaman uyku halinde olduğu yapılardır. Bu nedenle yangın güvenliği, yalnızca teknik bir gereklilik değil; can güvenliği, itibar ve işletme sürekliliği konusudur. Turizm sektöründe “kağıt üzerindeki uyum” yerine, sahada doğru uygulanan ve çalışan sistemlerle; can güvenliğini önemseyen, işletme disiplini öncelleyen yaklaşım değerlidir. “İtfaiye uygunluk raporu / İtfaiye raporu”; Belediye İtfaiye Yönetmeliği yaklaşımıyla Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik (BYKHY) hükümlerine göre düzenlenen, yangın güvenliğine ilişkin belgedir. Uygulamada kritik nokta şudur: Bu rapor, çoğu durumda işyeri açma ve çalışma ruhsatı (işletme) aşamasında devreye girer; yetkili idare, itfaiye raporu düzenlenmesi için itfaiyeye resmi talepte bulunur ve itfaiye yerinde inceleme yaparak tespitlere göre raporu hazırlar. Konaklama tesisi turizm işletme belgeli ise, süreçte Kültür ve Turizm Bakanlığı da devreye girebilmekte; bu tür tesislerin işletme belgesine esas hususlar yönünden Bakanlık tarafından denetlendiği belirtilmektedir. Bu nedenle işverenlerin “zamanında onay almıştık, neden şimdi çıktı?” itirazı sahada sık görülür: Tasarım/ruhsat aşamasındaki onay ile işletme aşamasındaki yerinde denetim aynı şey değildir; sahadaki fiili durum bu aşamada çok daha net görünür ve ölçülebilir hale gelir. Bu dönemde talep, “mal tedariki”nden ziyade uygunluk çalışması

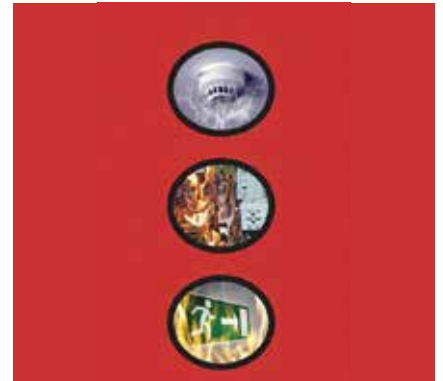
Yangın ve can güvenliğini yalnızca “yasal zorunluluk” değil, gerçek bir risk yönetimi süreci olarak ele alıp; bağımsız, tarafsız ve bilimsel yaklaşımı koruyarak, sürdürülebilir ve güvenilir çözümler üreten bir yangın ve can güvenliği danışmanlık firmayız

ve çözüm yolları eksenine kaydı. Özellikle mimari disiplin başlığında iş hacmi belirgin şekilde arttı. Bunun nedeni, denetimlerde kaçış kurgusunun yönetmelikteki temel kriterler üzerinden sert biçimde sorgulanmasıdır: Bütün yapılarda, aksi belirtilmedikçe, en az 2 çıkış tesis edilmesi ve çıkışların korunmuş olması gerekliliği, çıkış sayısı, yönetmelik esas alınarak belirlenecek sayıdan az olamayacağı, çıkışların birbirinden olabildiğince uzakta olması” gibi maddelerdir. Mevcut binalarda dengelenmiş/dairesel merdivenlerin veya yetersiz çıkış sayısı-kapasitesinin denetimde uygunsuz değerlendirilmesi, mimari revizyon ihtiyacını artırıyor. Mekanik-elektrik disiplinlerinde bazı uygunsuzluklar nispeten hızlı iyileştirilebilirken, mimari kaçış kurgusu statik ve yerleşimi etkilediği için “hızlı kapanan” bir konu olmuyor.

DEF Yangın Güvenliği olarak, sürdürülebilir bir yaklaşımın doğru tasarım, onaylı ürün, disiplinler arası entegrasyon ve düzenli denetim/test ile mümkün olduğuna inanıyoruz

31 Mayıs 2026 tarihinin son tarih olması ve işletmelerin kapatılması riski karşısında azalan vakit ve üretim süreci bazında yaşadığınız sorunlar: Aynı anda çok sayıda tesisin aksiyon almak zorunda kalması nedeniyle çalışma takvimlerinde sıkışma. Mimari revizyonların “yer yok / statik değişir / işletme durur” bariyeri nedeniyle gecikmesi. İşveren tarafında “önceden onay vardı” beklentisi; buna karşın işletme aşamasında itfaiyenin yerinde tespit esaslı rapor düzenlemesi. Turizm işletme belgeli tesislerde Bakanlık denetim boyutunun da eklenmesiyle koordinasyon yükünün artmasıdır. Uyguladığımız Yaklaşım ise: Yerinde İnceleme: Sahada yerinde tespit odaklı raporlamaya uygun şekilde; as-built çizimler üzerinden doğrulamalar, fotoğraf kayıtları alıyoruz. Ofis çalışmasında incelemek üzere o güne değin mevcuttaki tüm yangın ve can güvenliği özelindeki dokümanları talep ederek süreci hızlandırıyoruz. Önceliklendirme: Doğrudan can güvenliğini ilgilendiren maddeleri (kaçış/çıkış sayısı-kapasitesi, çıkışların konumu vb.) ilk faza alıyoruz. Düzeltici Eylem Planı: Mimari revizyon gerektiren işlerle mekanik ve elektrik disiplin tarafında hızla çözülebilecek işleri ayırıp paralel yürütüyoruz. Oteller, kullanıcıların çoğu zaman yapıyı tanımadığı ve uyku halinde olabildiği tesislerdir. Bu nedenle yangın ikaz ve söndürme sistemleri, mal güvenliğınden önce doğrudan can güvenliğini hedefler. Yangının erken

algılanmasıyla kullanıcıların hızla uyarılması ve güvenli tahliyesi sağlanmalı; söndürme sistemleri ise yangını başladığı bölgede kontrol altına almalıdır. Yangın güvenliği tek başına bir ekipman yatırımı değildir; mimari-mekanik-elektrik disiplinlerinin entegre çalışmasını gerektirir. Kompartımanlama ile yangının yayılması sınırlandırılmalı, tahliye yolları güvenli biçimde kurgulanmalı ve tüm sistemler uyum içinde çalışmalıdır. Tasarım, BYKHY esas alınarak ve yönetmeliğin atfı yaptığı uluslararası standartlar (EN, NFPA, BS, IBC/IFC vb.) doğrultusunda oluşturulmalıdır. Uygulama ve işletme aşamalarında uluslararası onaylı (FM, UL, EN vb.) ürünlerin kullanımı, yangın anındaki performansın güvenilirliğini destekler. DEF Yangın Güvenliği olarak, sürdürülebilir bir yaklaşımın doğru tasarım, onaylı ürün, disiplinler arası entegrasyon ve düzenli denetim/test ile mümkün olduğuna inanıyoruz. Yangın anında eğitimli personelin ilk müdahalesi ve doğru tahliye yönetimi, can kayıplarını önlemede belirleyicidir. Bu nedenle yangın güvenliği, teknik sistemlerin yanında risk bazlı eğitim ve tatbikat disiplini gerektirir. DEF Yangın Güvenliği olarak mutfak-depo-teknik hacimler gibi alanlara özel eğitimler, senaryo bazlı tatbikatlar ve misafir farkındalığı uygulamalarını (oda/koridor yönergeleri) birlikte ele alıyoruz. Personel hazırlığı arttıkça sistemlerin etkinliği artar; eğitime yatırım, doğrudan can güvenliğine yatırımdır. 2025'te denetim ve uyum başlıklarının belirgin şekilde öne çıktığını gördük. 2026'da ise denetimler ve yaptırımlar daha görünür hale gelecektir. Tam da bu noktada hedefimiz; yangın ve can güvenliğini yalnızca “yasal zorunluluk” değil, gerçek bir risk yönetimi süreci olarak ele alıp; bağımsız, tarafsız ve bilimsel yaklaşımı koruyarak sürdürülebilir ve güvenilir çözümler üretmektir.





M. Kaan Yıldırım / MYS Marmara Yapı Sistemleri Ticaret Sanayi A.Ş. / Executive Chairman

MAYK, yaklaşık 30 yıllık sektör tecrübesiyle yüksek performanslı ahşap yangın kapısı setleri geliştiren ve bu alanda uzmanlaşmış bir markadır. Ürünlerimizi yalnızca bir kapı olarak değil; yangın, duman, akustik ve mekanik dayanıklılık performanslarını birlikte sunan bir sistem olarak ele alıyoruz. Turizm sektörüne sunduğumuz çözümler; yangına dayanıklı otel oda giriş kapıları, yangına ve dumana dayanıklı şaft kapıları, otel zon kapıları, yangın kapısı donanımları ve kilit sistemlerini kapsamaktadır. Tüm bu ürünler, uluslararası akredite laboratuvarlarda test edilmiş, sertifikalandırılmış ve yönetmeliklere uygun şekilde projelendirilmiş sistemlerdir. Ayrıca yangın kapılarında kullanmakta olduğumuz Portekiz menşeli kapı aksesuarları üretici JNF'nin geliştirdiği Voyager serisi online kartlı kilit sistemlerini konaklama tesislerine sunmaktayız. Turizm sektörü, firmamız için yalnızca büyük bir pazar değil; yüksek sorumluluk gerektiren stratejik bir alandır.



Turizm sektörüne sunduğumuz çözümler; yangına dayanıklı otel oda giriş kapıları, yangına ve dumana dayanıklı şaft kapıları, otel zon kapıları, yangın kapısı donanımları ve kilit sistemlerini kapsamaktadır

Oteller, yoğun kullanım, sürekli sirkülasyon ve farklı kullanıcı profilleri nedeniyle yangın güvenliği açısından en hassas yapı türlerinin başında gelir. Bu nedenle turizm projelerinde beklenti yalnızca ürün temini değil; mevzuata tam uyum, denetim süreçlerinde sorun yaşanmaması, uzun vadeli performans ve güvenlik olmaktadır. MAYK olarak bu beklentileri karşılayabilecek teknik altyapıya ve proje deneyimine sahibiz.

Otellere en önemli tavsiyemiz, belgeye değil, test edilen kapı sistemine odaklanmaları olacaktır. Özellikle şu sorular mutlaka sorulmalıdır: Kapı seti bir bütün olarak mı test edilmiştir; test edilen kapı ile sahada uygulanacak kapı aynı mıdır; kapı, yıllar süren yoğun kullanıma dayanıklı mıdır; montaj sonrası kontrol yapılacak mıdır? Dolgu malzemesi kullanılarak, parçalı şekilde üretilen kapıların test raporlarına uygun olmadığı unutulmamalıdır

Son düzenlemelerle birlikte, turizm tesislerinin yangın güvenliği uygulamaları daha sıkı denetime tabi tutulmuştur. "İtfaiye uygunluk raporu" kapsamında artık yalnızca proje üzerinde doğru çözümlerin belirtilmesi yeterli görülmemekte; sahada uygulanan ürünlerin testli, sertifikalı ve doğru şekilde monte edilmiş olması beklenmektedir. Bu durum özellikle yangın kapıları açısından büyük önem taşımaktadır. Kapının yalnızca "yangına dayanıklı" olarak tanımlanması değil, test raporlarına birebir uygun şekilde üretilmiş ve uygulanmış olması aranmaktadır. Yeni denetim anlayışıyla birlikte, otel yatırımcıları ve işletmeciler artık daha bilinçli hareket etmektedir. Ürünlerin, Hangi standartlara göre test edildiği, test edilen kapı ile sahadaki kapının aynı olup olmadığı, montaj sonrası kontrol süreçleri daha sık sorgulanmaktadır. Bu süreçte MAYK'ın sunduğu test kanıtları, lisanslı imalatçı sistemi, montaj sonrası yerinde kontrol hizmeti ve uygunluğu yetkililerimiz tarafından onaylanmış kapılara verdiğimiz MAYK kapı etiketi, projelerde önemli bir güven unsuru haline gelmiştir. Belirlenen son tarih, sektörde ciddi bir zaman ve kapasite baskısı oluşturmuştur. Aynı anda çok sayıda tesisin eksiklerini tamamlamaya çalışması; üretim sürelerinin uzaması, uygulamada hata riskinin artması, yanlış veya test dışı ürünlere yönelim

gibi sorunları beraberinde getirmektedir. MAYK olarak bu süreci yönetebilmek adına; üretim planlamamızı yeniden yapılandırdık, lisanslı imalatçı ağıımızı güçlendirdik, proje bazı önceliklendirme ve teknik danışmanlık süreçlerini hızlandırdık ve müşterilerimizi son ana kalmadan doğru çözüme yönlendirmeyi öncelik haline getirdik. Otellere en önemli tavsiyemiz, belgeye değil, test edilen kapı sistemine odaklanmaları olacaktır. Özellikle şu sorular mutlaka sorulmalıdır: Kapı seti bir bütün olarak mı test edilmiştir; test edilen kapı ile sahada uygulanacak kapı aynı mıdır; kapı, yıllar süren yoğun kullanıma dayanıklı mıdır; montaj sonrası kontrol yapılacak mıdır? Dolgu malzemesi kullanılarak, parçalı şekilde üretilen kapıların test raporlarına uygun olmadığı unutulmamalıdır. 2025 yılı, yangın güvenliği konusunda farkındalığın ciddi biçimde arttığı bir yıl oldu. Özellikle turizm sektöründe, "yangına dayanıklı kapı" kavramının içi daha doğru doldurulmaya başlandı. 2026 yılında ise sektörde; daha bilinçli ürün seçimleri, test ve belge süreçlerinin daha fazla sorgulanması, kalite odaklı projelerin artmasını bekliyoruz. MAYK olarak hedefimiz; yalnızca ürün satışı değil, yangın güvenliği konusunda doğru uygulamaların yaygınlaşmasına katkı sağlamak ve sektörde güvenilir bir çözüm ortağı olmayı sürdürmektir.





Mehmet Hayri Uysal / MY Electronic / Kurucu Ortak

Firmamız MY Electronic, 2000 yılı sonlarında Mehmet Hayri Uysal ve Yunus Ateşoğlu tarafından Manavgat / Antalya merkezli olarak kurulmuştur. Manavgat tercihinin ana nedeni, Türkiye turizminin başkentinde olma isteğidir. Bu sayede müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını hızlı ve güvenli olarak gidermeyi hedefliyoruz. Elektronik kartlı kilit ve güvenlik sistemleri konusunda faaliyet gösteren firma yöneticilerimiz, sektörde 2000 yılından bu yana birçok farklı proje de çalışma fırsatı bulmuşlardır. İthalat & ihracat ve profesyonel teknik destek hizmeti veren firmamız %100 öz sermayesi ile 6 ülkeye ihracat yapmaktadır. MY Electronic'in oteller, tatil köyleri, hastane, ev, ofis, yurt, rezidans, kreş, spor tesisleri, askeri tesisler ve diğer resmi kurum- kuruluşlar için 5 yıl gerçek garantili ve kullanıcı dostu ürünleri bulunmaktadır. Pazarımız, güvenlik standartlarını en üst seviyede tutarken estetik ve prestijden ödün vermeyen nitelikli konaklama tesisleridir. Özellikle butik oteller ve beş yıldızlı resort oteller için kilit sistemlerimiz, sadece bir giriş aracı değil; misafirin tesise adım attığı andaki ilk teknolojik temas noktası ve tesisin güvenlik vizyonunun bir yansıması olduğuna inanıyoruz. Elektronik kartlı kilit, şifreli elektronik kilit, parmak izli kilit, elektronik dolap kilitle, energy saver üniteleri, varlık sensörleri, özel tasarım elektronik kartlar ve devre elemanları (pano tipi klima kontrol üniteleri vb.), asansör kontrol üniteleri, oda içi ve genel mekân safe box (kasa) çeşitleri, standart ve özel yapım dnd (oda uyarı sistemleri) üniteleri, saç kurutma makineleri ve benzeri diğer mimari donanım grupları alanında satış ve satış sonrası profesyonel teknik destek hizmeti sunmaktayız. Firmamız Adel, Ingersoll-Rand, Allegion, Cisa, Bricard, Briton, Schlage, Lcn, Von Duprin, Falcon, Kryptonite, Able gibi sektör lideri firmalarının gerek Türkiye gerekse Türkiye Cumhuriyetlerde yetkili satış ve satış sonrası teknik destek hizmetlerini sağlıyor. Kurulduğu ilk andan itibaren kaliteye verdiği önem ve yaratıcı fikirleri sayesinde kısa sürede turizm sektöründe tanınan firmamız, bu ilkelerinden asla vazgeçmeden 1500 'den fazla yerli ve

MY Electronic olarak, elektronik kartlı kilit ve güvenlik sistemleri konusunda, temsilciliğini yaptığımız global markaların sertifikalı ürünleriyle, yönetmeliğe %100 uyumlu anahtar teslim sistemler sunarak, işletmelerin ruhsat süreçlerini garanti altına alıyoruz

yabancı projede yer alma fırsatı buldu. Tüm bu gelişmelere paralel, 2016 yılı itibarıyla Shenzhen, Çin'de bulunan fabrikamız ile ürünlerimizin üretimini ve yazılımını, konusunda uzman 60'tan fazla yetkili personel ile sürdürmekteyiz. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığının koordineli çalışmaları sonucunda, **İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına İlişkin Yönetmelik**'te yapılan son düzenlemeler (özellikle Ocak 2026 tarihli güncellemeler), turizm sektöründe "itfaiye uygunluk raporu" konusunu en kritik gündem maddesi haline getirmiştir. Sektörünüz bazında yapılan temel değişiklikler ve bilmeniz gereken kısmi düzenlemeler; Konaklama Tesisleri İçin "Kesin Kapatma" Riski. Yeni düzenlemeyle, itfaiye raporu eksikliği artık sadece bir para cezası konusu olmaktan çıkmış, **tesisin faaliyetinin durdurulması** sonucuna bağlanmıştır. **Geçici Faaliyetten Men:** Yapılan denetimlerde geçerli bir itfaiye raporu ibraz edemeyen tesisler, eksikliklerini tamamlamaları için **31 Mayıs 2026** tarihine kadar faaliyetten men edilecek. **Ruhsat iptali:** Bu tarihe kadar (31 Mayıs 2026) raporunu alamayan işletmelerin işyeri açma ve çalışma ruhsatları **iptal edilecek** ve tesisler tamamen kapatılacaktır. **Tadilat izni:** Faaliyetten men edilen bu süre zarfında tesisler müşteri kabul edemez; bu süre sadece yangın güvenliği için gerekli imalat ve tadilatlar için kullanılabilir.

Özellikle Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son yasal düzenlemeleri ve beraberinde gelen "itfaiye uygunluk raporu" zorunluluğu, turizm sektöründeki satın alma alışkanlıklarını kökten değiştirmiştir. Bu durum, pazarı düşük maliyet odaklı "ucuz kilit" anlayışından uzaklaştırarak, tamamen "belgeli, sertifikalı ve onaylı sistemler" pazarına dönüştürmüştür

Türkiye'de gerçek anlamda üretici bir firma olmadığı herkes tarafından bilinmektedir. Yeterli sertifika ve teknik alt yapıya sahip firmaların Türkiye temsilciliğini yapmak, bu açıdan işimizi son derece kolay ve hızlı yapılabilir hale getirmiştir. Bu sayede gerek müşterilerimizi gerekse ilgili tüm kurum ve kuruluşların bizimle çalışmanın güvenliğini ve operasyonel hızını yaşamalarını sağlıyoruz. İtfaiye uygunluk raporu alım sürecinde yaşanan en büyük engel olan 'sertifikasyon eksikliği' sorununu, temsilciliğini yaptığımız global markaların **UL, FM ve EN**

1634-1 sertifikalı ürünleriyle tamamen ortadan kaldırıyoruz. Teknik altyapımız sayesinde montaj aşamasında yaşanabilecek en küçük bir sızdırmazlık hatasının raporu geçersiz kılabilceği bilinciyle hareket ediyor; yalnızca ürün tedariki değil, yönetmeliğe %100 uyumlu anahtar teslim sistemler sunarak işletmelerin ruhsat süreçlerini garanti altına alıyoruz." 31 Mayıs 2026 tarihinin yaklaşması, sektörde adeta bir "darboğaz" etkisi yaratmış durumda. Özellikle Türkiye'de gerçek anlamda üretim yapan tesis olmaması talebin bir anda yığılması, operasyonel süreçleri zorlaştırıyor. Yaşanan temel sorunları ve tabiri caiz ise bu yangın yerine dönen ortamda aldığınız proaktif önlemleri şu başlıklarla özetleyebiliriz: **Kalifiye Montaj Ekibi Yetersizliği:** Sadece ürünü tedarik etmek yetmiyor; sertifikasyonun geçerli olması için montajın da teknik şartnameye uygun yapılması şart. Piyasada bu standartta iş yapabilen ekiplerin takvimlerinin mayıs sonuna kadar dolmuş olması. **Stok Yönetimi ve Ön Rezervasyon:** Yurt dışındaki iş ortaklarınızla aylar öncesinden yıllık kota anlaşmaları yaparak, standart ölçülerdeki elektronik kilit ve ilave donanımları için **Türkiye depolarınızda emniyet stoğu** oluşturunuz. Bu, 8-12 haftalık termin sürelerini 1 haftaya indiriyor. **Modüler ve Hızlı Montaj Kitleri:** Saha operasyonunu hızlandırmak adına, montajı daha kolay olan ve yerinde modifikasyon gerektirmeyen **"tak-çalıştır" (ready-to-install)** kapı ve kilit setlerine yöneldik. Bu, bir oteldeki kilit değişim süresini %30-40 oranında kısaltıyor. Özellikle Kültür ve Turizm Bakanlığının son yasal düzenlemeleri ve beraberinde gelen "itfaiye uygunluk raporu" zorunluluğu, turizm sektöründeki satın alma alışkanlıklarının kökten değiştirmiştir. Bu durum, pazarı düşük maliyet odaklı "ucuz kilit" anlayışından uzaklaştırarak, tamamen "belgeli, sertifikalı ve onaylı sistemler" pazarına dönüştürmüştür. 2025 yılı, sektörümüz için bir "farkındalık ve hazırlık" dönemi olurken; 2026 yılı, bu hazırlıkların somut sonuçlara dönüşeceği bir "teslimat ve ruhsatlandırma" yılı olacaktır. Temsilciliğini yaptığımız markaların gücüyle, bu süreci şu şekilde değerlendiriyoruz: En büyük hedefimiz, yaklaşan kapatma riskine karşı müşterilerimizi korumaktır. Türkiye temsilciliğini yürüttüğümüz global markaların üretim önceliğini kullanarak, standart termin sürelerini minimize etmeyi ve "stoktan hemen teslim" kapasitemizi %40 oranında artırmayı hedefliyoruz.

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



Mehmet Nuri Yılmaz / MNV Yangın Sanayi ve Ticaret A.Ş. / Yönetim Kurulu Başkanı

MNV Yangın Sanayi, 1999 yılında ülkemizde yerli üretim yaparak, pasif yangın durdurucu malzeme satış ve montajı yapan ilk firmadır. İzoper markalı ürünümüz ile yıllarca hizmet ettik. Gelişen teknolojiye bağlı olarak, Türkiye’de üretilmeyen yangın boyası, mastiği, boru kelepçesi, boru sarğısı, yastık, boyalı plaka gibi malzemeleri de ürün gamına ekledik. Bu malzemeler ile sektörün pasif



Gökhan Aktaş / Protek Yangın ve Güvenlik Sistemleri A.Ş. / (Elektrik Müh. / Yangın Güvenlik Sistemleri Uzmanı olarak firma kurucu ortağı)

Protek olarak yangın korunum sistemleri ve ekipmanları konusunda 2005 yılından itibaren dizayn, malzeme temin, uygulama ve bakım dahil hizmet ve çözümler sunuyoruz. Ürün ve hizmetlerimiz; Yangın algılama ve alarm, acil anons ve seslendirme, sulu ve gazlı söndürme sistemleri, mutfak davlumbaz yangın sistemleri, yangın ve duman perdeleri, yangın durdurucu izolasyon, elektrikli araç yangın çözümleri, zayıf akım kapsamında entegre güvenlik sistemlerinden oluşmaktadır. Turizm sektörü, ülkemizde de yangın sektörünün gelişiminde en önemli sektördür. Keza 1980 yılları sonu 1990 yılların başlarında yabancı tur operatörlerinin zorlaması ile otel yatırımcıları, yangın konusunda yatırım yapmış ve bu sistemleri binaların olmazsa olmaz bir parçası olarak görmeye başlamıştır. Bu konuda sağlanan mali teşviklerin de önemli faydası olmuştur. Büyük ölçekli uluslararası firmalarla çalışanların dışında ulusal yönetmeliğimizin yayınlandığı 2002 öncesi yapılmış veya yapı ruhsatı almış birçok küçük ve orta ölçekli otelde ise yangın

Ülkemizde yerli üretim gerçekleştirerek, pasif yangın durdurucu malzeme satış ve montajı yapan ilk firma MNV Yangın Sanayi olarak, toplam satışlarımızın %60’ını turizm sektörüne yapıyoruz

yangın durdurucu malzeme konusundaki bütün ihtiyacını karşılamaktayız. Toplam satışlarımızın %60’ını turizm sektörüne yapmaktayız. Sayısı 80’i geçen yerli ve uluslararası otel pasif yangın durdurucu işi yaptık. Toplam bitirdiğimiz proje sayısı 220 adeti geçmiştir. Otellerin, tesisat ve elektrik şaftlarının kat hizasında kapatılması son derece önemlidir. Yangın anında bu boşluklar baca görevi görerek zehirli dumanın tüm binaya yayılmasına sebep olmakta ve insanların güvenli bir şekilde tahliye edilmesine engel olmaktadır. Bolu’da yaşanan üzücü olay, bu tip binalarda aktif ve pasif yangın sistemlerinin uygulanmasının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha ortaya koymuştur. 27 yıldır biz, bu uygulamanın ne kadar önemli olduğunu anlatmaya

devam ediyoruz. MNV Yangın Sanayi olarak, vakit ve üretim süreci bazında herhangi bir sorun yaşamıyoruz. Stoklarımız ve tedarik sürecimizin kısıllığı ile müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Otel yatırımları maliyeti çok yüksek olan yatırımlardır. Yangın güvenliği maksimum seviyede alınmalıdır. 2025 yılı çok yoğun ve verimli bir şekilde geçti. 2026 yılında da faaliyetlerimizin artan bir çizgide devam edeceğini öngörüyoruz.



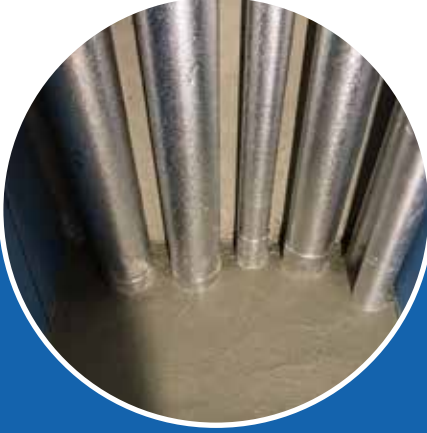
Yangın korunum sistemleri ve ekipmanları konusunda Protek olarak, 2005 yılından itibaren dizayn, malzeme temin, uygulama ve bakım dahil hizmet ve çözümler sunuyoruz

konusunda ciddi zafiyetler vardır. Bu alanda raporları hazırlayacak personelin öncelikle eğitilmesi ve gerekirse sınavdan geçirilmesi ve sonrası belgelendirilmesi çok acil ihtiyaçtır. Ülkemizin güvenli turizm tesislerine ihtiyacı vardır. Cezalandırmak, tesislere kilit vurmamak çözüm değildir. Örneğin tarihi yarımada, bitişik nizam binalarda ortak parsellerde yer alan birçok otelde ortak çözüm (ortak yangın pompası ve su temini), merkezi alarm ve itfaiyeye müfrezeleri vb. birebir projeler geliştirmek ve sıkı denetimle iyileştirme kredileri verilmesi gereklidir. Otelleri komple kapamak yerine birebir risk analizi yaparak, kat sayısını sınırlama, kullanıcı sayısını sınırlama, mutfak alanı uygun değilse sadece o alanı kapatma vb. birebir bina bazında eksikleri tanımlayacak, uygun süre tanıyacak, ara bir geçiş süreci hedeflenmelidir. Yasak savmak için yasal zorlama ile önlem alan yatırımcı bizim profilimize çok uygun değil. Bu profilde müşteriler maalesef kandırılmaya yanlış yönlendirmeye çok açık. En ucuz en iyidir anlayışı da emniyet sistemleri için hiç geçerli değildir. Bizim müşterilerimizin çoğu gerçek risk analizine göre ve mevzuat gereklerini de yerine getiren bir profil. Bu anlamda çok talepkâr her şeyin en iyi şekilde sertifikalı ve standartlara göre uygulanmasını denetleyen yapısı vardır. Sektör büyüyecektir ama yap boz da çok olacaktır; önce zihniyetin değişmesi gereklidir. İyi inceleyip

doğru sistemlerin yetkin ve kalıcı firmalardan temin edilmesi önemlidir. Birçok tesiste talep edilecek olan ama uygulama zorlukları olan sprinkler sistemleri yerine su sisi sistemleri ile mevcut binalara uygulama yapmak daha kolay, daha az su deposu ihtiyacı, daha düşük boru çapları avantajı ile alternatif çözümler üretmeyi düşünüyoruz. Bu sistemlerin kurulumu senaryosunun yüklenmesi ve işletilmesi ciddi bir tecrübe işidir. Marka ürün kaliteli olsa bile entegratör firma yetersiz ise boşa yatırım yapmış olur ve süreç daha yüksek maliyetlerle yenilenme ihtiyacı duyabilir. Kadrosunda tecrübeli Mühendis ve teknisyenler bulunmalıdır. 7/24 ve acil durumlarda hizmet verebilmelidir. Ürünlerinizin kullanımı için eğitimler bazında TÜYAK dernek aracılığıyla bizim de sponsor olduğumuz, Antalya’da 2 gün süren çalıştay yaptık. Birçok otel işletmecisi de katıldı. Önemli bir buluşma oldu ve görüş alışverişi yapıldı. Önerilerimiz bakanlığa da sunuldu. TÜYAK web sitesinde de herkese açık paylaşılmıştır. Ayrıca ETP elektrik tesisat portalında da yazılarımız yayınlanmaktadır. Geçen yılın bir değerlendirmesini yapacak olursak 2025’te sektör bazında büyüme sağladık. Ciromuzda, personel sayımızda artış oldu. 2026’da sektörün euro bazında %30-40 daha büyüme yapacağını düşünüyoruz.



Yangın durdurucu malzemelerin imalatı, ithalatı, ihracatı ve montajı konusunda 26 yıldır faaliyet gösteriyoruz



REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI:

Sheraton Otel – Ankara / Limak Lara Otel-Antalya / Marriott Asia Otel-İstanbul / Divan Otel-Ankara / Susesi Otel-Antalya / Four Seasons Otel-İstanbul / Hilton Dalaman Resort Otel-Sarıyerme/Muğla / JW Marriott Ankara – Ankara / Crowne Plaza Asia – İstanbul / Ramada Tekstilkent Otel-İstanbul / CVK Taksim Park Otel-İstanbul / Radisson Blu Otel -İstanbul / Xanadu Resort Hotel-Belek Antalya / Hilton Garden Inn-Yalova / BN Hotel-Mersin / Hilton Taksim Convention Center-İstanbul

MNY Yangın Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Caddebostan, Vardar Sokak Şafak Apt. No:15/7 Kadıköy – İstanbul
+90 216 360 77 61 – 360 77 81 www.mnyyangin.com



Egemen Kılıç / infoMET Teknoloji Sanayi ve Ticaret A.Ş. / İş Geliştirme Müdürü

Infomet Teknoloji, konaklama tesisleri ve ticari yapılara yönelik elektronik erişim kontrol sistemleri, elektronik kapı kilitleri ve entegre güvenlik altyapıları alanında uzmanlaşmış bir teknoloji firmasıdır. Otel projelerinde yalnızca ürün tedariki değil; ihtiyaç analizi, mühendislik, projelendirme, uygulama, devreye alma ve mevzuata uygunluk süreçlerini kapsayan bütüncül çözümler sunmaktayız. Turizm sektörüne yönelik çözümlerimizde, Salto Systems'in yangına dayanıklı kapılarla uyumlu, uluslararası standartlara sahip elektronik kilit ve erişim kontrol sistemlerini projelendiriyoruz. Bu sistemler; yangın anında otomatik serbest geçiş, enerji kesintilerinde fail-safe çalışma prensibi, merkezi izleme ve olay kayıtlarının tutulması gibi kritik fonksiyonları desteklemekte; aynı zamanda yangın algılama ve bina otomasyon sistemleriyle entegre çalışabilmektedir. Turizm sektörü, Infomet Teknoloji açısından yüksek regülasyon gerektiren, teknik uzmanlık isteyen ve sürdürülebilir iş birliklerine açık stratejik bir pazardır. Oteller; yüksek kullanıcı yoğunluğu, 7/24 operasyon ve misafir güvenliğinin öncelikli olması nedeniyle, elektronik kilit ve erişim kontrol sistemlerinde standart projelere kıyasla çok daha karmaşık senaryolar barındırmaktadır. Son dönemde artan denetimler ve yasal yükümlülükler, sektörde sertifikalı, entegre ve denetlenebilir sistem çözümleri sunabilen firmalarla çalışılmasını zorunlu hale getirmiştir. Bu durum, teknik



Salto Systems'in yangına dayanıklı kapılarla uyumlu, uluslararası standartlara sahip elektronik kilit ve erişim kontrol sistemlerini projelendiriyor, ürün seçimi, teknik dokümantasyon, doğru montaj ve denetim süreçlerinde yatırımcı ve işletmecilere teknik destek sağlıyoruz

altyapısı güçlü ve uluslararası markalarla çalışan firmalar için önemli bir rekabet avantajı yaratmaktadır.

Otellere, yangına dayanıklı kapı çözümlerini yalnızca kapı bazında değil; kilit, donanım ve kontrol sistemleriyle birlikte entegre ve sertifikalı bir yapı olarak değerlendirmelerini tavsiye ediyoruz. Aksi yaklaşımlar, denetim süreçlerinde ve işletme aşamasında hem teknik hem de hukuki riskler doğurabilmektedir. Elektronik kilit sistemlerinin; yangın algılama sistemleriyle entegrasyonu, acil durumlarda otomatik serbest geçiş sağlaması ve merkezi olarak izlenebilir olması hem misafir güvenliği hem de işletme sürdürülebilirliği açısından kritik öneme sahiptir

Son yasal düzenlemelerle birlikte itfaiye uygunluk raporu, yalnızca genel bir kontrol belgesi olmaktan çıkmış; yangın güvenliği bileşenlerinin tamamını kapsayan teknik bir uygunluk süreci haline gelmiştir. Özellikle yangına dayanıklı kapı uygulamalarında, elektronik kilit sistemlerinin yangın anındaki davranışı, enerji kesintilerinde güvenli tahliye sağlaması ve acil durum senaryolarına uyumu teknik olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamda elektronik kilitlerin, ilgili standartlara uygunluğu ve sertifikasyon dokümantasyonu denetim süreçlerinde kritik bir başlık haline gelmiştir. Yangına dayanıklı kapı uygulamalarında elektronik kilit sistemleri, artık yalnızca bir donanım değil; yangın senaryosunun doğru işlenmesini sağlayan kritik bir güvenlik bileşeni olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle elektronik kilitlerin, sertifikalı, test edilmiş ve teknik dokümantasyonu eksiksiz çözümler arasından seçilmesi büyük önem taşımaktadır. Infomet Teknoloji olarak; Salto Systems'in yangına dayanıklı kapılarla uyumlu, uluslararası sertifikalara sahip elektronik kilit çözümlerini projelendiriyor; ürün seçimi, teknik dokümantasyon, doğru montaj ve denetim süreçlerinde yatırımcı ve işletmecilere teknik destek sağlıyoruz. Bu yaklaşım, projelerde hem operasyonel güvenliği hem de yasal uyumluluğu güvence altına almaktadır. Belirlenen son tarih, sektörde zaman, üretim ve uygulama planlaması açısından ciddi bir baskı oluşturmaktadır. Özellikle mevcut otellerde yapılan yenileme projelerinde; sertifikalı ürün



temini, ithal elektronik kilit sistemlerinin termin süreleri ve montaj planlamaları önemli zorluklar yaratmaktadır. Bu süreçte karşılık olarak Infomet Teknoloji; erken keşif ve teknik analiz, alternatif ürün senaryolarının oluşturulması, üreticiyle doğrudan ve öncelikli planlama ile kritik ürünlerde stoklu çalışma gibi önlemler almaktadır. Aynı zamanda işletmelere, projelerini son ana bırakmadan ve bütüncül bir yaklaşımla ele almalarını özellikle tavsiye ediyoruz. Otellere, yangına dayanıklı kapı çözümlerini yalnızca kapı bazında değil; kilit, donanım ve kontrol sistemleriyle birlikte entegre ve sertifikalı bir yapı olarak değerlendirmelerini tavsiye ediyoruz. Aksi yaklaşımlar, denetim süreçlerinde ve işletme aşamasında hem teknik hem de hukuki riskler doğurabilmektedir. Elektronik kilit sistemlerinin; yangın algılama sistemleriyle entegrasyonu, acil durumlarda otomatik serbest geçiş sağlaması ve merkezi olarak izlenebilir olması hem misafir güvenliği hem de işletme sürdürülebilirliği açısından kritik öneme sahiptir. 2025 yılı, Infomet Teknoloji için özellikle elektronik kilit ve erişim kontrol sistemleri odağında, regülasyon uyumlu projelerin öne çıktığı bir yıl oldu. Sektörde bilinç seviyesinin artması, teknik olarak güçlü ve belgeli çözümler sunan firmaların önünü açtı. 2026 yılında ise turizm sektöründe sertifikalı, entegre ve denetlenebilir elektronik kilit sistemlerinin standart haline gelmesini bekliyoruz. Infomet Teknoloji olarak hedefimiz; Salto Systems çözümleriyle birlikte, otellere yalnızca bugünün mevzuatını karşılayan değil, gelecekteki denetim ve işletme gereksinimlerine de hazır, sürdürülebilir güvenlik altyapıları sunmaya devam etmektir.

SALTO ÇÖZÜMLERİYLE HER ZAMAN GÜVENDESİNİZ.

Bir otel kapısı yangın anında sadece bir engel değil, hayat kurtaran bir bariyer olmalıdır. SALTO akıllı kilit sistemleri, yangın dayanımlı kapıların yapısal bütünlüğünü bozmadan entegre olur. Kablosuz teknolojimiz sayesinde kapı panelinde zayıf nokta yaratmaz, panik fonksiyonuyla en kritik anlarda engelsiz tahliye sağlar.

- EN 1634-1 ve EN 1634-2 uyumlu; 60, 90 ve 120 dakika dayanım seçenekleri.
- Panik Fonksiyonu: İçeriden her zaman serbest çıkış (Anti-panic exit) özelliği.
- Sıfır Kablo: Kapının yangın direncini zayıflatan kablo kanallarına ihtiyaç duymayan RF teknolojisi.
- Akıllı Entegrasyon: Yangın alarm sistemleriyle tam uyumlu çalışma ve merkezi izleme.



AElement Kablosuz RFID Kilit Çözümleri



Otel, Yurt, Okul, Ofis Çözümleri

Kablosuz Online Gerçek Zamanlı Veri İzleme



Kablosuz Elektronik Kilit Çözümleri

Online Duvar Okuyucuları ve Kapı Kontrol Panelleri



Turnike ve Asansör Çözümleri

Kablo Gerektirmeyen Data-on-Card Teknolojisi



RFID Camı Kapı Çözümleri

Tüm Kapı Tiplerine Uygun Elektronik Kilit Çözümleri



RFID Panik Kapı Bar Çözümleri

RFID Entegre Dolap Kilit Sistemleri



Soyunma Odası Çözümleri

SALTO
inspired access

MARKET LEADERS
IN INNOVATION
AND GROWTH

infoMET
TECHNOLOGIES

infoMET Teknoloji

T: 0 (212) 320 08 80 pbx | F: 0 (212) 320 11 07
info@infomet.com.tr | www.infomet.com.tr



**Ayşegül Hatipoğlu / E.M.K. Ltd. Şti. /
Firma Sahibi ve Genel Müdür**

E.M.K. Ltd. Şti. olarak 2003 yılı başından beri, ASSA ABLOY VingCard Elsafe firmasının yetkili distribütörü olarak Türkiye iş ortağıyız. Bu yıl sektörde 23 yılımızı geride bıraktık. Turizm sektörü temel alanımız olmak üzere, gelişen teknolojiyle birlikte otel, rezidans ve ofis projelerinde; elektronik kartlı kilitler ve oda kasaları ile kapı aksesuarları, duvar üzeri ışıklı DND&MUR panelleri, banyo ve genel mekan kilitlerinin satış, pazarlama ve teknik desteği konularında faaliyet gösteriyoruz. Assa Abloy VingCard markasının bütün kartlı kilit sistemlerinin yangın dayanım sertifikası yıllardır mevcuttur. Önemli olan bu kilitlerin kullanılacağı kapıların da bu anlamda sertifikalı olması ve kapıdaki kilit yerinin de verilen şablona uygun olarak açılmasıdır. Turizm sektörü bizim faaliyetimizi yürüttüğümüz ve dolayısıyla ülkemiz gibi bizler için de çok önem taşıyan bir pazardır.

Kapılarını değiştirmek zorunda kalan müşterilerimiz, mutlaka yeni kapıları eskilerden çok daha kalın olacağı için ve mevcut kilitlerinin montaj kitleri kısa kalacağından yeni montaj kitleri sipariş ediyorlar ve biz de kendilerine elimizden geldiğince destek oluyoruz. Mevcut kilitlerin eski kapılardan sökülmesi ve yeni kitlerle yeni kapılara montajlarını ise tarafımızca eğitimleri almış olan kendi teknik ekipleri yapıyor

Ülkemizde geçen yıl çok acı şekilde sonuçlanan Bolu'daki otel yangını faciasını keşke hiç yaşamadan, olması zaten gerekli olan bu önlemler yıllardır resmi olarak da uygulanıyor olsaydı. Ama ne yazık ki millet olarak genellikle "birmüsibet bin nasihatten daha iyidir" kafasını bırakamadığımız için bunları yaşıyoruz. Şimdi aylardır mevcut otel müşterilerimizden kapıları uygun olmayanlar telaşla yeni yangına dayanımlı kapılar yaptırmaya ve mevcut kapılarını da değiştirmeye başladılar. Bizimle

Assa Abloy VingCard markasının yetkili distribütörü E.M.K. olarak, yıllardır markaya ait bütün kartlı kilit sistemlerimizin yangın dayanım sertifikası bulunmaktadır

çalışan bazı otellerimiz ise en başından bu konuya önem vererek kapılarını zaten yangın dayanımlı yaptırdıkları için bu telaşı yaşamıyorlar, kilitleri de zaten sertifikalı. Kapılarını değiştirmek zorunda kalan müşterilerimiz, mutlaka yeni kapıları eskilerden çok daha kalın olacağı için ve mevcut kilitlerinin montaj kitleri kısa kalacağından yeni montaj kitleri sipariş ediyorlar ve biz de kendilerine elimizden geldiğince destek oluyoruz. Mevcut kilitlerin eski kapılardan sökülmesi ve yeni kitlerle yeni kapılara montajlarını ise tarafımızca eğitimleri almış olan kendi teknik ekipleri yapıyor. Son tarih olan 31 Mayıs 2026 tarihine pek çok otelin yetişemeyeceğini düşünüyorum zira, ilk başta konu olayın canlılığı geçince unutulur nasıl olsa düşüncesiyle çok da ciddiye alınmamış olabilir ve sonrasında da bu tarihe yetişemeyebilirler. Ciddi çalışan kapı imalatçı firmalarının çoğu zaten bu sertifikaya farklı modelleri için sahipti ama diğerleri bir yandan kapıları için TSE'den yangın dayanımı testine girip rapor/sertifika



alma derdine düştüler. TSE Laboratuvarı vb. akredite kuruluşlar da kapasiteleri itibarıyla sınırlı test yapacağı için bu süreç sancılı olacaktır düşüncesindeyim. Bizlerin de tek tip kapı olmadığı ve kilit model ve renklerimiz de farklı olduğu için montaj kitleri konusunda stok yapabilmemiz mümkün olmamaktadır. Otellerin hem



yeni yatırımlarında hem de bu zorunlu kapı yenilemelerinde eğer sertifikası olmayan kilitleri varsa, artık bu kriterleri ciddiye alarak yatırım yapmalarını tavsiye ederim. 2025 yılı her türlü ekonomik zorluklara rağmen, oldukça tatmin edici geçti. 2026 yılı için ekonomistler haklı olarak hiç de iyi bir tablo çizmiyorlar ve reelde bu zaten hiç şaşırtıcı değil. Ülkemizdeki ekonomik şartlarda en acil şekilde düzelme olmazsa ve enflasyonist beklentiler giderilerek, piyasalara güven gelmezse her şey beklentilerimizin tersine dönebilir endişesini de taşımaktayım. Zira, yatırım yapmak artık ciddi olarak çok zorlaştı çünkü hiç kimse bırakın orta vadeyi, kısa vadeli planlama yapamıyor.

Bizler de elbette bu yılın geçen yıldan çok daha parlak geçmesini ve koyduğumuz hedeflere ulaşabilmeyi sadece dileyebiliyoruz.





Ayberk Tan / Form Endüstri Tesisleri /
İstanbul Bölge Satış Takım Lideri

Form Endüstri Tesisleri olarak İzmir'de kurulan yeni fabrikamızda doğal havalandırma üniteleri, gün ışığı aydınlatma sistemleri, evaporatif soğutma ve duman tahliye sistemleri üretimi gerçekleştiriyoruz. Endüstriyel tesisler başta olmak üzere, yapı sektörü, lojistik yapılar ve turizm yatırımları için enerji verimli, güvenlik odaklı ve yüksek mühendislik standartlarına sahip çözümler üretiyoruz. Özellikle yangın güvenliği alanında, Form Endüstri Tesisleri Türkiye'de ilk ve tek EN 12101-2 standartlarına uygun, CE belgeli ve yerli üretim duman ve ısı tahliye kapağı TROKE'u geliştiren firma konumunda bulunuyor. Bunun yanında Alman menşeli RODA ve LAMILUX markalarının Türkiye'deki tek distribütörü olarak, yangın sırasında dumanın kontrollü şekilde tahliyesini sağlayan, aynı zamanda doğal havalandırma ve gün ışığı kazanımı sunan sistemlerle projelere entegre çözümler sunuyoruz. Turizm sektörü, Form Endüstri Tesisleri için stratejik ve yüksek katma değerli bir pazar konumunda yer alıyor. Oteller, resort tesisler ve büyük konaklama yapıları hem yüksek güvenlik standartlarına hem de kesintisiz işletme performansına ihtiyaç duyuyor. Bu da yangın güvenliği, duman tahliyesi, doğal havalandırma ve gün ışığı çözümleri gibi alanlarda nitelikli mühendislik ürünlerine olan talebi sürekli canlı tutuyor. Turizm yatırımlarında estetik, mimari uyum ve sürdürülebilirlik kadar, yapı güvenliği ve sertifikasyon kriterleri de belirleyici rol oynuyor. Bu çerçevede EN 12101-2 standartlarına uygun, distribütörü olduğumuz RODA ve LAMILUX ısıklık ve ısıklık sistemleri ile uyum içerisinde çalışan duman tahliye sistemleri sunabilen bir firma olarak turizm sektöründe önemli bir çözüm ortağı konumundayız. Ayrıca turizm sektöründe enerji maliyetlerinin yüksekliği, yatırımcıları doğal havalandırma ve gün ışığı sistemleri gibi pasif çözümlere yönlendiriyor. Biz de geliştirdiğimiz sistemlerle tesislerin hem güvenliğini artırıyor hem de işletme giderlerini azaltan sürdürülebilir çözümler sunuyoruz. Özellikle çevre duyarlılığının yükseldiği ve sürdürülebilir turizm kavramının öne çıktığı günümüzde, enerji verimli, güvenlik sertifikalarına sahip ve uzun ömürlü sistemlerimizle turizm sektörünün dönüşümüne katkı sağlamayı önemsiyoruz. Bu nedenle turizm, Form Endüstri Tesisleri açısından yalnızca önemli bir pazar değil, aynı zamanda mühendislik yaklaşımımızı en doğru şekilde yansıtabildiğimiz alanlardan biri olarak öne çıkıyor.

Form Endüstri Tesisleri olarak özellikle yangın güvenliği alanında Türkiye'de ilk ve tek EN 12101-2 standartlarına uygun, CE belgeli ve yerli üretim duman ve ısı tahliye kapağı TROKE'la ve duman tahliye sistemleriyle turizm sektöründe önemli bir çözüm ortağı konumundayız

Yangın güvenliği söz konusu olduğunda, tercih edilecek ürünlerin mutlaka ilgili standartlara uygun, test edilmiş ve sertifikalı olması büyük önem taşıyor. Duman tahliyesi, yangın anında can güvenliğini doğrudan etkileyen kritik bir unsur olduğu için, sistemlerin yangın algılama ve alarm sistemleriyle entegre çalışması gerekiyor. Mimariyle uyumlu, ancak performanslı belgelenmiş çözümler tercih edilmeli; bu süreçte yetkili ve deneyimli firmalarla çalışılmalıdır. Doğru ürün seçimi ve doğru uygulama, yangın güvenliğinde en az ürünün kendisi kadar belirleyicidir

Son dönemde Kültür ve Turizm Bakanlığı koordinasyonunda yapılan yasal düzenlemelerle birlikte, özellikle konaklama yapılarında yangın güvenliği denetimleri daha kapsamlı ve detaylı bir hale geldi. Bu süreçte itfaiyelerin denetim kriterleri genişletilirken, yangın anında dumanın kontrol altına alınmasının önemi daha net şekilde ortaya kondu. Yeni uygulamalarla birlikte, otellerde yalnızca yangının algılanması değil; yangın sırasında oluşan dumanın kontrollü biçimde tahliye edilmesi, kaçış yollarının duman etkisinden arındırılması ve can güvenliğinin sağlanması temel kriterler arasına girdi. Bu doğrultuda mekanik ya da doğal sistemlerle çalışan, sertifikalı ve test edilmiş duman tahliye çözümlerinin projelerde yer alması zorunlu hale gelmeye başladı. Form Endüstri Tesisleri olarak bu süreçte, otellerin mimari yapısını, estetik beklentilerini ve mevcut yapı koşullarını da dikkate alarak, itfaiye uygunluk raporlarının sağlıklı şekilde alınmasına yönelik mühendislik desteği sunuyoruz. Projelere özel çözümler geliştirerek hem yasal gerekliliklerin karşılanmasını hem de yapının mimari bütünlüğünün korunmasını önemsiyoruz. EN 12101-2 sertifikalı duman ve ısı tahliye kapakları, uzun yıllar boyunca ağırlıklı olarak endüstriyel tesislerde tercih edilirken, son dönemde otel projelerinde de yaygın şekilde kullanılmaya başlandı. Özellikle mimari estetik beklentilerin yüksek olduğu konaklama yapılarında, cephe ve çatı ile uyumlu cam duman tahliye kapaklarına olan talep belirgin şekilde arttı. Mevcut otellerde yürütülen yenileme ve restorasyon projelerinde, otel yönetimleriyle yakın temas halinde çalışırken; yeni yatırımlarda mimarlar ve proje firmalarıyla süreci en başından itibaren birlikte kurguluyoruz. Bu sayede hem ürün seçimi hem de uygulama detayları, yangın senaryolarına ve mevzuata uygun şekilde şekillendirilebiliyor. Tedarik, montaj ve belgelendirme süreçlerinde Avrupa standartlarına uygun, performansı test edilmiş ve sertifikasyonu tamamlanmış ürünlerle ilerlemeyi önemsiyoruz. Form Endüstri Tesisleri olarak yalnızca ürün temini değil, aynı zamanda proje sürecinin doğru şekilde yönetilmesine katkı sağlayan teknik bilgi ve deneyimimizi de paylaşıyoruz. Belirlenen son tarihin

yaklaşmasıyla birlikte sektörde ciddi bir zaman baskısı oluşmuş durumda. Özellikle mevcut otellerde yapılması gereken uygulamalarda hem keşif ve projelendirme süreçlerinin hem de sertifikalı ürün tedarikinin aynı anda yürütülmesi önemli bir planlama ihtiyacını beraberinde getiriyor. Talep yoğunluğunun artması, üretim ve montaj süreçlerinin daha dikkatli yönetilmesini zorunlu kılar; bazı yapılar da mimari ve yapısal kısıtlar nedeniyle uygulama süreçleri de uzayabiliyor. Bu durum hem işletmeler hem de çözüm sağlayıcı firmalar açısından sürecin doğru ve zamanında yönetilmesini kritik hale getiriyor. Form Endüstri Tesisleri olarak, artan talep ve zaman baskısına karşı planlama ve üretim süreçlerimizi önceden organize ediyoruz. Stok yönetimi, üretim kapasitesinin etkin kullanımı ve proje önceliklendirmesi bu dönemde odaklandığımız başlıca konular arasında yer alıyor. Ayrıca proje aşamasında erken teknik değerlendirme yaparak, olası uygulama zorluklarını önceden tespit ediyor ve çözüm alternatiflerini yatırımcılarla paylaşıyoruz. Böylece hem zaman kaybının önüne geçiliyor hem de itfaiye uygunluk süreçleri daha sağlıklı ilerliyor. Amacımız, işletmelerin faaliyetlerini aksatmadan, güvenli ve mevzuata uygun çözümlerle süreci tamamlamalarını sağlamak. Yangın güvenliği söz konusu olduğunda, tercih edilecek ürünlerin mutlaka ilgili standartlara uygun, test edilmiş ve sertifikalı olması büyük önem taşıyor. Duman tahliyesi, yangın anında can güvenliğini doğrudan etkileyen kritik bir unsur olduğu için, sistemlerin yangın algılama ve alarm sistemleriyle entegre çalışması gerekiyor. Otel projelerinde estetik kaygılarla güvenlikten ödün verilmemesi gerektiğini özellikle vurgulamak isteriz. Mimariyle uyumlu, ancak performanslı belgelenmiş çözümler tercih edilmeli; bu süreçte yetkili ve deneyimli firmalarla çalışılmalıdır. Doğru ürün seçimi ve doğru uygulama, yangın güvenliğinde en az ürünün kendisi kadar belirleyicidir. 2025 yılında yaşanan yangınlar ve bu yangınlar sonucunda ortaya çıkan can ve mal kayıpları, hepimiz için derin üzüntü kaynağı oldu. Bu olaylar, yangın güvenliği ve duman tahliyesi sistemlerinin ne kadar hayati olduğunu bir kez daha gözler önüne serdi. Form Endüstri Tesisleri olarak bu süreçte üzerimize düşen sorumluluğun bilinciyle hareket ettik; ilgili kurum ve paydaşlarla iletişim halinde olarak bilgi paylaşımında bulunduk ve yangın güvenliği farkındalığının artmasına katkı sağlamayı hedefledik. 2026 yılında ise özellikle turizm yapılarında duman tahliye sistemlerinin daha yaygın hale gelmesini, bilinçli ürün seçiminin artmasını ve güvenlik odaklı mühendislik çözümlerinin ön plana çıkmasını bekliyoruz. Biz de bu doğrultuda daha fazla otel projesine temas ederek, güvenli, sürdürülebilir ve uzun ömürlü çözümler sunmaya devam etmeyi hedefliyoruz.



Alp Kuru / BURSAN Bursa Sanayi İşletmeleri A.Ş. / Yönetim Kurulu Üyesi-Genel Müdür

BURSAN, yangın güvenliği alanında tasarım, mühendislik, üretim, uygulama ve bakım süreçlerini entegre biçimde yürüten köklü bir firmadır. Ulusal ve uluslararası standartlara uygun çözümleriyle farklı sektörlerde çok sayıda projeyi başarıyla hayata geçirmiştir. Nevzat Fikret Kuru Holding bünyesinde faaliyet gösteren firmamız, özellikle holdingin turizm markalarından Korumar Otelleri başta olmak üzere birçok nitelikli tesisin yangın güvenliği altyapısını sahaya dayalı deneyimle kurmuştur. Turizm sektörüne yönelik olarak; sprinkler ve hidrant sistemleri, yangın algılama ve alarm sistemleri, mutfak davlumbaz söndürme sistemleri ile köpüklü ve gazlı söndürme çözümleri sunmaktayız. Tüm sistemler, tesislerin mimari yapısına ve misafir konforuna uygun şekilde projelendirilmektedir. Turizm sektörü, BURSAN için yüksek sorumluluk ve uzmanlık gerektiren stratejik bir alandır. İnsan yoğunluğunun kesintisiz devam ettiği bu yapılar da yangın güvenliği yalnızca yasal bir zorunluluk değil, aynı zamanda işletme prestiji ve sürdürülebilirliğin temel unsurudur. Bu bilinçle turizm yatırımlarında risk analizi, tasarım, uygulama ve bakım süreçlerini bütüncül bir yaklaşımla yönetiyoruz. Aynı zamanda yurt dışı ve yurt içi acentelerin 1 numaralı önem arz ettiği konuların başında geliyor. Yurt dışı acentelerinin özellikle kendi ekiplerine işletmelerde yaptığı denetimlerde en çok yangın başladığı ve görüldüğü mutfaklarda davlumbaz sistemlerinin bulunması, elektrik panoları ve trafo merkezlerine önem verdiği görülmektedir. Bu gerçeklik doğrultusunda BURSAN olarak;

Turizm sektörüne yönelik olarak; sprinkler ve hidrant sistemleri, yangın algılama ve alarm sistemleri, mutfak davlumbaz söndürme sistemleri ile köpüklü ve gazlı söndürme çözümlerini, tesislerin mimari yapısına ve misafir konforuna uygun şekilde projelendirmekteyiz

mutfak davlumbaz söndürme sistemleri, elektrik panoları ve trafo merkezlerine yönelik özel çözümlerimizle tesislerin hem denetim süreçlerine hem de uluslararası beklentilere eksiksiz uyum sağlamasına katkı sunuyoruz. BURSAN olarak turizm sektörünü, uzun vadeli iş birlikleri kurduğumuz, kalite ve güvenlik anlayışımızı en üst seviyede yansıttığımız öncelikli sektörlerden biri olarak görüyoruz.

Oteller için yangın ikaz ve söndürme sistemlerinde en önemli kriter; çözümlerin uluslararası standartlara uygun, birbiriyle entegre çalışabilir ve uzun vadede sürdürülebilir olmasıdır. Yangın güvenliği yalnızca ekipman temini değil; doğru projelendirme, uzman uygulama ve güvenilir çözümlerle yürütülmesi gereken bütüncül bir süreçtir

Son yasal düzenlemelerle birlikte, turizm işletmeleri için itfaiye uygunluk raporu zorunluluğu daha net hâle gelmiştir. Konaklama tesislerinin faaliyet izni alabilmesi için yapı kullanma izninin yanı sıra bu raporu sunmaları gerekmektedir. Eksikleri bulunan tesislere belirli bir uyum süresi tanınmış, ancak 31 Mayıs 2026 tarihine kadar raporunu almayan veya eksikliklerini tamamlamayan işletmeler için yaptırımlar öngörülmüştür. Bu düzenlemeler, yangın güvenliği kriterlerini netleştirerek, sektörde standartlaşmayı ve denetim süreçlerinde öngörülebilirliği artırmayı hedeflemektedir. İtfaiye uygunluk raporunun uygulamada daha etkin hâle gelmesiyle birlikte, otel ve konaklama tesislerinden gelen taleplerde artış yaşanmıştır. Özellikle yeni sistem kurulumları, mevcut altyapıların revizyonu ve periyodik bakım hizmetleri ön plana çıkmıştır. Bu gelişmeler, firmamızın turizm sektöründeki iş hacmini olumlu yönde etkilemiş ve daha sürdürülebilir hizmet ilişkilerinin kurulmasına olanak sağlamıştır. Konaklama tesisleri için belirlenen 31 Mayıs 2026 son tarihi, eksikleri bulunan tesisler üzerinde belirgin bir zaman baskısı oluşturmuştur. Sektörde birçok işletmenin eş zamanlı olarak itfaiye uygunluk sürecine dahil olması; teknik projelendirmeden montaja kadar tüm operasyonel safhalarda genel bir yoğunluğa yol açmaktadır. BURSAN olarak, üreticisi olduğumuz yangın söndürme cihazları, davlumbaz söndürme sistemleri ve ilgili güvenlik ekipmanları sayesinde bu süreci uçtan uca kontrol edebiliyor; tedarik bağımlılığı olmaksızın projelendirme, üretim ve uygulama aşamalarını eş zamanlı ve entegre biçimde yürütebiliyoruz. Otel yönetimleriyle kurduğumuz erken koordinasyon sayesinde ise sezon planlamalarını aksatmadan, güvenli ve mevzuata

tam uyumlu çözümler sunuyoruz. Öncelikle bu süre içerisinde oteller faaliyet gösteremeyecek, ta ki binaların yangından korunması hakkındaki yönetmeliğine (BYKHY) uygun olarak itfaiye uygunluk raporu alana kadar. Bu süreye kadar bu raporu alamazlar ise işyeri açma ruhsatları iptal edilecek, süreçleri yeniden başlayacaktır. Yönetmelikte bu çok net belirtilmiştir. Süre kısıtlı olduğu için, bizim gibi bu işlerde uzmanlaşmış, hızlı çözüm üreten firmalar ile iletişime geçerek, zamanı doğru değerlendirip, eksikliklerini tamamlamalarını tavsiye ediyoruz. Sürenin kısıtlı olduğunun farkındayız. Bu yüzden de biz ekiplerimizle hızlı bir şekilde, turizm sektöründe yatırımı olan bir grup olarak yanlarında ve uzun süreli çözüm ortakları olacağız. Oteller için yangın ikaz ve söndürme sistemlerinde en önemli kriter; çözümlerin uluslararası standartlara uygun, birbiriyle entegre çalışabilir ve uzun vadede sürdürülebilir olmasıdır. Yangın güvenliği yalnızca ekipman temini değil; doğru projelendirme, uzman uygulama ve güvenilir çözüm ortaklarıyla yürütülmesi gereken bütüncül bir süreçtir. BURSAN olarak Siemens çözüm ortağı kimliğimizle, yangın algılama ve alarm sistemlerinde yerli üretim gücü ve hızlı tedarik avantajı sunan Mavili marka ürünleri tercih ediyoruz. Yangın söndürme tarafında ise, gazlı söndürme alanında dünya liderlerinden Rotarex markasının FM200, Novec 1230 ve inert gaz sistemleri ile; otel odaları, mutfaklar ve teknik hacimler için insan sağlığına duyarlı, çevreci ve yüksek performanslı çözümler sunuyoruz. Sistemlerin etkin ve güvenli kullanımı için otel personeline yönelik eğitimler veriyoruz. Eğitimlerde sistemlerin çalışma prensipleri, acil durum prosedürleri ve periyodik bakım gereklilikleri aktarılmakta, pratik uygulamalarla doğru müdahale becerileri kazandırılmaktadır. Bu yaklaşım hem can güvenliğini artırmakta hem de işletmelerin sorumluluklarını eksiksiz yerine getirmesine katkı sağlamaktadır. 2025 yılı, yangın güvenliği farkındalığının arttığı ve iş hacmimizin istikrarlı şekilde büyüdüğü bir yıl oldu. Yıl içinde Kartalkaya'da yaşanan üzücü kaza, sektör genelinde yangın güvenliği ve acil durum tedbirlerinin önemini bir kez daha gündeme taşıdı. İşletmelerin güvenlik önlemlerini yeniden değerlendirmesine yol açtı. 2026 yılında bu farkındalığın daha da artmasını, entegre ve sürdürülebilir sistem çözümlerimize olan talebin devam etmesini bekliyoruz. Hedefimiz, teknoloji ve deneyimle sektöre değer katmayı sürdürmek.





Vedat Potur / Teknim Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. / Yurtiçi Satış Direktörü

Firmamız 33 yıl önce kurulmuş, elektronik güvenlik sistemleri sektörünün ilk firmalarındandır. Kurulduğu yıllarda birçok global markanın temsilciliklerini yaptıktan sonra 2002 yılında Ar-Ge çalışmalarına başlayarak üretim yapmaya başlamıştır. Yaklaşık 18 yıl önce yangın alarm sistemleri üretimine başladık. Kısa bir zaman içinde ürün grubumuzu ve ürün sertifikalarımızı tamamlayarak hem yurt içi hem de başta Avrupa olmak üzere yurt dışı pazarda hızla büyümeye başladık ve hız kesmeden devam ediyoruz. Güncel durumda 40+ ülkeye ihracat yapmaktayız ve dünya pazarında tanınmış güvenilir markalardan biriyiz. Son yıllarda tüm Ar-Ge çalışmalarımızı sadece yangın alarm sistemleri konusunda ilerletmekte ve günümüz teknolojisinin ilerisinde ürünler tasarlamaya gayret etmekteyiz. Mevcut sistemlerimiz EN 54 standartlarına sahip olup, özellikleri klasik sistemlerden farklılaşmıştır. Özellikle yangın alarm sistemlerimizin mobil uygulama ve gelişmiş yazılımlarımız ile uzaktan izlenebilmesi ve alanda olunmasa bile kullanıcılara 7/24 uyarı verebiliyor olması öncelikli tercih edilmemizi ve teknolojiyi takip edilen bir marka olmamızı sağlamıştır. EN54 standartlarına sahip kablosuz yangın alarm sistemleri üretebilen dünyadaki nadir üreticilerden biriyiz. Kablosuz yangın alarm sistemlerinin en önemli avantajlarından biri; işin teslimi için kısıtlı bir süre varsa kablolulu sistemlere göre çok daha hızlı montaj ve devreye alma imkanı sağlar. Yaşam olan veya faaliyetine devam eden tesislerde kablosuz yangın sistemi kurulması çok daha pratiktir. Örneğin konaklama hizmeti devam eden bir otelde oda temizliği sırasında dedektör montajı yapılır, diğer odaya geçilebilir. Dekorasyonun önemli olduğu yerlerde kablo kirliliği oluşturmaz. Kablo altyapısından kaynaklı sorunların önüne geçilmiş olur. Ayrıca kırma dökme yasak olan binalarda yapıya zarar vermeden kablosuz yangın alarm sistemi mükemmel bir çözüm sağlar. Turizm sektörü yangın güvenliğinin en ciddi şekilde ele alınması gereken sektörlerin başında geliyor. Geçtiğimiz yıl Bolu'da yaşanan otel faciası bunun en acı örneği oldu. Maalesef ülkemizde yangın güvenliği konusunda denetim mekanizması iyi işlemiyor. İtfaiyeler ve ilgili kurum yetkilileri bu konuda çok gayretli olsa da konuyla ilgili eğitim, personel veya yasal kısıtlamalar nedeniyle yeterli ve etkili denetim yapamıyor. Denetimi yapsa bile etkili bir kanuni yaptırım uygulayamıyor. Neyse ki

EN54 standartlarına sahip kablosuz yangın alarm sistemleri üretebilen dünyadaki nadir üreticilerden biriyiz; özellikle yangın alarm sistemlerimizin mobil uygulama ve gelişmiş yazılımlarımız ile uzaktan izlenebilmesi ve alanda olunmasa bile kullanıcılara 7/24 uyarı verebiliyor olması öncelikli tercih edilmemizi sağlamıştır

Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı yetkilileri bu konunun farkında ve bunu bir düzene sokabilmek için çok yoğun çalışmalar içerisinde. Yakın zamanda Konaklama Amaçlı Tesislerde Yangın Güvenliği konulu bir çalıştay yapıldı. Burada birçok konuyla beraber bakanlık çalışanları ve denetim sorunlarının çözümlerine yönelik düşünülen ve hayata geçirilmek üzere olan projeler anlatıldı. Kısa zamanda çok daha düzenli bir yapı kurulacak, denetimler yapılacak ve yangın önlemleri çok daha verimli hale getirilecek.

Otellerin öncelikle konuya hakim olması ve eksiklikleri varsa profesyonel firmalardan destek alarak doğru sistemler ile tamamlaması gerekiyor. En önemli konu kullanılacak ürünlerin EN 54 belgelerinin istenmesi gerekiyor. Sistemlerin doğru çalışabilmesi için montajların mutlaka EN 54-14 de tanımlandığı şekilde yapılması gerekiyor, otel yetkililerinin işi yaptıracağı firmalara bu standartlara hakim olup olmadığını da sorgulamasında fayda var

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile ilgili mevzuat çerçevesinde, Ocak 2026 itibarıyla yürürlüğe giren yeni düzenlemeler, konaklama tesisleri (otel, motel, pansiyon, tatil köyü vb.) için "İtfaiye Uygunluk Raporu" konusunu yasal zorunluluk haline getirmiştir. Resmî Gazete'de yayımlanan son yönetmelik değişikliğiyle, itfaiye raporu bulunmayan veya yangın güvenliği eksik olan konaklama tesislerine 31 Mayıs 2026 tarihine kadar süre tanınmıştır. Bu tarihe kadar geçerli bir itfaiye raporu ibraz edemeyen tesisler faaliyetten menedilecektir. Tanınan süre sonunda raporunu alamayan işletmelerin "İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatları" iptal edilecek ve tesisler tamamen kapatılacaktır. Tanımlanan süre içerisinde bu tesislerin ticari faaliyette bulunmasına (misafir kabul etmesine) izin verilmeyecektir. Bu düzenlemelerin yanı sıra turizm işletme belgesi ve işyeri açma/çalışma ruhsatı, özellikle yangın güvenliği uygunluk raporuna sahip olma şartına bağlanmıştır. Bu yasal düzenlemeler neticesinde bizim gibi üreticilere de çok iş düşecektir. İhtiyaçların zamanında karşılanabilmesi için geçtiğimiz aylarda yeni bir fabrikamızı daha faaliyete geçirerek kapasitemizi ikiye katladık, üretim otomasyon yatırımlarımızı, personel ihtiyacımızı ve hammadde tedariklerimizi bu doğrultuda maksimum seviyede artırdık. Konaklama yerleri için verilen 31 Mayıs 2026 tarihi, projelendirme, sistemin tedarik edilmesi, kablolanın yapılması, kurulum ve devreye alınması, testlerinin yapılması ve sonucunda itfaiye raporu süreçlerinin tamamlanabilmesi için çok kısıtlı bir süre. Ancak süre uzadıkça yangın güvenliği için alınması gereken önlemler de öteleniyor. Can ve mal güvenliği için sert tedbirlerin alınması çok doğru bir uygulama.

Teknim olarak kısıtlı süreler ve yaşamın devam ettiği tesisler için mükemmel bir çözümümüz bulunuyor. EN 54 standartlarına sahip Kablosuz Yangın Alarm Sistemlerimiz sayesinde kablolulu sistemlere göre çok daha kısa sürede sistem devreye alınabiliyor. Konaklama tesislerinin yangın alarm eksikliklerini kablosuz sistemlerimiz çok hızlı bir şekilde çözüme kavuşturuyor. Binaların Yangından Korunması Hakkındaki Yönetmelik yapılması gerekenleri açıkça tanımlıyor. Otellerin öncelikle bu konuya hakim olması ve eksiklikleri varsa profesyonel firmalardan destek alarak doğru sistemler ile tamamlaması gerekiyor. En önemli konu kullanılacak ürünlerin EN 54 belgelerinin istenmesi gerekiyor. Sertifikasız ürün kullanılması durumunda sistemin sağlıklı çalışması da beklenemez. Mevcut sistemlerin işe periyodik bakımları hayatı öneme sahip. Yönetmelikte belirtilen sürelerle göre mutlaka bakım anlaşmaları yapılmalı. Ancak bu da yeterli değil, otelin konuyla ilgili sorumlusu da gerekli eğitimleri alarak belli periyodlarla sistemi kontrol etmeli. Arıza durumu olduğunda hemen müdahale edilmeli. Sistemlerin doğru çalışabilmesi için montajların mutlaka EN 54-14 de tanımlandığı şekilde yapılması gerekiyor, otel yetkililerinin işi yaptıracağı firmalara bu standartlara hakim olup olmadığını da sorgulamasında fayda var. Teknim, üretici bir firma ve ürünlerini son kullanıcılara profesyonel iş ortakları ile ulaştırıyor. Bu nedenle çoğunlukla otel yetkilileri ile doğrudan temas kuramıyoruz maalesef. Otel yetkililerine eğitimleri otellere hizmet veren iş ortaklarımız sağlıyor. Ancak biz de üretici olarak fuarlar gibi etkinliklere mutlaka katılım sağlıyoruz. Bunun dışında bazı otel dernekleri ile zaman zaman görüşmelerimiz oluyor. Önümüzdeki dönemlerde toplu eğitimler düzenlemeyi de istiyoruz. Teknim hem yurt içinde hem de yurt dışında bazı yıl çok ciddi oranda büyüyen bir marka. 2025 yılı bizi, yeni bir fabrika daha açmaya zorlayan çok özel bir yıl oldu. 2026 yılının, yangın güvenliği açısından ülke çok daha bilinçlendiğimiz ve önemini anladığımız bir yıl olacağını düşünüyoruz. Bütün yatırımlarımızı ve hazırlıklarımızı buna göre yaptık. 2026 yılında Binaların Yangından Korunması Hakkındaki Yönetmeliğin yenilenmesini bekliyoruz, bu konuda çalışmaların sona geldiğini biliyoruz. Bununla birlikte itfaiyelerin ve diğer kontrol-denetim yetkililerinin işi çok daha sıkı tutacağını biliyoruz. Bu gelişmeler neticesinde bizim de üretici olarak sorumluluğumuz talepleri hızlıca karşılamak. Ayrıca denetimler arttıkça sadece fiyat odaklı üretilebilir ve kalitesi düşük olan markaların da yaşama şansı kalmayacak. Böylece daha kaliteli ürünlerle rekabet ederek kendimizi daha da geliştireceğimiz bir yıl olmasını diliyoruz.



Emre Çolak / NEFLOCK / Genel Müdür

NEFLOCK; oteller, tatil köyleri, yurtlar ve konaklama tesisleri için kartlı otel kilit sistemleri, geçiş kontrol çözümleri ve ilgili yazılım/entegrasyon hizmetleri sunan bir markadır. Ürün tarafında özellikle konaklama tesisleri için kritik olan “yangın güvenliği” başlığında, yangına dayanıklı elektronik kilit çözümlerine odaklanıyoruz. Bu kapsamda; EN 1634-1 standardına göre belgelendirilen kartlı kilit sistemleriyle ön plana çıkıyoruz. Otellerde kartlı kilit sistemleri hem misafir deneyimi hem de işletme güvenliği açısından temel bir altyapı olarak görülüyor. Yeni yatırımların yanında mevcut tesislerde de dönemsel renovasyonlar yapılıyor. NEFLOCK olarak bu dönüşüm süreçlerinde çok sayıda otelle aktif temas halinde çalışıyor ve sektörde güçlü bir konumda yer alıyoruz. Son düzenlemelerle birlikte konaklama tesislerinde ‘itfaiye uygunluk raporu’ yükümlülüğü daha net bir çerçeveye



NEFLOCK olarak, yangına dayanıklı elektronik kilit çözümlerine odaklanıyoruz; EN 1634-1 standardına göre belgelendirilen kartlı kilit sistemleriyle ön plana çıkıyoruz

oturdu. Mevcut tesislerin eksiklerini belirli bir takvimde tamamlaması ve raporu ibraz etmesi bekleniyor; aksi durumda ruhsat iptali veya faaliyet durdurma gibi riskler gündeme gelebiliyor. NEFLOCK olarak bu düzenlemelerden önce de yangın güvenliği odağında ürün ve çözümlerimizi ilgili standartlar doğrultusunda test süreçlerinden geçirerek hazırlıklarımızı yapmıştık. Bu süreçte edindiğimiz bilgi birikimini görüştüğümüz otellerle paylaşıyor, doğru ürün seçimi ve uygulama adımlarında müşterilerimize aktif destek sağlıyoruz.

Oteller kartlı kilit sistemi seçerken birkaç kritik konuya dikkat etmeli. Birincisi, ürünün yoğun kullanıma ve korozyona dayanıklı olması; yani paslanmaz çelik gibi uzun ömürlü malzemeler tercih edilmeli. İkincisi, yazılım tarafında PMS başta olmak üzere üçüncü parti sistemlerle entegrasyon kabiliyeti önemli; bu, operasyonu ciddi şekilde kolaylaştırıyor. Üçüncüsü, 7/24 servis ve yedek parça sürekliliği gibi satış sonrası destek mutlaka sorgulanmalı. Bunlara ek olarak, yangına dayanıklı kapı setleriyle bütünlük sertifikasının alınabiliyor olması günümüz için en önemli kriterdir

Belge ve uygunluk soruları satışın ilk maddesi oldu. Oteller artık fiyat/estetikten önce “hangi standarda göre belgelendi / hangi kapıyla uyumlu / raporda sorun çıkarır mı?” diye soruyor. Saha keşfi + kapı seti uyumluluğu (kapı kanadı, kasa, menteşe, panik bar/kol, kilit karşılığı vb.) daha kritik hale geldi. “Yangına dayanıklı kapı” tek başına değil; artık kapı bütünlüğü mantığıyla değerlendiriliyor. Montajda “hız” kadar doğru montaj da denetim endişesi nedeniyle öne çıktı; yanlış montajın kapının yangın performansını düşürme riski, otellerin daha temkinli davranmasına neden oluyor. 31 Mayıs 2026 son tarihinin yaklaşmasıyla en büyük zorluk, taleplerin aynı döneme yığılması ve özellikle montaj tarafında oluşabilecek kapasite sıkışıklığı. Kartlı kilit ve kapı donanımı uygulamaları çoğu tesiste diğer tadilat kalemlerinden sonra yapıldığı için, montajların otelin yeniden açılış takvimine denk gelmesi söz konusu oluyor. Bu nedenle özellikle mayıs ayında ciddi bir yoğunluk bekliyoruz. Bu riski azaltmak için stoklarımızı iki katının da üzerine çıkardık; böylece birçok

ürünü stoktan hızlı teslim edebiliyoruz.

Montaj tarafında ise planlamayı çok daha erken başlatıyor, müşterilerimizle sürekli iletişimde kalarak, montajları mümkün olduğunca öne çekmeye çalışıyoruz. Ayrıca montaj ekip sayımızı artırarak operasyonel kapasitemizi güçlendirdik. Aynı anda çok sayıda tesisin aksiyona geçmesiyle keşif, termin planı ve montaj ekipleri üzerinde yoğunluk oluştu, Neflock olarak üretim planlamamızı ona göre yaptık. Oteller kartlı kilit sistemi seçerken birkaç kritik konuya dikkat etmeli. Birincisi, ürünün yoğun kullanıma ve korozyona dayanıklı olması; yani paslanmaz çelik gibi uzun ömürlü malzemeler tercih edilmeli. İkincisi, yazılım tarafında PMS başta olmak üzere üçüncü parti sistemlerle entegrasyon kabiliyeti önemli; bu, operasyonu ciddi şekilde kolaylaştırıyor. Üçüncüsü, 7/24 servis ve yedek parça sürekliliği gibi satış sonrası destek mutlaka sorgulanmalı. Bunlara ek olarak, yangına dayanıklı kapı setleriyle bütünlük sertifikasının alınabiliyor olması günümüz için en önemli kriterdir. 2025, bizim için büyümenin devam ettiği bir yıl oldu; 2024’e kıyasla satış adetlerimizi artırdık ve otel projelerinde daha fazla sahada yer aldık. 2026’da ise özellikle tesislerin yenileme ve uyum süreçlerinin hızlanmasıyla talebin artmasını bekliyoruz. Hedefimiz; stoktan hızlı teslim ve güçlü servis yapımızla projelere daha kısa terminlerde cevap vermek, entegrasyon kabiliyeti yüksek çözümlerimizle daha fazla tesiste standart haline gelmek ve montaj/uygulama kapasitemizi büyütürken müşteri memnuniyetini daha da yukarı taşımak.

Camshelving Raf Sistemleri

Her Bütçeye Uygun Güvenli ve Verimli Alan Kullanımı

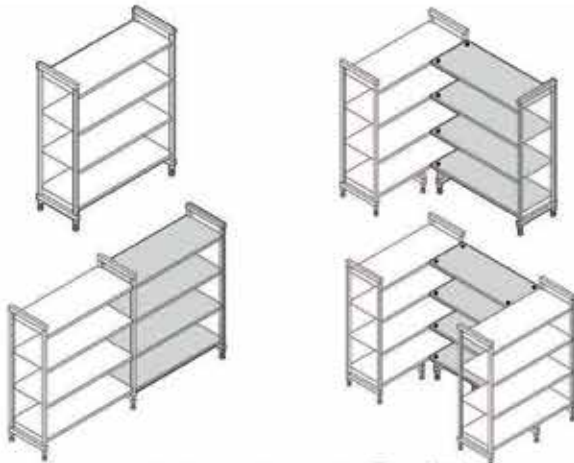
CAMSHELVING

PREMIUM seri



CAMSHELVING

BASICS PLUS seri



camguard

StoreSafe

NSF

COMPONENT

TUV

HACCP



Paslanmaz: pas ve korozyona karşı ömür boyu garanti



Hijyenik: çıkarılabilir raf plakaları sayesinde bulaşık makinesinde kolayca yıkanarak temizleme



Ayarlanabilirlik: alanlara göre ayarlanabilirlik sayesinde en uygun şekilde kullanım



Sağlamlık: her rafın 200 kg'a kadar taşıma kapasitesi



Dayanıklılık: -38 °C'den 88 °C'ye kadar soğuk, sıcak, ıslak ve kuru saklama koşullarına karşı dayanma

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

CAMBRO
TRUSTED FOR GENERATIONS™



Gül Gürbüz / TAGS Kapı / Firma Sahibi

Firmamız, yangına dayanıklı kapılar ve kapı donanımları alanında tedarik ve uygulama hizmetleri sunmaktadır. Özellikle turizm tesisleri, oteller ve konaklama yapıları için yangın güvenliği mevzuatına uygun çözümler geliştirmekteyiz. Turizm sektörüne sunduğumuz başlıca ürünler arasında EN 1634-1 standardına uygun EI30, EI60 ve EI90 yangına dayanıklı kapılar, panik barlar, kapı kapatıcılar ve aksesuarlar yer almaktadır. Sadece ürün satışı değil; doğru ürün seçimi, uygun montaj, belge ve teknik dosyalama

süreçlerini de kapsayan bütüncül bir hizmet sunuyoruz. Turizm sektörü bizim için yalnızca büyük bir pazar değil, aynı zamanda yüksek sorumluluk gerektiren bir alan. Çünkü burada konu



Turizm sektörüne EN 1634-1 standardına uygun EI30, EI60 ve EI90 yangına dayanıklı kapılar, panik barlar, kapı kapatıcılar, kapı donanımları ve aksesuarların tedarik ve uygulama hizmetleri sunuyoruz

sadece ticaret değil, can güvenliği. Otellerde yangın güvenliği hem yerli hem yabancı misafirlerin doğrudan güvenliğini etkiliyor. Bu nedenle turizm sektörü, kalite, süreklilik ve mevzuata tam uyum isteyen bir pazar. Biz de bu bilinçle uzun vadeli, güvene dayalı iş birliklerini önemsiyoruz.

Otellere en önemli tavsiyemiz şudur: Sadece fiyata değil, belgeye ve uygulamaya bakmaları, kapının mutlaka en 1634-1 test raporu olmalı, kapı donanımları (kilit, panik bar, kapatıcı) yangına dayanımla uyumlu olmalı, montajın bu konuda deneyimli ekipler tarafından yapılması sağlanmalı, tüm sürecin sonunda dosyalı ve denetime hazır bir sistem teslim alınmalı. Yangın güvenliği, sonradan telafi edilecek bir konu değildir

Son düzenlemelerle birlikte otellerde yangın güvenliği denetimleri ciddi şekilde sıkılaştı. Özellikle itfaiye uygunluk raporu sürecinde, kullanılan yangın kapılarının ve donanımlarının standartlara uygunluğu, belgelendirilmesi ve sahada doğru uygulanması büyük önem kazandı. Bu kapsamda artık sadece “yangına dayanıklı” olduğu söylenen ürünler değil; test raporu olan, sertifikalı ve doğru şekilde monte edilmiş ürünler kabul ediliyor. Bu durum sektörde kaliteyi artırırken, bilinçsiz uygulamaların da önüne geçmeyi hedefliyor. Bu süreçle birlikte oteller, artık ürünün kendisi kadar belgesini ve montajını da sorguluyor. Bizim açımızdan bu olumlu bir

gelişme; çünkü sunduğumuz tüm ürünler üretici sertifikaları, test raporları ve teknik dosyalarıyla birlikte teslim ediliyor. Ayrıca montaj süreci de kritik hale geldi. Bu nedenle sahada uygulama yapan ekiplerin bilgi ve tecrübesi de önem kazandı. En büyük sorun zaman baskısı. Çok sayıda tesisin aynı anda aksiyon almak zorunda kalması hem üretim hem montaj süreçlerinde yoğunluk yaratıyor. Buna karşılık olarak; üretim planlamamızı erkenden yapıyor, stok ve tedarik süreçlerimizi güçlendiriyor, montaj ekiplerimizi artırıyor, otelleri mümkün olduğunca erken planlama yapmaları konusunda uyarıyoruz. Çünkü son ana bırakılan işler hem maliyetleri artırıyor hem de risk oluşturuyor. Otellere en önemli tavsiyemiz şudur: Sadece fiyata değil, belgeye ve uygulamaya bakmaları, kapının mutlaka en 1634-1 test raporu olmalı, kapı donanımları (kilit, panik bar, kapatıcı) yangına dayanımla uyumlu olmalı, montajın bu konuda deneyimli ekipler tarafından yapılması sağlanmalı, tüm sürecin sonunda dosyalı ve denetime hazır bir sistem teslim alınmalı. Yangın güvenliği, sonradan telafi edilecek bir konu değildir. 2025 yılı bizim için yoğun ama öğretici bir yıl oldu. Mevzuat değişiklikleriyle birlikte sektörün bilinç seviyesi yükseldi ve bu da doğru iş yapan firmalar için bir avantaj yarattı. 2026 yılında ise; yangın güvenliği konusunda daha bilinçli bir pazar, denetimlerin daha net ve standart hale gelmesini bekliyoruz. Biz de bu süreçte talebin artmasını bekliyoruz. Biz de bu süreçte sürdürülebilir kalite, doğru bilgilendirme ve uzun vadeli iş birliklerine odaklanmaya devam edeceğiz.

Form Endüstri Tesisleri, Lamilux F100W sistemiyle, Teknim Elektronik'te yangın güvenliğini güçlendirdi

Form Endüstri Tesisleri, endüstriyel yapılarda yangın güvenliğini odağına alan projelerine bir yenisini daha ekledi. Duman tahliye ve doğal aydınlatma çözümlerinde uluslararası standartlara sahip Lamilux sistemleriyle hayata geçirilen uygulama, İstanbul Dudullu'da bulunan Teknim Elektronik tesisinde devreye alındı. Mevcut fabrikasında yangın güvenliğini önceliklendiren Teknim Elektronik, EN 12101-2 sertifikalı Lamilux F100W duman tahliye kapaklarının

uygulanmasıyla olası bir yangın anında hızlı ve kontrollü tahliye altyapısını güçlendirdi. Lamilux F100W, yangın sırasında oluşan dumanın hızlı ve kontrollü şekilde tahliye edilmesini sağlayarak hem de yapının korunmasına katkı sunuyor. EN 12101-2 sertifikasına sahip sistem, uluslararası yangın güvenliği standartlarına uyumlu çözümüyle endüstriyel tesisler için güvenilir bir uygulama alanı sunuyor. Teknim Elektronik'te hayata geçirilen bu



proje, yangın güvenliği konusunda önleyici yaklaşımın somut bir örneği olarak öne çıkıyor. Teknim Elektronik tesisinde hayata geçirilen bu uygulama, Form Endüstri Tesisleri'nin endüstriyel yapılara yönelik mühendislik yaklaşımını ve yangın güvenliği alanındaki çözüm üretme yetkinliğini yansıtan referans projeler arasında yer alıyor.

Daha Çok Verim, Daha Fazla Konfor **Form Merkezi** İklimlendirme



CLIVET

Soğutma Grupları & Isı Pompaları



CLIVET

Santrifuj Soğutma Grupları



DUNHAM-BUSH

Soğutma Grupları



LENNOX

Paket Klimalar



FORM

Klima Santralleri



FORM

Fancoil & Isı Geri Kazanım Üniteleri



FORM

FREVA
cooling

Açık & Kapalı Tip
Soğutma Kuleleri

FORM

1965'ten beri

www.formmerkeziklima.com

Elektraweb'ten otellere A'dan Z'ye dijital tedarik çözümü

Dijitalleşmenin otel operasyonlarındaki etkisi her geçen gün artarken, satın alma ve tedarik yönetimi de bu dönüşümün en kritik alanlarından biri haline geliyor. Elektraweb, otellerin ihtiyaç duyduğu tüm tedarik kalemlerini A'dan Z'ye tek bir platform üzerinden yönetebilmesi için geliştirdiği Tedarik Portalı ile sektöre özel, uçtan uca dijital bir çözüm sunuyor. Oteller için satın alma süreçleri yalnızca maliyet yönetimi değil; aynı zamanda hız, şeffaflık ve operasyonel süreklilik açısından da büyük önem taşıyor. Elektraweb Tedarik Portalı, otel işletmelerinin tüm tedarik süreçlerini tek bir dijital yapı altında toplayarak, satın alma kararlarının daha kontrollü, izlenebilir ve veriye dayalı şekilde alınmasını sağlıyor. Gıda ve içecekten teknik ekipmanlara, temizlik ürünlerinden sarf malzemelerine kadar otellerin günlük operasyonlarında ihtiyaç duyduğu tüm tedarik kalemleri, portal üzerinden kolayca erişilebilir hale geliyor. Böylece farklı tedarikçilerle yürütülen dağınık süreçler tek merkezden yönetilebiliyor. Tedarik Portalı üzerinden, farklı tedarikçilerden gelen fiyat teklifleri aynı anda görüntülenebiliyor. Oteller, sipariş öncesinde en az üç farklı tedarikçiden alınan fiyatları anlık olarak karşılaştırarak bütçelerine ve ihtiyaçlarına en uygun seçeneği kolayca belirleyebiliyor. Bu yapı hem satın alma süresini kısaltıyor hem de maliyet kontrolünü güçlendiriyor. Alım miktarı, ödeme şekli ve teslimat süresi gibi kriterlere göre esnek fiyatlandırma seçenekleri sunan portal, otellerin sezonluk ve operasyonel farklılıklarına uyum sağlıyor. Sipariş oluşturma, onay süreçleri ve tedarik

takibi tamamen online olarak yürütülerek manuel iş yükü önemli ölçüde azaltılıyor. Geçmiş satın alma verileri ve piyasa ortalamaları üzerinden sunulan analizler, otellerin tedarik planlamasını daha verimli hale getiriyor. Sistem ayrıca, otelin ihtiyaçlarına göre kampanyalı ürünler, alternatif tedarikçiler ve avantajlı seçenekler konusunda akıllı öneriler sunuyor. Tedarik Portalı; teslimat sonrası ödeme, kredili ödeme gibi farklı ödeme alternatifleriyle otellerin nakit akışını daha esnek yönetmesine olanak tanıyor. Bunun yanı sıra, tedarik edilen ürünlere ait kalite, uygunluk ve sertifika belgelerine tek noktadan erişim sağlanabiliyor. Elektraweb CEO'su Kemal Oral, otel odaklı yaklaşımı şu sözlerle değerlendirdi: "Otelde satın alma süreçleri, operasyonun sürekliliği açısından kritik bir role sahip. Tedarik Portalı'nı geliştirirken amacımız, otellerin ihtiyaç duyduğu tüm ürün ve hizmetleri A'dan Z'ye, şeffaf ve sürdürülebilir bir yapı içinde sunmaktır. Hız kadar doğru karar almayı ve uzun vadeli verimliliği de odağımıza aldık." Elektraweb Tedarik Portalı, çok tedarikçili ve yüksek hacimli alım yapan oteller için, satın alma süreçlerini sadeleştirerek, maliyetleri kontrol altına alan ve veriye dayalı yönetimi destekleyen güçlü bir dijital altyapı sunuyor.



Kemal Oral

BMS Design Center, DUXIANA markasını misafir memnuniyeti, yüksek konfor ve uzun ömürlü kullanım yaklaşımıyla sunuyor

Turistik tesislerde misafir memnuniyetini belirleyen en kritik detaylardan biri uyku kalitesidir. İyi bir uyku deneyimi; yorumlara, puanlara, tekrar rezervasyona ve premium algıya doğrudan yansır. 41 yıllık deneyimi ile BMS Design Center, dünya çapında seçkin otellerin tercihleri arasında yer alan İsveç menşeli DUXIANA markasını, oteller ve turistik konaklama tesisleri için yüksek konfor ve uzun ömürlü kullanım yaklaşımıyla sunuyor. Sekiz dakikada uyku vaadi veren ve özel yay sistemleri ile donatılmış üstün teknolojiye sahip DUXIANA yatakları ve beraberinde sunulan yastık ve yorgan setleri ile organik yatak örtüleri, konaklama sektöründe prestijli

bir tercih olmasının yanında dayanıklılık, konfor standardı, operasyonel verim dengesini sunması gibi özellikleri ile de dikkat çekiyor. Özellikle üst segment resort'lar, tasarım otelleri, şehir otelleri ve wellness tesisleri için yatak seçimi yalnızca bir mobilya yatırımı değil; misafir deneyiminin sürdürülebilir şekilde yönetilmesi anlamına geliyor. Otel yatak yatırımı doğru yapıldığında işletme açısından somut faydalar sağlıyor: Misafir şikâyetlerinin ve oda değişim taleplerinin azalmasına katkı sunuyor; Memnuniyet puanlarının yükselmesiyle marka algısının güçlenmesini sağlıyor; Tekrar konaklama ve tavsiye edilme oranının artmasına olanak veriyor ve tüm bunların yanında uzun ömürlü



kullanım sayesinde daha verimli ve ekonomik bir yenileme döngüsü sağlanıyor. Kısacası DUXIANA, otel yatırımında "iyi görünmek" kadar iyi hissettiren bir standart oluşturuyor. Misafirlerin konfor algısında yatak kadar etkili olan unsurlar yastık ve yorgan seçimidir. Otel odasında uyku kalitesi; yastığın yüksekliği, sertliği, boyun desteği, yorganın ısı dengesi ve tekstil dokusuyla bütünlüyor. Bu nedenle BMS Design Center, DUXIANA yaklaşımını yatak ile birlikte yastık, yorgan ve yatak üstü tekstil bütünlüğüyle ele almayı öneriyor.

Legrand Türkiye Grubu, Yeni Parafudr Serisiyle elektrik tesisatlarında güvenlik standartlarını yükseltiyor

Legrand Türkiye Grubu'nun yeni parafudr serisi, tip 1 (T1) + tip 2 (T2) ve tip 2 (T2) modelleriyle hem konut hem ticari hem de endüstriyel tesislerde ihtiyaç duyulan farklı koruma seviyelerini tek bir kapsamlı yapı altında topluyor. Yıldırım kaynaklı yüksek darbe akımlarından iç tesisatlarda oluşan daha düşük seviyeli aşırı gerilimlere kadar geniş bir aralıktaki risklere karşı güvenilir bir çözüm sunan ürünler, elektrikli ve elektronik cihazların zarar görme ihtimalini azaltırken tesisatların daha uzun ömürlü ve kararlı bir yapıyla çalışmasına katkıda bulunuyor. Dayanıklı bileşenleri, kullanıcı dostu modüler tasarımı ve izlenebilirlik sağlayan göstergeleriyle yeni seri, modern elektrik altyapılarının güvenlik ve süreklilik beklentilerini karşılayan güçlü bir

koruma katmanı oluşturuyor. Yeni parafudr serisi, farklı tesisat tiplerindeki risk seviyelerini gözetken bir yaklaşımla tasarlanıyor ve yıldırımın doğrudan ya da dolaylı etkileriyle oluşan aşırı gerilimlerin sistem bileşenlerine zarar vermesini engellemeye yönelik geniş bir çözüm yelpazesi sunuyor. Tip 1 (T1) + tip 2 (T2) modelleri bina giriş noktalarındaki yüksek darbeleri aşırı gerilimleri karşılarken tip 2 (T2) modelleri ise daha hassas iç tesisatların korunmasında güçlü bir rol üstleniyor. Böylece kullanıcılar, farklı uygulama alanları için en uygun koruma seviyesini seçme esnekliğine sahip oluyor. Serinin modüler yapısı, montaj süreçlerini kolaylaştırarak elektrik panolarına hızlı bir şekilde entegre edilebilmesini sağlıyor. Kompakt boyutları ve kullanıcı odaklı

tasarımı, elektrik profesyonellerine kurulum aşamasında büyük bir pratiklik kazandırıyor. Yüksek performanslı bileşenleri ve uzun ömürlü koruma sağlayan yapısıyla yeni parafudr serisi, tesisatların ani gerilim değişimlerine karşı dayanıklılığını artırıyor ve elektrik altyapılarının kesintisiz şekilde çalışmasına katkı sunuyor.



AUX salon tipi klimalar, geliştirilen teknolojileriyle ticari ve yarı ticari alanlarda etkili bir iklimlendirme deneyimi sunuyor

Geniş hacimli ve yoğun kullanıma sahip alanlarda iklimlendirme çözümleri; yüksek kapasitenin yanı sıra istikrarlı performans, enerji verimliliği ve uzun ömürlü kullanım gerektiriyor. AUX salon tipi klimalar, bu ihtiyaçlar doğrultusunda geliştirilen teknolojileriyle ticari ve yarı ticari alanlarda etkili bir iklimlendirme deneyimi sunuyor. AUX salon tipi klimalar, güçlü fan yapısı ve optimize edilmiş hava kanalları sayesinde geniş alanlarda homojen hava dağılımı sağlıyor. Uzun mesafeli hava üfleme kapasitesi, mekânın her noktasında dengeli sıcaklık oluşmasına katkı sağlıyor ve kullanıcı konforunu destekliyor. Gelişmiş sistem tasarımı sayesinde AUX salon tipi klimalar, yüksek sıcaklıklarda soğutma ve düşük sıcaklıklarda ısıtma performansını stabil şekilde sürdürebiliyor. Geniş çalışma aralığı, farklı iklim koşullarında yıl boyunca güvenilir

kullanım imkânı sunuyor. Gelişmiş inverter teknolojisiyle donatılan AUX salon tipi klimalar, performansı optimize ederken enerji tüketiminin kontrol altında tutulmasına yardımcı oluyor. Optimize edilmiş iç ünite tasarımı ve fan yapısı sayesinde AUX salon tipi klimalar, sessiz çalışma karakteriyle konforlu bir ortam oluşturulmasına katkı sağlıyor. Özellikle insan yoğunluğunun yüksek olduğu alanlarda bu özellik önemli bir avantaj sunuyor. Dış ortam koşulları dikkate alınarak geliştirilen dış ünite yapısı ve korumalı elektronik bileşenler, AUX salon tipi klimaların uzun ömürlü ve güvenilir bir kullanım sunmasına katkı sağlıyor. Uzaktan kumanda ve akıllı kontrol seçenekleri, kullanıcıya esnek ve pratik bir kullanım imkânı sunuyor. AUXTR Genel Direktörü Volkan Bedük, salon tipi klima çözümleriyle ilgili olarak şunları söyledi: “Geniş ve yoğun

kullanılan alanlarda iklimlendirme, yalnızca yüksek kapasite değil; aynı zamanda dengeli hava dağılımı, enerji verimliliği ve uzun süreli dayanıklılık

gerektirir. AUX salon tipi klimalar, bu beklentiler doğrultusunda Japon Ar-Ge teknolojisiyle geliştirilmiş çözümleriyle işletmeler ve kullanıcılar için güvenilir bir iklimlendirme deneyimi sunuyor. AUX olarak global mühendislik gücümüzü, Türkiye pazarının ihtiyaçlarına uygun çözümlerle buluşturmaya devam ediyoruz.”



DOF Robotics’ten Kapadokya’ya 20 milyon dolarlık yatırım



Robotik sistemler, sürükleyici eğitim ve eğlence teknolojileri, hareketli simülasyonlar, oyun ve içerik geliştirme ile görüntü yorumlama yazılım teknolojilerinde dünyanın önde gelen markalarından DOF Robotics, dünyanın en ikonik destinasyonlarından biri olan Kapadokya’ya 20 milyon dolarlık dev bir yatırım için harekete geçti. Şirket, NeoCappadocia ile turizm merkezine yeni nesil ve deneyim odaklı bir eğlence projesi kazandıracak. Avanos’ta 5.000 m² kapalı alanda kurulacak olan NeoCappadocia,

ileri teknoloji, canlı performans ve tematik misafirperverliği tek bir çatı altında buluşturmaya hedefliyor. NeoCappadocia bünyesinde Fly Over Cappadocia / Türkiye temalı flying theatre, balon simülasyonu, tamamen tematik bir restoran, konsept odalardan oluşan butik temalı otel ile teknoloji, estetik ve hikaye anlatımının birleştiği canlı show deneyimleri yer alacak. Yılın 12 ayı boyunca hizmet verecek şekilde tasarlanan NeoCappadocia, bölge turizmine sürdürülebilir bir ivme kazandırmayı ve Türkiye’yi deneyim, teknoloji ve inovasyon turizminin küresel merkezlerinden biri haline getirmeyi amaçlıyor. Yatırıma ilişkin değerlendirmede bulunan DOF Robotics Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Mertcan, “Kapadokya’yı eşsiz doğal mirasının ötesinde teknoloji, hikaye anlatımı ve duygusal deneyimin iç içe geçtiği, yeni bir deneyim evreni olarak konumlandırıyoruz. Doğa ve kültür turizmi tutkunlarının listesinde her zaman üst sıralarda yer alan Kapadokya’ya,

NeoCappadocia ile yeni ve güçlü bir ziyaret nedeni ekliyoruz. Faaliyete geçmesiyle birlikte yıllık 500 binin üzerinde ziyaretçi ağırlayarak Kapadokya’nın çekim gücünü dört mevsime yaymayı hedefliyoruz. Deneyim turizmi alanında dünyada türünün ilk örneklerinden biri olan NeoCappadocia, Türkiye’nin yaratıcı teknoloji gücünü küresel sahneye taşıyan stratejik bir proje olarak da önem taşıyor” dedi. Kapadokya’da hayata geçirilecek projenin benzerlerinin İstanbul ve Antalya’da da hayata geçirilmesinin hedeflendiğini belirten Mustafa Mertcan, “Güçlü mühendislik altyapımız, Ar-Ge odaklı büyüme vizyonumuz ve küresel bakış açımızla, Türkiye’nin turizm destinasyonu olmasının yanı sıra yüksek teknoloji üreten ve ihraç eden bir deneyim ülkesi olarak konumlanmasına katkı sağlıyoruz. Bu projeler ile Türk mühendisliğinin, yaratıcılığının ve inovasyon kabiliyetinin dünya sahnesindeki marka değerini kalıcı biçimde yükseltmeyi hedefliyoruz” diye konuştu.

Yeditepe Göz Hastanesi dört mevsim hijyen ve konfor için Form Endüstri Ürünleri’ni seçti

Yeditepe Göz Hastanesi, hijyen standartlarının kritik önem taşıdığı sağlık alanlarında güvenilir ve kararlı bir iç ortam koşulu sağlamak amacıyla Form Endüstri Ürünleri’nin FKS Hijyenik Klima Santralini tercih etti. Projede kullanılan FKS 14x10 model klima santrali, yüksek enerji verimliliği, hassas nem kontrolü ve üstün ısı geri kazanım kapasitesiyle hastanenin operasyonel ihtiyaçlarına uygun bir çözüm sundu. Tek ünitelerden oluşan sistem, cerrahi alanlar ve klinik ünitelerde gereksinim duyulan sabit hava kalitesini destekleyecek şekilde tasarlandı. Santral, EC fan teknolojisi sayesinde düşük ses seviyesi ve yüksek verimlilik sağlıyor. Standart AC fanlara kıyasla yaklaşık yüzde 20–25 oranında daha düşük enerji tüketen EC motorlar, hava

debisi üzerinde hassas hız kontrolü yapılmasına olanak tanıyarak hastane ortamında kararlı bir konfor düzeyi oluşturuyor. Projede kullanılan rotorlu ısı geri kazanım sistemi ise toplam verimi yüzde 80–85 seviyelerine ulaşan enerji geri kazanım performansıya öne çıkıyor. Bu yapı hem enerji maliyetlerini azaltıyor hem de iç ortam havasının sürekli tazelenmesini destekleyerek sağlık yapılarında kritik olan hijyen standartlarının korunmasını sağlıyor. Uygulamada yer alan nem alma prosesi ve buhar nemlendirici modülü, ortam havasının istenen nem set değerinde sabit tutulmasını mümkün kılıyor. Özellikle göz sağlığı alanında doğru nem oranı hem hasta konforu hem de operasyonel süreçler açısından önemli bir



avantaj sunuyor. Santralin teknik kapasite değerleri taze hava debisinde 4250 m³/h, dönüş hava debisinde ise 4000 m³/h olarak projeye uygun şekilde belirlendi. Ayrıca 24 kW ısıtma, 36 kW soğutma kapasitesi ve 40 kg/h nemlendirici performansı sayesinde sistem, farklı iklim koşullarında dahi gerekli iç ortam şartlarını kesintisiz sürdürebilecek bir yapıya sahip.

oteller & acenteler



Baskılanan döviz kurları ve artan girdi maliyetlerinin kârlılık üzerindeki etkilerine rağmen Türkiye, turizmde uluslararası pazardaki güçlü talebini korumayı başararak, 2026 yılına temkinli bir iyimserlikle girdi

Türk turizmi, bölgesel savaşların, ekonomik dalgalanmaların, baskılanan dövizin ve yüksek operasyonel maliyetlerin damga vurduğu 2025 yılını, kriz yönetme refleksi ve hizmet kalitesinden ödün vermeyen dirençli yapısıyla geride bıraktı. Sektör temsilcileri 2026 yılını, mevcut seviyenin korunduğu ve dengeli artışın sürdüğü, herhangi bir olumsuzluk yaşanmadığı sürece, hedeflerin gerçekleşeceği bir yıl olarak öngörüyorlar.

2025 yılını 64 milyona yakın ziyaretçi ile kapatan turizm sektörü yeni dönemde; nicelikten ziyade niteliğe, dolulukta ziyade yüksek katma değerli deneyimlere odaklanıyor. 2026, sürdürülebilirliğin bir zorunluluk haline geldiği, dijitalleşme ve kişiselleştirilmiş hizmetlerin, rekabetin merkezine yerleştiği, misafir beklentilerinin seyrinin değiştiği bir dönüşüm yılı olacak. Sektör profesyonelleri, bu yıl için belirlenen hedeflerine, turizmin yılın 12 ayına yayılmasıyla, farklı turizm ürünlerinin öne çıkarılmasıyla ve yüksek katma değer yaratan pazarlara daha güçlü şekilde açılmasıyla ulaşabileceğini öngörüyor.

Acenteler için 2025, dijitalleşme ve deneyim odaklı dönüşümün yılı oldu

Sektör profesyonelleri, Türkiye'nin **2025'te**

turizm acenteleri bazında değerlendirmelerini yaparak, özellikle daha dengeli ve gerçekçi bir büyümenin yaşandığı bir yıl olduğuna, güçlü talebin korunduğuna, dijitalleşme ve yapay zeka uygulamalarının büyüme ile paralel geliştiğine vurgu yapıyorlar. Rekabetin oldukça yoğun olduğu bu yılda; fiyat optimizasyonu, dinamik biletleme ve hızlı çözüm yetkinlikleriyle pazardaki konumlarını güçlendirmeye devam ettiklerini ifade ediyorlar. Her şey dahil resort otellerin iç pazarda öne çıkmaya devam ettiğini bununla beraber dikkat çekici ana unsurun ise seyahat tercihlerinde daha bilinçli bir talep yapısına geçilmesi olduğunu belirtiyorlar. Misafirlerin beklentilerinin netleştiğine; sadece fiyat değil, hizmet kalitesi, deneyim ve güvenin çok daha fazla önem kazandığına, farklı destinasyonlara ilginin arttığına, esnek ürünler ve kişiselleştirilmiş tatil seçeneklerinin



öne çıktığına değiniyorlar. Özellikle yeni jenerasyonun dijital uygulamalarla deneyim odaklı küçük otelleri tercih ettiğini, 2025 yılında turizm sektörünün dijitalleşmeye çok daha hızlı adapte olduğunu; bu sene yapay zeka ile uyumlu dijitalleşmenin hızlandığını ve yapay zeka kaynaklı trafiğin ilk kez anlamlı şekilde satışa dönüşmeye başladığını söylüyorlar. Türkiye'nin 2025'te güçlü talep, yüksek doluluk

ve rekabetçi fiyat avantajıyla öne çıktığını; ancak artan operasyonel maliyetler, personel sorunu ve sezon bağımlılığının kârlılığı sınırlandıran başlıca unsurlar olduğunu, verimlilik ve katma değerli satışların sektör için kritik hale geldiğini açıklıyorlar. Sektör temsilcileri **2026 yılında** outgoing pazarının büyümesini sürdüreceğini, yurt dışı destinasyon çeşitliliğinin artacağını, erken rezervasyonun daha da güçleneceğini, yapay zekanın, dijitalleşmenin, deneyim odaklı ürünlerin ve çok kanallı satış yapısının daha da önem kazanacağını öngörüyorlar.

2025 yılında turizm dernekleri olarak, yaşanan tüm zorluklara karşı, üyelerimizle sektörel birlik ve beraberliği pekiştiren adımlar atarak, ortak aklı ön planda tuttuk

Sektör temsilcileri, 2025 yılının, Türk turizmi açısından yönetim ve maliyet tarafında son derece zorlu bir yıl olduğunu, Türk lirası ile oluşan yüksek maliyetlerin, baskılanan döviz kurları nedeniyle dövizle hizmet satış fiyatlarını yukarılara çektiğini, ülkeyi nispeten pahalı ülke konumuna getirerek, uluslararası rekabet gücünü zayıflattığını ifade ediyorlar. Çalışan maliyetleri, enerji ve girdi fiyatları, finansmana erişimde yaşanan sıkışıklık, kredi faiz oranlarındaki yükseklik ve jeopolitik belirsizliklerin, sektörün kârlılığını makul seviyelerin altına düşürdüğünü bunun da yeni yatırım ve yenileme olanaklarını zorlayan unsurlar olduğunu belirtiyorlar. Bununla birlikte Schengen vizesi süreçlerinin özellikle iş ve turizm seyahatlerini sınırlandıran en önemli zorluklar olarak karşılımlarına çıktığını, ekonomik dalgalanmaların ve bölgesel jeopolitik gelişmelerin de hem turistlerin hem yatırımcıların kararlarını etkileyen önemli faktörler arasında olduğunu ifade ediyorlar. Bu süreçte üyelerinin karşılaştığı sorunlara hızlı ve çözüm odaklı yaklaşımlar geliştirdiklerini, kamu kurumlarıyla güçlü bir iletişim ve iş birliği zemini oluşturarak sektörün taleplerini ilgili mercilere düzenli olarak aktardıklarını, üyeleri arasında bilgi paylaşımını artıran, sektörel birlik ve beraberliği pekiştiren adımlar atarak, ortak aklı ön planda tuttuklarını açıklıyorlar. Türk turizmciinin bu kriz dönemlerindeki en büyük avantajının, risk yönetmeyi biliyor olması olduğunu vurgulayarak, sektörün yüksek adaptasyon kabiliyeti, güçlü operasyonel tecrübesi ve insan kaynağına dayalı hizmet kalitesi sayesinde 2025 yılını belirlenen hedeflere yakın bir seviyede kapatma başarısı gösterdiğini belirtiyorlar. 2026 yılının, nicelikten ziyade “nitelikli turist” kavramının zirve yapacağı bir yıl olacağını, artık insanlar sadece bir oda değil, bir “hikaye” satın almak istediklerini, dijitalleşmenin, sürdürülebilirliğin ve küresel entegrasyonun belirleyici olduğu bir dönem olacağını öngörüyorlar.

Sektör, bölgesel savaşların ve ekonomik dalgalanmaların yarattığı risklere karşı 2026 yılında “temkinli iyimserlik” stratejisi yürütüyor

2025 yılının, tüm zorluklara rağmen Türkiye

turizminin dayanıklılığını bir kez daha kanıtladığı bir yıl olduğunu ifade eden sektör profesyonelleri yaşadıkları zorlukları, şu ana başlıklar altında topladı: **Artan maliyetler, baskılanan döviz, yoğun rekabet ortamı ve kârlılık üzerindeki baskı**, operasyonel verimliliği her zamankinden daha önemli hale getirdi. **Nitelikli iş gücüne erişim ve çalışan bağlılığı** sektörde öncelikli bir gündem maddesi olmaya devam etti. **Misafir beklentilerinin hızla değişmesi** artık yalnızca konaklama değil, kişiselleştirilmiş deneyim, sürdürülebilirlik ve teknolojik entegrasyonun beklenmesi sonucunu doğurdu. Bunlara, **küresel ekonomik dalgalanmalar ve bölgedeki jeopolitik gelişmeler** gibi dışsal faktörler de eklenince 2025, zorlayıcı ama bir o kadar da öğretici bir yıl olarak yaşandı. Sektör temsilcileri, esnek fiyatlama stratejileri, pazar çeşitlendirmesi, dijital satış kanallarının etkin kullanımı ve misafir deneyimini merkeze alan hizmet yaklaşımı ile süreci etkin şekilde yönettiklerini, operasyonel verimliliği artırmaya yönelik aksiyonlar alarak, kalite standartlarından ödün vermemeye özellikle önem verdiklerini açıklıyorlar. Maliyet kontrolüne yönelik önlemler aldıklarını, tedarik zinciri daha verimli hale getirmeye çalıştıklarını, enerji tasarrufuna yönelik uygulamaları arttırdıklarını belirtiyorlar. İnsan kaynakları açısından personel bağlılığını artırmaya yönelik eğitim faaliyetleri ve motivasyon uygulamalarına ağırlık verdiklerini, pazarlama alanında ise dijital kanallar daha etkin kullanılarak doğrudan rezervasyon oranlarının artırılmasını hedeflediklerini ve kampanyalarda tekrar eden misafir oranını yükseltmeye çalıştıklarını açıklıyorlar. Yıl boyunca belirledikleri doluluk hedeflere çok büyük ölçüde ulaştıklarını belirten sektör temsilcileri, hizmet kalitesinin korunması ve marka algısının güçlendirilmesi açısından olumlu bir performans sergilediklerini belirtiyorlar. Sektör paydaşları, esnek planlama kabiliyetleri ve güçlü operasyonel temelleri sayesinde 2026'ya temkinli ancak umutla bakıyorlar.

“Grup oteller olarak, otellerimizi; operasyonel verimlilik, gelir yönetimi uzmanlığı, teknoloji yatırımları ve global dağıtım kanalları ile sadakat platformlarına erişim konularında destekledik; esnek marka portföylerimiz ve güçlü yerel ekiplerimizle yatırımcıların değişen piyasa koşullarına daha kolay uyum sağlamasına yardımcı olduk”

Grup oteller 2025 yılını, yaşanan tüm makroekonomik ve jeopolitik zorluklara rağmen Türkiye genelinde konaklama yatırımlarına yönelik talebin gücünü koruduğu ancak yatırım kararlarının daha rasyonel ve seçici kriterlerle şekillendiği bir yıl olarak gördüklerini açıklıyorlar. “Her doluluk iyidir” anlayışından uzak durarak, gelir yönetimi, doğru fiyatlama ve doğru misafir profili üzerine yoğunlaştıklarını, operasyonel verimliliği artıran sistemler kurduklarını ve kısa vadeli kazançlar yerine uzun vadeli marka değeri ve



yatırımcı sürdürülebilirliğini önceliklendirdiklerini belirtiyorlar. Önümüzdeki dönemde turizm yatırımlarında başarının; hızlı büyümeden çok, doğru lokasyon, doğru marka eşleşmesi üreten yapılar üzerinden şekilleneceğine inandıklarını ifade ediyorlar. 2025 yılında yüksek enflasyon, döviz kurlarındaki hareketlilik ve operasyonel maliyetlerdeki hızlı artışın, fiyatlandırma süreçlerinin yeniden ele alınmasını zorunlu kıldığını, özellikle hedef pazarlardaki misafirlerde oluşan “pahalı algısı”nın, maliyetlere paralel fiyat artışlarını uygulamakta zaman zaman zorlayıcı olduğunu açıklıyorlar. Bu süreçte otel sahiplerini; operasyonel verimlilik, gelir yönetimi uzmanlığı, teknoloji yatırımları ve global dağıtım kanalları ile sadakat platformlarına erişim konularında desteklediklerini; esnek marka portföyleri ve güçlü yerel ekipleri sayesinde yatırımcılarının değişen piyasa koşullarına daha kolay uyum sağlamasına yardımcı olduklarını vurguluyorlar. 2026 yılında başarıyı, ziyaretçi sayısından çok kişi başı yaratılan değerin belirleyeceğini ifade eden sektör profesyonelleri, daha deneyim odaklı ve daha bilinçli bir misafir profili öngörüyor. Kitle turizminin yanında, gastronomi, kültür, wellbeing, uzun konaklama ve “slow travel” gibi alanların daha da öne çıkacağını, sürdürülebilirliğin rekabet avantajı belirleyen temel kriterlerden biri olacağını açıklıyorlar. Özellikle Çin vatandaşlarına yönelik vize muafiyeti gibi adımların, uzak pazarlardan gelecek ve yüksek harcama potansiyeline sahip ziyaretçilerin Türkiye'ye yönelmesinin önemli fırsatlar yaratacağını belirtiyorlar. 2026 yılının da 2025 gibi patlama yılından çok mevcut seviyenin korunduğu ve dengeli artışın sürdüğü, herhangi bir olumsuzluk yaşanmadığı sürece, hedeflerin gerçekleştirileceği bir yıl olacağını öngörüyorlar.



Tayfun Sancar / TUROYD - Turizm Otel Yöneticileri Derneği / Başkan

TUROYD, 2017 yılında Türk turizminin yükünü omuzlayan profesyonelleri, güçlü bir çatı altında toplayarak gerek ülke turizminin gelişmesi gerekse ülkemizdeki tüm turizm çalışanlarının sağlıklı çalışma koşullarının oluşmasında ihtiyaç duyulan “Turizm Meslek Yasasının” çıkarılması amacıyla kurulmuştur. Bünyesinde birçok Genel Müdür, Direktör ve Departman Müdürlerinden ve bu mesleğe gönül vermiş kıdemli yöneticilerden oluşan derneğimiz, bugün 1.000’den fazla üyemizle, 10 Bölge Yürütme Kurulu Başkanlığı, 32 Ülke, 81 İl, 9 ilçe temsilcilikleri ile turizme katkı sağlamaya devam etmektedir. Biz kendimizi Türkiye turizminin “akıl gücü” olarak görüyoruz. Misyonumuz, sadece yatak kapasitesiyle değil, yönetim kalitesiyle de dünyada parmakla gösterilen bir Türkiye imajı oluşturmaktır. Türk otelciliği, dünyada “misafirperverlik” denince ilk akla gelen ekollerden biridir; biz bu ekolü profesyonel bir yönetim disipliniyle birleştiriyoruz. Gençlerin bu mesleğe olan inancını tazelemek ve yerli yöneticilerimizin global arenada da daha fazla söz sahibi olmasını sağlamak en büyük önceliğimizdir.

2026 yılının, nicelikten ziyade “nitelikli turist” kavramının zirve yapacağı bir yıl olacağını öngörüyorum. Artık insanlar sadece

2025 yılı hepimiz için bir nevi “sabır ve çeviklik” sınavı oldu, artan operasyonel maliyetler ve özellikle enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar kârlılıklarımızı zorladı; biz TUROYD olarak, üyelerimize yeni nesil yönetim modellerini sunduk, personel konusunda önemli projeler gerçekleştirdik, belirlediğimiz hedeflerimizin üstüne çıktık

bir oda değil, bir “hikaye” satın almak istiyor. Bu yüzden deneyim odaklı turizmin ve yerel kültürle harmanlanmış konaklama modellerinin çok daha kıymetli olacağı bir dönemdeyiz. Türkiye’nin pazar çeşitliliğinde atağa kalkacağı ve sürdürülebilirlik kriterlerinin artık bir tercih değil zorunluluk haline geleceği bir yıl bizi bekliyor

2025 yılı hepimiz için bir nevi “sabır ve çeviklik” sınavı oldu. Artan operasyonel maliyetler ve özellikle enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar kârlılıklarımızı zorladı. Ancak TUROYD olarak biz boş durmadık; “Maliyet sadece kısmakla değil, yönetmekle düşürülür” dedik. Üyelerimize verimlilik odaklı yeni nesil yönetim modellerini sunduk. Personel sıkıntısı konusunda ise daha insancıl ve kapsayıcı yönetim stratejilerini hayata geçirerek, sektörden kaçışı durduracak adımlar atmak için projeler geliştirdik. 2025 yılı bizim için eğitim ve temas yılıydı. “Anadolu Buluşmaları” ile İstanbul dışındaki yöneticilerimizle birlikte, gittiğimiz bölgedeki Turizm İl Müdürlükleri, Belediye Başkanlıkları, Yerel Turizm STK’ları, Turizm Fakülteleri ve Yatırımcılar ile bir araya geldik, sıkıntılarını ve bölgesel turizm sorunlarını yerinde dinledik. Dijitalleşme üzerine yaptığımız workshoplar sayesinde birçok tesisimizin teknolojik dönüşümüne ön ayak olduk. Genç

yetenekleri sektöre kazandırmak için üniversite iş birliklerimizi artırdık. Hedeflerimizin üzerine çıktığımızı söyleyebiliriz; özellikle üye aidiyetini artırma ve bölgesel temsil gücü konularında beklediğimizden daha iyi bir noktaya ulaştık. 2026 yılının, nicelikten ziyade “nitelikli turist” kavramının zirve yapacağı bir yıl olacağını öngörüyorum. Artık insanlar sadece bir oda değil, bir “hikaye” satın almak istiyor. Bu yüzden deneyim odaklı turizmin ve yerel kültürle harmanlanmış konaklama modellerinin çok daha kıymetli olacağı bir dönemdeyiz. Türkiye’nin pazar çeşitliliğinde atağa kalkacağı ve sürdürülebilirlik kriterlerinin artık bir tercih değil zorunluluk haline geleceği bir yıl bizi bekliyor. Benim başkanlık dönemimde en büyük hedefimiz; TUROYD’u sadece bir dernek değil, bir “akademi” ve “danışma merkezi” haline getirmek. 2026’da yöneticilerimizin mesleki yeterliliklerini uluslararası sertifikalarla taçlandırmak istiyoruz. Ayrıca, dijital bir veri havuzu oluşturarak sektörün anlık nabzını tutacak bir teknolojik altyapı kuracağız. Beklentimiz; liyakatin her şeyin önünde tutulduğu, profesyonel yöneticilerin değerinin daha iyi anlaşıldığı ve Türk turizminin her geçen gün daha da kurumsallaştığı bir yıl geçirmektir.



Hakan Saatçioğlu / P.O.Y.D. Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği / Yönetim Kurulu Başkanı

2025 yılı, turizm sektörü açısından kolay bir yıl olmamıştır. Yıla büyük umutlarla ve yaklaşık %5’lik bir büyüme beklentisiyle girilmiş olsa da nisan ayında Avrupa pazarından beklenen erken rezervasyon performansı yakalanamamış; sezonun daha çok son dakikaya kalan, fiyat esnekliği gerektiren rezervasyonlarla şekilleneceği anlaşılmıştır. Yakın coğrafyamızda yaşanan jeopolitik gelişmeler, Türkiye’nin 5 ana kaynak pazarı Rusya, Almanya, İngiltere, Polonya ve Hollanda’dır. Rusya ve Ukrayna savaşının devam etmesi, genel küresel belirsizlikler ve

2025 yılında birçok iç ve dış etken, turizm sektörünün planlama, maliyet ve fiyatlama dengesini ciddi şekilde zorlamıştır; tüm bu zorluklara rağmen 2025 yılını belirlenen hedeflere yakın bir seviyede kapatma başarısı göstermiştir

ülkemiz ekonomisinde devam eden yapısal sorunlara ek olarak; döviz kurlarındaki artışın enflasyonun gerisinde kalması ve buna bağlı olarak turizm işletmelerinin fiyatlarını artırmak zorunda kalması, sektörün planlama, maliyet ve fiyatlama dengesini ciddi şekilde zorlamıştır. Bu durum, Türkiye’nin yurt dışında özellikle pahalı bir destinasyon algısı ile anılmasına da neden olmuştur.

Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği olarak; turizmin ülkemiz için stratejik bir sektör olduğu gerçeğinden hareketle, kamu–özel sektör iş birliğinin güçlendirilmesi, sektörel sorunların gerçekçi verilerle ele

alınması ve uzun vadeli, öngörülebilir politikalar üretilmesi gerektiğini bir kez daha vurguluyoruz

Tüm bu zorluklara rağmen, Türk turizm sektörü yüksek adaptasyon kabiliyeti, güçlü operasyonel tecrübesi ve insan kaynağına dayalı hizmet kalitesi sayesinde 2025 yılını belirlenen hedeflere yakın bir seviyede kapatma başarısı göstermiştir. Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği olarak; turizmin ülkemiz için stratejik bir sektör olduğu gerçeğinden hareketle, kamu–özel sektör iş birliğinin güçlendirilmesi, sektörel sorunların gerçekçi verilerle ele alınması ve uzun vadeli, öngörülebilir politikalar üretilmesi gerektiğini bir kez daha vurguluyoruz.



**Mehmet İşler / ETİK Başkanı - TÜROFED
Başkan Yardımcısı - TGA Yönetim
Kurulu Üyesi**

Birliğimiz; 1958 yılında Ege Turistik Otelciler Derneği adıyla kurulmuş Türkiye'nin ilk otelciler derneği olup, küçük değişiklikleriyle; 1984 yılında Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Derneği, 2005 yılında Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği (ETİK) adını almıştır. Ege Bölgesi turizm sektörünün, ortak akıl ve kurumsal temsil ihtiyacına cevap vermek amacıyla kurulan ETİK, bölgesel faaliyetlerinin yanı sıra 2004 yılından beri üyesi olduğu Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) bünyesindeki çalışmalarla ulusal anlamda turizm ve turizminin gelişimine katkı sunmaktadır. 250 kayıtlı üyesi arasında, tur operatörleri, konaklama tesisleri ve seyahat acentelerinin işletmeci ve yatırımcıları gibi değişik turizm paydaşları yer almaktadır. ETİK, güncel misyonunu, Ege Bölgesi özelinden başlayarak Türkiye turizminin geneline yayılan bir bakış açısıyla; sürdürülebilir, kaliteli, yüksek katma değerli ve yıl geneline yayılmış bir turizm modelinin gelişimine katkı sağlamak olarak belirlemiştir. Yalnızca bir meslek birliği değil; sahadan beslenen, karar verici mekanizmalarla temas halinde olan ve sektörün geleceğine yön veren bir stratejik paydaş konumundadır. 2025 yılı, Türk turizmi açısından yönetim ve maliyet tarafında son derece zorlu bir yıl olmuştur. Türk Lirası ile oluşan yüksek maliyetler, baskılanan döviz kurları nedeniyle dövizle hizmet satış fiyatlarımızı yukarılara çekmiş, nispeten pahalı ülke konumuna getirerek, uluslararası rekabet



**Buğra Artıç / GÜMTOB / Yönetim
Kurulu Başkanı**

GÜMTOB (Güney Marmara Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği), Türkiye'nin güney Marmara bölgesindeki turizm sektörünü desteklemek ve geliştirmek amacıyla faaliyet gösteren bir sivil toplum kuruluşudur. 1984 yılında Bursa merkez olarak kurulmuştur. Derneğimiz hizmet sınırları içerisinde Bursa, Balıkesir, Çanakkale, Eskişehir, Bilecik, Kütahya, Yalova ve Afyonkarahisar illeri bulunmaktadır. Bugün itibarıyla üye sayımız 270'tir. GÜMTOB, güney Marmara bölgesindeki turizm işletmelerinin daha verimli, sürdürülebilir ve kaliteli hizmetler sunmalarına yardımcı olmak için çalışır. Bu doğrultuda, bölgeye özgü turizm potansiyelinin en iyi şekilde değerlendirilebilmesi için çeşitli projeler geliştirir. GÜMTOB olarak, Marmara bölgesinin turistik cazibesini artırmak ve yerel

2025 yılı, Türk turizmi açısından yönetim ve maliyet tarafında son derece zorlu bir yıl olmuştur; sezonun uzatılması ve ürün çeşitlendirilmesi yönünde yapıcı ve çözüm odaklı bir yaklaşım sergiledik, çabaların sonuçlarını da kriz beklenen bir yılı, düşük karlılıklarla da olsa, belirlenen hedeflere büyük ölçüde ulaşılarak aldık

gücümüzü zayıflatmıştır. Çalışan maliyetleri, enerji ve girdi fiyatları, finansmana erişimde yaşanan sıkışıklık, kredi faiz oranlarındaki yükseklik ve jeopolitik belirsizlikler, sektörün kârlılığını makul seviyelerin altına düşürmüştü, yeni yatırım ve yenileme olanaklarını zorlayan unsurlar olmuştur. Bu olumsuzluklara rağmen, Türkiye, destinasyon çeşitliliği, hizmet kalitesi ve kriz yönetme refleksiyi ana pazarlardaki talebini korumuş, Ege Bölgesi ise özellikle tarih, kültür, gastronomi, spor ve etkinlik turizmi alanlarında öne çıkmıştır. ETİK ve TÜROFED bünyesinde aldığımız aksiyonlarla; sektörün sahadaki gerçek sorunlarını doğrudan karar verici mercilere taşıdık. Yasal, idari, ani ve güncel çözümler üretme çabalarına katkı verdik. Sezonun uzatılması ve ürün çeşitlendirilmesi yönünde yapıcı ve çözüm odaklı bir yaklaşım sergileyerek, tanıtım, algı yönetimi ve destinasyon markalaşması konularında aktif sorumluluk aldık. Çabaların sonuçlarını da kriz beklenen bir yılı, düşük karlılıklarla da olsa, belirlenen hedeflere büyük ölçüde ulaşılarak aldık.

2026 yılına girerken turizmde artık net bir şekilde şunu görüyoruz: Aslanan, nicelik değil nitelik, doluluk değil değer, kısa vadeli kazanç değil sürdürülebilirlik

2025 yılı boyunca ETİK öncülüğünde; sektörel istişare toplantıları, kamu-özel sektör buluşmaları, fuar katılımları, spor ve etkinlik turizmine yönelik organizasyonlar ve destinasyon tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmalar sayesinde;

üyeler arası iş birliği ve ortak hareket kabiliyeti güçlendirilmiş, ETİK'in bölgesel olduğu kadar ulusal ölçekte de referans bir yapı olduğu pekiştirilmiş, sezonun belirli destinasyonlarda yaz aylarının dışına taşınması sağlanmıştır. Özetle, hedeflerin büyük bölümü hayata geçirilmiş, ancak, ulusal ve küresel gelişmeler nedeniyle bazı başlıkların 2026 yılına taşınması zorunluluğu doğmuştur. 2026 yılına girerken turizmde artık net bir şekilde şunu görüyoruz: Aslanan, nicelik değil nitelik, doluluk değil değer, kısa vadeli kazanç değil sürdürülebilirlik. Seyahat eden profili, daha bilinçli ve seçici hale gelmiştir ve destinasyonları da buna uygun bir dönüşüme zorlamaktadır. Bu çerçevede; Turizmi 12 aya yayacak spor, kültür, gastronomi ve etkinlik odaklı ürünlerin artırılması, dijitalleşme, veri temelli yönetim ve insan kaynağı kalitesinin yükseltilmesi, yerel değerleri koruyan, çevreyle uyumlu ve sosyal fayda üreten projelerin desteklenmesi, Türkiye'nin tanıtım stratejisinin sahadaki gerçeklerle uyumlu şekilde güçlendirilmesi temel önceliklerimizdir. Hedefimiz, ülkemizde turizmi başlatan bölge olduğunun bilinci ve gururuyla, Ege Bölgesi'ni, uluslararası mecralarda, tanınırlığını ve tercih edilirliliğini artırarak, birkaç yıldır takıldığı rakamsal barajlardan yukarılara taşımak, sektörün akıl ve model üreten merkezlerinden biri haline getirmektir. Türk turizmi için ise hedef; yalnızca rakamlarla değil, yüksek rekabet gücü ve kalıcı marka değeriyle büyümektir.

Özellikle son dönemlerin en önemli konusu olan sektördeki istihdam gücünü artırabilmek adına okullarla iş birliği yaptık, turizm sektöründeki çeşitli paydaşlarla bölgemizin turizm alanında rekabet gücünü artırmaya yönelik projeler üretmekteyiz

ekonomiye katkıda bulunmak amacıyla, bölgenin kültürel, tarihi ve doğal zenginliklerini tanıtmak için çeşitli tanıtım faaliyetleri düzenlemekteyiz. Birliğin amacı, sektördeki işletmelerin ulusal ve uluslararası standartlara uygun şekilde hizmet vermelerini sağlamak ve turizm sektöründe kaliteyi yükseltmektir. Bu bağlamda, eğitim programları ve seminerler düzenleyerek, sektör profesyonellerinin bilgi ve becerilerini artırmayı hedefliyoruz. GÜMTOB, Türkiye turizminin geleceğini şekillendirecek politika ve stratejilerin geliştirilmesine katkı sağlamak için kamu ve özel sektörde iş birliği yapmaktadır. Turizm sektöründeki çeşitli paydaşlarla iş birliği yaparak, bölgemizin turizm alanında rekabet gücünü artırmaya yönelik projeler üretmekteyiz. Özellikle son dönemlerin en önemli konusu olan sektördeki istihdam gücünü artırabilmek adına GÜMTOB-Uludağ Üniversitesi, Anadolu Turizm ve Otelcilik meslek liseleri ile iş birliği anlaşmaları imzaladık. Bu

çerçevede eğitim alan öğrencilerimize yönelik olarak destek eğitimleri planladık. Birlik, üyeleri arasında iş birliğini teşvik ederek, turizm sektöründeki yaşanan problemleri çözümlemek için adına kolektif bir yaklaşım içindeyiz. GÜMTOB, Türkiye turizminin gelişimine katkısı, bölgesel turizmin geliştirilmesi, kalite standartlarının yükseltilmesi, sürdürülebilirlik ve sektördeki paydaşlar arasında iş birliğinin güçlendirilmesi üzerine odaklanmaktadır. 2026 vizyonumuz, Güney Marmara'yı, dört mevsim turizm sunan, nitelikli ziyaretçi çeken ve sürdürülebilirlik odaklı bir bölgesel turizm markası haline getirmektir. Bölgemizde, alternatif turizm odaklı büyümeyi hedeflemekteyiz. Termal & sağlık turizmi; Doğa, yürüyüş ve bisiklet rotaları; Gastronomi & yerel ürün deneyimleri, Kültür ve inanç turizmi ile sektörde sürdürülebilirlik sağlamak amacıyla paydaş kurumlar ile projeler hazırlıyoruz.



Tacettin Özden / Kuşadası Otelciler ve Yatırımcılar Derneği (KODER) / Yönetim Kurulu Başkanı

Kuşadası Otelciler ve Yatırımcılar Derneği KODER, 1987 yılında kuruldu. Kuşadası, Didim ve Aydın ilinin diğer bölgelerindeki üyeler ile toplamda 135 otel üyemiz var. Üye otellerimiz hem küçük ölçekli hem de büyük ölçekli otellerden oluşmaktadır. Misyonumuz, üyelerini sektör hakkında ülkemizde ve dünyadaki gelişmeler hakkında bilgilendirmek, güncel tutmak, mevzuatları takip ederek güncel kalmalarını sağlamak, eğitim faaliyetlerimiz ile sektörün gelişmesi, çalışan kalitesinin yükselmesi için çalışmak, düzenli, verimli ve etkili hizmet verebilmek, doğru yönlendirmek, birlik ve beraberliğin kurulması, bölgemize faydalı olmak ve projeler ile destek vermek, üyelerin turizme ilişkin kamu-özel sektör kuruluş ve örgütleri ile olan ilişkilerinin koordinasyonunu sağlamaktır. 15-20 Temmuz'a kadar yavaş geçen sezon bu temmuz ortasından itibaren hızlandı ve Ekim sonuna kadar iyi bir sezon geçirdik. Otel dolulukları ve ciroları da iyi oldu. Çevremizde olan bunca politik sorunlar, savaşlar ve gerginliklere rağmen iyi bir sezon geçirdiğimizi düşünüyorum. Ancak maalesef bu süreçte karlılıklar aynı oranda artmadı. Maliyetlerdeki artış ve bu artışı karşılamayan kur buradaki en büyük etken. Otelciler ciddi bir şekilde kâr oranlarından fedakarlık etmek zorunda kaldı. Bu durum sektörün sürdürülebilir olması için gerçekten zorlaştırıcı bir durum. Türk turizmcisinin bu kriz dönemlerindeki en büyük avantajı, risk yönetmeyi biliyor olmasıydı. Geçmiş dönemlerdeki krizlerden edindiği tecrübelerle dayanarak, bu krizi de yönetmeyi başaracağına inanıyorum. Hepimizin dikkat etmesi gereken en önemli şey misafir memnuniyetidir. Gelenlerin ülkemizden mutlu ve memnun ayrılmasını sağlamamız lazım. Ülkemiz hakkında

2025 yılında otel dolulukları ve ciroları da iyi olmasına karşın, ekonomik koşullardan ötürü otelciler, ciddi bir şekilde kâr oranlarından fedakarlık etmek zorunda kaldı buradaki en büyük avantaj, Türk turizmcisinin bu kriz dönemlerindeki risk yönetmeyi biliyor olmasıydı

olumsuz propaganda yapmamamız lazım. Aynı zamanda personel eğitimi ve istihdamına da çok dikkat etmemiz lazım. Ülkemizin geleceği olan gençleri mutlaka sektöre kazandırmamız lazım. 2025 yılında gerçekleştirdiğimiz etkinliklerden bazıları: Kuşadası Mesleki Eğitim Merkezi Mutfak atölyesi için mutfak ekipmanı alımı, 21. İstanbul Mutfak Günleri festivali yarışması için Kuşadası Güvercinada Mesleki Teknik Lisesi öğrencilerine konaklama ve yol desteği (öğrencilerimiz bu yarışmadan ödülleri alarak döndüler), Adnan Menderes Üniversitesi Turizm Fakültesine bilgisayar laboratuvarına bilgisayar desteği, Turizm haftasında Aydın İl Kültür ve Turizm Müdürlüğüne destek, Kuşadası İlçe Sağlık Müdürlüğü Çocukluk çağı kanserleri erken tanı farkındalık etkinliği için destek, Sincan Yetiştirme Yurdu çocuklarına gününbirlik aktivite desteği, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın Aile Yılı kapsamında yeni evli çiftlere ücretsiz konaklama desteği, Otellerde Yaya Yüzey Zemin Güvenliği ve İlgili Standartlar semineri etkinliği, Otelci ve Tedarikçileri bir araya getiren geleneksel sezon sonu etkinliği olan "2026'ya El Ele" Balosu, Bölge tanıtımı için üç yıllık TGA Yönetim Kurulu üyeliği ile Aydın ve Ege bölgesinin daha çok tanıtılması için etkinlikler düzenlendi, influencerlar ağırlandı ve yurt dışı acentalar davet edildi. Sokak Hayvanlarına yardım amaçlı başlattığımız sosyal sorumluluk projemiz olan Köpek Evi Bağış Kutuları 13 yıldan beri devam etmektedir. Bu proje ile otel misafirlerimiz yardım kutularına gönüllü olarak para atmaktadır. Bu toplanan paralar ile sokak hayvanlarının beslenmesi, tedavisi ve kısırlaştırma çalışmalarına destek veriyoruz.

2026, şu anki rezervasyon akışı ve operatör planlamalarına baktığımızda, zorlayıcı bir sezon olacağı öngörülüyor. Ancak yine de dünya genelinde bizi ve turizmi etkileyecek bir sorun olmadığı sürece, iyi bir sezon geçireceğimizi ve hedeflerimize ulaşabileceğimizi düşünüyorum. Sektörün gelişmesi,

sezonun uzaması, servis ve hizmet kalitesinin yükselmesi için eğitim çalışmalarımıza devam edeceğiz

2026 yılının şu anki rezervasyon akışı ve operatör planlamalarına baktığımızda, zorlayıcı bir sezon olacağı öngörülüyor. Ancak yine de dünya genelinde bizi ve turizmi etkileyecek bir sorun olmadığı sürece, iyi bir sezon geçireceğimizi ve hedeflerimize ulaşabileceğimizi düşünüyorum. Turizm sektörü önümüzdeki yıllarda dünya genelinde büyüyecek. Dünya turizm örgütü, bu büyümenin %5 olacağını ön görüyor. Aynı şekilde turizm çeşitlenecek ve tatil beklentileri değişecek. Sürdürülebilir Turizm, doğa, çevre, hayvan, çalışan hakları gibi konular seyahat tercihlerinde önem kazanacak ve daha da önemli hale gelecek. O yüzden bizler de sürdürülebilir turizm belgelerimizin hakkını vermeli ve çevreye duyarlı, yerel halka daha fazla kar sağlayan, yerel ürünler kullanan, çalışanlarına daha fazla değer veren, daha iyi imkanlar sağlayan, sağlıklı ürünler kullanan, israfın önüne geçen, çeşitlendirilmiş bir turizm yapmalıyız. Ancak o zaman biz de buradan pay alırız ve payımızı arttırabiliriz. Tabii bunları yaparken, bunları iyi anlatabilmemiz ve pazarlayabilmemiz de lazım. Dernek olarak sezonun uzaması için girişimlerimiz var. Sezonu uzatmamız sektörümüzün geleceği için çok önemlidir. Bunu başarabilirsek daha karlı, çalışanların ve yatırımcıların çok daha mutlu ve verimli olduğu bir sektör haline geliriz. Turiste sahip çıkmamız, mutlu bir şekilde ülkemizden ayrılmasını sağlamamız, bize, bizim adımıza bedava pazarlamacılık ve hazır bir potansiyel kazandıracak. Bu yüzden otel, esnaf, yerel yönetim, yani herkesin memnun bir turist kitlesi oluşturmak için çok özenli ve dikkatli olması çok önemlidir. Sektörün gelişmesi, servis ve hizmet kalitesinin yükselmesi için eğitim çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Maksimum Performans & Minimum Enerji ile Kusursuz Soğuk Zincir



Eşit
Soğutma,
Uzun Süreli
Tazelik!

Eşit Hava Dağılımı Sağlayan Fanlı Sistemle
Gıdalarınız Her Noktada İlk Anki Gibi Taze Kalır.



Yüksek Kapasite

14 adet GN 2/1 tepsi kapasitesi
ile yoğun servis temposunda
muadillerine göre %10 daha
fazla depolama alanı sunar.



Enerji Verimliliği

Kapı açıldığında soğuk hava
kaybını önleyen fan kesme
switch'i ve manyetik contalar
ile ısıyı içeride tutar.



Etkili Soğutma Sistemi

Yeni tip fanlı evaporatör
sistemi, tüm bölmelerde 0°C
ile +8°C arasında eşit ve hızlı
soğutma performansı sunar.



Detaylara
ulaşmak için
QR okutunuz

www.inoksan.com

Bizi sosyal medya hesaplarımızdan takip edebilirsiniz.

inoksan @inoksankitchen inoksanmutlak in company/inoksan



Çağrı Merkezi
0850 290 44 00



Cem Özcan / Alanya Turistik İşletmeciler Derneği (ALTİD) / Başkan

Alanya Turistik İşletmeciler Derneği (ALTİD), 1985 yılında kurulmuş ve 2002 yılında Bakanlar Kurulu kararıyla kamu yararına çalışan dernek statüsü kazanmış köklü bir sivil toplum kuruluşudur. Derneğimiz, Alanya başta olmak üzere Akdeniz Bölgesi ve ülke turizminin gelişimine katkı sağlamak amacıyla faaliyet göstermektedir. ALTİD, 277 üyesi ve toplam 105.025 yatak kapasitesine sahip üye tesisleriyle Türkiye'nin en güçlü turizm sivil toplum yapılarından biridir. Üye profilimizi; konaklama tesisleri başta olmak üzere turizm sektörünün farklı alanlarında faaliyet gösteren işletmeler oluşturmaktadır. Derneğimiz çalışmalarını mesleki faaliyetler, tanıtım çalışmaları ve proje odaklı girişimler ana başlıkları altında sürdürmektedir. Türkiye turizmi açısından ALTİD, sürdürülebilirlik, kalite ve ortak akıl temelinde önemli bir misyon üstlenmektedir. Kamu yararını esas alan yaklaşımımızla; üyelerimizin mesleki birlik ve beraberliğini güçlendirmeyi, turizm ve tanıtım faaliyetlerini destinasyonun yararına etkin şekilde kullanmayı, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı başta olmak üzere ilgili kamu kurumlarıyla güçlü bir iş birliği ve koordinasyon içinde çalışmayı öncelikli görevlerimiz arasında görüyoruz. Bunun yanı sıra, turizmin insan kaynağı niteliğini yükseltmek, sektör paydaşları arasında hızlı ve etkin iletişimi sağlamak ve yürüttüğümüz mesleki, tanıtım ve proje çalışmalarıyla turizmin ülke ekonomisine olan katkısını artırmak ALTİD'in temel sorumlulukları arasında yer almaktadır.

2026 yılının, turizm sektörü açısından dijitalleşmenin, sürdürülebilirliğin ve küresel entegrasyonun belirleyici olduğu bir dönem olacağını öngörüyoruz. Değişen

2025 yılı, turizm sektörü açısından hem fırsatları hem de önemli zorlukları bir arada barındıran bir yıldır; bu süreçte ALTİD olarak temel önceliğimiz, üyelerimizin karşılaştığı sorunlara hızlı ve çözüm odaklı yaklaşımlar geliştirmek oldu

seyahat alışkanlıkları, teknolojinin hızla gelişmesi ve rekabetin uluslararası ölçekte derinleşmesi, destinasyonların ve sektörel yapılarının daha stratejik, daha esnek ve daha yenilikçi bir bakış açısıyla hareket etmesini zorunlu kılmaktadır. Alanya ve bölgemiz turizmi açısından da bu dönüşümü doğru okuyabilen, dijital dünyayla güçlü bağlar kurabilen yapıların öne çıkacağına inanıyoruz

2025 yılı, küresel ölçekte yaşanan ekonomik dalgalanmalar, jeopolitik gelişmeler ve değişen seyahat alışkanlıklarının etkisiyle turizm sektörü açısından hem fırsatları hem de önemli zorlukları bir arada barındıran bir yıl olmuştur. Alanya ve bölgemiz turizmi de bu çok katmanlı sürecin doğal bir parçası olarak, temkinli ama kararlı bir ilerleme sergilemiştir. Sezon boyunca karşılaştığımız başlıca zorlukların başında artan işletme maliyetleri, nitelikli insan kaynağına erişimde yaşanan sıkıntılar, küresel ölçekte daralan harcama eğilimleri ve rekabetin giderek sertleşmesi yer almıştır. Bunun yanı sıra, pazarlama ve tanıtımda dijitalleşmenin hız kazanması, destinasyonların kendilerini daha yenilikçi ve sürdürülebilir bir bakış açısıyla konumlandırmasını zorunlu kılmıştır. Bu süreçte ALTİD olarak temel önceliğimiz; üyelerimizin karşılaştığı sorunlara hızlı ve çözüm odaklı yaklaşımlar geliştirmek olmuştur. Kamu kurumlarıyla güçlü bir iletişim ve iş birliği zemini oluşturarak sektörün taleplerini ilgili mercilere düzenli olarak aktardık. İnsan kaynağına yönelik eğitim, staj ve mesleki gelişim çalışmalarını desteklerken, tanıtım faaliyetlerinde Alanya'nın dört mevsim turizm potansiyelini ön plana çıkaran stratejilere ağırlık verdik. Ayrıca, sürdürülebilir turizm anlayışını güçlendirmek, destinasyon kalitesini artırmak ve Alanya turizminin uluslararası rekabet gücünü korumak amacıyla proje bazlı çalışmalara hız verdik. Üyelerimiz arasında bilgi paylaşımını artıran, sektörel birlik ve beraberliği pekiştiren adımlar atarak ortak akıl ön planda tuttuk. 2025 yılı, tüm zorluklarına rağmen bizlere önemli dersler sunmuş; dayanışmanın, doğru planlamanın ve güçlü iş birliklerinin turizm sektörü

için vazgeçilmez olduğunu bir kez daha göstermiştir. Değişen seyahat alışkanlıkları, teknolojinin hızla gelişmesi ve rekabetin uluslararası ölçekte derinleşmesi, destinasyonların ve sektörel yapılarının daha stratejik, daha esnek ve daha yenilikçi bir bakış açısıyla hareket etmesini zorunlu kılmaktadır. Alanya ve bölgemiz turizmi açısından da bu dönüşümü doğru okuyabilen, dijital dünyayla güçlü bağlar kurabilen yapıların öne çıkacağına inanıyoruz. ALTİD olarak 2026 yılında, yeni yönetimimizle birlikte vizyon projeler üreten; gerçek dünyadaki faaliyetlerini dijital dünyanın dinamikleriyle uyumlu şekilde yürüten bir dernek yapısını güçlendirmeyi hedefliyoruz. Fiziki alanda ortaya koyduğumuz çalışmaların dijital dünyada da güçlü ve sürdürülebilir bir karşılık bulmasını, derneğimizin geleceğe yönelik en önemli yatırımlarından biri olarak görüyoruz. Bu kapsamda, üyelerimizin tamamının yürütülen faaliyet ve projelerin aktif birer parçası olmasını önemsiyoruz. Derneğimizin temel hedeflerinden biri, ALTİD'i yalnızca turizm sektörünü temsil eden bir yapı değil; aynı zamanda sorumluluk alan, yön veren ve çözüm üreten bir kurum olarak konumlandırmaktır. Bu doğrultuda, Alanya merkezli firmalarımızı küresel turizm ağlarının aktif bir parçası haline getirmeyi, uluslararası iş konseylerinde daha görünür olmayı ve üyelerimizin yeni pazarlara erişimini kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Yatırım ve ticaret fırsatlarını, sahada birebir temaslara dayalı güçlü iş birlikleriyle desteklemeyi öncelikli hedeflerimiz arasında görüyoruz. ALTİD olarak, ortak gücün ve kolektif birlikteliğin oluşturulması ve yaygınlaştırılması yönünde çalışmalar üretmeye devam ederken; bölgemize ekonomik ve sosyal değer katacak her türlü projenin geliştirilmesinde aktif rol üstlenen bir kurum olmayı hedefliyoruz. Bu çerçevede, bölgemizi ve insanımızı etkileyen, yöneten ve karar alma süreçlerinde rol üstlenen tüm kişi ve kurumlarla sürdürülebilir ilişkiler geliştirmeyi; Alanya turizmini geleceğe daha güçlü, daha rekabetçi ve daha dirençli bir yapıyla taşımayı amaçlıyoruz.

VISIONSUITE DESIGNER

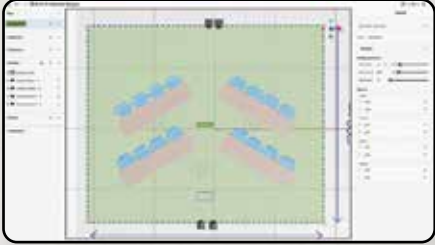
VISIONSUITE ile Toplantı Odalarınızı Tasarlayın ve Hayata Geçirin.

Q-SYS Designer Software içinde yer alan **VisionSuite Designer**, toplantı odalarınızı 3D olarak tasarlamayı; kamera, alan ve senaryoları görsel olarak kurgulayıp hayata geçirmenizi sağlar.



AKILLI MEKÂNLAR İÇİN AKILLI GÖRSEL DENEYİM

VisionSuite Designer, turizm projelerinde toplantı, konferans ve etkinlik alanlarının görsel altyapısını **akıllı, esnek ve ölçeklenebilir** bir yapıya dönüştürür.



Mekân Tasarımı

VisionSuite Designer'da plan yüklenir, alan sınırları tanımlanır.

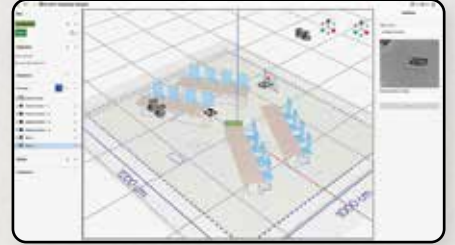
Kamera, mikrofon ve mobilya yerleşimleri oluşturularak farklı kullanım senaryoları için çoklu mekân kurguları görselleştirilir.



Ses & Bölge Tanımlama

Ses algılama bölgeleri, tetikleme alanları ve kamera takip bölgeleri belirlenir.

Bu bölgeler üzerinden, kameraların mekân içindeki hareket ve konuşmalara nasıl tepki vereceği otomatikleştirilir.



Mekân Kalibrasyonu

Basitleştirilmiş mekân kalibrasyonu ile sistem hızlı ve doğru şekilde devreye alınır.

Kamera ve mikrofonlar, mekânın duvar, zemin ve bileşenlerini 3D olarak algılayacak şekilde konumlandırılır.

SES, GÖRÜNTÜ VE KONTROL TEK BİR AKILDA BULUŞTU.
Q-SYS VISIONSUITE ÇOK YAKINDA SİZLERLE.



Işıl Özmen / Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği / Yönetim Kurulu Başkanı

I-MICE Derneği, 2016 yılında genç ve vizyoner MICE acentecilerinin girişimiyle kurulmuş, bugün 600'e yakın üyesiyle sektörün en geniş temsil gücüne sahip sivil toplum kuruluşlarından biridir. Üye profilimiz; MICE acenteleri, oteller, destinasyon yönetim şirketleri, etkinlik ve fuar organizatörleri, teknik sağlayıcılar ve turizm sektörünün farklı paydaşlarından oluşmaktadır. Kuruluş amacımız; Türkiye'de MICE sektörünü güçlendirmek, ulusal ve uluslararası platformlarda sektörün sesi olmak ve üyelerimize iş birliği, eğitim ve network fırsatları sunmaktır. Türkiye turizmi açısından misyonumuz ise; ülkemizi kongre, toplantı ve etkinlik turizmi alanında daha güçlü bir destinasyon haline getirmek, sektörün sürdürülebilir büyümesine katkı sağlamak ve uluslararası rekabette Türkiye'nin marka değerini yükseltmektir. 2025 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın açıkladığı sınır giriş verilerine göre, ülkemize gelen yabancı ziyaretçi sayısı geçen yıla kıyasla yüzde 0,03 oranında artış göstermiş ve yaklaşık 20 bine yakın kişi daha Türkiye'yi ziyaret etmiştir. Bu gelişme elbette ki sektör açısından olumlu bir tablo ortaya koymaktadır. Öte yandan MICE tarafında ise Türkiye, Avrupa ile Orta Doğu arasında önemli bir buluşma noktası olması önemini koruyor. İstanbul ve Antalya uluslararası kongreler, fuarlar ve B2B etkinliklerde öne çıkarken, ülkemizin farklı destinasyonlarında da büyük ölçekli turizm yatırımları sürüyor. Bu yatırımlar, önümüzdeki yıllarda MICE turizminin gelişimi açısından çok önemli rol oynayacaktır. Bununla birlikte Schengen vizesi süreçleri özellikle iş ve turizm seyahatlerini sınırlandıran en önemli zorluk olarak karşımıza çıkıyor. Ekonomik dalgalanmalar ve bölgesel jeopolitik gelişmeler de hem turistlerin hem yatırımcıların kararlarını etkileyen önemli faktörler arasında. Sonuç olarak, 2025 yılı turizm açısından büyüme hedefleriyle öne çıkarken, 2026'da da doğru adımlar atıldığı takdirde Türkiye'nin küresel turizm merkezi olma yolundaki ilerleyişini kararlılıkla

2025 yılı turizm açısından büyüme hedefleriyle öne çıkarken, ekonomik dalgalanmalar ve bölgesel jeopolitik gelişmeler yanı sıra Schengen vizesi süreçleri özellikle iş ve turizm seyahatlerini sınırlandıran en önemli zorluk oldu; MICE tarafında Türkiye, Avrupa ile Orta Doğu arasında önemli bir buluşma noktası olması önemini korudu

sürdüreceğine inanıyorum. Derneğimizin hedeflerimizden biri de ülkemizin dünya MICE endüstrisinin aranan destinasyonu olarak öne çıkması ve hak ettiği uluslararası değeri kazanmasıdır. Dernek olarak bir yandan 2025 yılında hedeflerimizi tamamlarken diğer yandan Haziran 2025 de yapılan genel kurula hazırlandık ve 2025-2028 dönemi için yeni hedeflerimizi belirledik. Yeni yönetim olarak son 6 aylık dönemde; sektörümüzün, STK başkanları ile ziyaretlerimizi gerçekleştirdik, üye tanıtımlarına canlı röportajlarla devam ettik, sosyal medya hesaplarımızı daha etkin hale getirdik, sektörel etkinliklere katıldık, üniversiteler ile protokoller imzaladık, paneller düzenledik ve elbette ki 10.yılıymız olması sebebi ile 10.Yıl B2B ve Lansman hazırlıklarını tamamlayarak 20 Ocak 2026 tarihinde Address İstanbul Hotel'in ev sahipliğinde hep birlikte kutladık.

2026–2027 hedeflerimizi belirlerken, bölgemizde ve yakın coğrafyamızda devam eden jeopolitik gerginlikleri ve savaşları yakından takip ediyoruz. Bu süreçlerin sektörümüzü doğrudan ya da dolaylı şekilde etkileyebileceğinin farkındayız. Tüm belirsizliklere rağmen her yeni yıl yeni umutlar ve yeni hedefler anlamına geliyor. Derneğimiz, 2026 ve 2027 yıllarında sektörel birlik ve dayanışmayı güçlendirmeyi önceliklendirmekte; birlikte hareket etmeyi ve ortak aklı esas alan etkinlik ve organizasyonlara odaklanmaktadır

2026 yılı için öngörümüz, turizm sektörünün büyümesini desteklerken MICE endüstrisinin gelişimini hızlandırmak yönünde belirlediğimiz ana konular şöyle; Sektör paydaşlarımızla etkin iletişim kurarak, STK'larla iş birliği içinde hareket etmeye ve güç birliği sayesinde resmî kurumlarda sektörümüzü etkin şekilde temsil etmeye devam edeceğiz. Üyelerimize eğitim ve gelişim desteği sunarak sektöre katkı sağlamaya devam edeceğiz. Halihazırda I-MICE Akademi aracılığıyla üniversitelerle protokoller yapmaya devam ediyor, öğrencilerin yetişmesine katkıda bulunuyor; paneller

ve eğitimlerle geleceğin profesyonellerini destekliyoruz. Üyeler arası iş birliklerini güçlendirmek amacıyla zirveler, paneller ve B2B etkinlikler düzenlemeye devam edeceğiz. Ulusal ve uluslararası düzeyde yeni destinasyonlar, fark yaratan deneyimler ve keşfedilmemiş rotaları hayata geçirerek sektörümüze yenilik, hareket ve ilham katmayı sürdüreceğiz. Ayrıca ekonomik, sosyal ve kültürel gelişime katkı sağlayacak sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştiriyor; topluma değer katan, sürdürülebilir ve etkisi yüksek çalışmaları hayata geçirmeye devam edeceğiz. Derneğimize daha fazla üye kazandırarak, ülkenin her bölgesinde güçlü bir ağ oluşturmaya ve üyeler arası iş birliğini artırmaya hedefliyoruz. Son olarak özetle ; 2026–2027 hedeflerimizi belirlerken, bölgemizde ve yakın coğrafyamızda devam eden jeopolitik gerginlikleri ve savaşları yakından takip ediyoruz. Bu süreçlerin sektörümüzü doğrudan ya da dolaylı şekilde etkileyebileceğinin farkındayız. Suriye'de devam eden entegrasyon süreci, Rusya–Ukrayna savaşı, İsrail–Filistin hattında yaşanan insani dram ile Venezuela ve İran kaynaklı olası gelişmeler ve göç hareketleri, dikkatle izlediğimiz başlıca başlıklardır. Tüm bu belirsizliklere rağmen her yeni yıl yeni umutlar ve yeni hedefler anlamına geliyor. Derneğimiz, 2026 ve 2027 yıllarında sektörel birlik ve dayanışmayı güçlendirmeyi önceliklendirmekte; birlikte hareket etmeyi ve ortak aklı esas alan etkinlik ve organizasyonlara odaklanmaktadır. Bu kapsamda, otellerimiz ile seyahat acentalarımızı bir araya getirecek, yeni iş birliği fırsatları yaratırken mevcut ilişkileri güçlendirecek özel bir etkinlik planlıyoruz. Networking etkinliklerimiz, eğitim programlarımız, sosyal sorumluluk projelerimiz ile birlikte STK'lara ve kamu–özel sektör kurumlarına yönelik ziyaret ve temaslarımız da artarak devam edecektir. Ayrıca sektörümüzün en önemli sorunlarından biri olan nitelikli personel konusu, önümüzdeki dönemde ajandamızın ön sıralarında yer alacak ve bu alanda somut adımlar atılacaktır.



Arcan Bayraktaroğlu / Wyndham
Hotels & Resorts / Türkiye Ülke Direktörü

Altı kıtada bulunan yaklaşık 8 bin 300 otelimizle franchise tesis sayısı bazından dünyanın franchise veren en büyük otel şirketi konumuna sahibiz. Aynı zamanda Türkiye'deki yaklaşık 130 otelimizle, ülkedeki en büyük uluslararası otel şirketi konumundayız. Ekonomiden en üst segmente kadar uzanan 25 global otel markamızın 11'i şu anda Türkiye'de bulunuyor. Türkiye'deki portföyümüzde resort tesisler ve şehir otelleri dengeli bir şekilde dağılıyor. İstanbul, Bodrum, Antalya, Kapadokya gibi gözde turizm merkezlerinin yanı sıra Anadolu'nun gelişmekte olan şehirlerinde de yaygın bir varlığa sahibiz. Otellerimizin bulunduğu 50'ye yakın ilimiz arasında Adıyaman, Gümüşhane, Isparta, Kastamonu, Mardin, Van, Sakarya gibi çok çeşitli destinasyonlar yer alıyor. İstanbul'daki 40'tan fazla otelimiz hem iş hem de tatil amaçlı seyahat edenlere hizmet sunarken, Fethiye ve Alanya gibi ilçelerimizde resort tatil talebini karşılıyoruz, Erzurum ve Çambaşı gibi destinasyonlarda kış sporları fırsatları sunuyoruz, Afyonkarahisar ve Pamukkale gibi destinasyonlardaki termal otellerimizde wellness odaklı deneyimler sunuyoruz. Aynı zamanda markalı rezidanslar gibi yükselen konseptlerde faaliyet gösteren franchise ortaklarımız da bulunuyor. Türkiye dünyadaki beşinci büyük pazarımız konumunda ve Wyndham'ın en önemli büyüme pazarları arasında yer almaya devam ediyor. Bunun yanı sıra Türkiye'yi Wyndham'ın Orta Doğu, Balkanlar ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri gibi çevre pazarlara açılan kapısı olarak da görüyoruz. İstanbul'daki bölge merkezimizde ve diğer illerimizde görev yapan güçlü ve büyüyen ekibimiz hem Türkiye hem de EMEA genelindeki otel ortaklarımıza destek sağlıyor ve bu pazarlarda yeni iş birliklerine imza atıyor. 2025 yılı, farklı segmentlerdeki büyümemize ivme kazandırma stratejimiz kapsamında Türkiye'de bizi çok heyecanlandıran açılışlara imza attığımız

Yaşanan tüm makroekonomik ve jeopolitik zorluklara rağmen talebin gücünü koruduğu Türkiye'de, 2025 yılı; farklı segmentlerdeki büyümemize ivme kazandırma stratejimiz kapsamında bizi çok heyecanlandıran açılışlara imza attığımız bir yıl oldu

bir yıl oldu. Wyndham'ın dünyadaki ilk mağara oteli olan Signature Cave Cappadocia, Trademark Collection by Wyndham'ın açılışını gerçekleştirdik. 17 tarihi taş konağın titizlikle restore edilmesiyle birlikte hayata geçen Wyndham Tarsus St. Paul otelimizi bölgeye kazandırdık. 5 yıldızlı yeni resort tesisimiz Wyndham Alanya'yı da yine 2025 yılı içerisinde açtık. Bu dönemde gerçekleşen diğer açılışlarımız arasında Gaziantep'teki ilk otelimiz olan Ramada by Wyndham Gaziantep, Ramada Encore by Wyndham Konya Karatay, TRYP by Wyndham İstanbul Beyoğlu, La Quinta by Wyndham İstanbul Kartal, Ramada by Wyndham Arnavutköy ve Ramada Residences by Wyndham İstanbul Haramidere de yer aldı.

2025 yılının son çeyreğinde Türkiye genelindeki otellerimizin temel performans göstergelerinde güçlü bir ivme gördük ve bu olumlu trend bizim 2026 yılına da iyimser bakmamızı sağlıyor. Avrupa ve Orta Doğu gibi geleneksel pazarlardan gelen talep gücünü korurken, Latin Amerika gibi yeni pazarlarda da dikkat çeken bir artış göz konusu. İç turizmdeki hareketliliğin de yükselişe geçmesiyle birlikte, 2026 yılının seyahat sektörü için son derece verimli bir yıl olacağına inanıyoruz

2025 yılında yaşanan tüm makroekonomik ve jeopolitik zorluklara rağmen Türkiye ve bölge genelinde konaklama yatırımlarına yönelik talebin gücünü koruduğunu gördük. Türkiye'deki proje stokumuzda şu anda 40'a yakın yeni proje üzerindeki çalışmalar devam ediyor ve bu güçlü ilgi de ülkenin uzun vadedeki potansiyelini kanıtıyor. Geçtiğimiz altı yıl içinde yenilikçi teknolojilere 375 milyon ABD dolarından fazla yatırım yapmış bir şirket olarak, otel ortaklarımızın Wyndham Avantajı'ndan aldıkları güçle başarıya ulaşabilmeleri için sektörün daima bir adım önünde ilerlemelerine yardımcı oluyoruz. Yeni nesil otel ve gelir yönetimi sistemleriyle otellerimizin operasyonel süreçlerinin optimizasyonunu desteklerken, satış ve pazarlama desteği ile dünya genelinde yaklaşık 121 milyon kayıtlı üyesi bulunan ödül programımız Wyndham Rewards

aracılığıyla tesislerimizin geniş kitlelere ulaşmasını sağlıyoruz. Bu bağlamda 2025 yılında imza attığımız önemli girişimlerden biri de Wyndham Rewards ile Pegasus Hava Yolları'nın uçuş programı BolBol arasında kurulan ortaklık oldu. Wyndham Rewards üyelerimiz artık puanlarını ücretsiz konaklamaların yanı sıra 150'den fazla noktaya Pegasus ile yapacakları uçuşlarda uçak bileti, koltuk seçimi ve ek bagaj hakkı gibi avantajlar için de kullanabiliyor. Türk Hava Yolları ile devam eden ortaklığımıza ek olarak ülkemizin önde gelen diğer bir hava yolu olan Pegasus ile kurduğumuz bu iş birliğini, seyahat sektörünü bir bütün olarak ileriye taşıyacak önemli bir girişim olarak görüyoruz. 2025 yılının son çeyreğinde Türkiye genelindeki otellerimizin temel performans göstergelerinde güçlü bir ivme gördük ve bu olumlu trend bizim 2026 yılına da iyimser bakmamızı sağlıyor. Avrupa ve Orta Doğu gibi geleneksel pazarlardan gelen talep gücünü korurken, Latin Amerika gibi yeni pazarlarda da dikkat çeken bir artış göz konusu. İç turizmdeki hareketliliğin de yükselişe geçmesiyle birlikte, 2026 yılının seyahat sektörü için son derece verimli bir yıl olacağına inanıyoruz. 2026 yılında mevcut olduğumuz pazar ve segmentlerde büyümeye devam ederken, markalarımızı yeni destinasyonlarla da buluşturacağız. Halihazırda Antalya, Diyarbakır ve Ordu'da hizmet veren Wyndham Garden markamızla bu yıl İstanbul ve Ankara'da da açılışlar planlıyoruz. Üst segmentteki Dolce by Wyndham markamızı, bu marka altında geçtiğimiz yıllarda Çeşme'de açılan ilk otelin ardından bu yıl başkentimizle de buluşturmayı bekliyoruz. Destinasyon portföyümüze katılmasını beklediğimiz Şanlıurfa, Bilecik, Şırnak, Düzce ve Erzincan gibi yeni illerimizde de projelerimiz bulunuyor. Bunlara ek olarak Ramada by Wyndham, Ramada Encore by Wyndham ve TRYP by Wyndham markalarımızı İstanbul, Mardin, Konya, Adana ve Mersin'de büyültmeye devam edeceğiz.



Ethem Zagikyan / Continent Worldwide Hotels / Yönetim Kurulu Başkanı

Continent Worldwide Hotels olarak bugün yalnızca kendi markalarımız altında faaliyet gösteren otellerle sınırlı olmayan bir yapıdayız. CTG Hotels, Regal Hotels ve Budgetel Hotels gibi güçlü stratejik partnerlerimizle birlikte – kendi markalarımıza bağlı tesislerin haricinde; işletme, franchise, dönüşüm ve danışmanlık süreçlerinde yer aldığımız 170’in üzerinde otel ile doğrudan ya da dolaylı etkileşimindeyiz. Bu rakam, bizim için sadece ölçeği değil, aynı zamanda farklı coğrafyalarda edindiğimiz operasyonel derinliği ve esnek yönetim kabiliyetimizi temsil ediyor. Şirketimiz ve markalarımız Türkiye’de doğduğu halde bu yapının merkezinde Orta Doğu merkezimiz ve oradaki tesislerimiz yer alıyor. Evet, markalarımızın doğduğu, test edildiği ve olgunlaştırıldığı ana pazar burası ancak geliştiği pazar Orta Doğu. Türkiye’deki genişlememizde ise daha seçiciyiz ve ağırlıklı olarak değişik segmentlerde olsa da şehir otellerinden oluşan bir portföy oluşturmaya çalışıyoruz. Her projede temel yaklaşımımız; lokasyona, yatırımcı beklentisine ve pazar gerçeklerine uygun, sürdürülebilir bir işletme modeli kurmak. Bugün 170’ten fazla otelle etkileşimde olan bir yapıdan söz ediyoruz. Bu sayı bizim için sadece büyüklüğü değil, doğru modeli farklı pazarlarda uygulayabileme kabiliyetimizi ifade ediyor.

2025 yılı hem yoğun hem de öğretici bir yıl oldu. Türkiye’de beş yeni projeyi portföyümüze dahil ettik; yurt dışında ise özellikle Orta Doğu ve Afrika pazarlarında önemli sözleşmelere imza attık. Ancak 2025’i yalnızca açılan otel sayılarıyla değil, sektörün genel dinamikleri ve karşılaşılan zorluklar çerçevesinde değerlendirmek gerektiğine inanıyorum. Franchise ve marka anlaşmaları tarafında, yatırımcılar henüz tam bir bilince sahip değiller. Neden marka almak istiyorlar? Marka onlara ne katacak? Tek başlarına bu marka yeterli mi? Veya hangi marka daha uygun, bunun farkında değiller. Sağdan soldan duyumlarla, tavsiyelerle ilerliyorlar daha çok. Bu sebeple zorlanıyoruz. Ve hem kendimizi geliştirmeye, markalarımızı tanıtmaya ve hem de görüştüğümüz yatırımcıları

Türkiye turizmi açısından talebin güçlü olduğu, ancak kârlılığın ciddi şekilde baskılandığı bir yıl olan 2025 yılı bize hızlı büyümenin değil, doğru adımlarla büyümenin esas farkı yarattığını gösterdi

bilinçlendirmeye çalışıyoruz. Öte yandan ise, operasyonel olan tesislerimizde ve inşaatları devam eden projelerimizde, artan maliyetler, finansmana erişimde yaşanan zorluklar ve baskılar; bizi daha temkinli, daha planlı ve daha rasyonel kararlar almaya yönlendirdi. Bazı projelerde bilinçli olarak yavaşladık, bazı alanlarda ise odaklanmayı artırdık. Bugün geriye dönüp baktığımızda, bu yaklaşımın grubumuz açısından doğru ve sağlıklı olduğunu net şekilde söyleyebilirim. 2025 bize şunu net olarak gösterdi: Hızlı büyümek değil, doğru adımlarla büyümek esas farkı yaratıyor.

2026 yılında Türkiye turizminin daha seçici ve daha profesyonel bir yapıya evrileceğini öngörüyorum. Plansız yatırımların ve güçlü bir marka-işletme desteği olmayan projelerin zorlanacağı bir döneme giriyoruz. Buna karşılık, doğru konumlanmış, iyi yönetilen ve kurumsal bakış açısına sahip oteller için önemli fırsatlar oluşacak. 2026, hızlı büyüyen değil; doğru yapılandırılmış, esnek ve profesyonel yönetilen otellerin öne çıktığı bir yıl olacak

2025 yılı Türkiye turizmi açısından talebin güçlü olduğu, ancak kârlılığın ciddi şekilde baskılandığı bir yıl oldu. Personel maliyetleri, enerji giderleri ve genel işletme maliyetleri sektörün en büyük sınavları arasında yer aldı. Bu ortamda en büyük risk, doluluk uğruna fiyat disiplininin kaybedilmesi idi. Biz Continent Worldwide Hotels olarak bu noktada net bir duruş sergiledik. “Her doluluk iyidir” anlayışından özellikle uzak durduk. Gelir yönetimi, doğru fiyatlandırma ve doğru misafir profili üzerine yoğunlaştık. Operasyonel verimliliği artıran sistemler kurduk ve kısa vadeli kazançlar yerine uzun vadeli marka değeri ve yatırımcı sürdürülebilirliğini önceliklendirdik. Ayrıca 2025 bize bir kez daha, büyük ve yüzlerce odalı otellerden çok, misafirin daha bir dolu dolu deneyim yaşayacağı otellerin sayısının artmasının çok daha değerli olduğunu gösterdi. Bu sebeple marka ve segment konumlandırmamızda bu konseptte de daha uygun olacak bir regülasyon yapmayı planlarımız arasına almış durumdayız. Doluluk rakamları geçici olabilir; ama yanlış fiyatlandırma, markaya kalıcı zarar verir. 2026 yılında Türkiye turizminin daha seçici ve daha profesyonel bir yapıya evrileceğini öngörüyorum. Plansız yatırımların

ve güçlü bir marka-işletme desteği olmayan projelerin zorlanacağı bir döneme giriyoruz. Buna karşılık, doğru konumlanmış, iyi yönetilen ve kurumsal bakış açısına sahip oteller için önemli fırsatlar oluşacak. Önümüzdeki yılın sadece turizm özelinde değil, küresel ölçekte politik ve ekonomik olarak da zorlu bir yıl olacağını düşünüyorum. Devam eden bölgesel savaşlar, olası yeni askeri operasyonlar, jeopolitik gerilimler ve bunların enerji, ulaşım ve maliyetler üzerindeki etkileri; seyahat alışkanlıklarını ve destinasyon tercihlerini doğrudan etkileyecek. Bu tür dönemlerde misafirler daha güvenli, ulaşımı kolay ve fiyat-performans dengesi güçlü destinasyonlara yöneliyor. Türkiye bu noktada, doğru yönetildiği sürece, önemli bir avantaj elde edebilir. Bu süreçte özellikle orta segment, lifestyle ve alternatif destinasyonlara yönelik taleplerin ön plana çıkacağını görüyoruz. Yatırımcılar da bu bilinçle hareket edeceklerdir. Onlar da artık yalnızca bir bina satın almıyor; işletme modeli, krizlere karşı dayanıklılık ve güçlü bir marka çatısı alıyor. 2026, hızlı büyüyen değil; doğru yapılandırılmış, esnek ve profesyonel yönetilen otellerin öne çıktığı bir yıl olacak. 2026 yılında önceliğimiz büyümeden çok doğru büyüme olacak. Bu noktada yatırımcı seçiminde çok daha seçici bir yaklaşım benimsiyoruz. Her proje ve her yatırımcı ile birlikte yol almak gibi bir hedefimiz yok. Otelcilik vizyonu olan, kurumsal bakış açısına sahip ve uzun vadeli düşünen iş ortaklarıyla ilerlemeyi doğru buluyoruz. Orta Doğu’da Continent ve Ancyra markalarımız ile açtığımız otellerin devamı gelecek. Bu yıl 10’a yakın yeni tesis aramıza katılmış olacak. Bunların haricinde de çok önemli iki projenin de imzalanması gündemimizde. Geçmişte yaşadığımız tecrübeler bize çok net bir gerçeği gösterdi: Doğru yatırımcı, doğru proje kadar kritiktir. Bu nedenle markalarımızı ve grubumuzu yıpratmak değil, güçlendirecek birlikteliklere odaklanıyoruz. Artık nicelik değil, nitelik konuşuyoruz. Continent için asıl değer, doğru iş ortaklarıyla kurulan uzun soluklu yapılar.



Ergün Demiray / Dedeman Hospitality /
Yönetim Kurulu Başkanı

Dedeman Hospitality, faaliyet alanını yalnızca otel işletmeciliğiyle sınırlamayan; ölçeklenebilir, sürdürülebilir ve pazar dinamiklerine duyarlı bir ağırlama platformu olarak konumlanmaktadır. 1966 yılında atılan bu adım, bugün 6 ülkede, 40 şehirde, 51 faal ve toplamda 90 imzalanmış tesisten oluşan güçlü ve istikrarlı bir yapıya dönüşmüştür. Bu tabloyu yalnızca sayısal büyüklükler üzerinden okumak, Dedeman'ın gerçek değer önerisini eksik bırakır. Bizim için esas olan; büyümenin nasıl kurgulandığı, nasıl yönetildiği ve uzun vadeli, sürdürülebilir bir değere dönüştürüldüğüdür. Dedeman'ı farklılaştıran unsur, nicelikten çok nitelik odaklı bu yaklaşımı ve kurumsal disiplinle şekillenen marka mimarisidir. Tek tip bir otelcilik anlayışının günümüz turizm dinamiklerine karşılık vermediğine inanıyoruz. Bu nedenle; 12 alt markadan oluşan, her biri kendi segmentinde net şekilde konumlanan, yönetilebilir ve ölçeklenebilir bir marka mimarisi inşa ettik. Bugün önceliğimiz; operasyonel mükemmeliyet, güvenlik ve sürdürülebilirlik ilkelerini tüm coğrafyalarda ortak bir standart haline getirmektir. Dedeman markasının temsil ettiği güveni ve kurumsal disiplini her destinasyonda aynı tutarlılıkla sunmak temel sorumluluğumuzdur. Alt markalarımızı, farklı misafir profilleri ve hızla değişen seyahat ihtiyaçları doğrultusunda net ve bilinçli biçimde konumlandırıyoruz. Bu yaklaşım, Dedeman Hospitality'nin çok katmanlı ve stratejik bir marka mimarisi ile ilerlemesinin temelini oluşturuyor. Smart by Dedeman, güçlü teknolojik altyapısı ve pratik işletme modeliyle yeni nesil gezginlere yanıt verirken; yatırımcılar için ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir yapı sunuyor. Rest & More by Dedeman, oda-kahvaltı ekseninde şehir içi kısa konaklamalar ve iş seyahatleri için fonksiyonel bir alternatif yaratıyor. Portföyümüzde ayrıca, kendi markasını korumakla birlikte operasyonel ve yönetim süreçlerini Dedeman'ın kurumsal bilgi birikimi ve güvencesiyle yürütmek isteyen yatırımcılar için geliştirilen Managed by Dedeman modeli yer alıyor. Markalı konut segmentinde konumlanan Dedeman Suites & Residences, uzun ve orta süreli konaklamalarda ev konforunu profesyonel otelcilik hizmetleriyle bir araya getiriyor. Bunun yanı sıra; şehir otelciliğine odaklanan Park Dedeman, bağımsız üniteleriyle özgürlük odaklı bir konaklama deneyimi sunan Dedeman Village ve destinasyonlara özel olarak kurgulanan tematik otel modelleri ile portföyümüzü çeşitlendiriyoruz. Türkiye; coğrafi

Dedeman Hospitality olarak, 2025, yalnızca niceliksel genişlemeye değil, aynı zamanda nitelikli büyümeye odaklandığımız, uzun vadeli değer üreten adımlar attığımız bir yıl olarak öne çıkıyor

çeşitliliği, zengin kültürel mirası ve gelişmiş hizmet altyapısıyla, küresel turizm yatırımları açısından yüksek potansiyel barındıran nadir ülkelerden biridir. Bu potansiyelin sürdürülebilir ve yatırımcı açısından öngörülebilir bir değere dönüşebilmesi, yalnızca doğal avantajlara ya da kapasite artışına değil; doğru stratejik planlamaya, ürün çeşitliliğine ve yapısal dönüşümlere bağlıdır. Turizmi hâlâ “deniz, kum, güneş” ekseninde konumlandırmak, yatırım getirilerini mevsimsellik riskiyle sınırlamak anlamına gelir. Oysa Türkiye; sağlık, gastronomi, spor, doğa, kış, kültür ve kongre turizmi gibi farklı segmentlerde, yıl geneline yayılabilen ve riskleri dağıtan yatırım modelleri sunabilecek güçlü bir ekosisteme sahiptir. Bu çerçevede turizm politikalarının; bölgesel kalkınmayı destekleyen, 12 aya yayılan talep yapısını teşvik eden ve farklı misafir segmentlerine hitap eden bir yaklaşımla ele alınması gerektiğine inanıyorum. Dedeman Hospitality olarak 2025 yılında portföyümüze yaklaşık 10 yeni oteli dahil ederek büyüme ivmemizi sürdürdük. Her yeni yatırımda, markanın değerini koruyan, operasyonel verimliliği yüksek ve uzun vadede istikrarlı performans üretebilecek projelere odaklandık. Bu yaklaşım, Dedeman Hospitality'nin kontrollü ve sürdürülebilir büyüme anlayışının somut bir yansımasıdır.

2026 yılına ilişkin beklentim; Türkiye turizminin nicelik odaklı bir büyüme anlayışından çıkarak, daha seçici, daha nitelikli ve uzun vadeli değer üreten bir yapıya evrilmesi yönünde. Önümüzdeki süreçte başarıyı, ziyaretçi sayısından çok kişi başı yaratılan değer belirleyecek

2025 yılı için belirlediğimiz stratejik hedeflerin önemli bir bölümünü planladığımız şekilde hayata geçirdik. Bu yıl, özellikle marka mimarimizin güçlendirilmesi, doğru yatırımcılarla uzun vadeli ve sürdürülebilir iş birliklerinin kurulması ve operasyonel verimliliğin artırılması açısından kritik bir dönüm noktası oldu. Dedeman Hospitality olarak büyüme; doğru lokasyon, doğru marka kurgusu, doğru iş modeli ve sürdürülebilirlik ilkeleri üzerine inşa ediyoruz. Bu perspektiften bakıldığında 2025, yalnızca niceliksel genişlemeye değil, aynı zamanda nitelikli büyümeye odaklandığımız, uzun vadeli değer üreten adımlar attığımız bir yıl olarak öne çıkıyor. Türkiye turizmi, güçlü doğal ve kültürel avantajlara sahip olmakla birlikte; sezonun yılın belirli dönemlerine sıkışması, kişi başı gelirin istenilen seviyelere ulaşamaması ve nitelikli insan kaynağına erişimde yaşanan zorluklar nedeniyle yapısal dönüşüme ihtiyaç duyuyor. Bu tablo, yatırımcı açısından bakıldığında; doğru kurgulanmış iş modelleriyle önemli bir değer yaratma potansiyeli barındırıyor. Dedeman Hospitality olarak yaklaşımımız, bu yapısal sorunları aynı zamanda birer yatırım fırsatı olarak ele almak üzerine kurulu. Öncelikli hedefimiz; turizmi 12 aya yayacak, talep

sürekliliği sağlayan ve gelir volatilesini azaltan destinasyon ve marka kurguları geliştirmek. Şehir otelleri, kış turizmi, sağlık turizmi ve uzun süreli konaklama modelleri; öngörülebilir nakit akışı ve dengeli doluluk yapısı sunması açısından yatırımcılar için stratejik öneme sahip. Bununla birlikte, tek tip ve yüksek maliyetli “her şey dâhil” modelin uzun vadede sürdürülebilir olmadığı kanaatindeyiz. Bu model; artan girdi maliyetleri, kaynak kullanımı ve operasyonel yük nedeniyle kârlılığı baskılıyor. Dedeman olarak oda-kahvaltı, yarım pansiyon ve esnek konaklama modellerini önceliklendirerek; hem maliyet kontrolünü güçlendiriyor hem de misafirin destinasyonla etkileşimini artırarak, kişi başı geliri yükselten bir yapı kuruyoruz. Bu yaklaşım, yatırımcı açısından yalnızca kısa vadeli doluluk değil; uzun vadeli marka değeri, operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir kârlılık anlamına geliyor. Dijitalleşme, merkezî satın alma, ölçek ekonomisi ve standartlaştırılmış operasyon süreçleriyle maliyetleri kontrol altında tutarken; yerel iş birlikleri sayesinde destinasyon bazlı gelir çeşitliliği yaratıyoruz. 2026 yılına ilişkin beklentim; Türkiye turizminin nicelik odaklı bir büyüme anlayışından çıkarak, daha seçici, daha nitelikli ve uzun vadeli değer üreten bir yapıya evrilmesi yönünde. Talep elbette sektör için kritik bir unsur; ancak önümüzdeki dönemde asıl farkı yaratacak başlıkların hizmet standardı, deneyim kalitesi ve sürdürülebilirlik olacağına inanıyorum. Önümüzdeki süreçte başarıyı, ziyaretçi sayısından çok kişi başı yaratılan değer belirleyecek. Turizmin belli destinasyonlara ve kısa sezonlara sıkışmak yerine, 12 aya yayılan ve daha geniş bir coğrafyayı kapsayan dengeli bir yapıya kavuşması; sektörün kırılganlığını azaltacak ve yatırım ortamını güçlendirecektir. Dedeman Hospitality'de büyüme bir hedef değil; doğru olanı, doğru zamanda, doğru disiplinle yapma kararlılığıdır. Bugüne kadar inşa ettiğimiz yapıyı istikrarlı ve kontrollü biçimde büyültmeye odaklanıyoruz. Bu dönem; sürekliliğin ve kurumsal disiplinin ön planda olduğu bir fazı temsil ediyor. Yurt içi ve yurt dışındaki faaliyetlerimizde, bulunduğumuz pazarlarda doğru şehir-doğru marka-doğru yatırımcı dengesini temel ilke olarak benimsiyoruz. Her projeyi aynı çerçevede ele alıyoruz; destinasyonun dinamiklerine, talep yapısına ve uzun vadeli potansiyeline göre hareket ediyoruz. Markalı konut, uzun süreli konaklama ve teknoloji destekli işletme modelleri; portföyümüzde yer alan ve üzerinde aktif olarak çalıştığımız stratejik alanlar. 2026 yılında da bu başlıklarda mevcut gücümüzü derinleştirerek, operasyonel kaliteyi ve yatırımcı güvenini pekiştirmeyi hedefliyoruz. Dedeman Hospitality açısından 2026; güçlü kurumsal hafızasına, sahadan beslenen deneyimine ve disiplinli büyüme anlayışına sadık kalarak ilerlediği, sağlam ve öngörülebilir bir yıl olacaktır. Geleceği inşa edenler, büyümeyi değil; değeri, güveni ve sürekliliği yönetenlerdir.



**Elif Büyüker / Radisson Otel Grubu /
Radisson Blu Hotel & Spa Tuzla Genel
Müdürü**

Radisson Otel Grubu dünya çapında faaliyet gösteren uluslararası bir otel grubudur ve bugün 1.600 üzerinde otel ile 100'ün üzerinde ülkede hizmet vermektedir. Dünya genelinde on farklı otel markası ile geniş bir müşteri kitlesine hitap ediyoruz ve bu markalar farklı segmentlerde konaklama çözümleri sunuyor. Türkiye'de mevcut portföyümüzde ise 2026 itibarıyla 32'nin üzerinde açık otelimiz bulunmaktadır, şirketin 2030 vizyonu doğrultusunda ise yaklaşık 100 otel seviyesine çıkmayı hedefliyoruz. Türkiye'deki markalarımızı incelediğimizde Radisson Collection, Radisson Blu üst segmentte daha çok iş, toplantı ve bireysel seyahat taleplerine uygun olup tam donanımlı premium konsepttir. Park Inn by Radisson otellerimiz ise canlı renkli modern, daha çok bütçe dostu, şehir içi, iş ve turist seyahatlerine konforlu konaklama deneyimi sunmaktadır. Radisson Red markası ise Türkiye'ye yeni giriş yapacak modern tasarım, teknoloji ve sosyal alan odaklı lifestyle otel konseptidir. Türkiye, Radisson Otel Grubu için turizm sektörü açısından son derece stratejik bir pazar konumunda; coğrafi konumu, güçlü destinasyon çeşitliliği, yılın büyük bölümüne yayılan turizm potansiyeli ve gelişmiş altyapısı sayesinde hem iş hem de tatil amaçlı seyahatlerde global misafirler için cazibesini koruyor. Bizim açımızdan Türkiye yalnızca büyüyen bir pazar değil, aynı zamanda doğu ile batıyı birleştiren markalarımızı farklı segmentlerde başarıyla konumlandırabildiğimiz çok güzel bir ülke. 2025 yılı içerisinde Türkiye'de planladığımız büyüme adımlarını kararlılıkla hayata geçirdik. Bu yıl içinde farklı şehirlerde ve farklı konseptlerde birden fazla yeni otelimizi hizmete aldık. Açılan otellerimiz hem şehir otelciliği hem de uzun konaklama ve lifestyle segmentlerinde portföyümüzü daha dengeli ve güçlü hale getirdi. 2025 için hedeflerimiz büyük ölçüde gerçekleşti.

2025'te artan maliyetler ve kârlılık üzerindeki baskı, nitelikli iş gücüne erişim ve çalışan bağlılığı, misafir beklentilerinin hızla değişmesi sektörü zorlayan başlıklar oldu, aldığımız çok boyutlu aksiyonlarla planladığımız büyüme adımlarını kararlılıkla hayata geçirdik

2026 yılının Türkiye turizmi açısından daha dengeli ve nitelik odaklı bir büyüme yılı olacağını öngörüyorum. Türkiye artık yalnızca yüksek hacimli talep ile değil; daha bilinçli, deneyim arayan ve kaliteyi inceleyen bir misafir portföyü ile öne çıkıyor. Bu dönüşümün 2026 yılında daha da belirgin hale geleceğini düşünüyorum. Elbette sektörün karşılaşılabileceği jeopolitik ekonomik dalgalanmalar göz ardı edilemez; ancak Türkiye turizmi geçmiş yıllarda da defalarca kanıtlandığı gibi değişen koşulları hızla adapte olabilen güçlü bir yapıya sahip. 2026'da da bu esnekliğin ve dayanıklılığın devam edeceğine inanıyorum

2025 yılı turizm sektörü açısından hem fırsatların hem de zorlukların aynı anda yaşandığı bir yıl oldu. Küresel ölçekte seyahat talebinin devam ettiğini hatta deneyim odaklı ve nitelikli turizme yönelimin güçlendiğini gördük. Türkiye özelinde ise güçlü destinasyon çeşitliliğimiz ve misafirperverlik kültürümüz sayesinde talep canlılığını koruduk. Ancak bu talebi yönetmek her zamankinden daha stratejik bir yaklaşım gerektirdi. Türkiye'de sektörün karşı karşıya olduğu başlıca zorlukları üç ana başlıkta değerlendirebiliriz. İlk olarak artan maliyetler ve kârlılık üzerindeki baskı, operasyonel verimliliği her zamankinden daha önemli hale getirdi. İkinci olarak nitelikli iş gücüne erişim ve çalışan bağlılığı sektörde öncelikli bir gündem maddesi olmaya devam etti. Üçüncü olarak ise misafir beklentilerinin hızla değişmesi artık yalnızca konaklama değil, kişiselleştirilmiş deneyim, sürdürülebilirlik ve teknolojik entegrasyonun beklenmesi oldu. Radisson Otel Grubu olarak bu tabloya karşı aldığımız aksiyonlar net ve çok boyutludur. Öncelikle operasyonel tarafta verimlilik ve maliyet yönetimini merkeze alırken hizmet kalitesinden asla ödün vermeyen bir denge kurduk. Dijitalleşme, gelir yönetimi ve satın alma süreçlerinde merkezi çözümlerle otellerimizi destekledik. İnsan kaynağı tarafında ise çalışan deneyimini odağa

alan uygulamalarla ekip bağlılığını güçlendirdik. Eğitim, liderlik gelişimi ve kurum içi iletişim konularına yaptığımız yatırımların, doğrudan misafir memnuniyetine olumlu yansımalarını gördük. Sonuç olarak 2025 sektör için öğretici ve dönüştürücü bir yıl oldu. Biz bu dönemi sadece bugünü yönetmek değil, geleceğe daha sağlam, daha dirençli ve daha sürdürülebilir yapı kurmak için bir fırsat olarak değerlendirdik. 2026 yılında da şu an için mevcutta yapmış olduğumuz hazırlıklarımız ve uygulamalarımızın devamını ve sürdürülebilirliğini sağlayarak güçlü, samimi ve nitelikli hizmet veren bir kurum olarak devam edip bu stratejiyi destekleyecek tüm finansal değerlerimizi de göz önüne alarak ticari başarıımızı sürdüreceğiz. 2026 yılının Türkiye turizmi açısından daha dengeli ve nitelik odaklı bir büyüme yılı olacağını öngörüyorum. Türkiye artık yalnızca yüksek hacimli talep ile değil; daha bilinçli, deneyim arayan ve kaliteyi inceleyen bir misafir portföyü ile öne çıkıyor. Bu dönüşümün 2026 yılında daha da belirgin hale geleceğini düşünüyorum. Elbette sektörün karşılaşılabileceği jeopolitik ekonomik dalgalanmalar göz ardı edilemez; ancak Türkiye turizmi geçmiş yıllarda da defalarca kanıtlandığı gibi değişen koşulları hızla adapte olabilen güçlü bir yapıya sahip. 2026'da da bu esnekliğin ve dayanıklılığın devam edeceğine inanıyorum. Radisson Otel Grubu olarak biz 2026'yı sadece büyüme değil, doğru büyüme yılı olarak konumlandırıyoruz. Doğru lokasyonlarda, doğru marka ve konseptlerle ilerlemeye, insan kaynağında dijitalleşme ve sürdürülebilirliğe yatırım yapmaya devam edeceğiz. Türkiye'nin grubumuzun uzun vadeli stratejisinde önemli ve güçlü bir rol oynamaya sürdüreceğine inanıyoruz. Radisson Blu Hotel & Spa Tuzla'nın 2026 yılını büyüme oranı olarak çok dik bir ivme ile değil ama yatayda bilinçli ve sürdürülebilir şekilde büyüyeceğine ve kârlılık oranlarını artırarak devam edeceğine inanıyorum.



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



Orkun Petekçi / Elite World Hotels & Resorts / CEO

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts, sektördeki 50 yıllık deneyimiyle Türk misafirperverliğini Türkiye'de ve dünyada başarıyla temsil ediyor. Şehir otellerinden resort tesislere; aile ve iş otellerinden yetişkin konseptli otellere uzanan geniş bir hizmet yelpazesine sahip olan zincirimiz, 10 farklı markasıyla misafirlerine farklı beklentilere hitap eden konaklama deneyimleri sunuyor. İstanbul'dan Kuşadası'na, Van'dan Amsterdam'a, Marmaris'ten Sivas'a uzanan güçlü portföyümüzle bugün 17 farklı şehirde, faaliyette olan ve sözleşmesi imzalanmış toplam 30 otelimizle misafirlerimize hizmet vermekteyiz. Franchise modeliyle büyüme stratejimizi hızlandırırken, 2030 yılına kadar 70 otele ulaşma hedefiyle sürdürülebilir ve nitelikli bir büyüme yolculuğu izliyoruz. Türkiye, güçlü turizm altyapısı, çeşitlenen pazar yapısı ve dört mevsime yayılan seyahat potansiyeliyle bizim için yalnızca



Merve Sakaoğlu / IHG Hotels & Resorts / Kıdemli İş Geliştirme Müdürü

IHG Hotels & Resorts, dünya genelinde 20 marka altında 6.800'den fazla otel işletmektedir. Türkiye'de ise aktif ve geliştirme aşamasında olan toplam 50'nin üzerinde otelimiz bulunmaktadır, bunların 34'ü halihazırda faaliyettir. Türkiye portföyümüz; Lüks & Lifestyle, Premium ve Essentials segmentlerine yayılmış, oldukça dengeli ve çeşitlendirilmiş bir yapı sunmaktadır. Lüks segmentte Six Senses ve InterContinental, premium segmentte Crowne Plaza ve voco, essentials segmentinde ise Holiday Inn, Holiday Inn Express ve Garner markalarıyla yer almaktayız. Bu çeşitlilik sayesinde büyük şehirlerden resort ve wellness destinasyonlarına kadar farklı seyahat profillerine ve ihtiyaçlara hitap edebiliyoruz. Türkiye, güçlü iç pazar talebi, artan uluslararası ziyaretçi sayısı, yıl geneline yayılan turizm potansiyeli ve deneyimli yatırımcı yapısı sayesinde IHG için Avrupa'daki en önemli büyüme pazarlarından biridir. 2025 yılında hem şehir hem de resort destinasyonlarında gerçekleştirdiğimiz yeni açılışlar ve imzalarla portföyümüzde güçlü bir ilerleme kaydettik. Genel olarak yılın başında

2025 yılı, küresel ölçekte turizm sektörünün denge arayışı içinde olduğu bir yıl olarak öne çıktı; global pazardaki fiyat dengelerini gözeterek ve gelir yönetimi stratejilerimizi doğru kurgulayarak bu süreci başarıyla yönettik

bir operasyon pazarı değil, aynı zamanda bir büyüme merkezi. 2025 yılında Türkiye'de 4 yeni otelimizi hizmete aldık. Bu yatırımlar; Türkiye'nin farklı bölgelerinde yer alan farklı segmentleri ile markamızın konumlanmasını güçlendirdi.

2026 yılında Türkiye turizmi açısından daha seçici, daha deneyim odaklı ve daha bilinçli bir misafir profili öngörüyoruz. Kitle turizminin yanında, gastronomi, kültür, wellbeing, uzun konaklama ve "slow travel" gibi alanların daha da öne çıkacağını düşünüyoruz. Ayrıca sürdürülebilirlik artık bir tercih değil, rekabet avantajı belirleyen temel kriterlerden biri olacak 2025 yılı, küresel ölçekte turizm sektörünün denge arayışı içinde olduğu bir yıl olarak öne çıktı. Talep güçlü seyrederken; maliyet artışları, nitelikli insan kaynağına erişim ve fiyat hassasiyeti sektörün en önemli gündem maddeleri arasında yer aldı. Türkiye özelinde ise yüksek enflasyon, döviz kurlarındaki hareketlilik ve operasyonel maliyetlerdeki hızlı artış, fiyatlandırma süreçlerinin yeniden ele alınmasını zorunlu kıldı. Özellikle hedef pazarlardaki misafirlerin oluşan "pahalı algısı", maliyetlere paralel fiyat

artışlarını uygulamakta zaman zaman zorlayıcı oldu. Buna rağmen, global pazardaki fiyat dengelerini gözeterek ve gelir yönetimi stratejilerimizi doğru kurgulayarak bu süreci başarıyla yönettik. 2026 yılında Türkiye turizmi açısından daha seçici, daha deneyim odaklı ve daha bilinçli bir misafir profili öngörüyoruz. Kitle turizminin yanında, gastronomi, kültür, wellbeing, uzun konaklama ve "slow travel" gibi alanların daha da öne çıkacağını düşünüyoruz. Ayrıca sürdürülebilirlik artık bir tercih değil, rekabet avantajı belirleyen temel kriterlerden biri olacak. 2026 yılı hedeflerimizi büyüme, misafir memnuniyeti ve marka bilinirliği olmak üzere üç ana başlıkta ele alıyoruz. Türkiye'de ve yurt dışında hayata geçirmeyi planladığımız toplam 6 yeni otel projesi ile portföyümüzü genişletmeyi; mevcut otellerimizde ise misafir deneyimini daha da kişiselleştirilmiş ve sürdürülebilir bir yapıya taşımayı hedefliyoruz. Bununla birlikte, uluslararası pazarlarda Türkiye markalı otellerimizin bilinirliğini güçlendirmeye odaklanıyoruz. Bizim için nicelikten ziyade; doğru lokasyon, doğru konsept ve uzun vadeli değer yaratımı her zaman öncelikli olmaya devam edecek.

2025 yılı, küresel, ekonomik ve jeopolitik belirsizliklere rağmen turizm sektörü açısından genel olarak olumlu bir yıl oldu; esnek marka portföyümüz ve güçlü yerel ekiplerimiz sayesinde yatırımcılarımıza destek olduk ve yılın başında belirlediğimiz temel hedeflere ulaştık

belirlediğimiz temel hedeflere ulaştık; özellikle marka çeşitliliğimizi artırma ve stratejik pazarlardaki varlığımızı güçlendirme konularında önemli adımlar attık.

2026 yılı için temkinli bir iyimserlik içindeyiz. Türkiye'de özellikle İstanbul, kıyı resort destinasyonları ve seçili ikincil şehirlerde talep dinamiklerinin güçlü kalmasını bekliyoruz. Wellness turizmi, uzun süreli konaklama ve dönüşüm projelerinde de büyümenin devam edeceğini öngörüyoruz. Maliyet baskılarının sürmesi muhtemel olsa da Türkiye'nin ölçeği, çeşitliliği ve uyum kabiliyeti, sürdürülebilir büyüme açısından önemli avantajlar sunuyor 2025 yılı, küresel ekonomik ve jeopolitik belirsizliklere rağmen turizm sektörü açısından genel olarak olumlu bir yıl oldu. Özellikle güçlü seyreden tatil amaçlı seyahatler ve iş ile grup seyahatlerindeki toparlanma, talebin dayanıklılığını destekledi. Türkiye ise rekabetçi konumu, kolay ulaşılabilirliği, çeşitlendirilmiş turizm ürünleri ve güçlü hava yolu bağlantıları sayesinde birçok destinasyonda sağlıklı doluluk oranlarını korumayı başardı. Başlıca zorluklar arasında artan işletme maliyetleri, iş gücü kısıtları, enflasyonist baskılar ve değişen misafir beklentilerine uyum sağlamak için

sürekli ürün yenileme ihtiyacı yer alıyor. IHG olarak bu süreçte otel sahiplerini; operasyonel verimlilik, gelir yönetimi uzmanlığı, teknoloji yatırımları ve global dağıtım kanalları ile sadakat platformumuza erişim konularında destekliyoruz. Esnek marka portföyümüz ve güçlü yerel ekiplerimiz sayesinde yatırımcılarımızın değişen piyasa koşullarına daha kolay uyum sağlamasına yardımcı oluyoruz. 2026 yılı için temkinli bir iyimserlik içindeyiz. Türkiye'de özellikle İstanbul, kıyı resort destinasyonları ve seçili ikincil şehirlerde talep dinamiklerinin güçlü kalmasını bekliyoruz. Wellness turizmi, uzun süreli konaklama ve dönüşüm projelerinde de büyümenin devam edeceğini öngörüyoruz. Maliyet baskılarının sürmesi muhtemel olsa da Türkiye'nin ölçeği, çeşitliliği ve uyum kabiliyeti, sürdürülebilir büyüme açısından önemli avantajlar sunuyor. 2026 yılında odağımız, sürdürülebilir ve disiplinli büyümeyi devam ettirmek olacak. Talebin net olduğu destinasyonlarda varlığımızı artırmayı, uygun pazarlarda yeni markalar tanıtmayı ve güçlü yerel yatırımcılarla iş birliklerimizi derinleştirmeyi hedefliyoruz. Portföyümüzü güçlendirmek, marka çeşitliliğimizi artırmak ve Türkiye'deki otellerimizin uzun vadeli performansını daha da yukarı taşımak temel önceliklerimiz arasında yer alacak.



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



**Sinan Köseoğlu / Accor Türkiye Premium,
Orta Ölçekli & Ekonomi Markaları
Operasyon Başkan Yardımcısı**

Accor, 110'dan fazla ülkede 5.700 tesiste, 10.000 yiyecek ve içecek mekanında, sağlıklı yaşam tesislerinde veya esnek çalışma alanlarında deneyimler sunan, dünya lideri bir konaklama grubudur. Grubun lüksten ekonomiye kadar 45'ten fazla otel markasını ve Ennismore ile Yaşam Tarzını kapsayan sektörün en çeşitli konaklama ekosistemlerinden birine sahiptir. Accor'un şu anda Türkiye'de 15 markada toplam 82 oteli bulunuyor. 15 farklı şehirde toplamda 17 bin 158 oda ile oldukça geniş bir alanda hizmet veriyoruz. Türkiye'deki otel portföyümüz oldukça geniş. Lüks, premium, orta segment ve ekonomi başta olmak üzere konaklama sektörüne oldukça fazla seçenek sunuyoruz. Türkiye bölgesel ve küresel büyüme planlarımızda önemli bir rol oynayan, Accor için son derece stratejik bir pazar. Güçlü talep ve yıl boyunca süren uluslararası ilgiyle, Türkiye pazarına yönelik uzun vadeli sürdürülebilir büyüme ve yatırıma olan taahhüdümüz doğrultusunda Türkiye'deki büyümemizi devam ettiriyoruz. Accor, bölgedeki her pazarın, ortağın ve konunun ihtiyaçlarına yanıt verecek şekilde büyümesini desteklemek amacıyla zengin marka portföyünü Premium, Orta Ölçekli ve Ekonomi ekosistemi içinde stratejik olarak konumlandırıyor. Bu yapıyı Türkiye'de de istikrarla sürdürüyoruz. Gelişim stratejimiz açısından Türkiye'deki marka portföyümüzü büyütme devam etmeyi hedefliyoruz. Bu hedefimiz, mevcut

Bölgesel ve küresel büyüme planlarımızda önemli bir rol oynayan, Accor için son derece stratejik bir pazar olan Türkiye, TÜİK'in 2025 verilerine göre turizm gelirinde rekor elde etti; Türkiye'nin turizm potansiyelini her geçen sene artırdığını söyleyebiliriz

otellerimizi ve resortlarımızı genişletmenin yanı sıra, yeni markaları şemsiyemiz altına getirmeyi ve markalarımızı genişletmeyi de içeriyor. Bu doğrultuda Accor olarak, Türkiye'de 2025 yılının ilk yarısında 6 yeni otel projesinin anlaşmalarını imzaladık. İstanbul, Yalova, Sapanca ve Muğla başta olmak üzere farklı lokasyon ve segmentlerde imza atılan 6 proje ile portföyümüze 1000 oda daha ekledik. Yılın geri kalanında ise farklı segment ve lokasyonlarda 6 yeni projenin daha imza süreçlerini tamamladık. Böylece yılı 12 yeni otel anlaşması ile tamamladık. Türkiye'deki yatırımlarımız sadece konaklama kapasitesinin artırılmasıyla sınırlı kalmıyor. Aynı zamanda ülke ekonomisine istihdam yaratma, yerel tedarik zincirini güçlendirme ve turizm çeşitliliğini destekleme anlamında da ciddi katkılarımız bulunuyor. Yatırımlarımızla hem doğrudan binlerce kişiye iş imkânı sunuyor hem de turizmin geliştiği bölgelerde yeni ekonomik fırsatların oluşmasına katkı sağlıyoruz. Ayrıca desteklediğimiz STK'lar aracılığıyla ülkemizin sosyal ihtiyaçlarına da odaklanıyoruz.

2025 yılında olduğu gibi 2026 için de Türkiye turizmi için olumlu konuşmak mümkün. Yine Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın yıl içinde atacağı adımlarla birlikte turizm sektörünün daha da büyüyeceğini düşünüyorum

TÜİK'in temmuz-eylül dönemini açıkladığı turizm verilerine göre: Türkiye'nin turizm geliri, yılın üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3,9 artarak 24 milyar 257 milyon 815 bin dolar oldu. Ziyaretçilerden elde edilen turizm geliri 24 milyar 46 milyon 779 bin dolar, transfer yolcularından sağlanan

turizm geliri de 211 milyon 37 bin dolar oldu. Turizm gelirinin yüzde 16,1'i ülkeyi ziyaret eden yurt dışı ikametli vatandaşlardan elde edildi. Yılın 9 ayında 50 milyar dolarlık turizm geliri elde edildi. 9 aylık dönemde 50 milyar dolar ile Türkiye turizm gelirinde rekor elde etti. Tüm bu verilerle birlikte Türkiye'nin turizm potansiyelini her geçen sene artırdığını söyleyebiliriz. Türkiye turizmi tarihi, kültürel, gastronomi ve doğal zenginliklerinin yanı sıra sağlık turizminde globalde öne çıkmasıyla potansiyelini her geçen gün ciddi ölçüde artırıyor. Sunduğu çeşitliliğe ek olarak ülkenin coğrafi konumu, hava ve deniz yolu gibi birçok ülke ile kesişen konumu uluslararası gezginler için Türkiye'yi daha cazip hale getiriyor. 2025 yılında olduğu gibi 2026 için de Türkiye turizmi için olumlu konuşmak mümkün. Yine Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın yıl içinde atacağı adımlarla birlikte turizm sektörünün daha da büyüyeceğini düşünüyorum. Türkiye'nin turizmde sürdürülebilir büyümesini desteklemek ve turizm sektöründe güçlü bir konuma ulaşma vizyonumuzla mevcut ve yeni markalarımızla pazardaki çeşitliliği artırmayı hedefliyoruz. Hem yerli hem de uluslararası alıcılar için giderek daha cazip hale gelen Türkiye'de markalı konut fırsatının da farkındayız. Mövenpick Living ve Swisshotel Residences gibi pazarda ses getiren markalarla Çeşme, Antalya, İstanbul ve Bodrum'daki lokasyonlarımızla Türkiye'deki Premium segmentlerdeki markalı rezidans portföyümüzü aktif olarak büyütüyoruz. Bu projeler, bir otelin olanak ve hizmetleriyle birlikte bir konut deneyimi sunmayı amaçlıyor. Tüm bununla birlikte inşaat ve proje aşamasında olan tesislerimizle birlikte ülkedeki otel sayılarımızı artırmayı hedefliyoruz.



**Semih Anıl / BWH Hotels (Best Western)
Türkiye ve Türki Cumhuriyetler İş
Geliştirme Direktörü**

BWH Hotels'in (Best Western) Türkiye'de şu anda aktif 15 oteli bulunmakta ve on boarding süreci devam eden 8 oteli mevcut. 2025 yılında toplamda 6 oteli hizmete aldık ve bu sayı hedeflediğimiz bir sayıydı. 2025 yılının ilk yarısında 25 milyon ziyaretçi ve 25 milyar doların üzerinde turizm geliri elde edildi, bu rakamlar da ılımlı ama pozitif artış eğilimi olduğunu gösteriyor ve artık sıçrama değil yavaşlayan ama süren bir yükselişi bize

2025 yılı, ılımlı ama pozitif artış eğilimi olduğunu gösterdi ve artık sıçrama değil yavaşlayan ama süren bir yükselişi bize anlattı; biz şirket olarak bu konuda işletmelerimize baskı altında olan karlılığı arttırma konusunda destek olduk

anlatıyor. Ülke genelinde doluluklar yüksekti ancak maliyetler tarafında özellikle gıda, içecek, enerji ve personel maliyetlerinde enflasyon üzerinde bir artış gerçekleşti. Bir de maliyet -kur makası dengesinde kur artışı maliyet enflasyonunu tam telafi etmediği için sektörü çok zorladı. Biz şirket olarak bu konuda işletmelerimize efektif maliyet yönetimi konusunda tavsiyeler vererek destek olduk ve şirketimizin uluslararası kontakları vasıtasıyla dolulukları elimizden geldiği kadar desteklemeye çalıştık. Kısa baskı altında olan karlılığı arttırma konusunda destek olduk. Sektör büyümesi 2025'e göre % 4-8 aralığında ılımlı bir şekilde

gerçekleşir diye düşünüyorum. Yani toplam ziyaretçi de 70 milyon rakamı aşılabılır. Kısa 2026 yılı da 2025 gibi patlama yılından ziyade mevcut seviyenin korunduğu ve dengeli artışın sürdüğü bir yıl olacaktır. Tabii eğer jeopolitik gerilimler ve savaş riski, Avrupa'daki ekonomik yavaşlama bizi en az seviyede etkilerse istikrarlı büyümeye devam edebiliriz. 2026 yılında mevcutta on boarding süreci devam eden 8 otelimizi hızlıca devreye alarak 2027 sonu için koyduğumuz 30 oteli geçme hedefine 2026 yılında ulaşmayı iddialı bir hedef olarak belirledik. Şirketimizin Türkiye'deki mevcut büyüme hızı da bizi bu konuda cesaretlendiriyor.



Hasan Ekmen / Barceló Hotel
Group Bölge Müdürü

Barceló Hotel Group olarak bugün global ölçekte 30 ülkede, 300'e yakın otel ve 65.000'in üzerinde oda ile faaliyet gösteriyoruz. İspanya'nın ikinci büyük otel zinciri konumundayız ve uluslararası ölçekte güçlü, çok markalı bir portföyü yönetiyoruz. Türkiye'de ise dört otelle hizmet veriyoruz: İstanbul'da Barceló İstanbul ve Occidental Taksim, Ankara'da Occidental Ankara, Kapadokya'da Barceló Cappadocia. Türkiye portföyümüzü bilinçli bir dengeyle konumlandırıyoruz. İstanbul'da şehir otelciliğini çağdaş lüks ve sosyal yaşamla birleştiriyoruz. Ankara'da iş ve toplantı odaklı, verimli ve fonksiyonel bir şehir oteli yaklaşımı sunuyoruz. Kapadokya'da ise bölgenin doğal ve kültürel dokusuna saygılı mimariyle, destinasyon odaklı lüks anlayışını bir araya getiriyoruz. Her otelimizi bulunduğu şehrin ruhuna göre konumlandırmak, bizim için temel bir prensip. Türkiye, bizim için sadece güçlü bir turizm pazarı değil; şehir, kültür ve deneyim turizmini aynı anda besleyebilen nadir ülkelerden biri. İstanbul, Ankara ve Kapadokya gibi çok farklı dinamiklere sahip destinasyonları tek bir ülkede barındırması, Türkiye'yi stratejik büyüme planlarımızda özel bir noktaya taşıyor. Doluluk, gelir dengesinin yanı sıra misafir memnuniyeti açısından 2025 hedeflerimizi planladığımız şekilde tamamladık.



Murat Kahraman / BookingAgora
Kurucu Ortağı

BookingAgora olarak küresel seyahat pazarında, acente memnuniyetini merkeze alan ve dünya standartlarında B2B hizmet sunan bir yapı ile faaliyet gösteriyoruz. Güçlü teknolojik altyapımız ve deneyimli ekibimiz sayesinde bugün 47 ülkede, 15 binden fazla acentenin 2,5 milyon otel, 400'den fazla havayolu ve binlerce destinasyona erişimini sağlıyoruz. Transfer, tur, araç kiralama ve vize hizmetleriyle acentelerimize uçtan uca çözümler sunuyoruz. İstanbul merkez ofisimiz ve yurt dışındaki GSA yapılarımla geniş bir coğrafyada hizmet veriyoruz. Güvenilirlik, kalite ve ticari etik anlayışımızla iş ortaklarımız için sürdürülebilir değer üretmeyi hedefliyoruz. Misafir portföyümüzün %75'ini Türk milliyeti oluşturuyor. Ağırlıklı olarak outgoing pazarda hizmet veriyoruz ve uçak bileti, otel ile diğer seyahat hizmetlerini kapsayan geniş bir

2025 yılı, talebin güçlü seyrettiği ancak maliyet baskısının ve rekabetin belirgin hale geldiği bir yıl oldu; zorlu koşullara rağmen doluluk, gelir dengesinin yanı sıra misafir memnuniyeti açısından 2025 hedeflerimizi planladığımız şekilde tamamladık

2026'da turizmde yaşanan dönüşümün daha net, daha hissedilir bir noktaya taşınacağını görüyoruz. Türkiye'nin 68,7 milyar dolarlık turizm geliri hedefine ulaşması; turizmin yalnızca belli dönemlere sıkışmaması, yılın 12 ayına yayılması, farklı turizm ürünlerinin öne çıkarılması ve yüksek katma değer yaratan pazarlara daha güçlü şekilde açılmasıyla mümkün olacaktır

2025 yılı, talebin güçlü seyrettiği ancak maliyet baskısının ve rekabetin belirgin hale geldiği bir yıl oldu. Türkiye turizmi hacim olarak büyümeye devam etti; ancak sektör açısından asıl kritik konu, bu büyümeyi karlı ve kaliteli bir yapıda sürdürebilmektir. Enflasyon kaynaklı maliyet artışları, nitelikli iş gücüne ulaşmaktaki zorluklar ve destinasyonlar arası fiyat rekabeti sektörün temel zorluk başlıkları oldu. Bu ortamda biz, tek bir pazara ya da sezona bağlı kalmayan bir yapı kurmaya odaklandık. Gelir yönetiminde dinamik fiyatlamaya modelleri kullanırken, pazar çeşitliliğimizi artırdık ve doğrudan satış kanallarını güçlendirdik. Operasyon tarafında ise süreç optimizasyonu ve sürdürülebilirlik uygulamalarını önceliklendirdik. Böylece zorlu koşullara rağmen yılı %92-96 bandında yüksek misafir memnuniyeti ve operasyonel istikrarla kapattık. 2026'ya baktığımızda, turizmde yaşanan dönüşümün daha net, daha hissedilir bir noktaya taşınacağını görüyoruz. Türkiye'nin 68,7 milyar dolarlık turizm geliri hedefine ulaşması; turizmin

yalnızca belli dönemlere sıkışmaması, yılın 12 ayına yayılması, farklı turizm ürünlerinin öne çıkarılması ve yüksek katma değer yaratan pazarlara daha güçlü şekilde açılmasıyla mümkün olacaktır. Türkiye'nin bu noktadaki en büyük gücü; gastronomiden sağlık turizmine, kongre ve etkinlik turizminden kış sporlarına uzanan zengin ürün çeşitliliği ve üç kıtayı birbirine bağlayan eşsiz coğrafi konumudur. Özellikle Çin vatandaşlarına yönelik vize muafiyeti gibi adımlar, uzak pazarlardan gelecek ve yüksek harcama potansiyeline sahip ziyaretçilerin Türkiye'ye yönelmesi açısından önemli fırsatlar yaratmaktadır. Biz de grup olarak Türkiye'deki operasyonlarımızı bu büyük resimle uyumlu şekilde planlıyoruz. 2025 yılında İstanbul, Ankara ve Kapadokya'daki otellerimizde 168 farklı ülkeden misafir ağırladık. Bu sonuçlar ve misafir memnuniyeti skorlarımız, doğru pazar karmasıyla ilerlediğimizi ve misafir deneyimini merkeze alan bir anlayışla çalıştığımızı net biçimde ortaya koyuyor. 2026 yılında bu güçlü performansı korurken, yeni yatırımlarla büyümeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda sürdürülebilirlik yaklaşımımız olan Barceló ReGen'i operasyonlarımızın merkezine alarak daha sorumlu ve uzun vadeli bir büyüme sağlamayı amaçlıyoruz. Türkiye turizmi açısından 2026'nın, yalnızca büyümeyi sürdürdüğümüz bir yıl değil; Türkiye'nin dünyada "değer üreten bir turizm markası" olarak konumunu daha da güçlendirdiği bir dönem olacağına inanıyoruz.

2025 yılı, bizim açımızdan küresel pazardaki konumumuzu güçlendirdiğimiz; aynı zamanda büyüme ve dönüşümü birlikte yönettiğimiz, genel olarak hem operasyonel hem de stratejik açıdan güçlü ilerlediğimiz, yenilikleri hızlandırdığımız bir yıl oldu

ürün gamı sunuyoruz. Özellikle konaklama tarafında güçlü bir yapıya sahibiz; bugün rezervasyonlarımızın %83'ünü yurt dışı konaklamalar oluşturuyor.

2026 yılında outgoing pazarının büyümesini sürdüreceğini, yurt dışı destinasyon çeşitliliğinin artacağını öngörüyoruz. Avrupa'nın yanı sıra Ortadoğu, Asya ve Uzak Doğu destinasyonlarına olan talebin de yükselmeye devam edeceğini düşünüyoruz

2025 yılı, bizim açımızdan küresel pazardaki konumumuzu güçlendirdiğimiz; aynı zamanda büyüme ve dönüşümü birlikte yönettiğimiz bir yıl oldu. Özellikle teknoloji yatırımlarımız, entegrasyon süreçlerimiz ve acente ağıımızı genişletmeye yönelik çalışmalarımızla yoğun ve verimli bir dönem geçirdik. Teknoloji tarafında NDC ve API entegrasyonlarımızı daha da güçlendirerek, acentelerimizi daha hızlı ve stabil bir altyapı sunduk. Türkiye genelinde acente sayımızı artırırken, iş ortaklarımızı hem yerel hem de uluslararası ölçekte genişlettik. Hem yurt içi hem

de yurt dışı hatlarda istikrarlı bir büyüme yakaladık. Artan işlem hacmine rağmen, destek ve operasyon ekiplerimizin süreç iyileştirmeleri sayesinde SLA sürelerimizi daha da geliştirdik. Rekabetin oldukça yoğun olduğu bir yılda; fiyat optimizasyonu, dinamik biletleme ve hızlı çözüm yetkinliklerimizle pazardaki konumumuzu güçlendirmeye devam ettik. Genel olarak 2025 hem operasyonel hem de stratejik açıdan güçlü ilerlediğimiz, yenilikleri hızlandırdığımız bir yıl oldu. 2026 yılına yönelik stratejimizde, uluslararası büyüme, teknoloji yatırımları ve iş ortaklıklarını güçlendirme başlıkları öncelikli yer tutuyor. Özellikle Avrupa ve Orta Doğu pazarlarında stratejik iş birlikleri kurarak B2B satış ağıımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Sektörel açıdan baktığımızda ise 2026 yılında outgoing pazarının büyümesini sürdüreceğini, yurt dışı destinasyon çeşitliliğinin artacağını öngörüyoruz. Avrupa'nın yanı sıra Ortadoğu, Asya ve Uzak Doğu destinasyonlarına olan talebin de yükselmeye devam edeceğini düşünüyoruz.



**Kaan Karayal / Tatilsepeti /
Yönetim Kurulu Başkanı**

Dijital platformda doğan ilk markalardan biri olan Tatilsepeti, tatille ilgili en geniş ürün seçeneğini, en doğru bilgiyi, en uygun ödeme koşulları ile sunan bir pazaryeri. Yüzde 100 memnuniyet odaklı yaklaşımı ve misafirlerine mutlu bir tatil alışverişi deneyimi sunma hedefiyle hizmet veriyor. Tatilsepeti bugün yıllık 35 milyonu tekil, toplamda 70 milyonun üzerinde ziyaretçi sayısı Türkiye'nin önde gelen turizm portalı konumundayız, yurt içi online satışta sektörün öncülerinden biriyiz. Türkiye'nin en saygın tur operatörleri, yurt içi ve yurt dışındaki geniş otel portföyünün yanı sıra yılda 20.000'in üzerinde yurt içi-yurt dışı tur ve uçak bileti, araç kiralama hizmetleri Tatilsepeti.com çatısı altında birleşiyor. Birbirinden farklı tatil konseptleri ve uygun fiyatlı önerileriyle milyonlarca kişiye hayalindeki tatili gerçekleştirme fırsatı sunuyor. Tatilsepeti platformunda tüketicinin erken rezervasyon farkındalığını görmek mümkün. Zengin otel envanterimizde avantajlı fiyat veren yerler öncelikli olarak tercih ediliyor ve hemen rezerve ediliyor. Erken rezervasyon döneminde en çok ilgi gören bölgeler arasında yurt içinde Antalya, Bodrum, Marmaris ve Kıbrıs bulunuyor. Gemi turları da erken rezervasyon döneminde öne çıkan turlar arasında yer alıyor. Yurt dışında Mısır, İtalya, Yunanistan gibi destinasyonlar erken

2025 yılında turizm sektöründe yapay zeka ile uyumlu dijitalleşme hızlandı; firmamız açısından 2025 yılı yalnızca bir pazaryeri değildi, aynı zamanda Tatilsepeti'ni, kullanıcıya deneyim sunan bir yapıya dönüştürdüğü bir yıl oldu

rezervasyonlarda öne çıkıyor. 2026 sezonu için erken rezervasyon kampanyamızı yüzde 50'ye varan indirimle açıkladık, şimdiden satışların önemli bir kısmını tamamladık. Fakat geçen yıla göre erken rezervasyon döneminde sınırlı bir artış olduğunu söyleyebiliriz. Şimdiden, gelen talepler bize tüketicilerin fiyat avantajına duyarlı olduğunu gösteriyor. Misafir portföyümüz iç ve dış pazarda yüzde 50 yüzde 50 olarak öne çıkıyor. İç pazarın ve dış pazarın dengeli olarak ilerlediğini söylemek mümkün. Son dönemde Tatilsepeti'nde özellikle yurt dışı tur satışları talep görüyor. Bu dönemde yurt dışı tur segmentinin yükselişte olduğu görülüyor. 2025 yılında her şey dahil resort otellerin iç pazarda öne çıkmaya devam ettiği, Antalya, Bodrum, Marmaris ve Kıbrıs'ın daha çok tercih edildiğini söylemek mümkün. Güvenli, önceden planlanmış tur içeriklerine yönelimin ve rehber eşliğinde, planlı ve deneyim odaklı seyahate verilen önemin arttığı bir yıl oldu. Yeni jenerasyon dijital uygulamalarla deneyim odaklı küçük otelleri tercih etti. 2025 yılında turizm sektörü dijitalleşmeye çok daha hızlı adapte oldu; bu sene yapay zeka ile uyumlu dijitalleşmenin hızlandığını ve yapay zeka kaynaklı trafiğin ilk kez anlamlı şekilde satışa dönüşmeye başladığını söyleyebiliriz. Tatilsepeti açısından 2025 yılı yalnızca bir pazaryeri değildi. Aynı zamanda Tatilsepeti'ni kullanıcıya deneyim sunan bir yapıya dönüştürdüğü bir yıl oldu. Biz, tüketicinin değişen taleplerini

titizlikle inceleyerek deneyim uygulamasını güçlendirdik, vize süreçleri ve destinasyon bilinmezliklerini azaltmak için yoğun bilgilendirici içerikler ürettik, "satış değil bilgi veren" bir strateji rehberliğinde ilerledik. Sadece ülkemiz değil dünya turizminde de ekonomik belirsizlikler, yüksek seyahat maliyetleri, jeopolitik riskler bulunuyor. 2026 yılında daha dengeli, istikrarlı bir büyüme bekleniyor. İç pazar açısından da öngörümüz bu. Online veriler, tüketici tercihlerinde daha hızlı karar, daha kişisel deneyim ve daha esnek ürün beklentisi yönünde net bir değişime işaret ediyor. Bilinç düzeyi açısından farkındalığı ve duyarlılığı çok yüksek bir müşteri kitlesi var karşımızda. Tatil tercihlerinde daha yeşil, daha çevreye duyarlı, sürdürülebilir, nitelikli tatil seçeneklerinin artmasını bekliyoruz. Bütün bu talepleri, değişen eğilimleri ve trendleri doğru okuyarak tatil deneyimini zenginleştirmek ve misafirlerimize en iyi hizmeti vermek üzere kendimizi sürekli yeniliyoruz, geliştireceğiz. 2026'da da ana odağımız bu yönde olacak. Yapay zeka uyumuyla tüm organizasyon yapımızı dönüştürüyoruz. 2026'nın ilk çeyreğinde uygulamamızda büyük yenilikler olacak. Tatilsepeti olarak hız çağında dünyada turizm teknolojisindeki ve seyahat pazarındaki gelişmelere, yükselen trendlere ve makro değişimlere paralel olarak köklü dijital geçmişimizi geleceğe gururla taşımak için emin adımlarla ilerlemeye devam ediyoruz.



**Ahmet Burçin Baysak / Jolly /
Satış ve Pazarlamadan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı**

Jolly, uzun yıllardır Türkiye'de tatil ve seyahat denildiğinde ilk akla gelen markalardan biri. Yurt içi ve yurt dışı paket turlar, otel rezervasyonları, uçak bileti, kültür turları ve cruise programları başta olmak üzere misafirlerimizin tatille ilgili tüm ihtiyaçlarını tek çatı altında karşıyoruz. En büyük önceliğimiz, misafirlerimize yalnızca bir tatil değil; baştan sona güvenli, sorunsuz ve keyifli bir deneyim sunmak. Bunu da güçlü iş ortaklarımız, deneyimli ekibimiz ve sürekli gelişen dijital altyapımızla sağlıyoruz. Erken rezervasyon özellikle iç pazarda ciddi bir alışkanlığa dönüşmüş durumda. Misafirler artık tatilini son dakikaya bırakmak istemiyor; bütçesini önceden planlamak, istediği oteli ve

2025 yılı, turizm sektörü açısından daha dengeli ve gerçekçi bir büyümenin yaşandığı bir yıl oldu; Jolly olarak, ağırlığı oluşturan iç pazar yanında yurt dışı seyahatlerde ve bireysel yurt dışı turlarında da her yıl artan bir ilgiyi, güçlü iş ortaklarımız, deneyimli ekibimiz ve sürekli gelişen dijital altyapımızla karşılıyoruz

tarihi garanti altına almak istiyor. Jolly olarak biz de birçok kampanya ve avantajlı ödeme koşulları sunuyoruz. Erken rezervasyonun avantajlı bir dönem olduğunu vurgulayan iletişimlerimiz devam ediyor. Doğru kampanyalar, net iletişim ve avantajlı ödeme koşullarıyla erken rezervasyonun daha da büyüyeceğine inanıyoruz. Jolly'de iç pazar ağırlığını koruyor; ancak yurt dışı seyahatlerde ve bireysel yurt dışı turlarında da her yıl artan bir ilgi söz konusu. Online satış kanalları ise özellikle hız, kolaylık ve erişilebilirlik açısından misafirlerimizin tercih ettiği önemli bir alan haline geldi. Dijital kanalların toplam ciro içindeki payı her geçen yıl artıyor. Bununla birlikte fiziksel acentelerimizle dijital kanallarımızı birbirini tamamlayan bir yapı olarak konumlandırıyoruz. 2025 yılı, turizm sektörü

açısından daha dengeli ve gerçekçi bir büyümenin yaşandığı bir yıl oldu. Misafirlerin beklentileri netleşti; sadece fiyat değil, hizmet kalitesi, deneyim ve güven çok daha fazla önem kazandı. Farklı destinasyonlara ilgi artarken, esnek ürünler ve kişiselleştirilmiş tatil seçenekleri öne çıktı. Sektörün genelinde daha bilinçli bir talep yapısına geçildiğini rahatlıkla söyleyebiliriz. 2026 yılında turizmde istikrarlı büyümenin devam edeceğini, erken rezervasyonun daha da güçleneceğini öngörüyoruz. Dijitalleşme, misafire özel çözümler ve deneyim odaklı ürünler sektörün ana gündeminde olmaya devam edecek. Jolly olarak hedefimiz; ürün çeşitliliğimizi artırmak, dijital yatırımlarımızı güçlendirmek ve geniş acente ağımla misafir memnuniyetini her zaman merkeze alan sürdürülebilir bir büyüme çizgisini korumak.

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

Bakım ihtiyacında azalma

Yedek parça gereksiniminde azalma

Sıfır atık ve atık su üretiminde azalma

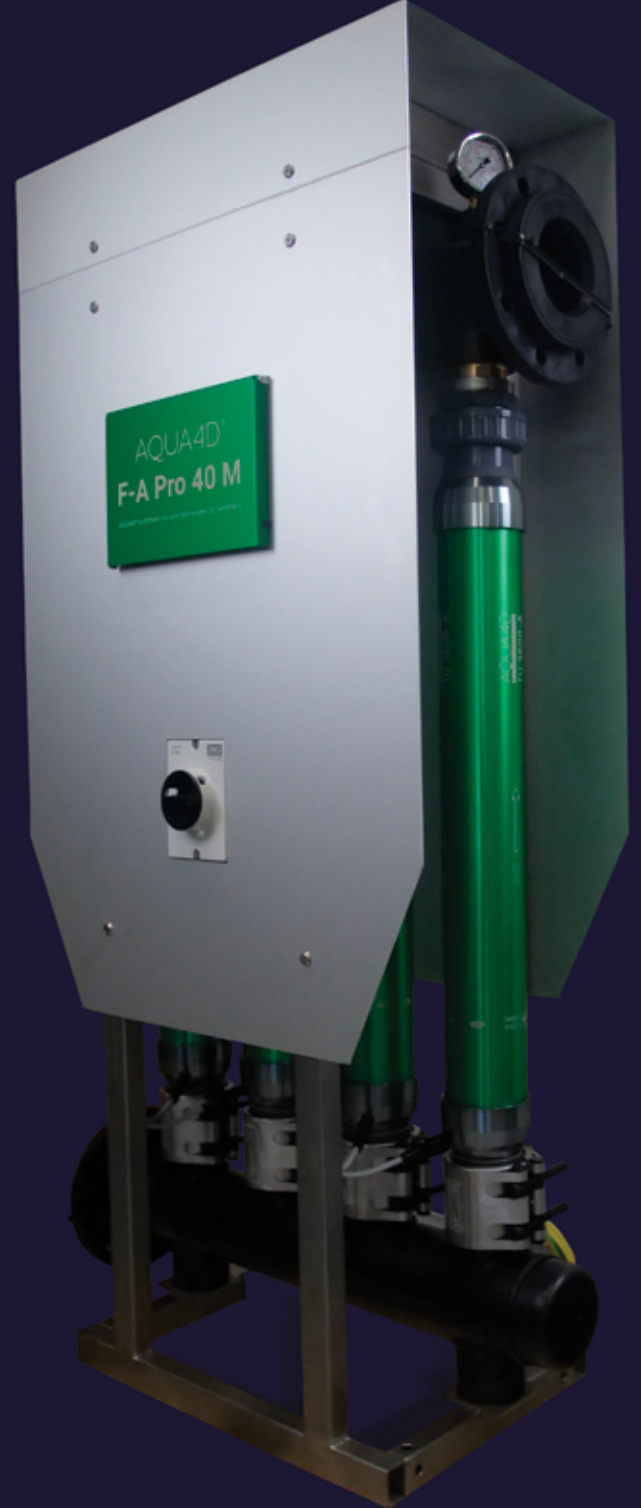
Kimyasal kullanımında azalma

- 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®

oteller & acenteler



**Fatih Günkent / DoubleTree by Hilton
Şanlıurfa / Genel Müdür**

DoubleTree by Hilton Şanlıurfa, kentin tarihsel mirasını ve bölgenin kültürel dokusunu modern konaklama anlayışıyla bir araya getiren özel bir şehir otelidir. Şanlıurfa'nın ana ulaşım aksları üzerinde, şehir merkezine ve önemli noktalarına yakın bir lokasyonda konumlanan otelimiz; iş, kültür ve turizm amaçlı seyahat eden misafirler için güçlü bir alternatif sunmaktadır. Standart ve deluxe odaların yanı sıra alerjiye duyarlı oda seçenekleri ve 116 m²'lik, mutfak ve yaşam alanına sahip kral dairesi ile misafirlerine yüksek konfor sunan otelimiz, Şanlıurfa'nın ilk uluslararası beş yıldızlı otel deneyimini yaşatmaktadır. Sürdürülebilirlik yaklaşımını operasyonlarının merkezine alan otelimiz, iç mimarisinde bölgenin tarihsel ve kültürel dokusunu modern tasarım anlayışıyla harmanlayarak, misafirlerine hem çağdaş hem de yerel değerlerle bütünleşen bir konaklama deneyimi sunmaktadır. Otelimiz; konforlu konaklama alanlarının yanı sıra restoran, toplantı ve organizasyon salonları, spa & wellness olanaklarıyla geniş bir ürün ve hizmet çeşitliliğine



**Ahmet Özkan / Hilton İstanbul Maslak /
Genel Müdür**

Hilton İstanbul Maslak, şehrin kalbi ve ticaretin merkezi olan Maslak'ta uluslararası beş yıldızlı lüks otel olarak 2018 yılından beri hizmet vermektedir. Sadece bir şehir oteli değil, aynı zamanda bir yaşam alanı sunuyoruz. Modern lüksü, sanat eserlerimiz ve keyifli gastronomi noktalarımızla harmanlıyoruz. "Şehir içindeki resort" hissini veren kapsamlı Ocean Club Fitness & Spa merkezimizle iş seyahatlerini keyfe dönüştürüyoruz. İstanbul'un en önemli iş plazalarının, lüks alışveriş merkezlerinin ve ana ulaşım hatlarının tam merkezindeyiz. 284 odamızın yanı sıra, 800 kişilik sınırsız balo salonumuzdan, 26. ve 27. katlarda yer alan panoramik manzaralı "The Roof" etkinlik alanımıza kadar geniş bir yelpazeye sahibiz. Çeşitli büyüklükteki 20'den fazla salonumuzla sadece kurumsal toplantılara değil her türlü sosyal organizasyona da ev sahipliği yapıyoruz. Misafir profilimiz, ağırlıklı olarak üst düzey yerli ve yabancı kurumsal yöneticiler, iş seyahati gerçekleştiren profesyoneller, kongre katılımcıları ve hafta sonları "city-break" (şehir kaçamağı) arayan yerli ve yabancı misafirlerden oluşmaktadır. 2025 yılı, küresel ekonomik dalgalanmalara ve bölgedeki jeopolitik gelişmelere rağmen, Türkiye turizminin dayanıklılığını bir kez daha kanıtladığı bir yıl oldu. Sektörde "kaliteli hizmet ve yüksek verimlilik" odaklı bir büyüme gözlemledik. Kişi başı

2025 yılı, turizm sektörü açısından hem fırsatların hem de değişken dinamiklerin bir arada yaşandığı bir yıl oldu; esnek fiyatlandırma stratejileri, pazar çeşitlendirmesi, dijital satış kanallarının etkin kullanımı ve misafir deneyimini merkeze alan hizmet yaklaşımı ile süreci etkin şekilde yönettik

sahiptir. Geniş oda kapasitesi ve donanımlı toplantı alanlarıyla iş seyahatleri, kurumsal etkinlikler ve grup konaklamaları için ideal bir adres konumundadır. DoubleTree by Hilton markasının sıcak misafirperverlik anlayışıyla, her misafirimize kendini özel hissettiren bir deneyim sunmayı hedefliyoruz. 2025 yılı, turizm sektörü açısından hem fırsatların hem de değişken dinamiklerin bir arada yaşandığı bir yıl oldu. Küresel ekonomik dalgalanmalar, artan operasyonel maliyetler ve değişen seyahat alışkanlıkları sektörün karşılaştığı temel zorluklar arasında yer aldı. Bununla birlikte, iç pazarın canlılığı ve destinasyon çeşitliliğine olan ilginin artması sektöre önemli bir hareket alanı sağladı. Bu süreçte bizler, esnek fiyatlandırma stratejileri, pazar çeşitlendirmesi, dijital satış kanallarının etkin kullanımı ve misafir deneyimini merkeze alan hizmet yaklaşımı ile süreci etkin şekilde yönettik. Operasyonel verimliliği artırmaya yönelik aksiyonlar alırken, kalite standartlarımızdan ödün vermemeye özellikle önem verdik.

Turizm sektöründe kişiselleştirilmiş deneyimlerin, sürdürülebilirlik odaklı uygulamaların ve dijitalleşmenin, 2026 yılında daha da ön plana çıkacağını öngörüyoruz. Misafirlerin yalnızca konaklama değil; anlamlı, yerel ve özgün deneyimler aradığını görüyoruz. Ayrıca otellerin değişen beklentilere hızlı uyum sağlayabilmesi, rekabet avantajı yaratacaktır

2026 yılında turizm sektöründe kişiselleştirilmiş deneyimlerin, sürdürülebilirlik odaklı uygulamaların ve dijitalleşmenin daha da ön plana çıkacağını öngörüyoruz. Misafirlerin yalnızca konaklama değil; anlamlı, yerel ve özgün deneyimler aradığını görüyoruz. Ayrıca otellerin değişen beklentilere hızlı uyum sağlayabilmesi, rekabet avantajı yaratacaktır. DoubleTree by Hilton Şanlıurfa olarak 2026 yılına, istikrarlı büyüme ve sürdürülebilir başarı hedefiyle bakıyoruz. Önceliğimizi; misafir memnuniyetini daha da yukarı taşımak, marka bilinirliğimizi güçlendirmek ve destinasyonumuzun potansiyeline katkı sağlayan bir işletme olmaya devam etmektir.

2025 yılı, küresel ekonomik dalgalanmalara ve bölgedeki jeopolitik gelişmelere rağmen, Türkiye turizminin dayanıklılığını bir kez daha kanıtladığı bir yıl oldu; belirlediğimiz doluluk oranlarına ve gelir hedeflerine özellikle yılın ikinci yarısındaki güçlü MICE trafiği sayesinde ulaştık

harcama hedeflerine odaklanılan bir yıldır. Artan operasyonel maliyetler ve enflasyonist baskılar en büyük sınavımızdı. Ayrıca, iş dünyasındaki hibrit çalışma modellerinin devam etmesi, hafta içi konaklama dinamiklerini değiştirdi. Maliyet yönetiminde dijitalleşmeye giderek verimliliği artırdık. "Deneyim odaklı konaklama" paketleri oluşturarak misafirlerimizin otelde geçirdiği süreyi zenginleştirdik. Sadakat programımız Hilton Honors avantajlarını daha etkin kullanarak doğrudan rezervasyon oranlarımızı yükselttik. Belirlediğimiz doluluk oranlarına ve gelir hedeflerine (RevPAR), özellikle yılın ikinci yarısındaki güçlü MICE (toplantı ve etkinlik) trafiği sayesinde ulaştık. 2026 yılının Türkiye için "Turizmde Rekorlar Yılı" olacağına dair inancımız tam. Sürdürülebilir turizm artık bir seçenek değil, zorunluluk olacak. Dijital göçbelerin ve "Bleisure" (iş ve tatil birleşimi) seyahatlerin artış trendini koruyacağımızı öngörüyoruz. Avrupa ve BDT ülkelerinin yanı sıra Uzak Doğu pazarının (özellikle Çin ve Japonya) İstanbul'a olan ilgisinin katlanarak artmasını bekliyoruz. Fiyat rekabetinden ziyade, "kişiselleştirilmiş hizmet" rekabetinin ön plana çıkacağı bir dönem bizi bekliyor. Hilton İstanbul Maslak olarak 2026'yı bir "verimlilik ve inovasyon

yılı" olarak kodluyoruz. Şehrin artan marka değeriyle birlikte, Maslak bölgesinin çekim merkezinin daha da güçleneceğini öngörüyoruz. 2026'da etkinlik takvimimizin şimdiden dolmaya başlaması bizi oldukça iyimser kılıyor. Gastronomi alanında 2026 yılı için büyük değişiklikler yapmayı planlıyoruz. Yenilenecek mutfak konseptimizle misafirlerimize hem iş yemekleri için sofistike ve profesyonel bir ortam, hem de aile olarak bir araya gelen anlar için sıcak, samimi ve unutulmaz bir lezzet deneyimi sunmayı hedefliyoruz. Sürdürülebilirlik alanında en büyük adımı 2.8 MW'lık Güneş Enerjisi Santrali ile yapıyoruz. Otelin elektrik ihtiyacının çok büyük bölümü Ocak ayından itibaren GES ile sağlanmış olacak. Yapılan araştırmaya göre misafirlerimizin %89'u konaklamaları süresince dijital eğlence içerikleriyle vakit geçirmekten hoşlanıyorlar. Sürekli güncellediğimiz teknolojik alt yapılarımız ile misafirlerimize özellikle odalarında hoşça vakit geçirmeyi amaçlıyoruz. Hem sürdürülebilirlik hem de kolaylık nedeniyle dijital anahtarla giriş yapabilmeleri için misafirlerimizi daha fazla teşvik edeceğiz. Kurumsal segmentteki liderliğimizi korurken, üst segment tatil amaçlı seyahat eden daha fazla misafiri ağırlamak istiyoruz.

İNSAN KAYNAKLARINDA KONTROL TEK PLATFORMDA

Turizm sektöründe İK ve iş gücü yönetimini
Senkron HR yazılımı ile dijitalleştirin, kontrolü elinize alın.

- ▶ HR Temel Modüller
- ▶ HR Mobil (Yönetici - Personel)
- ▶ HR Bütçe
- ▶ Full Entegrasyon (Api Desteği)
- ▶ Puantaj, Biyometrik/Mobil PDKS
- ▶ HR Yetenek Değerlendirme (9 Box Grid)
- ▶ Çalışan Değerlendirme
- ▶ Eğitim Yönetimi (QR Mobil Destekli)
- ▶ Mobil Talep ve Onay Yönetimi
- ▶ İşe Alım (QR Aday Başvuru)





Orhan Belge / Boyalık Beach Hotel Spa & Thermal Resort Çeşme / Genel Müdür

Tesisimiz Çeşme merkezde denize sıfır konumda yer alan, HB / Yarım Pansiyon konseptte hizmet sunan bir tesis. Ağırlıklı olarak iç pazar misafir portföyü ağırlamakla birlikte, dış pazar portföyü olarak da son beş yıldır gerek bölgede gerekse tesisimizde artan bir grafik mevcuttur. Geçtiğimiz son 5 yılda ülkemizde ve dünyada etkileri oldukça uzun süren pandemi süreci ve 2023 yılı ülkemiz açısından tekrar yaşanmamasını ümit ettiğimiz bir doğal afet sonucu ekonomik ve sosyal açıdan zorluklarla geçmişti. 2025 yılı, 2023 – 2024 seneleri gibi enflasyon



Volkan Uysal / Four Points by Sheraton Istanbul Kağıthane / Otel Müdürü

Four Points by Sheraton Istanbul Kağıthane, temelde bir iş ve şehir oteli olarak konumlanıyor. Marriott International'ın global standartlarını, sade ve fonksiyonel bir hizmet anlayışıyla birleştiren bir marka kimliğimiz var. Kağıthane-Vadi İstanbul aksında, Levent ve Maslak gibi İstanbul'un ana iş merkezlerine yakın bir noktadayız. Bu da bizi hem kurumsal seyahat eden misafirler hem de kısa süreli şehir konaklamaları için doğal bir tercih haline getiriyor. Misafir profilimizin büyük bir bölümünü iş amaçlı seyahat edenler oluşturuyor. Bunun yanı sıra sağlık turizmi kapsamında İstanbul'a gelen uluslararası misafirler ve kısa süreli şehir ziyaretçilerini ağırlıyoruz. Ürün ve hizmet yaklaşımımızda temel prensibimiz, fazlalık yaratmak yerine doğru ürünü doğru kalitede sunmak. 2025 yılı şehir otelciliği açısından oldukça zorlayıcı ama bir o kadar da öğretici bir yıl oldu. Küresel ekonomik belirsizlikler, jeopolitik gelişmeler ve artan maliyetler, seyahat kararlarını doğrudan etkiledi. Özellikle kurumsal segmentte şirketlerin seyahat bütçelerini daha kontrollü kullandığını net biçimde gözlemledik. İstanbul özelinde ise yeni otel arzının hızla artması, fiyat rekabetini ciddi biçimde sertleştirdi. Bu durum doluluk-fiyat dengesini yönetmeyi her zamankinden daha kritik hale getirdi. Bu dönemde refleksif kararlar almak yerine, çok boyutlu ve kontrollü bir yaklaşım benimsedik. Öncelikler pazar ve segment çeşitlendirmesine odaklandık. Kurumsal, sağlık turizmi ve bireysel misafir karmasını dengeli şekilde yönetmeye

Her ne kadar 2025 yılına ekonomik anlamda zorluklarla başlanmış olsa da yıl içinde özellikle de yılın ikinci yarısında olumsuz etkileri azaltmayı başardık diyebiliriz

ve maliyetlerdeki artışın etkilerinin yoğun hissedildiği bir seneydi. Tüm bu faktörlerin yanı sıra hedef artışı her yıl planlandığı üzere 2025 yılında da mevcuttu. Tüm turistik destinasyonlarda olduğu gibi Ege bölgesinde ve tesisimizde, yaşanan ekonomik gelişmelerin bazı olumsuz sonuçları yaşandı. Her ne kadar 2025 yılına ekonomik anlamda zorluklarla başlanmış olsa da yıl içinde özellikle de yılın ikinci yarısında olumsuz etkileri azaltmayı başardık diyebiliriz.

2026 yılı için daha umutlu bir tablo ile seneye başladık, ön görülerimiz 2026'da ciro dışında geceleme ve pax hedeflerinde de grafiklerin artacağı yönündedir

2023 - 2024 ve 2025 yıllarında bazı alışılan grafikleri yakalamak yaşanan olumsuz olaylar ve ekonomik faktörlerle zordu. 2026 yılı için daha umutlu bir tablo ile seneye başladık, ön görülerimiz 2026'da ciro dışında geceleme ve pax hedeflerinde de grafiklerin artacağı yönündedir. Ülkemiz için globalde de aynı durum söz konusu olacaktır. Ülkemiz için geçerli olan koşullar, bölgemiz ve işletmemiz için de geçerlidir. 2026 yılı yurt içi ve yurt dışı fuarlar, reklam ve tanıtım çalışmaları sayesinde dış pazarda da aktif olunacak bir seneyi bizlere işaret ediyor. Hedefimiz iç pazar ve dış pazar grafiğini eşitlemek ve bölgemizde ve tesisimizde daha fazla sayıda turist ağırlamaktır.

2025 yılı şehir otelciliği açısından oldukça zorlayıcı ama bir o kadar da öğretici bir yıldır; kendi segmentimizde EMEA bölgesinin en iyi 5 otelinden biri olmak, doğru önceliklerle ilerlediğimiz net bir göstergesi oldu

çalıştık. Gelir yönetimi tarafında veri odaklı ve esnek fiyatlandırma stratejileri uyguladık. Aynı zamanda maliyet kontrolü ve operasyonel verimlilik önceliğimiz oldu. Gelir hedeflerinin zorlandığı bir yılda gider disiplininin ne kadar kritik olduğunu net biçimde gördük. Bununla birlikte misafir memnuniyeti ve marka güvenini odağımızdan hiç çıkarmadık. Bu yaklaşımın somut karşılığını da aldık. Kendi segmentimizde, EMEA bölgesi genelinde misafir memnuniyeti skorlarında en iyi 5 otel arasında yer alıyoruz. Bu sonuç, ekip emeğinin ve hizmet kalitesine olan bağlılığımızın güçlü bir göstergesi. 2025 yılı için bütçelenen tüm finansal hedeflere ulaşmak mümkün olmadı. Ancak bunu 2025 yılı şartlarında bir başarısızlık olarak görmüyorum. Çünkü bu yılın asıl kazanımı operasyonel dayanıklılığımız oldu. Oda gelirlerinde yaşanan baskıya rağmen maliyet kontrolü ve hizmet kalitesinden ödün vermeyen yaklaşımımız sayesinde işletme dengesini koruduk. Ayrıca misafir memnuniyeti alanında bölgesel ölçekte güçlü bir konum elde ettik. Kendi segmentimizde EMEA bölgesinin en iyi 5 otelinden biri olmak, doğru önceliklerle ilerlediğimiz net bir göstergesi.

2026 yılı için temkinli iyimserlik öngörüyoruz; fiyat odaklı rekabetten ziyade değer odaklı rekabetin öne çıkacağını, misafirlerin güven, tutarlılık ve deneyim aradığını, dijitalleşme, sadakat programları ve doğrudan rezervasyon kanallarının bu süreçte daha da önem kazanacağını

düşünüyorum. 2025 yılı sektör için öğretici bir yıl oldu. 2026 ise bu derslerin daha sağlam temeller üzerine inşa edileceği bir dönem olabilir

2026 yılı için temkinli iyimser bir tablo öngörüyoruz. Talepte ani bir sıçrama beklemek gerçekçi olmayabilir ancak piyasanın daha öngörülebilir ve dengeli bir yapıya kavuşma ihtimali yüksek. Önümüzdeki dönemde fiyat odaklı rekabetten ziyade değer odaklı rekabetin öne çıkacağını düşünüyorum. Misafirler artık sadece fiyat değil, güven, tutarlılık ve deneyim arıyor. Dijitalleşme, sadakat programları ve doğrudan rezervasyon kanalları da bu süreçte daha da önem kazanacak. 2026 yılını Four Points by Sheraton Istanbul Kağıthane için denge ve sürdürülebilirlik yılı olarak konumlandırıyoruz. Agresif büyüme yerine, ölçülebilir ve sağlıklı bir performans ortaya koymayı hedefliyoruz. Oda gelirlerinde talep kalitesini artırmak, sağlık turizmi ve kurumsal segmentte uzun vadeli iş birlikleri geliştirmek, misafir memnuniyeti ve sadakat skorlarını daha da yukarı taşımak ana hedeflerimiz arasında. Bugün şehir otelciliğinde başarı tanımı değişiyor. Yüksek doluluk oranları tek başına yeterli değil. Asıl başarı; belirsiz piyasa koşullarında istikrarını koruyabilen, misafirine güven veren, ekibini motive eden ve geleceğe hazırlıklı olan işletmelerin ortaya koyduğu performansta yatıyor. 2025 yılı sektör için öğretici bir yıl oldu. 2026 ise bu derslerin daha sağlam temeller üzerine inşa edileceği bir dönem olabilir.

Navitas Spa & Sports standartların üstünde bir deneyim!

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

- Uzman tasarım ve inşaa 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 müşteriye elde tutma sonuçları



Sağlık Merkezinizin operasyon
ihtiyaçlarına göre *özelleştirilebilir!*

SPA DANIŞMANLIĞI
İş hedeflerinize ulaşmanızı ve yararını getirmesi elde etmeniz için sizinle birlikte çalışıyoruz.

SPA TASARIMI
Uzman ekibimiz, hayalinizdeki spa tesislerinizi başarıya geçirmek için sizinle birlikte çalışacaktır.

SPA GELİŞTİRME
Spa'nın kavramsal altyapısından sonra sorunlar, strateji ve bir işa süreci sağlamak için size yardımcı olacağız.

SPA ÇÖZÜM ORTAKLIĞI
Yapılan ciro üzerinden kar paylaşımı yapılmaktadır.

SPA KİRALAMA İŞLETMECİLİĞİ
Mevcut Spaya kira bedeli biçilmektedir.

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





**Amit Sharma / Kempinski Hotel
The Dome Belek / Genel Müdür**

Kempinski Hotel The Dome Belek, Türkiye'nin en köklü ve uluslararası alanda en çok tanınan turizm destinasyonlarından biri olan Antalya'nın Belek bölgesinde yer alan lüks bir tesis. Zarif Selçuklu mimarisinden esinlenerek tasarlanan otel; Kempinski'nin Avrupa mirasıyla uyumlu bir şekilde klasik lüksün, mahremiyetin ve kişiselleştirilmiş hizmetin rafine bir harmanını sunmaktadır. Tesis; lüks odalar, süitler, lagün süitler ve özel villalar dahil olmak üzere geniş bir konaklama yelpazesine sahiptir. Bu seçenekler; ödüllü restoranlar, barlar, spa ve sağlıklı yaşam merkezi, açık hava spor tesisleri, MICE olanakları ve dünya standartlarındaki Pasha ile PGA Sultan golf sahalarına doğrudan erişim ile tamamlanmaktadır. Misafir profilimiz; Avrupa, BDT, UK ve Orta Doğu pazarlarından gelen lüks resort deneyimi arayan aileler ve kurumsal uluslararası misafirlerden oluşmaktadır. Sadık misafir kitemizin önemli bir kısmı, kitle turizminden ziyade sürekliliğe, mahremiyete ve özgün lükse değer vermektedir. 2025 yılında turizm sektörü, güçlü bir direnç ve adaptasyon gücü sergilemiştir. Jeopolitik belirsizliklere rağmen talep güçlü kalmaya devam etmiştir. Ancak bu yıl; artan maliyet baskıları, kalifiye iş gücü eksikliği ve misafirlerin kalite, sürdürülebilirlik ve kişiselleştirme konusundaki beklentilerinin artmasıyla karakterize edilmiştir. Temel odak noktamız, enflasyonist ortamda premium hizmet standartlarımızı korumak olmuştur. Rezervasyon pencerelerinin daralması ve fiyat duyarlılığı yüksek tüketici davranışları; gelir ve dağıtım stratejilerini zorunlu kılmıştır.

2025 yılında turizm sektörü, güçlü bir direnç ve adaptasyon gücü sergilemiştir; jeopolitik belirsizlikler, artan maliyet baskıları gibi geçici ve beklenmedik aksaklıklara rağmen, aldığımız aksiyonlarla temel performans hedeflerimize başarıyla ulaştık

Bu zorlukların üstesinden artırılmış verimlilik, dinamik fiyatlandırma ve proaktif gelir yönetimi ile gelirken; bir yandan da ekip eğitimlerine ve misafir deneyimini iyileştiren yatırımlara devam ettik. Geçici ve beklenmedik aksaklıklara rağmen, temel performans hedeflerimize başarıyla ulaştık. Yüksek misafir memnuniyet puanları elde ettik, kalite standartlarına uyumumuzu sürdürdük ve güçlü ticari sonuçlar sunduk. En önemlisi, ekip kültürümüzü ve operasyonel temellerimizi güçlendirerek otelimizi gelecekteki büyüme için daha iyi bir konuma getirdik.

2026 yılında, talebin hacim odaklı yaklaşımdan ziyade, değer odaklı lüks anlayışına doğru kayacağını öngörüyoruz. Misafirler; sağlık & wellness, sürdürülebilirlik ve kişiselleştirilmiş, anlamlı deneyimlere her geçen gün daha fazla öncelik vermektedir. Gelecek dönemde sektörde farklılaşmak için dijitalleşme, stratejik gelir yönetimi ve deneyim odaklı ürün geliştirme süreçleri temel birer zorunluluk olacaktır

2026 yılına baktığımızda, turizm sektöründe büyümenin devam edeceğini; ancak talebin hacim odaklı yaklaşımdan ziyade, değer odaklı lüks anlayışına doğru kayacağını öngörüyoruz. Misafirler; sağlık & wellness, sürdürülebilirlik ve kişiselleştirilmiş, anlamlı deneyimlere her geçen gün daha fazla öncelik vermektedir. Türkiye, sahip olduğu altyapı ve sunduğu çeşitlilik sayesinde rekabetçiliğini korusa da yoğunlaşan rekabet ortamı; kaliteye, hizmet sürekliliğine ve marka bütünlüğüne daha fazla odaklanmayı gerektirmektedir. Gelecek dönemde sektörde farklılaşmak için dijitalleşme, stratejik gelir

yönetimi ve deneyim odaklı ürün geliştirme süreçleri temel birer zorunluluk olacaktır. 2026 yılı için temel hedefimiz, sürdürülebilir ve kârlı bir büyüme sağlarken genel misafir deneyimini daha da üst seviyelere taşımaktır. Son dönemde gerçekleştirdiğimiz yatırımlar ve tesis olanaklarımızın geliştirilmesinin ardından, önümüzdeki yıl için oldukça iyimser bir beklenti içerisindeyiz. Bu güncellemeler, ürün sunumumuzu güçlendirecek; lüks resort ve golf segmentlerindeki konumumuzu pekiştirecektir. Önceliklerimiz arasında doğrudan rezervasyonları artırmak, gelir karmasını optimize etmek ve özellikle yeme-içme, sağlıklı yaşam ve deneyim odaklı hizmetler gibi yan gelir kalemlerini daha da geliştirmek yer almaktadır. Gelişmiş tesis altyapımızla, operasyonel verimliliği artırırken misafirlerimize daha yüksek bir değer sunmak için son derece elverişli bir konumdayız. Operasyonel açıdan, hizmet kalitesinde sürekli iyileştirme stratejimizin merkezinde yer almaya devam etmektedir. Gastronomi ve wellness olanaklarımızı daha da geliştirecek; liderlik gelişimi, yetenek yönetimi ve yapılandırılmış eğitim programları aracılığıyla insan kaynağına yatırım yapmayı sürdüreceğiz. Sürdürülebilirlik girişimleri ve sorumlu kaynak yönetimi de temel odak alanlarımız olmayı sürdürecektir. Genel olarak 2026 yılı; son yatırımların yarattığı ivme üzerine inşa edilen, misafir sadakatinin güçlendirildiği ve otelimizin bölgedeki lüks konaklama sektörü için standartları belirlemeye devam ettiği bir "konsolidasyon ve rafineleşme" yılı olarak öngörülmektedir.



**Fatih Yılmaz / Doramar Resort & Aqua
Tatil Köyü / Genel Müdür**

Doramar Resort & Aqua Tatil Köyü, Akdeniz kıyısında, Mersin'in Erdemli İlçesi, Kargıpınarı bölgesinde, "Yeşilin İçinde ve Denizin Kıyısında" bir tatil köyü otelidir. Haziran, Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarında "Her Şey Dahil" sistemi ile çalışan otelimiz, diğer aylarda misafirlerimizin isteği üzerinde oda kahvaltısı, yarım pansiyon ve Tam pansiyon hizmet vermektedir. Doramar Resort & Aqua Tatil Köyü, 88.000 m2'lik bir arazi üzerine kurulmuştur. Endemik, yarın endemik, meyve ağaçları, narenciye bahçeleri ve bitki çeşitleri ile 159 farklı doğa harikasını

2025 yılı, doluluk oranları ve gelirlerimiz açısından istenilen seviyelerde gerçekleşen bir yıl oldu; yeteneklerimizin gelişimlerini tamamlayabilmeleri için yoğun eğitim planlamaları ve sürdürülebilir üzerinde yoğunlaşmaktayız

bünyesinde yetiştirmektedir. Mersin şehir merkezine 20 ve Tarsus Havalimanına 90 km mesafededir. Toplam 365 adet odası bulunmaktadır. Gezinti ve bisiklet alanları, çocuk oyun parkı, Türk hamamı, spa & sauna, masaj odaları, buhar odası, kapalı havuz, açık havuz, aqua, plaj, basketbol, futbol, tenis alanları, barları ile iş, tatil ürün çeşitliliğine sahiptir. 2025 yılı, doluluk oranları ve gelirlerimiz açısından istenilen seviyelerde gerçekleşti. Yeteneklerimizin gelişimlerini tamamlayabilmeleri için yoğun eğitim planlamaları yapmaktayız. Sürdürülebilir

kavramını hizmetlerimizin tüm detaylarında görmek istiyoruz. Yapay sorunlar ile karşılaşmadığımız sürece, 2026 yılı sezonunu, 6 aya çıkarma hedefimize ulaşabileceğimize inanıyoruz. Bu kapsamda yerel dinamikler, acenteler ve kamu kurum ve kuruluşları ile sürdürülebilir etkin bir iletişim içerisindeyiz. 2026 yılı hedeflerimizi; daha fazla iletişim, daha fazla kişisel dokunuş, daha fazla gelir, daha fazla doluluk, daha fazla misafir çeşitliliği, kontrollü, sürdürülebilir misafir sayısında artış olarak belirtebiliriz.



**Bahar Ergel / Mövenpick Hotel İstanbul
Golden Horn / Pazarlama Müdürü**

Mövenpick Hotel İstanbul Golden Horn, İstanbul'un tarihi Haliç bölgesinde konumlanan; iş, toplantı ve etkinlik odaklı güçlü bir şehir oteli. Farklı oda tipleri, kapsamlı toplantı ve balo salonları, restoran deneyimi ve misafirlere özel spa alanı ile özellikle corporate, MICE, grup ve organizasyon segmentlerinde güçlü bir ürün sunuyoruz. Aynı zamanda şehirde konforlu, güvenli ve global markaya sahip bir konaklama arayan leisure misafirler için de tercih edilen bir alternatifiz. Misafir profilimiz ağırlıklı olarak yerli ve yabancı iş insanları, uluslararası şirket grupları, toplantı ve etkinlik katılımcıları ile turistik amaçlı seyahat eden ailelerden oluşuyor. Accor markasının sunduğu global güven, sadakat sistemi ve standartlar da bu profili destekleyen önemli bir unsur. 2025 yılı, turizm sektörü açısından hem fırsatların hem de zorlukların aynı anda yaşandığı bir yıl oldu. Artan maliyetler, döviz baskısı, komisyon oranları ve misafirlerin fiyat-performans beklentilerinin yükselmesi sektör genelinde önemli bir denge arayışı yarattı. Bu dönemde biz, kısa vadeli fiyat rekabeti yerine; marka algısını, ürün gücünü ve alternatif satış kanallarını merkeze alan bir strateji benimsedik.



**Dr. Hakan Arslan / JW Marriott Hotel
Ankara / Genel Müdür**

JW Marriott Hotel Ankara, başkent iş ve diplomasi merkezinde konumlanan, lüks segmentte hizmet veren bir şehir otelidir. Otelimizin konsepti; modern lüks anlayışını, JW Marriott'un "well-being" yaklaşımı ve misafir odaklı servis kültürüyle birleştirerek üst düzey bir konaklama deneyimi sunmaktır. Konaklama, toplantı ve etkinlik alanları, yiyecek-içecek deneyimleri, spa & wellness hizmetlerimizle misafirlerimize kapsamlı bir ürün çeşitliliği sağlıyoruz. Misafir profilimiz ağırlıklı olarak kurumsal seyahat eden iş insanları, diplomatik misafirler, toplantı ve organizasyon grupları ile şehirde ayrıcalıklı bir deneyim arayan yerli ve yabancı konuklardan oluşuyor. 2025 yılı, Türkiye turizmi açısından güçlü talebin devam ettiği, ancak rekabetin ve maliyet yönetiminin daha da önem kazandığı bir yıl oldu. Misafir beklentileri yükselirken, hizmet kalitesini sürdürülebilir şekilde korumak ve aynı zamanda verimlilik sağlamak sektörümüzün ana gündemlerinden biriydi. Şehir otellerinde ise kurumsal talepler, delegasyonlar, MICE segmenti ve etkinlik trafiği yılın performansını belirleyen kritik unsurlar arasında yer aldı. Bu süreçte en büyük zorluklar; artan operasyonel maliyetler,

2025 yılı, turizm sektörü açısından hem fırsatların hem de zorlukların aynı anda yaşandığı bir yıl oldu; özellikle marka bilinirliği, dijital performans ve belirli gelir kalemlerinde hedeflerin üzerinde olumlu sonuçlar elde ettiğimiz bir yılı geride bıraktık

Dijital tarafta daha hedefli kampanyalar yürüttük, içerik ve görünürlük yatırımlarımızı artırdık. F&B alanında ise deneyimi ön plana çıkaran iş birlikleriyle otelin bilinirliğini ve tercih edilirliliğini güçlendirmeye odaklandık. Tüm hedeflere birebir ulaşmak her segmentte mümkün olmasa da özellikle marka bilinirliği, dijital performans ve belirli gelir kalemlerinde hedeflerin üzerinde olumlu sonuçlar elde ettiğimiz bir yılı geride bıraktık. 2026 yılında turizm sektöründe konaklama anlayışının, klasik hizmet tanımının ötesine geçerek deneyim, anlam ve bağ kurma ekseninde şekilleneceğini öngörüyoruz. Misafirler artık sadece nerede kaldıklarını değil; o otelin ruhunu, hikâyesini ve sunduğu yaşam tarzını da deneyimlemek istiyor. Bu nedenle atmosfer, gastronomi, sosyal alanlar ve hizmet yaklaşımı markalar için belirleyici hale geliyor. Dijitalleşme, kişiselleştirilmiş iletişim ve çok kanallı rezervasyon stratejileri çok daha belirleyici olacak. Özellikle şehir otellerinde; iş ve leisure segmentlerini aynı çatı altında buluşturabilen, günün farklı saatlerine ve farklı beklentilere cevap verebilen çok yönlü tesislerin öne çıkacağını düşünüyorum. Esnek, deneyim odaklı ve değer

sunan markalar 2026'nın kazananları olacak. 2026 yılına girerken en önemli hedeflerimizden biri, otelimizin konumunu daha güçlü bir anlatıyla sahiplenmek. Tarihi Yarımada'ya, Haliç hattına ve İstanbul'un kültürel mirasına olan yakınlığımızı; misafir için gerçek bir şehir deneyimine dönüştüren bir değer olarak konumlandırmayı önemsiyoruz. Bu anlamda, otelimizi İstanbul'u hissetmeye başlanan bir nokta olarak görüyoruz. Bu deneyimin en önemli tamamlayıcılarından biri de terasımızda yer alan Arça Restaurant & Grill. Arça, sunduğu nitelikli gastronomi deneyimiyle bölgede uzun süredir hissedilen önemli bir boşluğu dolduruyor. Manzara, mutfak kalitesi ve atmosferi bir araya getiren yapısıyla yalnızca otel misafirlerine değil, destinasyona değer katan bir buluşma noktası olmayı hedefliyoruz. Pazarlama tarafında ise veriye dayalı karar alma, doğru iş birlikleri ve sürdürülebilir büyüme yaklaşımıyla 2026'yı daha sağlam bir yapı üzerine inşa etmeyi amaçlıyoruz. Amacımız; farklı pazarlarda, farklı misafir segmentlerinde aynı güven duygusunu ve marka vaadini net şekilde aktarabilen bir iletişim dili oluşturmaktır.

2025 yılı, Türkiye turizmi açısından güçlü talebin devam ettiği, ancak rekabetin ve maliyet yönetiminin daha da önem kazandığı bir yıl oldu; aldığımız aksiyonlarla yıl boyunca belirlediğimiz hedeflere çok büyük ölçüde ulaştığımız ve güçlü ekip çalışmasıyla performansımızı istikrarlı şekilde koruduğumuz bir sene oldu

insan kaynağında sürdürülebilirlik ihtiyacı ve fiyat rekabetinin yoğunlaşmasıydı. Ben ve ekibim bu dönemde gelir yönetimi stratejilerimizi daha dinamik hale getirerek doğru segment karmasını oluşturmaya odaklandık. Aynı zamanda maliyet kontrolü, enerji verimliliği, tedarik süreçlerinin optimizasyonu ve ekip gelişimi başlıklarında güçlü aksiyonlar aldık. 2025 yılında hedeflerimizi; kârlılık, toplam gelir büyümesi, misafir memnuniyeti ve marka standartlarında sürdürülebilir mükemmeliyet üzerine konumlandık. Genel değerlendirmem, yıl boyunca belirlediğimiz hedeflere çok büyük ölçüde ulaştığımız ve güçlü ekip çalışmasıyla performansımızı istikrarlı şekilde koruduğumuz bir sene oldu. 2026 yılında çok büyük bir gelişme yaşanmazsa (Deprem, savaş vb.) turizm sektöründe büyüme eğiliminin devam edeceğini, ancak rekabetin daha çok "kalite, deneyim ve değer algısı" üzerinden şekilleneceğini öngörüyorum. Misafirler artık yalnızca konaklama değil; kişiselleştirilmiş hizmet, güvenilir kalite, sürdürülebilirlik ve kaliteli yaşam (wellness) temelli deneyimler talep ediyor.

Önümüzdeki dönemde dijitalleşme, veri odaklı fiyatlama, doğrudan satış kanallarının güçlenmesi, sürdürülebilirlik uygulamalarının operasyonun merkezine yerleşmesi ve insan kaynağına yatırım, sektörün başarısını belirleyecek ana başlıklar olacaktır. JW Marriott Hotel Ankara olarak 2026 yılına, daha güçlü bir misafir deneyimi, sürdürülebilir büyüme ve kârlılık odağıyla hazırlanıyoruz. Temel hedefim, lüks segmentte Ankara'daki lider konumumuzu daha da güçlendirmek ve misafir memnuniyetinde istikrarlı yükselişi sürdürmektir. 2026 hedeflerimiz arasında; gelir performansında büyüme, doğru segment karmasıyla RevPAR ve toplam satışların güçlendirilmesi, maliyet verimliliğinin artırılması ve misafir deneyiminde daha yüksek sadakat yaratmak yer alıyor. Bunun yanında ekip gelişimi, eğitim programları ve kurum kültürünün güçlendirmeye yönelik çalışmalarımız da önceliklerimiz arasında. Amacım; yalnızca finansal başarı değil, aynı zamanda hizmet kalitesi, marka standartları ve sürdürülebilir operasyon yaklaşımıyla örnek bir işletme olmaya devam etmektir.



Ali Ulvi Gümüşhan / İkbâl Thermal
Hotel & SPA / Genel Müdür

Afyonkarahisar'ın doğasına uyumlu mimarisi, etkileyici konsepti ve lüks hizmet anlayışıyla İkbâl Thermal Hotel & Spa, "Oda Kahvaltı" ve "Yarım Pansiyon" konseptlerinde misafirlerine sıra dışı bir deneyim sunmaktadır. Geniş ve yemyeşil bahçesiyle huzurlu bir atmosfer yaratan tesisimiz, Afyon şehir merkezine yalnızca 10 km, Zafer Havalimanı'na ise 49 km uzaklıktadır. Konforun zarafetle buluştuğu, sade ve ferah tasarıma sahip odalarımız; Deluxe, Bedensel Engelli, Prens Suite, Prenses Suite, Bağlantılı Aile Odası, Queen Suite, King Suite, Penthouse Suite ve Penthouse Spa Suite seçenekleriyle misafirlerimize her anı özel, konforlu ve unutulmaz bir konaklama deneyimi sunuyor. UNESCO tarafından Gastronomi Kenti ilan edilen bu topraklar, coğrafi işaret tesciline sahip yöresel lezzetleriyle Anadolu mutfağının en özel örneklerini dünyaya tanıtmaktadır. İkbâl Thermal Hotel & Spa, bu zengin mirası modern sunumlar ve özenli bir servis anlayışıyla misafirlerine sunarak Afyonkarahisar'ın lezzet kültürünü yaşatmaktadır. Günün her saatinde damak zevkinize hitap eden Kadayıf Restaurant, otelimizin ana restoranı olarak açık büfe kahvaltı, set menu öglesi yemeği ve açık büfe akşam yemeği şeklinde hizmet vermektedir. İkbâl Thermal Hotel & Spa ile aynı alanda yer alan Afium Eğlence ve Outlet Merkezi, geniş marka yelpazesiyle alışveriş keyfini zirveye taşıırken, sinema salonları, bowling, çocuk oyun alanları, kafe ve restoran seçenekleriyle her yaştan misafire eğlence dolu anlar yaşatır. MineraSpa deneyimli terapistleri ile misafirlerine birbirinden özel bakım ve masaj uygulamaları sunuyor. Ayrıca bünyesinde barındırdığı Fitness merkezi, squash, reformer pilates, termal havuzlar, özel termal aile banyoları, kaydıraklı kapalı yüzme havuzu, çocuk havuzu, ısıtmalı açık yüzme havuzu, açık termal havuz, Türk hamamı, sauna, jakuzi, buhar odası, kuaför salonu, masaj odaları, çamur banyoları, cilt ve vücut bakımları ile hizmet vermektedir. Ayrıca bayanlar için kapalı bir yüzme havuzunun yanı sıra bay ve bayanlar için ayrı ayrı termal havuzlar mevcuttur. Misafir profili ağırlıklı olarak yerli turistlerden, iş seyahati amacıyla konaklayan bireylerden ve dönemsel olarak, grup rezervasyonlarından oluşmaktadır. Bu çeşitlilik, hizmet kalitesinin sürdürülebilirliğini ve müşteri memnuniyetinin artırılmasını önemli kılmaktadır. 2025 yılı, turizm sektörü açısından talebin büyük ölçüde toparlandığı, ancak maliyet baskıları ve rekabetin belirgin şekilde arttığı bir dönem olarak değerlendirilebilir. Özellikle uluslararası

2025 yılı genelinde talepteki artış sayesinde doluluk hedeflerine büyük ölçüde ulaşılan, ancak artan maliyetler nedeniyle kârlılık hedeflerine ulaşmada sınırlı sapmalar yaşanan; buna rağmen, hizmet kalitesinin korunması ve marka algısının güçlendirilmesi açısından olumlu performans sergilenen bir yıl oldu

turist hareketliliğinde artış gözlemlenirken, misafir beklentilerinin daha yüksek kalite, kişiselleştirilmiş hizmet ve dijital çözümler yönünde çeşitlendiği görülmüştür. Bununla birlikte, fiyat duyarlılığının artması işletmeler üzerinde kârlılık açısından baskı oluşturmıştır. Karşılaşılan başlıca zorluklar arasında artan işletme maliyetleri (enerji, gıda ve personel giderleri), nitelikli iş gücüne erişimde yaşanan güçlükler ve yoğun rekabet ortamı yer almaktadır. Bu zorluklar karşısında işletme olarak maliyet kontrolüne yönelik önlemler alınmış, tedarik zinciri daha verimli hale getirilmeye çalışılmış ve enerji tasarrufuna yönelik uygulamalar artırılmıştır. İnsan kaynakları açısından personel bağlılığını artırmaya yönelik eğitim faaliyetleri ve motivasyon uygulamalarına ağırlık verilmiştir. Pazarlama alanında ise dijital kanallar daha etkin kullanılarak doğrudan rezervasyon oranlarının artırılması hedeflenmiş ve kampanyalarla tekrar eden misafir oranı yükseltilmeye çalışılmıştır. Belirlenen hedefler genel olarak doluluk oranlarının artırılması, misafir memnuniyetinin sürdürülebilir şekilde iyileştirilmesi ve gelir optimizasyonunun sağlanması yönünde olmuştur. Yıl genelinde talepteki artış sayesinde doluluk hedeflerine büyük ölçüde ulaşılmış, ancak artan maliyetler nedeniyle kârlılık hedeflerine ulaşmada sınırlı sapmalar yaşanmıştır. Buna rağmen, hizmet kalitesinin korunması ve marka algısının güçlendirilmesi açısından olumlu bir performans sergilendiği değerlendirilmektedir.

2026'da Türkiye turizmi için ılımlı ama pozitif büyüme, gelir artışı hedefleri ve çeşitlenen pazar stratejileri bekleniyor

2026 için turizm profesyonelleri ve sektör araştırmaları, Türkiye'ye gelen turist sayısında ılımlı fakat istikrarlı bir artış beklentisi olduğunu gösteriyor. Sektörün çoğunluğu (yaklaşık %60+) 2026'da turist sayısının 2025'e göre %5-10 arasında artacağını öngörüyor. Bu artışta özellikle Avrupa, Rusya & CIS ülkeleri ve yurt içi pazarın güçlü rolü olduğu tahmin ediliyor. Türkiye, 2026'da 68,7 milyar USD üzeri turizm geliri hedefiyle turizm stratejisini klasik deniz-güneş sektörü dışına genişletiyor; kış turizmi, kongre/ MICE turizmi ve kültür turizmi gibi yıl-boyu segmentlere yatırım yapma planları mevcut. Afyonkarahisar, termal kaynaklar ve sağlık turizmi ile tanınır. Küresel trendde wellness/ sağlık turizmi ön planda olduğundan, Afyon bu segmentten doğrudan fayda sağlayabilir. Bu, şehir için 2026'da sezonal dalgalanmayı azaltan ve yıl-boyu ziyaretçi çekebilen bir avantaj olarak değerlendirilebilir. Afyonkarahisar'ın yerel mutfağı, tarihsel değerleri ve doğal güzellikleri, kültürel ve gastronomi turizmi, Türkiye içi ziyaretçilere

artan bir çekim sunuyor. Bu, özellikle iç turizmde pazar payı ve harcama artışı için fırsat olabilir. Bölgesel destinasyonlar genellikle maliyet avantajı sağlar. Afyonkarahisar, uzun sezonda büyük noktalara göre daha uygun fiyat/deneyim dengesi sunarak, fiyat-rekabet baskısının etkisini bir ölçüde hafifletebilir. Afyonkarahisar'ın kongre-organizasyon altyapısı ve termal tesisleri, kış ve ara sezonlarda turist çekmek için uygun. Türkiye genelinde kış sporları, kongre ve profesyonel etkinlik turizmi öne çıktığı için Afyonkarahisar kış sezonu kullanımı ve MICE segmentinde de fırsatlar yakalayabilir. 2026'da Türkiye turizmi için ılımlı ama pozitif büyüme, gelir artışı hedefleri ve çeşitlenen pazar stratejileri bekleniyor. Afyonkarahisar gibi termal/kültür rotaları için yeni fırsatlar doğarken, maliyet ve rekabet baskılarına karşı güçlü planlama ve dijital pazarlama kritik olacaktır. 2026 yılı için işletme olarak temel beklentimiz, termal ve sağlık turizmine yönelik talebin artış göstermesiyle birlikte yıl geneline yayılan istikrarlı bir doluluk oranına ulaşmaktır. Afyonkarahisar'ın termal turizmde sahip olduğu güçlü destinasyon imajı ve ulaşım olanaklarının gelişmesi, tesisimize yönelik talebin artmasına katkı sağlamaktadır. Belirlenen temel hedefler olarak, doluluk oranlarının artırılması ve sezon dışı dönemlerde talebin dengelenmesidir. Bu amaçla, hafta içi konaklamalar, ileri yaş grubu misafirler ve sağlık turizmi paketlerine yönelik özel programların geliştirilmesi planlanmaktadır. Ayrıca, grup organizasyonları ve kongre turizmi kapsamında daha fazla etkinliğe ev sahipliği yapmak da öncelikli hedefler arasında yer almaktadır. Bir başka önemli hedef ise, misafir memnuniyetinin sürdürülebilir şekilde artırılmasıdır. Bu kapsamda hizmet kalitesini destekleyecek personel eğitimlerine devam edilmesi, spa ve termal alanlarda hizmet çeşitliliğinin geliştirilmesi ve kişiselleştirilmiş hizmet anlayışının güçlendirilmesi hedeflenmektedir. Dijital kanallar üzerinden misafir geri bildirimlerinin daha etkin izlenmesi ve hizmet iyileştirmelerinde bu verilerin kullanılması planlanmaktadır. Son olarak, sürdürülebilirlik ve maliyet yönetimi 2026 yılı stratejik hedefleri arasında yer almaktadır. Enerji verimliliği, atık yönetimi ve yerel tedarikçilerle çalışma gibi uygulamalarla hem çevresel etkiyi azaltmak hem de işletme maliyetlerini kontrol altında tutmak hedeflenmektedir. Bu yaklaşımın, uzun vadede marka algısına ve rekabet gücüne olumlu katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Genel olarak değerlendirildiğinde, 2026 yılı için hedef; hizmet kalitesini koruyarak büyümek, yıl boyu dengeli doluluk sağlamak ve termal sağlık turizmi alanında işletmenin konumunu daha da güçlendirmektir.



Beyza Çavuşoğlu / The Grand Tarabya
Managed by Accor / Satış Direktörü

The Grand Tarabya, 2025 yılı ocak ayı itibarıyla Accor yönetimine geçerek, İstanbul'un en seçkin lokasyonlarından biri olan Tarabya'da, Boğaz'ın eşsiz manzarası eşliğinde misafirlerini ağırlamaya başladı. Lüks ve modern bir şehir oteli olarak konumlanırken, doğayla iç içe, sakin ve ayrıcalıklı atmosferiyle şehirden uzaklaşmak isteyen misafirler için güçlü bir kaçış noktası sunuyor. Maslak ve Levent gibi merkezi iş bölgelerine ve İstanbul Havalimanı'na kolay ulaşımıyla, deniz ve doğayla iç içe nadir bir denge yaratıyor. Boğaz manzaralı odalar ve süitlerin yanı sıra, uzun dönem konaklamalara uygun rezidanslar bulunuyor. 4.500 metrekarelik Therapia Spa, kapalı ve açık yüzme havuzları ile deniz manzaralı toplantı ve etkinlik alanları, otelin ürün ve hizmet çeşitliliğini tamamlıyor. Bu yapı sayesinde hem iş hem de tatil amaçlı konaklamalara aynı çatı altında yanıt verebiliyoruz. Bu yaklaşım, misafir profiline de yansıyor. Üst segment bireysel misafirler, uzun süreli konaklayan expat ve üst düzey yöneticiler, iş dünyasından profesyoneller, diplomatik misafirler ile özel etkinlik ve organizasyon grupları ağırlanıyor. Kişiselleştirilmiş hizmet anlayışı ve yüksek servis standartlarıyla, nitelikli ve tutarlı bir konaklama deneyimi sunmak ana hedeflerimiz



Mustafa Kemal Çubuk / Tatilbudur / Satış ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Tatilbudur olarak, Türkiye'nin önde gelen seyahat teknolojisi platformlarından biri olarak faaliyet gösteriyoruz. Misafirlerimize yurt içi ve yurt dışı otel rezervasyonları, paket turlar, kültür turları, uçak bileti, vize ve transfer hizmetleri başta olmak üzere geniş bir ürün gamı sunuyoruz. Güçlü dijital altyapımız, yaygın çağrı merkezi ağıımız ve iş ortaklarımızla, her bütçeye ve beklentiye uygun, güvenli ve kolay tatil deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz. Müşteri memnuniyetini odağımıza alan yaklaşımımızla sektörde sürdürülebilir bir büyüme sağlamayı önceliklendiriyoruz. Erken rezervasyon uygulamaları en çok Rusya, Almanya, İngiltere ve Polonya/Baltık ülkeleri gibi Avrupa ağırlıklı kaynak pazarlardan talep görüyor. Bu pazarlardaki turistler fiyat avantajı ve yer garantisi

2025 yılı, turizm sektörü ve The Grand Tarabya için son derece güçlü ve dönüştürücü bir yıl oldu; küresel seyahat talebindeki artış, özellikle lüks ve deneyim odaklı konaklama segmentinde olumlu bir ivme yarattı

arasında. 2025 yılı, turizm sektörü ve The Grand Tarabya için son derece güçlü ve dönüştürücü bir yıl oldu. Küresel seyahat talebindeki artış, özellikle lüks ve deneyim odaklı konaklama segmentinde olumlu bir ivme yarattı. Otelimiz açısından 2025, Accor yönetimine geçişimizle birlikte yeni bir dönemin başlangıcını temsil ediyor. Bu süreç, gelir yönetimi, satış stratejileri ve misafir deneyimi başta olmak üzere pek çok alanda hızlı ve pozitif gelişmeler sağladı. Esnek fiyatlandırma ve pazar bazlı yaklaşımlar sayesinde talebi sürdürülebilir şekilde yönettik. Belirlediğimiz hedefler doğrultusunda doluluk oranları ve ortalama oda gelirlerinde planlanan seviyelere büyük ölçüde ulaştık ve Accor yönetimine geçişimizle birlikte 2025'i, otelimizin performansını güçlendiren, dönüşüm sürecini hızlandıran, uluslararası görünürlüğünü artıran ve misafirlerimize daha üst seviyede deneyimler sunmaya devam ettiğimiz başarılı bir yıl olarak değerlendiriyoruz. Bu dönüşüm yolculuğumuzu 2026 yılında da aynı kararlılık ve ivmeyle sürdürmeyi hedefliyoruz. Tüm partnerlerimizle yaptığımız görüşmelerden aldığımız geri bildirimler doğrultusunda, 2026 yılında turizm sektöründe talebin istikrarlı şekilde büyümeye devam edeceğini söyleyebilirim. Buna karşın rekabetin ve misafir beklentilerinin daha da artacağı bir dönem bizi bekliyor. Dijitalleşme, veri odaklı satış yaklaşımları ve gelişmiş gelir yönetimi uygulamaları, 2026'da otel performansını belirleyen en önemli

unsurlar arasında olacak. Doğrudan rezervasyon kanallarının güçlenmesi, sadakat programlarının daha etkin kullanılması ve marka gücü yüksek zincirlerin avantajlarının daha görünür hale gelmesi bekleniyor. Bu noktada global marka iş birlikleri ve güçlü dağıtım ağları hem talep çeşitliliği hem de gelir kalitesi açısından kritik rol oynayacak. Ayrıca, Türkiye özelinde jeopolitik ve ekonomik dalgalanmalara bağlı olarak esnek planlama ve hızlı aksiyon alma kabiliyeti, 2026 yılında da önemini koruyacaktır. 2026 yılı için temel beklentimiz, sürdürülebilir büyümeyi korurken gelir kalitesini artırmak, marka algımızı daha da güçlendirmek ve misafir deneyimini bir üst seviyeye taşımak. Accor yönetimi altında elde ettiğimiz kazanımlar doğrultusunda, global marka gücünün sunduğu avantajları daha etkin kullanarak uluslararası pazarlardaki payımızı artırmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, toplam oda gelirini artırmaya odaklanırken doluluk ve fiyat dengesini koruyan daha sağlıklı bir gelir yapısı oluşturmayı amaçlıyoruz. Üst segment bireysel misafirler, uzun süreli konaklamalar ve rezidans ürünlerimizin performansını güçlendirmek öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Buna ek olarak, özel dönemlere ve destinasyon bazlı deneyimlere odaklanan paketlerle ürün çeşitliliğimizi artırmayı planlıyoruz. Operasyonel tarafta ise verimlilik, ekip gelişimi ve hizmet standartlarının sürdürülebilirliği 2026 yılında da ana odak noktalarımız olmaya devam edecek.

2025'te küresel turizm talebi, pandemi öncesi seviyelerin üzerine çıktı ancak yüksek maliyetler ve fiyat hassasiyeti kârlılığı baskıladı, müşteri memnuniyetini odağımıza alan yaklaşımımızla sektörde sürdürülebilir büyümeyi önceliklendirdiğimiz bir yıl oldu

işin tatillerini aylar öncesinden planlamayı tercih ediyor. Son yıllarda Türkiye iç pazarında da artan fiyat hassasiyeti nedeniyle erken rezervasyon eğilimi belirgin şekilde güçlenmiş durumda. Misafir portföyümüz ağırlık olarak iç pazardan oluşmaktadır. Online kanallarda başlayan ve web sitesi, mobil uygulamamız ve çağrı merkezimiz üzerinde tamamlanan satışlarımız ciro bakımından toplam satışların %85'ini oluşturmaktadır. 2025'te küresel turizm talebi pandemi öncesi seviyelerin üzerine çıktı ancak yüksek maliyetler ve fiyat hassasiyeti kârlılığı baskıladı. Seyahatler daha kısa, daha planlı ve deneyim odaklı hale gelirken dijital satış kanalları ve dinamik fiyatlandırma sektörün temel belirleyicileri oldu. Türkiye 2025'te güçlü talep, yüksek doluluk ve rekabetçi fiyat avantajıyla öne çıktı. Ancak artan operasyonel maliyetler, personel sorunu ve sezon bağımlılığı kârlılığı sınırlayan başlıca unsurlar olurken, verimlilik ve katma değerli satışlar sektör için kritik hale geldi. 2026 yılında

turizm sektöründe dijitalleşmenin, deneyim odaklı ürünlerin ve çok kanallı satış yapısının daha da önem kazanacağını öngörüyoruz. Misafirler daha esnek, kişiselleştirilmiş ve katma değerli tatil çözümlerine yönelirken; fiyat-performans dengesi ve güven unsuru satın alma kararlarında belirleyici olmaya devam edecek. Tatilbudur olarak 2026 yılında dijital satış kanallarımızı güçlendirmeyi, online satışların toplam ciro içindeki payını artırmayı ve müşteri deneyimini uçtan uca geliştirmeyi hedefliyoruz. Bununla birlikte bu yıl özellikle acentelerimize yönelik önemli yatırımlar yapıyoruz. Fiziki satış kanallarımızı güçlendirerek acente ağıımızı genişletmeyi, teknolojik altyapı ve operasyonel süreçlerde acentelerimizin verimliliğini artırmayı önceliklerimiz arasında görüyoruz. İç pazardaki güçlü konumumuzu pekiştirmeyi, dijital ve fiziki kanalları entegre eden güçlü bir satış modeliyle misafirlerimize daha fazla alternatif ve katma değerli tatil çözümleri sunmayı amaçlıyoruz.

Arcan Bayraktaroğlu, Wyndham'ın Türkiye Ülke Direktörü görevine geldi

Türkiye'deki en büyük uluslararası otel marka işletmecisi Wyndham Hotels & Resorts, Türkiye Ülke Direktörlüğü görevine Arcan Bayraktaroğlu'nun atandığını açıkladı. Türkiye, tesis sayısı bazında Wyndham'ın dünyadaki beşinci büyük pazarı konumunda bulunuyor. Wyndham'daki görev alanı Ülke Direktörü pozisyonu ile genişleyen Arcan Bayraktaroğlu, bir yandan şirketin Türkiye'de marka segmentlerinde ve destinasyonlarda büyümesine liderlik ederken, aynı zamanda Wyndham'ın ülke genelindeki yaklaşık 130 açık otelinin operasyonel mükemmelliğinden ve Wyndham Avantajından güç alan başarılarından sorumlu olacak. Türkiye, turizm sektöründeki güçlü ve istikrarlı büyümesiyle, dünyanın önde gelen seyahat bağlantı noktaları arasında yer almasıyla ve hem yurt içinden hem de yurt dışından gelen

talepte yaşadığı artışla, Wyndham'ın önde gelen stratejik pazarları arasındaki konumunu koruyor. Türkiye'de seyahat ve turizm sektörünün önümüzdeki yıllarda yeni rekorlara imza atması, gayrisafi yurt içi hasılaya ve istihdama önemli katkıda bulunmaya devam etmesi ve Türkiye'nin dünyanın en çok ziyaret edilen destinasyonları arasındaki konumunu daha da güçlendirmesi bekleniyor. Otel operasyonları, iş geliştirme, satış ve pazarlama gibi alanlarda 30 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Arcan Bayraktaroğlu, Wyndham'a ilk olarak 2025 yılının Mayıs ayında şirketin Türkiye'de büyüyen portföyünün operasyonel performansı ile tüm otellerinin kalite, hizmet ve marka standartlarından sorumlu olarak Türkiye Operasyonlar Başkanı göreviyle katılmıştı.



Pine Bay Holiday Resort, KalDer Ulusal Kalite Hareketi Programı'na katıldı



Göçtur Turizm Pine Bay Holiday Resort, şirketlerin rekabet gücünü ve kurumsallaşma düzeylerini artırmayı amaçlayan KalDer Ulusal Kalite Hareketi Programı'na katıldı. Ulusal Kalite Hareketi İyi Niyet Bildirgesi'ni Göçtur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Naile Göçen Çukurova ve

KalDer İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Ünlü karşılıklı olarak imzaladı. İmza sonrasında konuşan Göçtur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Naile Göçen Çukurova, Ulusal Kalite Hareketi'ne katılımın şirket için stratejik bir dönüm noktası olduğunu vurgulayarak "Kurumsallaşma yolculuğumuzda ve sürdürülebilir rekabet gücümüzü artırma hedefimizde Ulusal Kalite Hareketi'nin önemli bir rehber olacağına inanıyoruz. KalDer ile yaklaşık 30 yıllık bir birikime ve güçlü bir başa sahibiz. Bu süreçte edindiğimiz kalite bakış açısının, yönetim anlayışımızın ve kurumsal gelişimimizin şekillenmesinde KalDer'in

katkıları son derece kıymetli. Bugün Ulusal Kalite Hareketi'ne katılarak, bu yolculuğu daha sistematik ve sürdürülebilir bir yapıya taşımaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Kalite odaklı gelişim yolculuğumuzda KalDer'in rehberliğinde ilerlemeye devam etmekten memnuniyet duyuyoruz" dedi. KalDer İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Ünlü ise, Ulusal Kalite Hareketi'nin firmalar için taşıdığı öneme dikkat çekerek, bu sürecin yalnızca bir sertifikasyon programı olmadığını; kurumsal mükemmellik ve sürdürülebilir başarı yolunda kurumlara rehberlik eden kapsamlı bir yol haritası sunduğunu ifade etti.

Divan Grubu'nun Genel Müdürü Ziya Alper Önder oldu

Divan Grubu'nun Genel Müdürlük görevine sektörün önemli isimlerinden Ziya Alper Önder getirildi. Divan Grubu, bu stratejik atama ile hizmet mükemmeliyeti ve çok sektörlü değer yaratma vizyonunu güçlendirmeyi hedefliyor. İstanbul Erkek Lisesi ve Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan ve iyi derecede İngilizce ve Almanca bilen Ziya Alper Önder, profesyonel kariyerine 1995 yılında PwC'de başladı. Şirket bünyesinde farklı kademelerde görev alarak 2006 yılında ortaklığa kabul edildi. Denetim, finansal analiz ve kurumsal

dönüşüm alanlarında önemli bir uzmanlık geliştiren Önder, 2012 yılından itibaren Doğu Holding ve Doğu Yeme-İçme, Turizm ve Perakende Grubu çatıları altında iç denetim, bilgi teknolojileri, finans, satın alma, tedarik zinciri, operasyon, teknik ve yatırım süreçleri gibi kritik fonksiyonların yönetiminden sorumlu üst düzey rollerde görev aldı. Çok fonksiyonlu operasyon yapılarının optimizasyonu, organizasyonel dönüşüm, finansal yapılanma ve operasyonel verimlilik gibi alanlarda geniş ölçekli projelere liderlik etti.



The Wings Hotels Karaköy'ün yeni Genel Müdürü, Alper Türkmen



The Wings Hotels, Karaköy'de yer alan otelinin Genel Müdürlük görevine, uluslararası zincir otellerde uzun yıllara dayanan deneyimiyle öne çıkan Alper Türkmen'in atandığını duyurdu. Turizm ve

otelcilik sektöründe 20 yılı aşkın deneyime sahip olan Alper Türkmen, kariyerinin önemli bir bölümünü dünyanın önde gelen zincirlerinden Marriott International bünyesinde geçirdi. Romanya'daki JW Marriott Bucharest Grand Hotel ile İstanbul'daki Marriott Hotel Şişli ve JW Marriott Hotel İstanbul Marmara Sea gibi prestijli otellerde üst düzey yöneticilik görevleri üstlenen Türkmen; operasyonel dönüşüm, renovasyon süreçleri, yüksek profilli etkinlik yönetimi ve ileri seviye otelcilik sistemlerinin hayata geçirilmesi

konularında uzmanlığıyla öne çıkıyor. Türkmen, ayrıca Bakü'de faaliyet gösteren TABIA Group bünyesinde Grup Odalar Bölümü Direktörü olarak görev yapmış; 14 otelin ön büro, kat hizmetleri, Spa, güvenlik ve misafir ilişkileri operasyonlarını yönetmiştir. Bu süreçte yeni otel açılışları, bütçe yönetimi, organizasyonel yapılanma ve kurum kültürünü güçlendirmeye yönelik projelere liderlik etti. Marmara Üniversitesi Turizm ve İşletme Yönetimi lisans mezunu olan Alper Türkmen, Türkçe ve İngilizce dillerine hâkim.

AZİL

OTEL TEKSTİLİ

REFERANSLARIMIZDAN BAZILARI

Radisson BLU

park inn
by Radisson

LUNA DEN
SPA

ICON
ISTANBUL
HOTEL

CATACITY HOTEL

BUKE
HOTEL

ISTANBUL
HOTELS & SPA

HOTEL
KONAK PARK

Oba Star
HOTEL & SPA

Lonicera
Hotels

SEVEN
SEAS
PALMERAS-BAY
ALANYA

ANADOLU
HASTANELERİ
Antalya / Eskişehir / Samsun

UTOPIA
Hotels & Resorts

777
alacati

DREAM HILL
Business & Leisure
HOTEL

La Vie
www.laviehotels.com

ASPERA
HOTELS

Navitas spa
RAMADA

NARVEN

VOIS HOTEL

Akce

EURO PARK

Days Inn

MIRAGE
PARK RESORT

RAMADA
INTERNATIONAL HOTELS & RESORTS

ROYAL GARDEN HOTEL

SIMENA
COMFORT HOTELS

0533 636 64 25

www.oteltedarikciniz.com • ilyas@oteltedarikciniz.com



/azilotelurunleri

Antalya Golf Kulübü ve PGA UK iş birliği, Türkiye’de tek yetkili PGA kurumu olarak 2035’e kadar uzatıldı

Antalya Golf Kulübü, PGA UK ile uzun süredir devam eden iş birliğinin yenilendiğini ve hâlihazırda yürütmekte olduğu PGA National Türkiye temsilciliğini 2035 yılı sonuna kadar Türkiye’deki tek yetkili PGA kurumu olarak sürdüreceğini duyurur. İlk olarak Ekim 2006 tarihinde başlayan bu iş birliği, Antalya Golf Kulübü’nün dünya genelindeki golfçüler için üst düzey bir destinasyon olma konumunu güçlendirmeye devam etmektedir. Tesis, Türkiye’deki tek PGA National olma özelliğini koruyarak, PGA’nın küresel PGA Markalı Tesisler portföyündeki amiral gemisi konumunu pekiştirmektedir.

Bu uzun vadeli uzatma, Antalya Golf Kulübü’nün yıllardır sürdürdüğü yüksek saha standartları, profesyonel yönetim anlayışı ve kurumsal güvenilirliğinin PGA UK tarafından uluslararası düzeyde bir kez daha teyit edilmesi anlamına geliyor. Anlaşma; Akkanat Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Yasin Akkanat ve PGA UK Ticari Direktörü Richard Baker tarafından imzalanırken, PGA İcra Kurulu Başkanı Robert Maxfield de törende hazır bulunarak iş birliğinin stratejik önemine vurgu yaptı. Törende ayrıca Sirene Belek Hotel Genel Müdürü Ercan Çek, Kempinski Hotel The Dome



Belek Genel Müdürü Amit Sharma, Antalya Golf Kulübü Genel Müdürü İzzet Kondak ve Akkanat Holding Turizm Grubu Satış & Pazarlama Direktörü Volkan Çavuşoğlu yer aldı. 1901 yılında kurulan PGA, profesyonel golf dünyasında eğitim standartlarını belirleyen ve küresel kalite kriterlerini şekillendiren dünyanın ilk ve en köklü profesyonel golf organizasyonu. Bugün 8.000’i aşkın üyesiyle, uluslararası golf ekosisteminin referans kurumu konumunda bulunuyor.

Tansel Tercan Dedeman Hospitality’de COO olarak göreve başladı



30 yılı aşan sektörel deneyimi, liderlik vizyonu ve güçlü ekip yönetimi ile tanınan Prof. Dr. Tansel Tercan, Chief Operating Officer (COO) olarak Dedeman Hospitality’de göreve başladı. Tansel Tercan, uzun yıllar boyunca uluslararası otelcilik alanında edindiği tecrübe ile; operasyonel mükemmeliyet, ekip geliştirme ve misafir deneyimini yeniden tanımlama konularında sektörde fark yarattı. Hizmet liderliği ve insan odaklı yaklaşımıyla Tansel Tercan, “misafir ağırlamanın ötesinde bir kültür inşa etme” vizyonu eşliğinde Dedeman Hospitality’nin köklü misafirperverlik mirasını global ölçekte daha da güçlendirmeyi hedefliyor.

Fairmont Quasar İstanbul’da üst düzey atamalar

Turizm ve otelcilik sektöründe 20 yıldan fazla bir deneyime sahip Duygu Gökalp, Fairmont Quasar İstanbul Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevine atandı. Duygu Gökalp, Fairmont Quasar İstanbul’daki yeni görevinden önce Shangri-La Bosphorus, İstanbul’da Satış, Pazarlama ve Gelir Yönetimi alanlarında üst düzey yöneticilik pozisyonlarında görev aldı. Gökalp, kariyeri boyunca The Ritz-Carlton, İstanbul bünyesinde edindiği deneyimlerle; rezervasyon sistemleri, gelir optimizasyonu ve lüks otel operasyonları alanlarında görev yaptı.

Lüks otelcilik sektöründe uluslararası deneyimi ve stratejik bakış açısıyla öne çıkan Seda

Topdemir, Fairmont Quasar İstanbul’un Satış Direktörü olarak atandı. Kariyeri boyunca The Ritz-Carlton İstanbul, Six Senses Kocataş Mansions ve Doğu Grubu – d.ream gibi global ve prestijli markalarda önemli görevler üstlenen Topdemir; lüks segmentte satış stratejileri, gelir optimizasyonu ve marka konumlandırma alanlarında güçlü bir uzmanlığa sahip. Misafir deneyimini merkeze alan yaklaşımı ve pazardaki derin bilgisiyle tanınan Seda Topdemir, Fairmont Quasar İstanbul’un ulusal ve uluslararası pazarlardaki satış gücünü daha da ileri taşımayı hedefliyor. Yeni görevinde; kurumsal, leisure ve MICE segmentlerinde büyüme stratejilerinin



Duygu Gökalp



Seda Topdemir

geliştirilmesine liderlik edecek. Misafir deneyimini merkeze alan yaklaşımı ve pazardaki derin bilgisiyle tanınan Seda Topdemir, yeni görevinde Fairmont Quasar İstanbul’un ulusal ve uluslararası pazarlardaki satış performansını ileri taşımayı hedefliyor.

Four Seasons Hotels İstanbul’un yeni Genel Müdürü Thomas Krooswijk oldu



Küresel lüks otelcilik alanında uzun yıllara dayanan deneyimi ve vizyoner liderlik yaklaşımıyla öne çıkan Thomas Krooswijk, Four Seasons Hotel Bosphorus ve Four Seasons Hotel Sultanahmet’in Genel Müdürü olarak

atandı. Fransa’da doğan; Afrika, Orta Doğu ve Kuzey Amerika’da yaşamış ve çalışmış olan Thomas Krooswijk, farklı kültürlerde edindiği deneyimlerle şekillenen insan odaklı yönetim anlayışı ve küresel bakış açısıyla tanınıyor. Gerçek anlamda bir dünya vatandaşı olan Krooswijk, çeşitliliği ve kültürel zenginliği liderlik yaklaşımının merkezine alıyor. Four Seasons kariyerine 2001 yılında New York’taki The Pierre’de başlayan Krooswijk’in yiyecek & içecek alanındaki deneyimi; misafirperverlik anlayışını, detaylara verdiği önemi ve güçlü misafir ilişkileri kurma yaklaşımını şekillendirdi. Kariyeri boyunca Amerika’dan Orta Doğu’ya,

Avrupa’dan Kuzey Afrika’ya uzanan farklı coğrafyalarda görev alan Thomas Krooswijk; Los Angeles’taki Beverly Wilshire, A Four Seasons Hotel’de Yiyecek & İçecek Direktörü, Kanada’da Four Seasons Hotel Toronto ve Ürdün’de Four Seasons Hotel Amman’da Otel Müdürü olarak görev yaptı. Son olarak Fas’ta Four Seasons Resort Marrakech’te Genel Müdürlük görevini üstlendi. Bugün ise İstanbul’un iki simge yapısı olan Four Seasons otellerinin yönetimini devralarak, Doğu ile Batı’nın kesişim noktasındaki bu benzersiz şehrin köklü tarihini çağdaş bir lüks anlayışıyla buluşturmayı hedefliyor.

Celestyal, 'Iconic Arabia' seferlerindeki kara turu programını önemli ölçüde genişletti

Celestyal, ikinci gemisi Celestyal Discovery'yi gönderdiği Arap Körfezi'nde, "Iconic Arabia" rotalarındaki kara turu programlarını genişletti. Yeni turlar arasında, ilk kez uğrak yapılan Ras Al Khaimah'taki deneyimlerin yanı sıra Dubai ve Abu Dabi'de ek seçenekler bulunuyor. Celestyal, geçtiğimiz Nisan ayında Ras Al Khaimah Turizm Geliştirme Otoritesi ile üç yıllık bir anlaşma imzalamıştı. Dubai'de gerçekleşen Arabian Travel Market'te yapılan bu çok yıllık ortaklık, Ras Al Khaimah'ı Celestyal misafirleri için önemli bir destinasyon olarak tanıtmayı amaçlıyor ve kruvaziyer şirketinin Arap Körfezi bölgesiyle olan bağlarını güçlendiriyor. 1.360 yolcu kapasiteli Celestyal Discovery, Abu Dabi'deki kış ana limanından kalkarak 3, 4 ve 7 gecelik

yeni 'Iconic Arabia' seyahatlerine kış boyunca devam ediyor. Uğrak limanlar arasında BAE'de ilk kez ziyaret edilen Ras Al Khaimah'a ek olarak Katar'ın Doha kenti, Umman'ın Khasab kenti, Dubai, BAE ve Sir Bani Yas Adası da yer alıyor. Iconic Arabia Cruise programının kara turlarında yarım gün, tam gün ve iki günlük çeşitli seçenekler sunuluyor. Ayrıca küçük gruplara yönelik klasik turistik gezilerin ötesine geçen, yerel halkla ve kültürel değerlerle birebir temasın kurulduğu, gerçek yaşam deneyimlerini içeren, daha özgün ve samimi deneyimler de var. Celestyal Ticari İşlerden Sorumlu Üst Yöneticisi Lee Haslett yeni programa dair şunları söyledi: "Yeni 'Iconic Arabia' kara turlarımız, misafirlerimize Arap Körfezi'ni adeta sahne arkası geçişiyle



keşfetme fırsatı sunuyor. Bölgenin kültür, tarih ve doğal güzelliklerle örülü zengin dokusuna içeriden bir bakış sağlıyor. Dubai'nin geleceğe uzanan silüetinden Sir Bani Yas Adası'nın huzurlu kıyılarına ve Ras Al Khaimah'ın hazinelerine kadar her deneyim, son derece bilgili ekibimiz tarafından yönetilerek misafirlerimizi destinasyonun gerçek ruhuyla buluşturuyor."

China Southern, Türkiye uçuş ağını genişletiyor



Çin'in önde gelen havayolu şirketlerinden China Southern Airlines, 2026 yaz tarifesinde Türkiye uçuşlarını önemli ölçüde artırmaya hazırlanıyor. Havayolu, daha önce duyurulan Pekin hattındaki frekans artışına ek olarak Guangzhou ve Urumçi çıkışlı İstanbul seferlerinde de kapasite yükseltme

kararı aldı. Pekin-İstanbul hattında ek frekans: Havayolunun planlamasına göre, Beijing Daxing Uluslararası Havalimanı-İstanbul hattındaki sefer sayısı 23 Mart 2026 itibarıyla haftada 3'ten 4'e çıkarılacak. Pekin hattındaki bu frekans artışının, 2025'in son çeyreğinde sisteme girildiği belirtildi. Guangzhou-İstanbul uçuşları haftada 10'a çıkıyor: China Southern, Türkiye pazarındaki en dikkat çekici kapasite artışını Guangzhou hattında gerçekleştirecek. Guangzhou Baiyun Uluslararası Havalimanı-İstanbul uçuşları 30 Mart 2026'dan itibaren haftada 3'ten 10'a çıkarılacak. Daha önce bu hattın 7 frekansa yükseltilmesi planlanmıştı. Urumçi

hattında kapasite üç katına çıkıyor: Batı Çin'in önemli merkezlerinden Urumçi Diwopu Uluslararası Havalimanı'ndan İstanbul'a gerçekleştirilen uçuşlarda da artışa gidiliyor. 24 Mart 2026 itibarıyla Urumçi-İstanbul hattındaki sefer sayısı haftada 1'den 3'e yükseltilecek. China Southern'in üç farklı Çin şehriden İstanbul'a frekans artırmasının, Türkiye-Çin arasındaki turizm, ticaret ve aktarma trafiğinin güçlenmesine yönelik stratejik bir adım olduğuna dikkat çekiliyor. Yapılan planlama, İstanbul'un Asya-Avrupa hattındaki küresel aktarma merkezi rolünü daha da pekiştirecek nitelikte değerlendiriliyor.

Ege Port Kuşadası 2025 kruvaziyer sezonunu lider olarak kapattı

Yıl boyunca artan gemi ve yolcu trafiğiyle dikkat çeken Ege Port Kuşadası, 2025 kruvaziyer sezonunu 29 Aralık'ta, 617 kruvaziyer seferi ve 995.303 kruvaziyer yolcu ile tamamladı. Doğu Akdeniz'in en fazla gemi ve yolcu ağırlayan dördüncü kruvaziyer limanı olan Ege Port Kuşadası, aynı dönemde 1016 feribot seferi ve 187.077 feribot yolcu sayısına ulaşarak tarihinin en yüksek toplam sefer ve yolcu sayılarına imza attı. Yeni kruvaziyer sezonu, 1 Ocak'ta ilk geminin gelişiyle başlayacak. 2025 sezonunda 9 yeni kruvaziyer gemisi ilk kez Kuşadası'nı rotasına dahil ederek Ege Port Kuşadası'na demirledi. Resilient Lady, Costa Fortuna, Elysium, National Geographic Orion, Spirit of Adventure, Viking Vela, Viking Vesta, Aroya ve Norwegian Pearl, sezon boyunca limanı ilk kez ziyaret eden gemiler arasında yer aldı. Efes Antik Kenti başta olmak üzere

bölgenin tarihi ve kültürel destinasyonlarına deniz yoluyla erişim sağlayan limana, sezon boyunca farklı segmentlerde faaliyet gösteren kruvaziyer gemileri sefer düzenledi. Global Ports Holding Doğu Akdeniz Bölge Direktörü ve Ege Port Kuşadası Genel Müdürü Aziz Güngör, elde edilen sonuçların uzun vadeli bir vizyonun ve çabanın ürünü olduğunu vurguladı: "Ege Port Kuşadası'nda ulaştığımız bu yüksek performans, operasyonel disiplininizi, sahadaki deneyimli ekiplerimiz ve paydaşlarımızla kurduğumuz etkin iş birliklerinin bir sonucudur. Türkiye'nin en çok tercih edilen kruvaziyer limanı olarak, artan gemi ve yolcu trafiğini verimli ve güvenli şekilde yönetebilecek altyapımızı sürekli olarak geliştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de Kuşadası'nı Doğu Akdeniz'de kruvaziyer gemileri için vazgeçilmez bir uğrak noktası olarak konumlandırmaya devam edeceğiz."



Ege Port Kuşadası, artan operasyon hacmine paralel olarak yenilenebilir enerji altyapısına yönelik yatırımlarını sürdürüyor. Liman Yolcu Terminali çatısındaki 2025 yılı Haziran ayında devreye alınan güneş enerjisi santrali (GES) ile yıllık yaklaşık 312.552 kWh elektrik üretimi hedefleniyor. Bu kapsamda yolcu terminali ile operasyonel sahanın enerji ihtiyacının tamamı yenilenebilir kaynaklardan karşılanıyor. Proje kapsamında 426 güneş paneli ve 5 invertör devreye alındı. GES yatırımı, Ege Port Kuşadası'nın enerji kullanımında yenilenebilir kaynaklara geçiş sürecinin bir parçası olarak konumlanıyor.

Galataport İstanbul kruvaziyer turizminde rekorlarla dolu bir yılı geride bıraktı

Türkiye'nin 2025 yılında kruvaziyer turizminde gösterdiği tüm zamanların en yüksek performansına paralel bir sene geçiren Galataport İstanbul, bir yandan 2026'nın tarihi rekorlarına hazırlanıyor. Doğu Akdeniz bölgesinin ana limanı olma vizyonu ile hayata geçirilen Galataport İstanbul, 2025'i yolcu sayısında %48 artış oranını yakalayarak toplam 595 bin yolcu ve 224 seferle kapattı. Aynı dönemde ana liman yolcu sayısı ise 2024'e göre %137 artışla 230 bine erişti. Bu sayının 2026'da %22 artış göstererek 280 bine ulaşması bekleniyor. Böylece iki sene içerisinde üç misline katlanan ana liman yolcu sayısı, 2026'da tarihte ilk kez transit yolcu sayısına denk gelecek. Ana liman kruvaziyer yolcusunun ülke ekonomisine katkısı, standart bir turistinkinin yaklaşık 6 katına denk geliyor. Bu hedeflerin gerçekleştirilmesinde

başrolü; Galataport İstanbul'un çok sayıda global ödül kazanmış, dünyadaki tüm liman şehirlerine örnek gösterilen dünyanın ilk yer altı kruvaziyer terminali ve Port Pass gibi inovatif uygulamalarla da desteklenerek %98 yolcu memnuniyet oranı sağlayan liman operasyonları oynuyor. Kruvaziyer turizminde ana liman kavramı; bir seyahatin yalnızca başlangıç ya da bitiş noktası olmasının ötesinde, yolcu deneyiminin planlama aşamasından seyahat sonrasına, tüm süreci kapsayan bir yapıyı tanımlıyor. Söz konusu yapının kalıcı biçimde güçlenmesi; şehrin turistik cazibesinin yanı sıra, ulusal taşıyıcı hava yolunun erişim ağı, şehirde bulunan havaalanları, ulaşım altyapısı ve liman operasyonu kalitesinin kusursuz bir uyum içinde işlemesiyle de mümkün kınıyor. Türkiye'nin tüm turizm paydaşlarıyla yaptığı



yakın çalışmaların neticesinde oluşturduğu "evden eve kusursuz yolcu deneyimi" sayesinde Galataport İstanbul, ana liman operasyonlarında çalıştığı gemi firması sayısını dördüncü yılında %50 oranında artırarak, bu alanda önceliklendirilen bir liman haline geldi. Ayrıca 2025 yılında Galataport İstanbul çıkışlı Türk yolcu sayısındaki üç katlık artış, kruvaziyer turizminin Türkiye'de seyahat tercihleri arasında hızla yükseldiğini gösteriyor.

Tatilsepeti'ni, Tera Yatırım satın aldı



Tera Yatırım Teknoloji Holding, çevrim içi seyahat platformu TatilsepetiCom'un sahibi DLT Turizm ve Ticaret A.Ş.'nin hisselerinin tamamını 70 milyon euro bedel karşılığında aldı. DLT Turizm'in sermayesinin tamamı dolaylı olarak Tera Yatırım bünyesine geçmiş oldu. Şirket tarafından KAP'a yapılan açıklamada şu ifadeler yer verildi: "Şirketimiz tarafından 14.10.2025 tarihinde

yapılan Özel Durum Açıklamasında, Şirketimizin faaliyet gösterdiği sektörlerde büyüme stratejisi ve yatırım portföyünü çeşitlendirme hedefleri doğrultusunda Türkiye'nin önde gelen çevrim içi seyahat platformlarından biri olan TatilsepetiCom'un sahibi DLT Turizm ve Ticaret A.Ş.'nin ("DLT Turizm") sermayesini temsil eden payların Şirketimiz %100 oranında bağlı ortaklığı Tera Turizm ve Ticaret A.Ş. ("Tera Turizm") tarafından devralınmasına yönelik olarak mevcut pay sahipleriyle görüşmelere ve proje sözleşmelerinin müzakerelerine başlandığı, 17.11.2025 tarihinde ise işleme ilişkin Tera Turizm ile satıcılar arasında Pay Alım Satım Sözleşmesi akdedildiği kamuoyuna duyurulmuştur. Bu kapsamda,

Şirketimizin sermayesinin tamamına sahip olduğu bağlı ortaklığı Tera Turizm ile DLT Turizm'in pay sahipleri arasında akdedilen Pay Alım Satım Sözleşmesi uyarınca, DLT Turizm sermayesini temsil eden payların %100'ünün devrine ilişkin işlem, gerekli izin ve onayların alınmasını takiben bugün (27.01.2026) itibarıyla tamamlanmıştır. Söz konusu işlem sonucunda, DLT Turizm ve Ticaret A.Ş.'nin sermayesinin tamamı dolaylı olarak Şirketimiz bünyesine dahil olmuştur. DLT Turizm, Tatilsepeti.com markası ile çevrim içi seyahat ve turizm hizmetleri alanında faaliyet göstermekte olup, bu yatırımın Şirketimizin teknoloji ve dijital platformlar alanındaki büyüme stratejisine katkı sağlaması hedeflenmektedir."

Kruvaziyer turizminde 2026 planlaması başladı

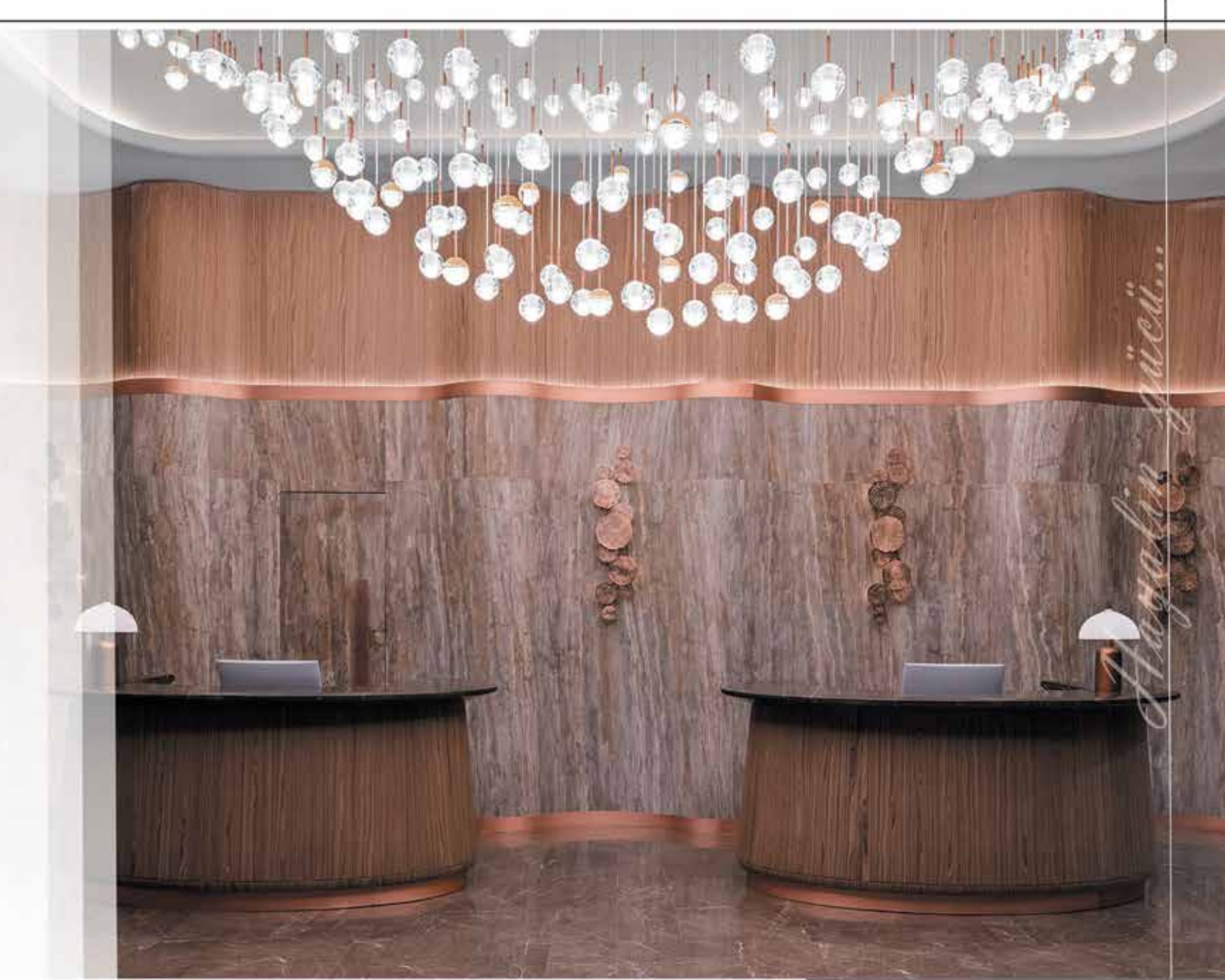
2025 yılında son 12 yılın zirvesine ulaşan kruvaziyer turizmi, 2026 yılına güçlü rezervasyonlarla giriyor. Pandemi sonrası toparlanma sürecini geride bırakan kruvaziyer turizmi, 2025 yılı itibarıyla hem yolcu sayısı hem de liman trafiği açısından son 12 yılın en yüksek seviyelerine ulaştı. Özellikle Akdeniz, Ege ve Karadeniz hattında artan gemi seferleri; Türkiye'yi kruvaziyer rotalarının vazgeçilmez duraklarından biri haline getirdi. Sektör verileri, 2026 yılına ilişkin erken rezervasyonların hem yolcu sayısı hem de sefer sıklığı açısından dikkat çekici bir artış gösterdiğine işaret ediyor. Kruvaziyer turizminin yalnızca deniz yolculuğundan ibaret olmadığını vurgulayan Ahmet Yazıcı, bu alanın şehir ekonomileri için kritik bir rol üstlendiğine dikkat çekti. Yazıcı, "Kruvaziyer

yolcusu konaklamadan gastronomiye, alışverişten kültür-sanat faaliyetlerine kadar pek çok alanda katma değer yaratıyor. Liman kentlerimiz için bu hareketlilik, doğrudan ve dolaylı ekonomik fayda anlamına geliyor. 2026 yılında artacak gemi sayısı ve yolcu trafiği, başta İstanbul, İzmir, Kuşadası ve Karadeniz limanları olmak üzere pek çok şehir için ciddi bir turizm dinamizmi yaratacak." İfadelerini kullandı. Küresel ölçekte artan kruvaziyer talebi, yeni gemi yatırımları ve yolcu profilinin çeşitlenmesiyle birlikte Türkiye'nin bölgesel bir merkez olma potansiyelini de güçlendiriyor. 2025 yılının sektör açısından son derece verimli geçtiğini belirten Sea Genesis Group Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yazıcı, "2025 yılı, kruvaziyer turizmi açısından yalnızca bir toparlanma



değil, aynı zamanda güçlü bir sıçrama yılı oldu. Pandemi öncesi rakamların da üzerine çıkılan bu dönemde, Türkiye limanları uluslararası kruvaziyer firmalarının radarına yeniden güçlü şekilde girdi. 2026 yılı için şimdiden yapılan rezervasyonlar, planlanan yeni gemi seferleri ve genişleyen rotalar, önümüzdeki yıl yeni bir rekorun kırılacağını net biçimde gösteriyor" dedi.

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



Honest Holding, outgoing tur operatörü lideri Wtatil'e ortak oldu

Türkiye turizm sektöründe uzun süredir konuşulan büyük ölçekli markalaşma ve güç birliği modeli, Honest Holding'in hamlesiyle hayat buluyor. Honest Holding'ten yapılan açıklamada; şirketin Türkiye'nin yurtdışı tur organizasyonlarında lider firmalarından biri olan Wtatil'e ortak olduğu duyuruldu. Bu stratejik ortaklık; iki şirketin büyüme kararlılığı dışında Türk turizminin yurtdışı pazarlarındaki rekabet gücünü artırmayı hedefleyen yapısal bir dönüşüm hamlesi olarak da konumlanıyor. Honest Holding ve Wtatil ortaklığı kapsamında, 2026-2027 döneminde yaklaşık 200.000 koltuk kapasitesine ulaşan bir yurtdışı tur operasyonu hedefleniyor. Balkanlar, Avrupa, Mısır, Orta Doğu ve Uzak Doğu pazarlarını kapsayan bu yapı, Türkiye çıkışı yurtdışı tur organizasyonlarında bugüne kadar görülmemiş ölçekte bir planlamayı temsil ediyor. Wtatil, halihazırda Türkiye'nin yurtdışı turlar alanında en yüksek hacimli operasyonunu yöneten firma olarak sektörde lider konumda bulunurken; Honest Holding'in finansal gücü, yatırım vizyonu ve entegre turizm altyapısı ile bu liderliğin daha üst bir lige taşınması hedefleniyor. Honest'in dünya üzerindeki satış ağı ile Wtatil'in

operasyon gücünün birleştiren ortaklık yapısı ile; Wtatil markasını global bir marka haline getirmek ve küresel pazarda büyütmek de hedefler arasında. Ortaklıkla birlikte, yurtdışı turların yalnızca İstanbul merkezli bir yapıdan çıkarılması ve Anadolu'ya yayılan güçlü bir charter ağı oluşturulması planlanıyor. Direkt uçuş planlanan şehirler arasında İstanbul, Ankara, İzmir, Adana, Antalya, Diyarbakır, Trabzon, Samsun, Konya, Kayseri ve Elazığ yer alıyor. Bu strateji sayesinde hem Anadolu'daki yolcular için erişilebilirlik artacak hem de B2C çalışan acentelere daha fazla ürün, daha güçlü fiyatlandırma ve daha yüksek satış hacmi sunulması hedefleniyor. Honest Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Deveci, ortaklıkla ilgili şu değerlendirmeyi yaptı: "Turizmde markalaşma tek başına çok zor. Ancak doğru markalar, doğru çatı altında birleştğinde gerçek değer ortaya çıkar. Wtatil, yurtdışı tur organizasyonlarında Türkiye'nin en büyük markası. Bu markayı Honest Holding çatısı altında daha da büyütmek, sektöre uzun vadeli bir vizyon kazandırmak istiyoruz." Wtatil Kurucu Ortaklarından Cansu Varlık, güç birliğini "Honest Holding'in kurumsal gücü ve uluslararası vizyonu ile Wtatil'in sektörel



uzmanlığının birleşmesi hem Türkiye'de hem de global pazarlarda daha güçlü bir büyüme sürecinin kapısını aralıyor. Bu ortaklıkla birlikte ürün çeşitliliğimizi artırarak acentelerimize sunduğumuz değeri daha da yukarı taşımayı hedefliyoruz. Wtatil için yeni bir büyüme dönemine giriyoruz" sözleriyle değerlendirdi. Wtatil Kurucu Ortaklarından Cihan Saray ise yeni ortaklık modeline dair şunları kaydetti: "Yıllar içinde oluşturduğumuz operasyonel güç ve pazar liderliği, Honest Holding'in yatırım gücü ve vizyonu ile birleşti. Bu ortaklık, yalnızca büyüme değil; sektörde yeni bir denge oluşturacak. Önümüzdeki dönemde bu yapının birçok firma için referans noktası olacağına inanıyoruz."

Global Ports Holding Sevilla'yı portföyüne ekledi



Global Yatırım Holding bağlı kuruluşu ve portföyündeki 4 kıtada 19 ülkeden 32 kruvaziyer limanı ile her yıl 22 milyon yolcuya hizmet veren dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding (GPH), İspanya'da onuncu limanını portföyüne ekledi. Global Ports Holding ve Ocean Platform Marinas (OPM) ortaklığı, Sevilla Limanı'ndaki Delicias ve Tablada rıhtımları arasında yer alan kentin

kruvaziyer ve megayot terminali olan Sevilla Kruvaziyer Limanı'nın işletilmesi için 25 yıllık imtiyaz sözleşmesi almaya hak kazandı. Ocean Capital Partners'ın (OCP) marinalara odaklanan iştiraki olan OPM, marina geliştirme ve yönetimi konusunda geniş bir uzmanlığa sahip. GPH ve OPM birlikte, global kruvaziyer limanı tecrübesi ile derin marina uzmanlığını bir araya getirerek Sevilla'yı hem kruvaziyer gemileri hem de büyük yatlar için önemli bir destinasyon haline getirmeyi hedefliyor. GPH ve OPM, imtiyaz süresi boyunca kruvaziyer gemileri ve mega yatlara yönelik özel bir terminal ve hizmetlerin geliştirilmesi için 5 milyon euroyu aşkın yatırım yapmayı planlıyor. Yatırım programının önümüzdeki beş yıl içinde tamamlanması ve yavaş yavaş alanlarının iyileştirilmesi, yolcu akışının geliştirilmesi, büyük yatlara özel destek hizmetleri ile kışlama ve su üstü onarımları için teknik tesislerin oluşturulmasını

kapsıyor. Bu kapsamda, kısa vadede mevcut kruvaziyer terminali ve Delicias Rıhtımı'ndaki iyileştirmeler için 700 bin euronun üzerinde yatırım yapılması planlanıyor. İmtiyaz kapsamında toplam 5.100 metrekaarelik bir alan yer alırken, Tablada Rıhtımı'nda yeni kruvaziyer terminalinin geliştirilmesi öngörülmüyor. Proje aynı zamanda Liman İdaresi'nin daha yüksek katma değerli gemileri çekme, yolcu deneyimini yükseltme ve sahil şeridinin kente entegrasyonunu artırma stratejik vizyonu ile uyumlu. Bu kapsamda etkinlikler ve özel organizasyonlar için ayrılmış alanların kullanımı da planlanıyor. Kruvaziyer operasyonlarına ek olarak, imtiyaz kapsamında mega yatlara özel concierge desteği, ikmal hizmetleri ve teknik yardım gibi hizmetler de sunulacak. Bu sayede Sevilla'nın büyük yat işletmecileri için cazip bir ana liman ve kışlama destinasyonu haline gelmesi hedefleniyor.

Pegasus, yeni bir hattı daha uçuş ağına katıyor

Pegasus Hava Yolları, uçuş ağını genişletmeye devam ediyor. Havalı, Çukurova Uluslararası Havalimanı'ndan İngiltere'nin başkenti Londra'ya direkt uçuş başlatma kararı aldı. Pegasus'tan yapılan bilgilendirmeye göre, Çukurova-Londra Stansted Havalimanı hattındaki direkt seferler 2 Nisan 2026 tarihinden itibaren başlayacak. Uçuşların

haftada 1 frekans olarak, her hafta perşembe günü gerçekleştirileceği açıklandı. Yeni hatla birlikte Çukurova Bölgesi'nin uluslararası uçuş bağlantılarının güçlenmesi hedeflenirken, seferlerin hem turistik hem de ticari yolcu talebine hitap etmesi bekleniyor. Sektör kaynakları, Londra gibi önemli bir Avrupa merkezine başlatılacak direkt uçuşların bölge



ekonomisi ve dış hat erişimi açısından önemli bir adım olduğuna dikkat çekiyor.

Düzenli Bağışla Umudu Bağışla

Her düzenli bağış bir çocuğun umudunu yeniden yeşertir.
Küçücük bir iyilik damlası, bir hayatın tüm hikayesini baştan yazabilir.
Ve o hikaye, sizin ellerinizle şekillenir.

losev.org.tr/sayenizde



projeler



İç Anadolu Bölge turizmine, toplamda 7 bine yakın yatak kapasitesine sahip 26 yeni otel daha katılıyor

Turizm Proje Dergisi olarak, İç Anadolu Bölgesi için yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamıza göre 2026 yılı ile 2027 ve sonrasında toplam 26 yeni otelin daha bölge turizmindeki yerini alması bekleniyor. Ocak 2026 tarihinde son güncellemelerini yaparak hazırladığımız bilgilere göre, İç Anadolu Bölgesi'nde, 12'si 5 yıldız, 9'u 4 yıldız, 3'ü 3 yıldız, 2'si ise butik otel kategorisinde olmak üzere 26 yeni otel, toplamda 6 bin 852 yatak kapasitesi ile hizmet vermeye başlayacak.

İç Anadolu Bölgesi Türkiye'nin yüzölçümü bakımından ikinci büyük bölgesidir ve bünyesinde Ankara, Konya, Kayseri, Eskişehir, Sivas, Kırıkkale, Aksaray, Karaman, Kırşehir, Niğde, Nevşehir, Yozgat ve Çankırı illerimizi barındırır. Türkiye'nin kalbi İç Anadolu Bölgesi, Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün ebedi istirahatgahı Anıtkabir'e ev sahipliği yapmasıyla, turizmden öte milli bir ziyaret ve saygı merkezi olma özelliği taşır. Başkent Ankara, kalesi ve Cumhuriyet tarihimizi yansıtan müzeleriyle kültür turizminin en yüksek noktası olarak konumlanırken; bu derinlik, Kapadokya'nın peribacaları, yeraltı şehirleri ve sıcak hava balonculuğu ile dünya çapında sunduğu yüksek katma

değerli marka değeriyle bütünleşmektedir. Nevşehir'de Göreme Açık Hava Müzesi ve Ihlara Vadisi'nin büyüleyici doğasıyla bölgenin zenginlikleri arasındadır. Bölge, Konya'da Çatalhöyük ve Mevlana Müzesi gibi UNESCO tescilli kültürel mirasları gastronomik zenginliğiyle harmanlamakta; Sivas'taki Divriği Ulu Camii ve Yozgat hattındaki termal kaynaklarla ziyaretçilerine çok yönlü bir deneyim sunmaktadır. Eskişehir'in Porsuk Çayı ve Odunpazarı ile yakaladığı modern şehir vizyonu, Kayseri Erciyes'in kış sporlarında küresel bir adres haline gelmesi ve Tuz Gölü'nün Aksaray üzerinden sunduğu eşsiz doğa manzaraları, bölgeyi 12 aya yayılan dinamik bir destinasyona dönüştürmektedir.



2026'DA AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	6	2668
4	8	1324
3	3	272
Butik	2	180
Toplam	19	4.444

2026'DA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Ankara	1	4	1		6	1090
Eskişehir	1				1	212
Kayseri	1	1	1	2	5	940
Konya		2			2	294
Nevşehir	3		1		4	1816
Sivas		1			1	92



2027 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER (İLLERE GÖRE)

Şehir	5 Yıldızlı	4 Yıldızlı	3 Yıldızlı	Butik	Toplam Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
Ankara	1				1	352
Kayseri	1				1	550
Konya	4	1			5	1506



Bölgede, 2026 yılı ile 2027 ve sonrasında toplam 26 yeni otel projesi daha turizme kazandırılacak

Turizm sektörünün turist sayısı ve gelirler bakımından 2025 yılını beklentiler doğrultusunda kapatmasına rağmen gerek döviz kurunun baskılanması gerekse girdi

malİYETLERDEKİ artış otellerin karlılıklarına olumsuz yönde yansıdı. Bu durum otel yatırımlarının da önemli bir kısmının ya beklemeye alınmasına ya da tamamen iptal edilmesine neden oldu. Bu yılın ikinci yarısından itibaren ise yeni ve yenileme otel yatırımlarında bir canlılık yaşanması

2027 ve SONRASINDA AÇILACAK YENİ OTELLER

Yıldız	Tesis Sayısı	Yatak Sayısı
5	6	2128
4	1	280
Toplam	7	2.408

bekleniyor. Turizm Proje Dergisi olarak İç Anadolu Bölgesi için yaptığımız yeni otel projeleri araştırmamıza göre bölgede, an itibarıyla 2026 yılı ile 2027 ve sonrasında toplam 26 yeni otel projesi daha turizme kazandırılacak. Bu otellerin 19'u 2026'da 7'si ise 2027 yılı ve sonrasında hizmete girecek. Söz konusu otellerin 12'si 5 yıldız, 9'u 4 yıldız, 3'ü 3 yıldız, 2'si ise butik otel kategorisinde bulunuyor. Tüm bu tesislerin toplam yatak kapasitesi ise 6 bin 852 adeti buluyor.

Tesis sayılarına göre Ankara ve Konya illerimiz 7'şer otel ile ilk sırayı paylaşıyorlar

Tesis sayılarına göre Ankara ve Konya illerimiz 7'şer otel ile ilk sırayı paylaşıyorlar. Kayseri ilimiz ise 6 otel ile listenin ikinci sırasında bulunuyor. Bu illerimizi sırasıyla Nevşehir 4, Eskişehir ve Sivas ise 1'er yeni otel projesi ile takip ediyor. Ankara'da yapımı devam eden otellerin ikisi 5 yıldız, dördü 4 yıldız, biri 3 yıldız kategorisinde bulunuyor. Konya'da dördü 5 yıldız, üçü 4 yıldız kategorisinde olmak üzere 7 adet yeni otel projesinin yatırımı devam ediyor. Kayseri'de ise ikisi 5 yıldız, biri 4 yıldız, biri 3 yıldız ve ikisi butik olmak üzere 6 yeni otel yatırımı bulunuyor. Nevşehir'de üçü 5 yıldız, biri 3 yıldız olmak üzere toplamda 4 otel projesi, Eskişehir'de biri 5 yıldız ve Sivas'ta bir adet 4 yıldızlı otelin inşaat süreçleri devam ediyor.

Bölgede, yatak sayıları bakımından yapılan sıralamada, Nevşehir 1.816 yatak ile ilk sırada bulunuyor

Toplam da 6 bin 852 yeni yatak bölge turizmine kazandırılacak. Yatak sayıları bakımından yapılan sıralamada ise Nevşehir 1.816 yatak ile ilk sırada bulunuyor. Bu ilimizi 1.800 yatak ile Konya izliyor. Bu şehirlerimizi ise sırasıyla; 1.490 yatak ile Kayseri, 1.442 yatak ile Ankara, 212 yatak ile Eskişehir ve 92 yatak ile Sivas ilimiz takip ediyor.

Turizm Yatırımlarının Küresel Buluşması TIF 2026 11-12 Şubat'ta İstanbul'da gerçekleştirilecek

Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) raporlarına göre 2025 yılında 11,7 trilyon doları bulan ve 2035 yılında 16,5 trilyon dolara ulaşması beklenen küresel turizm yatırım ekosisteminin en önemli temsilcileri, İstanbul'da bir araya geliyor. Turizm yatırımlarının en önemli uluslararası platformlarından biri olan Tourism Investment Forum (Turizm Yatırım Forumu) – TIF 2026, 10-11 Şubat 2026 tarihlerinde İstanbul'da Four Seasons Hotel Bosphorus'da düzenlenecek. Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi'nin (WTTC) üyesi olan Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği'nin (TTYD) ev sahipliğinde; 2020 yılında düzenlenen ilk

Turizm Yatırım Forumu'ndan (TIF) bu yana, Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'nin desteğini alan ve bu yıl ilk kez Türkiye İş Bankası ana sponsorluğunda gerçekleştiriliyor. TIF 2026, küresel turizm sektörünün önde gelen isimlerini bir araya getiriyor. Kapsamı, yarattığı etki ve katılımcı profiliyle Türk ve dünya turizmi için önemli bir referans noktası haline gelen forumda, bu yıl da 90 üzerinde konuşmacı, 20'den fazla oturum ve 1500'nün üzerinde üst düzey katılımcının yer alması bekleniyor. Yaklaşık 12 trilyon dolarlık küresel turizm ekosisteminin tüm paydaşlarını buluşturan TIF 2026; yatırımcılar, finans kuruluşları, bankalar,

fonlar, küresel otel markaları, uluslararası düşünce liderleri, teknoloji yenilikçileri ve gayrimenkul geliştirme firmaları için Türkiye'deki yatırım fırsatlarını keşfetme imkanı sunuyor.

Turizm ve seyahat yatırımlarının geleceğine yön verecek stratejilerin ele alınacağı forumda; finans, yeni trendler, lüks ve yaşam tarzı markaları, kültür ve sanat, sağlıklı yaşam ve medikal turizm gibi başlıklar gündemde olacak.



Tunus'un tarihi oteli 'Nour Justinia' Continent Worldwide Hotels bünyesine dahil oluyor



Türkiye'yi yurt dışında başarı ile temsil eden ve yurt dışında en hızlı büyüme ivmesine sahip olan otel markalarını bünyesinde bulunduran franchise ve yönetim firması Continent Worldwide Hotels, Tunus'un en köklü ve onlarca yıllık geçmişe sahip simge otellerinden biri olan Hotel Nour Justinia'nın yeniden markalanması ve yönetimi için Niyet Mektubu (Letter of Intent – LOI) imzaladığını duyurdu. Geniş kapsamlı bir renovasyon sürecinin ardından, 80 odalı bu ikonik tesis Continent Hotels & Resorts markası altında yeniden hizmete açılacak. Bu dönüşüm, grubun Kuzey Afrika'daki büyüme stratejisinde önemli bir kilometre taşı olarak öne çıkıyor. Tunus'un önemli turizm destinasyonlarından Sousse'ta,

merkezi konumda yer alan Hotel Nour Justinia, ülkedeki konaklama sektöründe uzun yıllardır sahip olduğu itibarıyla tanınıyor. Devam eden yenileme çalışmaları kapsamında otelin fiziki altyapısı, misafir deneyimi ve operasyonel standartları Continent'in uluslararası marka kriterleri doğrultusunda yeniden yapılandırılacak ve yeni markası ile açılacak olan otel; 80 şık oda ve süit'in yanı sıra tam hizmet veren restoran, modern toplantı alanları, fitness merkezi ve yenilenmiş sosyal alanlarıyla hem iş hem de tatil amaçlı seyahat eden misafirlere hizmet verecek. Konuya ilişkin açıklamada bulunan Continent Worldwide Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Ethem Zengin şöyle dedi: "Tunus gibi önemli bir turizm destinasyonunda markalarımızdan biri ile bulunacak olmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Hotel Nour Justinia, ülkenin en köklü otellerinden biri ve bu tarihi yapıyı Continent markası altında yeniden konumlandırarak olmak, bizlerin; kaliteye, yeniliğe ve güçlü iş birliklerine

verdiğimiz önemin bir delili ve yansımasıdır. Yerel mirası modern konaklama anlayışıyla buluşturan yenilenmiş bu otelde misafirlerimizi ağırlamayı sabırsızlıkla bekliyoruz." Continent Hotels & Resorts – MENA Bölge CEO'su Shady E. Boueiry ise şu değerlendirmede bulundu: "Bu anlaşma, Kuzey Afrika'daki stratejik büyümemizde bir başka önemli adımı temsil ediyor. Tunus, turizm açısından büyük bir potansiyele sahip ve Continent'in hizmet kültürünü ve operasyonel mükemmeliyet anlayışını bu denli saygın ve tarihi bir otele taşımaktan büyük mutluluk duyuyoruz." Hotel Nour Justinia için imzalanan LOI, Continent Worldwide Hotels'in Afrika ve Orta Doğu'daki varlığını güçlendirme hedefini ve yüksek potansiyele sahip pazarlarda simge otelleri yeniden hayata kazandırma vizyonunu bir kez daha ortaya koyuyor. Otelin yeniden açılış takvimi ve marka konumlandırmasına ilişkin detaylar, renovasyon sürecinin tamamlanmasının ardından paylaşılacak.

Osmaniye OSB otel projesi için Radisson ile imzalar atıldı

Osmaniye Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü tarafından, sanayicilerin ihtiyaç ve beklentilerini merkeze alan kapsamlı anket çalışmaları sonucunda bölgeye değer katacak önemli bir yatırım daha hayata geçiriliyor. Bu kapsamda, Osmaniye OSB sınırları içerisinde, bölgenin artan iş hacmi ve ziyaretçi potansiyeli dikkate alınarak planlanan otel projesi için Osmaniye OSB ile Radisson Oteller Grubu arasında imzalar atıldı. Proje kapsamında açıklamalarda bulunan Osmaniye Valisi Dr. Erdinç Yılmaz, "Osmaniye Organize Sanayi Bölgemiz; bugün güçlü bir üretim, ihracat ve lojistik trafiğini yönetiyor. Bu ekosistemin sağlıklı işlemesi hem bölgemiz hem de ülkemiz için büyük bir önem

taşıyor. Bu sebeple sanayinin sadece üretim değil, hizmet altyapısıyla da desteklenmesi gerekiyor. Bu anlayışla hayata geçirilen proje; Osmaniye OSB'nin yatırımcı dostu vizyonunu güçlendirecek, bölgenin cazibesini, rekabet gücünü ve kurumsal niteliğini daha da ileriye taşıyacaktır" dedi. Projenin sanayi bölgesinin bütüncül gelişim vizyonunun bir parçası olduğunu belirten Osmaniye OSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Şerif Tosyalı, "Osmaniye OSB'de yalnızca üretim kapasitesini değil, bu üretimi destekleyen tüm altyapıyı ve hizmet ekosistemini birlikte planlıyoruz. Son yıllarda artan yatırım talebi, genişleyen sanayi alanlarımız ve yoğunlaşan iş trafiği; sanayicilerimizin, iş ortaklarımızın



ve misafirlerimizin nitelikli konaklama ihtiyacını daha görünür hale getirdi. Otel Projesi, bölgemizde yürüttüğümüz altyapı güçlendirme, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı yatırımların doğal bir tamamlayıcısıdır. Uluslararası standartlarda bir markanın Osmaniye OSB'de yer alması, sanayicilerimizin operasyonel verimliliğine katkı sunarken, bölgemizin yatırımcı nezdindeki kurumsal gücünü de pekiştirecektir" dedi.

Ali Can Aksu / Turizoom Yönetim Kurulu Başkanı

Konaklama sektöründe arz–talep dengesi alarm veriyor!



Türkiye konaklama sektörü, uzun yıllar boyunca güçlü hizmet kalitesi ve misafirperverliğiyle dünya çapında önemli bir konuma ulaştı. Ancak bugün sektörün karşı karşıya olduğu temel gerçek şudur, mevcut tesislerin önemli bir bölümü artık güncel otelcilik standartlarını karşılamıyor ve bu durum arz–talep dengesini ciddi biçimde bozuyor.

Bu tablo, sadece renovasyon ihtiyacını değil, turizm dışı kullanıma dönüşmesi gereken tesisler gerçeğini de gündeme taşıyor.

Standartlara uymayan tesisler turizm dışına çıkmalı

Türkiye’de otel ruhsatı taşıyan ancak, fiziki altyapısı yetersiz birçok sayıda tesis bulunuyor.

Bu tür yapıların tamamını “otel” olarak tutmaya çalışmak, sektörün genel kalitesini aşağı çekiyor. Otelcilik standartlarına uymayan tesislerin konut, ofis, öğrenci yurdu, rezidans veya farklı fonksiyonlara dönüştürülmesi hem şehirler hem de turizm sektörü açısından sağlıklı bir çözüm olacaktır.

Arz–talep dengesizliği Türkiye turizmini zorluyor

Türkiye’de özellikle bazı destinasyonlarda otel arzı, gerçek talebin çok üzerinde seyrediyor. Bu dengesizlik; Fiyat kırma yarışı, hizmet kalitesinin gerilemesi ve nitelikli personelin sektörden uzaklaşmasını beraberinde getiriyor.

Kalitesiz arzın sistem dışında kalması, güçlü ve nitelikli tesislerin önünü açacaktır. Her bina otel olmak zorunda değildir.

Kimliği olmayan oteller rekabet edemez

Arz fazlasının olduğu bir pazarda ayakta kalmanın tek yolu doğru markalamadır. Net kimliği olmayan, hedef kitlesini tanımlayamayan Oteller, fiyat dışında rekabet edemez hale gelmektedir.

Her yenileme doğru dönüşüm değildir

Bugün birçok tesis, plansız ve stratejisiz yenilemelerle sorunu çözmeye çalışıyor. Oysa renovasyon, Pazarlama stratejisi, hedef misafir profili ve gelir modeliyle birlikte ele alınmalıdır.

Yanlış yapılan renovasyon, arz fazlası olan pazarda sadece maliyet yaratır. Doğru yapılan renovasyon ise oteli rekabette birkaç adım öne taşır.

Yanlış hesap, yanlış sonuç

Dönüşüm sürecinin en kritik aşaması bütçelemedir. Eksik ya da gereksiz harcamalar, yatırımın geri dönüş süresini uzatır ve işletmeyi kırılgan hale getirir. Ucuz dönüşüm değil, doğru dönüşüm kazandırır.

Kaliteli azlık, kalitesiz çokluktan iyidir!

Türkiye turizminin sürdürülebilirliği için, standart dışı tesislerin sistemden çıkması, arz–talep dengesinin yeniden kurulması, markalı ve nitelikli otellerin desteklenmesi artık ertelenemez bir zorunluluktur.

Bugünün şartlarında asıl ihtiyaç, daha fazla otel değil, daha doğru otellerdir.

Antalya Manavgat’a Boztepe İnşaat Turizm’den, 1,2 milyar proje bedeli ile Side Perle Otel projesi

Antalya ili, Manavgat ilçesi, Ilıca Mahallesi, 103 Ada 10 Parsel(18.490 M2) sınırları içerisinde, Boztepe İnşaat Turizm Ticaret Sanayi Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan Side Perle Otel projesi ile ilgili olarak ÇED Raporu İnceleme Değerlendirme Komisyonu tarafından incelendi ve “ÇED Olumlu” Kararı verildi. Boztepe İnşaat Tur. Tic. San. A.Ş. tarafından Antalya İli, Manavgat İlçesi, Ilıca Mahallesi, 103 Ada 10 Parsel adresinde 18.490 m2 yüz ölçümlü alanda parselin tamamını kapsayacak şekilde toplam 369 oda 738 yatak kapasiteli ve 5 yıldızlı Side Perle Otel kurulup işletilmek

isteniyor. İşletmede 365 suit oda (2y), 4 bedensel engelli odası (2y) toplam 369 oda, 738 yatak, 400 kişilik lokanta, 300 kişilik açık yemek alanı, snack restoran, alacarte restaurant 50 kişilik (3 adet), disco (150 kişilik, toplantı salonu 600 kişilik, toplantı salonu 100 kişilik, toplantı salonu 80 kişilik, çok amaçlı salon 30 kişilik, tv salonu 250 kişilik, açık yüzme havuzu 3 adet, kapalı yüzme havuzu 2 adet, kaydırak havuz 1 adet (3 kaydıraklı), havuz bar, lobi bar, snack bar, pastane 80 kişilik, Türk hamamı, sauna (2 adet), buhar odası (2 adet), masaj odası 12 adet, cilt bakım odası, aletli jimnastik



salonu, oyun salonu, amfiteyatrosu, tenis kortu (2 adet), voleybol basketbol sahası, çocuk kulübü, bay-bayan kuaförü, satış ünitesi (8 adet), kapalı otopark 80 araçlık, açık otopark 30 araçlık, personel odası 36 oda 62 yatak vb. ünitelerin bulunması planlanıyor. Faaliyet sahası Antalya merkeze yaklaşık 60 km, Manavgat ilçesine yaklaşık 7 km mesafe uzaklıkta yer alıyor. Proje bedeli 1.195.140.680 TL olarak belirlendi.



Rayelin Taksim kapılarını açtı

İstanbul’un kalbinde, Taksim Meydanı’na sadece birkaç adım mesafede konumlanan Rayelin Taksim, 120 odalı kapasitesiyle lüks şehir otelciliği segmentinde hizmet vermeye başladı. Genel Koordinatör Hakan Bedir liderliğinde açılan otel; modern tasarımı, ileri teknoloji donanımları ve bölgenin en geniş SPA/havuz alanlarından birine sahip olmasıyla dikkat çekiyor. Grup, Vezneciler ve Aksaray’daki otellerinin ardından bu yatırımla İstanbul’daki varlığını güçlendirdi.

Elite World, Ankara'daki ilk Elite World INN Otelini için anlaşma imzaladı

Türkiye'nin önde gelen otel zincirlerinden Elite World Hotels & Resorts, franchise iş modeliyle büyüme stratejisi kapsamında büyümeye devam ediyor. Zincir, Ankara'daki yeni oteli Elite World INN Ankara Ulus için Karis Otelcilik A.Ş. ile anlaşma imzaladı. Başkent Ankara'nın tarihî ve ticari merkezlerinden biri olan Ulus'ta konumlanacak otel, 45 standart oda ve 1 engelli odası olmak üzere toplam 46 odası ve restoranı ile iş seyahatleri ve kültür turizmine yönelik konaklama ihtiyacına yanıt verecek. Konforu odaları ve seçkin lezzetler sunan restoraniyle "ulaşılabilir konfor" konseptini başkentte hayata geçirecek. Merkezi konumuyla hem iş dünyasının hem de Ankara'yı keşfetmek isteyen ziyaretçilerin ilk tercihlerinden biri olması hedefleyen Elite World INN Ankara Ulus, 2026 yılının ikinci çeyreğinde misafirlerini ağırlamaya başlayacak. Elite World Hotels & Resorts Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroğlu, anlaşmaya ilişkin

yaptığı açıklamada şunları kaydetti: "Elite World INN markamız, şehir otelciliğinde konforu, pratikliği ve erişilebilirliği bir arada sunan yeni nesil bir konsepti temsil ediyor. Ankara, iş ve kültür turizminin en yoğun yaşandığı şehirlerimizden biri. Bu nedenle markamızın başkentteki varlığını başlatacak olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Zincirin CEO'su Orkun Petekçi ise "Franchise iş modelimizle Türkiye'nin dört bir yanında büyümeye ve Türk turizmine değer katan yatırımlarına hız kesmeden devam ediyoruz. 2030 yılına kadar 70 otele ulaşma hedefimiz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz. Elite World INN Ankara Ulus, bu hedefte önemli bir halkayı temsil ediyor. Başkentimizin konaklama kapasitesine katkı sağlamasının yanı sıra yeni nesil bir konaklama deneyimi sunmayı hedefliyoruz." dedi. Karis Otelcilik A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Kalko ise "Elite World Hotels & Resorts ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği,



otelcilik sektöründeki ilk yatırımımız olması bakımından bizim için büyük bir önem taşıyor. Elite World markasının güvenilir hizmet anlayışı, uluslararası standartları ve güçlü marka bilinirliği bizim için belirleyici oldu. Yatırımımızın konumu, imkânları ve Elite World'ün örnek tesislerinden biri olacağına inanıyor, gelecekte bu alandaki yatırımlarımızı artırmayı hedefliyoruz." dedi. Elite World INN markası, şehir otelciliğinde modern, fonksiyonel ve fiyat-performans odaklı bir konsept sunuyor. Kısa ve uzun süreli konaklamalara uygun olarak tasarlanan marka, iş seyahatlerinden kültür turlarına kadar geniş bir misafir kitlesine hitap ediyor.

Timur Gönülşen'den 280 milyon TL'lik dev yatırım



İzmir turizm sektörünün köklü isimlerinden ve şehir otelciliğinin duayeni olarak bilinen Timur Gönülşen, İzmir merkezinde yeni bir otel projesi için düşmeye bastı. Kordon Otelleri ile İzmir markasını güçlendiren Gönülşen, bu kez ekonomik segmentte ancak yüksek konfor sunan bir projeye

şehir turizmine katkı sağlamayı hedefliyor. İzmir'in kalbinde hayata geçecek olan yeni şehir oteli, toplam 280 Milyon TL yatırım bedeliyle inşa edilecek. Modern mimari ve şehir otelciliğinin gereksinimlerine göre tasarlanan proje, özellikle yabancı turistlerin ve iş dünyasının ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde kurgulandı. Oda Kapasitesi: 84 Oda, Yatırım Tutarı: 280 Milyon TL, Segment: Ekonomik Şehir Otel, Hedef Açılış: 2027 Yatırımın, İzmir merkezindeki konaklama kapasitesini artırmasının yanı sıra, inşaat ve operasyon sürecinde bölge istihdamına önemli bir hareketlilik getirmesi bekleniyor. Gönülşen'in bu hamlesi, son dönemde İzmir'de artan nitelikli yatak kapasitesi

ihtiyacına yönelik stratejik bir adım olarak değerlendiriliyor. Kordon Otel Çankaya'ya yaklaşık 200 metre mesafede konumlanacak proje hakkında Gönülşen, hedef kitlenin özellikle daha ekonomik şehir oteli arayan yabancı turistler olduğunu belirtti. Tek Referans'ta yer alan habere göre otelin oda-kahvaltı konseptiyle hizmet vereceğini ifade eden Gönülşen, "Kanadalı, Amerikalı turist getiriyoruz ama daha düşük segment için ciddi bir talep var. Bu otel, restoranı ve barı olmayan, sade bir şehir oteli olacak. Bugünkü aklımla geçmişe dönsem, İzmir'de en az 7-8 tane, 3 yıldızlı, yalın ama konforlu otel yapmayı tercih ederdim" açıklamasında bulundu.

İstanbul, Pendik'e 1,5 milyara Siltaş Twins otel, konut projesi planlanıyor

İstanbul ili, Pendik İlçesi, Kurtköy Mahallesi (3974 Ada, 2 Parsel) mevkiindeki Siltaş Yapı İnş. San. ve Tic. A.Ş. tarafından yapılması planlanan Siltaş Twins (245 Odalı Otel, 178 Adet Konut, 21 Adet İşyeri ve 36 Adet Ofis) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Siltaş Yapı İnş. San. ve Tic. A.Ş. tarafından İstanbul İli, Pendik İlçesi, Kurtköy Mahallesi (3974 Ada, 2 Parsel) adresinde 19.535 m2 'lik tapulu alanda toplam 105.859 m2 'lik inşaat alanına sahip "Siltaş Twins (245 Odalı Otel, 178 Adet Konut, 21 Adet İşyeri ve 36 Adet Ofis)" projesi yapılması planlanıyor. Proje alanına yapılacak olan "Siltaş Twins" projesi çok yönlü bir proje olup toplamda 4

Bloktan (A-B-C-D) oluşuyor. Bu bloklarda; 1 Adet 245 Odalı Otel, 178 Adet Konut, 21 Adet İşyeri ve 36 Adet Ofis bulunuyor. Planlanan proje kapsamında A Bloкта; 89 Adet Konut, B Bloкта; 89 Adet Konut, C Bloкта İşyerleri ve Ofis Alanları yer alıyor. Otel projesi 5 yıldızlı otel statüsünde hizmet verecek şekilde planlanıyor. Bu kapsamda D Blok 245 Odalı Otel olarak inşa edilecek olup ve yapı içerisinde; resepsiyon, lobi, kahvaltı salonu, havuz, masaj salonu, sauna, sinema salonu, yönetim birimleri, teknik alanlar ve etkinlik alanları bulunuyor. Proje alanı etrafında genel olarak konutlar, oteller, otopark alanları yer alıyor. Proje alanına en yakın konut 80 m batısında bulunan evler



olup 500 m doğusunda Teknopark, 3,24 km kuzeybatısında Aydos Ormanı, 2 km kuzeybatısında Pendik Belediyesi Pendik Korusu, 2,51 km kuzeyinde E-80 Otoyolu, 2,30 km kuzeydoğusunda Viaport Alışveriş Merkezi ve 2,30 km güneyinde Sabiha Gökçen Havalimanı bulunuyor. Proje bedeli 1.572.044.540 TL olarak belirlendi.

Esas Gayrimenkul ve Petra Hospitality iş birliği ile ticari gayrimenkul alanında yeni bir dönem başlıyor

Türkiye'nin önde gelen ticari gayrimenkul varlık yönetim şirketlerinden Esas Gayrimenkul ile uluslararası konaklama yönetimi şirketi Petra Hospitality Management, bölgenin öncü karma kullanım varlık yönetim platformunu oluşturmak üzere stratejik bir iş ortaklığına imza attıklarını duyurdu. Bu iş birliği, Esas Gayrimenkul'ün perakende varlık yönetimi, kiralama ve ticari strateji konusundaki uzmanlığını; Petra Hospitality Management'ın konaklama ve markalı rezidans operasyonlarındaki yetkinliğiyle bir araya getiriyor. Karma kullanım projelerinin yükselişi, yeni nesil varlık yöneticilerine duyulan ihtiyacı artırırken, bu ortaklık sektöre kapsamlı bir çözüm modeli sunmayı hedefliyor. Bu stratejik ortaklık ile; Esas Gayrimenkul'ün mevcut

ticari gayrimenkul platformuna konaklama ve markalı rezidans yönetimi kabiliyetlerini eklemek, yeni karma kullanım projelerinde konsept geliştirmeden operasyona kadar uçtan uca entegre yönetim sunulması, mevcut karma kullanım varlıklarının performansını yeniden konumlandırma yoluyla artırmak ve operasyonel verimlilik, sürdürülebilir gelir artışı ve uzun vadeli değer yaratımı ile yatırımcı ve geliştiricilere somut faydalar sağlamak amaçlanıyor. İşbirliğine yönelik bir açıklama yapan Esas Gayrimenkul COO'su Nevzat Yaman şunları söyledi: "2026 stratejik yol haritamız doğrultusunda varlık yönetimi hizmetlerimizi derinleştiriyor ve yeni değer alanları oluşturuyoruz. Bu iş birliği, karma kullanım projelerinde yeni nesil bir değer



Nevzat Yaman

Tassos Kotzanastassis

yaratma yaklaşımını temsil ediyor ve özellikle dönüşüm potansiyeli yüksek projeler için sektörde yeni bir standart tanımlıyor." Petra Hospitality Management Ortağı Tassos Kotzanastassis ise şöyle konuştu: "Konaklama ve markalı rezidanslar, karma kullanım projelerinin ayrılmaz bir parçası haline geliyor. Esas Gayrimenkul ile gerçekleştirdiğimiz bu ortaklık sayesinde Türkiye'de ve Avrupa, Asya, Afrika'da büyüyen pazarlarımızda geliştiricilere ve yatırımcılara uçtan uca, entegre çözümler sunmayı hedefliyoruz."

İspa İnşaat Sanayi, Bodrum'a 5 yıldızlı bir tatil köyü planlıyor



Muğla ili, Bodrum ilçesi, Kızılağaç Mahallesi. 2 Nolu Özel Parsel (316 Ada 1 Parselin Bir Kısmı) mevkiindeki İspa İnşaat Sanayi ve Pazarlama A.Ş. tarafından yapılması planlanan Turizm

Konaklama Tesisi projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Muğla İli, Bodrum İlçesi, Kızılağaç Mahallesi, adresinde T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı tahsisli, Mülkiyeti hazineye ait 2 nolu özel parselde (316 ada /1 parselin bir kısmı) kayıtlı 20.348 m2 'lik yüzölçümlü alanda İspa İnşaat Sanayi ve Pazarlama A.Ş. tarafından 60 oda kapasiteli 5 yıldızlı tatil köyü inşa edilip işletilmesi planlanıyor. Söz konusu Proje'nin, T.C. Kültür

ve Turizm Bakanlığı Yatırım ve İşletmeler Genel Müdürlüğü tarafından ihalesi yapıldı ve yatırımcı İspa İnşaat Sanayi ve Pazarlama A.Ş. ihaleyi kazanarak, projeyi yapmak üzere 49 yıllığına tahsis hakkı kazandı. Proje kapsamında; toplamda 60 oda ve 200 yatak kapasiteli olarak hizmet vermesi planlanan 5 yıldızlı tatil köyünün, inşaat çalışmalarının 36 ay içerisinde tamamlanması planlanıyor. Proje bedeli 157.000.000 TL olarak belirlendi.

Park Dedeman Van misafirlerini ağırlamaya başladı



Dedeman Hospitality, Park Dedeman Van ile kentin güçlü hafızasına saygılı, çağdaş ve şehirle temas halinde bir misafirperverlik anlayışını Van'ın merkezine taşıyor. Park Dedeman Van, Van'ın tarihi ve doğal değerlerinden ilham alarak, konaklamayı

şehrin yaşam ritmiyle birlikte ele alıyor. Otel, Dedeman Hospitality'nin 60 yıl içerisinde inşa ettiği güven, konfor ve "Herkesin Dedeman'ı" yaklaşımını Van'ın kendine özgü ritmiyle buluşturan yeni bir buluşma noktası olarak konumlanıyor. Yavuz Yılmaz yatırımıyla hayata geçirilen, Van şehir merkezinde konumlanan Park Dedeman Van; modern mimari dili ve yalın tasarım anlayışıyla kent yaşamının temposuna dengeli bir karşılık sunuyor. Şehri keşfetmek isteyen misafirler için ideal bir başlangıç noktası oluşturan otel, ferah mekân kurgusu ve işlevsel detaylarıyla hem kısa hem de uzun süreli konaklamalar için

konforlu bir atmosfer yaratıyor. Toplam 80 odasıyla hizmet veren Park Dedeman Van; 28 Superior, 36 Deluxe, 8 Junior Suit ve 8 Suit oda seçenekleriyle farklı beklentilere yanıt verebilen esnek bir yapıya sahip. Gün ışığını içeri alan odalarda, sade tasarım anlayışı konforu ön plana çıkarırken, şehirle kurulan görsel temas konaklama deneyimini tamamlıyor. Stratejik konumuyla öne çıkan Park Dedeman Van; Van Havalimanı'na 7 km, Van Kalesi'ne 5 km ve Akdamar Adası'na 36 km mesafede yer alıyor. Bu konum, misafirlerine hem şehir merkezine hem de Van Gölü çevresinde şekillenen kültürel ve doğal rotalara kolay erişim imkânı sunuyor.

Bodrum Turgutreis'e 495 milyona, 4 yıldızlı otel inşa edilip işletilmesi planlanıyor

Muğla ili, Bodrum ilçesi, Muğla/Bodrum Turgutreis Mahallesi 407 Ada 3 parsel-7.878 m2 mevkiindeki ANKYRA Yatırım İnşaat Anonim Şirketi tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. ANKYRA Yatırım İnşaat Anonim Şirketi tarafından 92 adet bağımsız bölümde 260 yatak kapasiteli 4 yıldızlı otel inşa edilip

işletilmesi planlanıyor. Söz konusu proje; 12 adet standart oda, 10 adet süit oda, 20 adet 1+1 suit oda 3 adet 1+1 suit oda, 21 adet 2+1 suit oda, 24 adet 3+1 suit oda, 2 bedensel engelli odası, resepsiyon, alacarte restoran, bay-bayan masaj odası 2 adet, bay- bayan yüzme havuzu 1 adet, açık çocuk oyun alanı, fitness, 60 araçlık açık otopark şeklinde tasarlandı, toplam 92 adet bağımsız bölümde 260 yatak kapasiteli



otel işletmeciliği yapılması planlanıyor. Proje alanının yaklaşık 2,2 km güneyinde Turgutreis Mahallesi, 4 km kuzeyinde Gümüşlük Mahallesi bulunmaktadır. Proje bedeli 495.000.000 TL olarak belirlendi.

Shangri-La'nın Türkiye'deki ikinci oteli 2029 yılında Bodrum'da açılacak

Shangri-La Group, United Bodrum Turizm A.Ş. ile Bodrum'da yeni bir lüks resort'un yönetimi için anlaşma imzaladığını duyurdu. Bu proje, Grubun Türkiye'deki ikinci oteli olurken, Avrupa ve Akdeniz'deki seçkin tatil destinasyonlarına yönelik uzun vadeli büyüme vizyonunun önemli bir parçasını oluşturuyor. İmza töreni Hong Kong'daki Island Shangri-La'da gerçekleştirildi. Törene Shangri-La Group Yönetim Kurulu Başkanı ve Grup CEO'su Sayın Hui Kuok, İcra Kurulu Üyesi ve Grup CFO'su Sayın Chee Wui Chua ile Grup Yatırım ve Varlık Yönetimi Başkanı Sayın Chris Phong katıldı. United Bodrum Turizm A.Ş. adına ise Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Güngör Çepni, Ortak Sayın Kamil Uğurlu ve Mülk Sahibi Temsilcisi Sayın Ferzan Çelikkat törende yer aldı. Akdeniz'in en prestijli ve uluslararası ölçekte en çok tercih edilen destinasyonlarından biri olan Bodrum; doğal güzellikleri, kozmopolit yaşam tarzı, köklü kültürel mirası ve dünya standartlarındaki marinalarıyla seçkin

gezginlerin buluşma noktası konumunda bulunuyor. Son yıllarda çağdaş lüks yaşamın küresel adreslerinden biri olarak öne çıkan Bodrum, nitelikli resort yatırımları için stratejik bir merkez haline gelmiş durumda. Bodrum Yarımadası'nın kuzeybatısında, Yalıkavak Marina'ya yalnızca on dakika mesafede konumlanacak olan Shangri-La Bodrum; ödüllü The One Bodrum projesine komşu ayrıcalıklı bir lokasyonda yer alacak. Resort; 70 misafir odası, 10 özel villa, özel plaj, Ege Denizi'ne hâkim panoramik manzaralar ve özenle tasarlanmış yaşam alanlarıyla, markanın imza niteliğindeki resort deneyimini Ege kıyılarına taşıyacak. Otelin 2029 yılının ilk yarısında açılması planlanıyor.

Shangri-La Group İcra Kurulu Üyesi ve CFO'su Sayın Chee Wui Chua, projeye ilişkin şu değerlendirmede bulundu: "Bodrum'un etkileyici doğal dokusu, uluslararası cazibesi ve küresel ölçekte yükselen lüks destinasyon



kimliği, bu projeyi portföyümüz için son derece değerli kılıyor. Shangri-La'nın zamansız misafirperverliğini ve çağdaş zarafetini dünyanın bu ayrıcalıklı köşesine taşımaktan büyük memnuniyet duyuyoruz."

United Bodrum Turizm A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Güngör Çepni ise şunları söyledi:

"Shangri-La Group ile birlikte Bodrum'da lüks resort anlayışını yeniden tanımlayacak bir projeye imza atmaktan gurur duyuyoruz. Bu resort, rafine yaşam standartları için yeni bir referans noktası oluştururken, Bodrum'un küresel ölçekte seçkin bir destinasyon olarak konumunu daha da ileri taşıyacaktır."



Yapılan kamuoyu duyurusuna göre:

Değerli İş Ortaklarımız ve Kamuoyu,

Swandor Hotels & Resorts olarak, küresel vizyonumuz doğrultusunda konaklama sektöründeki büyüme hedeflerimizi gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Bu kapsamda, Antalya'nın ve dünya turizminin en ikonik yapılarından biri olan Mardan Palace Otel'i'nin,

Swandor Grubu, Mardan Palace Otelini satın aldığı ve işletmesini devraldığını açıkladı

Swandor Grubu tarafından satın alındığını ve işletmesinin devralındığını memnuniyetle bildirmek isteriz. Türkiye turizminin geleceğine ve potansiyeline olan sarsılmaz inancımızın bir göstergesi olan bu stratejik yatırım, grubumuzun lüks segmentteki hizmet standartlarını en üst seviyeye taşıma kararlılığının bir parçasıdır. Mimari ihtişamı ve benzersiz konseptiyle bilinen bu değerli tesis, Swandor Hotels & Resorts'un uluslararası deneyimi ve yüksek hizmet kalitesiyle harmanlanarak misafirlerine

kapılarını açmaya devam edecektir. Yeni dönemde tesisimiz, grubumuzun üst segment beklentilerini karşılamak üzere kurguladığı yeni hizmet standartları ve vizyonu ile sektöre öncülük etmeyi sürdürecektir. Sürece dair desteklerini esirgemeyen tüm paydaşlarımıza teşekkür eder, bu önemli yatırımın ülkemiz turizmine hayırlı olmasını dileriz.

Saygılarımızla,

M. Fazıl Dertlioğlu Swandor Hotels & Resorts / Yönetim Direktörü

Konya, Selçuklu'ya Qaliya Yatırım İnşaat'tan 480 milyona otel projesi



Konya ili, Selçuklu ilçesi, Horozluhan Mahallesi Efsane Sokak No:1 (13789 Ada, 30 Nolu Parsel) mevkiindeki Qaliya Yatırım İnşaat Geliştirme Sanayi Ticaret A.Ş. tarafından yapılması planlanan 139 Odalı Otel projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Konya İli, Selçuklu İlçesinde toplam 11377 m2 'lik alanda Qaliya Yatırım İnşaat Geliştirme Sanayi Ticaret A.Ş. tarafından "139

Odalı Otel Projesi" yapılması planlanıyor. Ticari dükkan ve ofis projesi için inşaat başlandı, devam etmekte iken projede tadilata gidildi ve 139 odalı otel projesi yapılması planlandı. Nihai olarak 139 odalı otel, 100 ofis, 15 dükkan ve bunlara ait toplantı salonları, restoranlar, aktivite alanları, spor alanları, kapalı otopark, havuz vb. sosyal tesisler yapılması planlanıyor. Proje bedeli 480.000.000 TL olarak belirlendi.

Muğla Milas'a, Vera Girişim Turizm'den 865 milyona 5 yıldızlı tesis planlanıyor

Muğla ili, Milas ilçesi, Bozbük mahallesi, Ahırtaş mevkiinde 107 ada 189 parsel 80.743 m² mevkiindeki Vera Girişim Turizm İnşaat A.Ş. tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Muğla, Milas ilçesinde, Vera Girişim Turizm İnşaat A.Ş.

adına tahsisli 107 ada 189 nolu parselinde yer alan 80.743 m²'lik arazi üzerinde toplamda 24.222 m² 'lik alanda yatırımcı Vera Girişim Turizm İnşaat A.Ş. firması tarafından 169 oda 80 rezidans villa olarak 14 farklı 71 adet blok şeklinde toplam 249 oda kapasiteli turizm konaklama tesisi inşa edilip işletilmesi



planlanıyor. İnşaatların toplam alanı ise 49.628 m²'dir. Projenin inşaat çalışmalarının 35 ay içerisinde tamamlanması planlanıyor. Proje bedeli 865.000.000 TL olarak belirlendi.

Bodrum'da "Barefoot Luxury" dönemi başlıyor

Belçika merkezli lüks otel markası OKU Hotels, Türkiye'deki ilk yatırımını Bodrum Göltürkbükü'nde hayata geçiriyor. 1 Mayıs 2026 tarihinde resmi açılışını yapacak olan OKU Bodrum, markanın dünya çapındaki dördüncü, Türkiye'deki ise ilk tesisi olma özelliğini taşıyor. "Adults Only" Konsepti: Tesis, 16 yaş ve üzeri misafirlere hizmet verecek şekilde "yetişkin oteli" olarak konumlandırıldı. Bu strateji, Bodrum'un son yıllarda artan "huzur ve mahremiyet" odaklı üst segment turist talebiyle tam uyum sağlıyor. Japonca "içsel alan" anlamına gelen "Oku" felsefesinden ilham alan otel,

"minimalist boho-chic" bir tasarıma sahip. Sürdürülebilir ve yerel malzemelerin ön planda olduğu projede, doğayla iç içe bir lüks anlayışı benimsenmiş. Toplam 58 oda ve süitten oluşan butik resort, markanın bugüne kadarki en küçük ve en özel konseptli tesisi. Odaların büyük bir kısmında kişiye özel veya paylaşımlı havuz seçenekleri sunuluyor. Otel bünyesinde Japon füzyon mutfağı sunan imza restoranı OKU Restaurant, sahil kenarında yer alan To Kima ve bütünsel rahatlatma vaat eden OKU Spa yer alıyor. Yarımadanın kuzey kıyısında, Küçükbük mevkiinde yer alan otel, hem uçurum tepesindeki panoramik



manzarası hem de tekneyle ulaşım sağlayan iskelesiyle deniz tutkunlarını da hedefliyor. OKU Bodrum'un girişi, Bodrum'un küresel lüks haritasındaki yerini daha da sağlamlaştırırken, bölgedeki "yavaş yaşam" (slow life) konseptli butik yatırımların önünü açması bekleniyor.

Hilton, İstanbul'daki ilk Canopy by Hilton Otelini Taksim 360 Projesi'nde açtı



Canopy by Hilton markasının Türkiye'deki adresi olan Canopy by Hilton Istanbul Taksim, Beyoğlu semtine Hilton'un "lifestyle" segmentini yansıtan yepyeni bir otel kazandırıyor. Tarla başı'nın yenilenen sokaklarında konumlanan otel, bölgenin çok katmanlı tarihinden ve sanatsal kimliğinden ilham alarak, misafirlerine sadece bir konaklama değil, mahalle ile baş kurabilecekleri çağdaş bir yaşam deneyimi sunuyor. Otelin resmi açılışı, Hilton Avrupa, Orta Doğu ve Afrika Başkanı

Simon Vincent, Hilton Kıta Avrupası Kıdemli Başkan Yardımcısı David Kelly ile Canopy by Hilton Istanbul Taksim Genel Müdürü Can Özmeriç'in yanı sıra Hilton'un üst düzey yöneticileri ve ekip üyelerinin katılımıyla gerçekleştirilen kurdele kesme töreniyle yapıldı. Açılış töreninde konuşan Canopy by Hilton Istanbul Taksim Genel Müdürü Can Özmeriç; "Bugün, Canopy by Hilton Istanbul Taksim'in kapılarını açmaktan ve ilk misafirlerimizi şehrimizin en canlı semtinde ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu otel yalnızca Tarla başı'nın dönüşümünü ve Taksim360 projesinin enerjisini temsil etmekle kalmıyor, aynı zamanda Hilton'un imza niteliğindeki sıcaklığını ve misafirperverliğini İstanbul'un en tarihi semtlerinden birine taşımaya duyduğumuz tutkuyu da yansıtıyor. Misafirlerimizi bu yeni yolculuğumuzda ağırlamaktan heyecan duyuyoruz ve onları şehrin hikâyesinin bir parçası olmaya davet ediyoruz." dedi. Hilton Kıta Avrupası Kıdemli Başkan Yardımcısı David Kelly ise heyecanını şu sözlerle

paylaştı: "Canopy by Hilton Istanbul Taksim'in açılışı, lifestyle segmentteki markamız ile Türkiye'de bir ilk olma özelliği taşıyor. Bu otel, kalite, tasarım, yerel dokuyu harmanlayan bir konaklama deneyimi arayışında olan ve sayıları da giderek artan seyahat severler için hizmet verecek. İstanbul'un kalbinde eşsiz bir konumda yer alan Canopy by Hilton Istanbul Taksim'in, Türkiye'deki lifestyle portföyümüze harika katkılar sunacağına inanıyorum." Altı kata yayılan otelde, 15'i süit olmak üzere toplam 110 oda bulunuyor. Her bir oda, İstanbul'un çok katmanlı kimliğini Art Deco dokunuşlarla harmanlıyor. Terrazzo detaylar, özel tasarım mobilyalar ve yerel kumaşlar; modern şıklıkla birleşen otantik bir atmosfer yaratıyor. Otel bünyesinde ayrıca avluya açılan restoran ve bar konseptleri, özel toplantı odaları, 24 saat açık fitness merkezi ile masaj odaları, sauna, buhar odası ve dinlenme alanı bulunan butik bir wellness merkezi de misafirlerin hizmetine sunuluyor.

Mardin İli, Midyat'a planlanan "Hampton by Hilton Mardin Midyat" kapasite artışına gidiyor

Mardin İli, Midyat İlçesi, Yeni Mahalle, Seyfettin Güneşan Caddesi, 307 ada, 60 nolu parsel mevkiindeki Hey Golden Turizm San. Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan Hampton by Hilton Mardin Midyat Otel Kapasite Artışı (111 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Mardin İli, Midyat İlçesinde, Hey Golden Turizm San. Tic. Ltd. Şti. tarafından "Hampton By Hilton Mardin Midyat Otel Kapasite Artışı (111 Oda Kapasiteli)" projesinin gerçekleştirilmesi planlanıyor. Mevcut durumda, 57 nolu parselde 78 oda ve 156 kişi konaklama kapasiteli Hampton by Hilton Mardin

Midyat Otel (78 Oda Kapasiteli) projesinin inşaatına başlandı. Proje alanında yer alan 57 nolu parselde inşaat çalışmaları devam etmekte olup, 32 nolu parselde kapasite artışı planlanıyor ve üzerinde ise herhangi bir yapı veya faaliyet bulunmuyor. Projede 78 odaya 33 oda ilave edilerek toplamda 111 odaya çıkarılması hedefleniyor. Söz konusu planlanan kapasite artışı kapsamında; asma katta 15 oda (30 kişilik), 1. katta 32 oda (64 kişilik), 2. katta 32 oda (64 kişilik) ve 3. katta 32 oda (64 kişilik) olmak üzere toplam 111 oda ve 222 kişi konaklama kapasiteli olarak planlandı. Otel bünyesinde 1 adet 1 yataklı



2 kişilik engelli odası, 20 adet 2 yataklı 2 kişilik oda ve 90 adet 1 yataklı 2 kişilik oda bulunması planlanıyor. Otel, -3 bodrum kat, zemin kat, asma kat ve +3 normal kat olmak üzere toplamda 8 kattan oluşacak şekilde planlandı. Yapılacak otelin Dört Yıldızlı olması ve inşaat çalışmalarının 6 ay kaba inşaat ve 14 ay ince inşaat olmak üzere toplam 20 ay sürmesi planlanıyor. Proje bedeli 99.207.080 TL olarak belirlendi.

Elite World Hotels & Resorts, Güneydoğu Anadolu'daki ilk otelini Diyarbakır'da açtı

Elite World Hotels & Resorts, Anadolu'daki yatırımlarına bir yenisini daha ekledi. Zincirin Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki ilk oteli olan Elite World Comfy Diyarbakır misafirlerini ağırlamaya başladı. 4 yıldızlı konseptiyle hizmet veren Elite World Comfy Diyarbakır, modern konfor anlayışını şehrin tarihi ve kültürel dokusuyla buluşturuyor. Diyarbakır'ın artan iş ve kültür turizmi potansiyeline yanıt vermek üzere hayata geçirilen otel; 77 oda, restoran, kafe ve SPA alanından oluşuyor. 4 yıldızlı konfor anlayışıyla hizmet veren Elite World Comfy Diyarbakır hem iş hem de turistik seyahatler için şehirde modern ve erişilebilir bir konaklama alternatifi sunuyor. Otel, Diyarbakır Havalimanı'na 6 kilometre, şehir merkezine ise 8 kilometre mesafede konumlanıyor. Elite World Hotels & Resorts Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim

Kurulu Üyesi Emel Elik Bezaroğlu, açılışa ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "Elite World Hotels & Resorts olarak Türkiye'nin farklı bölgelerinde büyümeye ve markamızı yeni şehirlerle buluşturmaya devam ediyoruz. Diyarbakır; tarihi, kültürel mirası ve çok katmanlı yapısıyla ülkemizin en değerli şehirlerinden biri. Elite World Comfy Diyarbakır ile misafirlerimize, şehrin bu eşsiz atmosferini modern konfor ve kaliteli hizmet anlayışıyla deneyimleme imkânı sunuyoruz. Bölgenin turizm ve konaklama altyapısına uzun vadeli bir değer kattığımıza inanıyoruz." Elite World Hotels & Resorts CEO'su Orkun Petekçi ise açılışa ilgili şu açıklamayı yaptı: "2030 yılına kadar büyüme hedeflerimizi franchise iş modelimizle kararlılıkla sürdürüyoruz. Anadolu şehirleri, özellikle de turizm ve ticaret potansiyeli yüksek merkezler stratejik önceliklerimiz arasında yer

alıyor. Elite World Comfy Diyarbakır, bu vizyonun önemli bir adımı. Markamızın hizmet kalitesini Diyarbakır'a taşıyarak hem yerli hem de yabancı misafirler için güçlü bir konaklama alternatifi oluşturduk." Ademar Gayrimenkul Genel Müdürü, açılışa ilişkin değerlendirmesinde şunları kaydetti: "Diyarbakır; tarihi, kültürü ve gastronomisiyle Türkiye'nin en köklü şehirlerinden biri. Elite World gibi güçlü ve deneyimli bir marka ile hayata geçirdiğimiz Elite World Comfy Diyarbakır'ın, şehrin turizm potansiyeline ve istihdamına önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz. Bu yatırımın Diyarbakır için kalıcı bir değer yaratmasını hedefliyoruz."



Küresel turizm operatörü TUI, 2026 yaz sezonu hazırlıkları kapsamında Türkiye portföyüne iki yeni dev tesis ekleyeceğini duyurdu. Bu yatırımların en dikkat çeken, Antalya'nın turizm kalbi Belek'te yükselen TUI BLUE Maviss oldu. Nisan 2026 itibarıyla misafir kabul etmeye başlayacak olan TUI BLUE Maviss, toplam 499

TUI BLUE Maviss 2026'da kapılarını açıyor

oda kapasitesiyle hizmet verecek. Tesis, özellikle modern gezginlerin ve ailelerin beklentilerine yanıt verecek şekilde "Ultra Her Şey Dahil" konseptiyle tasarlandı. 38.000 metrekarelik bir alan üzerine kurulan otel, 5 ve 2 katlı toplam 7 bloktan oluşuyor. Projenin en belirgin özelliklerinden biri, doğrudan havuz erişimi sunan "swim-up" oda seçenekleri. Tesisin donanımları arasında öne çıkan başlıklar şunlar: Beş Büyük Yüzme Havuzu: Farklı yaş gruplarına hitap eden geniş su alanları. Splashpool &

Aquapark: Çocuklar için 5 kaydıraklı özel su parkı. Gastronomi: Bir ana restoranın yanı sıra, dünya mutfaklarından seçkiler sunan 3 farklı alakart restoran ve 5 bar. TUI Kids Club: Profesyonel gözetim altında çocuklara özel aktivite programları. Antalya Havalimanı'na sadece 40 kilometre mesafede yer alan tesis, Belek merkeze 7 kilometre uzaklıkta bulunuyor. Kendine ait özel kum plajıyla dikkat çeken otel, bölgedeki lüks segment rekabetine yeni bir soluk getirmeyi hedefliyor.

Antalya, Aksu'ya Ünlü Mimarlık İnşaat Turizm'den 4 yıldızlı otel projesi



Antalya ili, Aksu İlçesi, Altıntaş Mahallesi (15173 ada 1 parsel) mevkiindeki Ünlü Mimarlık İnşaat Turizm Otelcilik ve Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan turizm konaklama tesisi projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Ünlü Mimarlık İnşaat Turizm Otelcilik ve Ticaret Limited Şirketi tarafından Antalya ili, Aksu İlçesi, Altıntaş Mahallesi (15173 ada 1

parsel) adresinde 3.154 m2 yüz ölçümlü alanda turizm konaklama tesisi kurulup işletilmek isteniyor. Tesis 4 yıldızlı ve 105 oda 210 yatak kapasiteli olarak tasarlandı. Faaliyet alanı kuşuçuğu olarak; Antalya havaalanına 400 m, Antalya kent merkezine 12 km, Ermenek Mahallesi'ne 3 km, en yakın yerleşim yerine kuş uçuşu yaklaşık 30 metre mesafede bulunuyor. Proje bedeli 335.020.800 TL olarak belirlendi.

Aydın, Didim'e 60 milyon proje bedelli "Luva Otel" geliyor

Aydın ili, Didim(Yenihisar) ilçesi, Akbük Mahallesi 3810 Ada 15 Parsel mevkiindeki Luva Emlak Gayrimenkul İnşaat Turizm Gıda Hayvancılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılması planlanan Luva Otel (69 Oda Kapasiteli) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Planlanan proje kapsamında kurulacak 69 oda kapasiteli otelin, toplam 2 bloktan oluşması planlanıyor. A Blok (Bodrum+Zemin+2 Kat), B Blok (Bodrum+Zemin+2 Kat+Çatı katı) olarak

projelendi. Proje kapsamında A Bloкта 32 adet çift kişilik ve 2 adet aile odası olmak üzere toplam 34 oda bulunuyor. B Bloкта 33 adet çift kişilik ve 2 adet aile odası olmak üzere toplam 35 oda bulunuyor. A ve B bloklarda toplamda 69 oda bulunuyor. Projenin inşaat aşamasının 1 yıl sürmesi planlanıyor. Proje alanı Aydın il merkezinin kuş uçuşu yaklaşık 60 km güneybatısında, Didim ilçe merkezinin kuş uçuşu yaklaşık 15 km kuzey-doğusunda yer alıyor. Faaliyet alanına en yakın yerleşim yeri kuş uçuşu



yaklaşık 950 metre güney batı yönünde yer alan Akbük Mahallesi merkezidir. Proje bedeli 60.250.000 TL olarak belirlendi.



NG Hotels'in yeni yatırımı NG Sign Bodrum, 2026 yaz sezonunda Ortakent-Yahşi'de misafirlerini ağırlamaya hazırlanıyor. Markanın "sessiz lüks" ve "Tailored Experiences – Kişiyi Özel Deneyimler" vizyonunu temsil eden NG

NG Hotels'ten yeni yatırım: NG Sign Bodrum

Sign Bodrum, doğanın dinginliğiyle çağdaş estetiği bir araya getiriyor. Türkiye'de sadece villa yaşamı üzerine kurgulanmış seçkin bir konsept olarak öne çıkan proje, Bodrum'un doğal güzellikleriyle uyumlu mimarisi, kişisel hizmet yaklaşımı ve zarif atmosferiyle Ege'de lüks konaklama kültürünü yeniden tanımlıyor. NG Hotels'in doğayla iç içe yaşam felsefesini ve yüksek hizmet standartlarını Ege ruhuyla harmanlayan NG Sign Bodrum, yalnızca bir otel değil, yeni bir yaşam biçiminin ifadesi. Bodrum'un eşsiz manzarasıyla çevrili bir konumda yükselen NG Sign Bodrum, 40 özel villadan oluşan bir mimari bütünlüğe sahip.

Villalar, 290 ila 750 metrekare arasında değişen geniş yaşam alanlarıyla misafirlerine dört mevsim boyunca kişisel bir konfor alanı sunuyor. Isıtmalı infinity havuzları, deniz manzaralı terasları, özel bahçeleri ve akıllı otomasyon sistemleriyle her villa, misafirinin temposuna göre şekillenen bir deneyim alanı yaratıyor. Modern mimarinin yalın çizgileri, doğal taş ve ahşap dokularla bütünleşerek Ege'nin ışığını ve doğasını içeriye taşıyor. NG Sign Bodrum villaları, yalnızca konaklama için değil; doğayla uyum içinde kişisel bir ritim yakalamak, kendi sessizliğini bulmak isteyenler için tasarlandı.

Kahramanmaraş'a 96 milyon proje bedeli ile otel planlanıyor

Kahramanmaraş ili, Onikişubat ilçesi, 8101 Ada / 1 Parsel mevkiindeki AKY Mutfak Eşyaları İmalatı San. ve Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan Otel İşletmeciliği (124 Odalı) projesi ile ilgili olarak 'ÇED Olumlu (Kapsam Ek-2)' kararı verildi. Projenin uygulanacağı saha, 6.075 m² 'lik alan olup, 4 katlı, 1.519 m² bina oturma alanı, 7.594 m² toplam inşaat alanına sahip araziye otel yapılması planlanıyor. Otel içerisinde konaklama hizmetinin yapımında, 3 adet

engelli misafir odası, 3 adet üç kişilik oda, 118 adet iki kişilik oda, 1 adet fine Dining restoran, 1 adet yönetim ofisi, 1 adet çalışma ofisi, 1000 kişilik çok amaçlı salon, 3 adet 20 kişilik vip salon, yüzme havuzu, spa merkezi, spor salonu ve 48 araç kapasiteli otopark bulunuyor. Proje sahası faaliyet sahibinin mülkiyetinde olup, proje sahasının hemen önünden batı çevre yolu (Kayseri yolu) geçmekte olup, kuzeyinde ise Kahramanmaraş İl Merkezi, Onikişubat



ilçesi'ne ait konut alanları yer alıyor. Projenin inşaat çalışmalarının 2 yıl süreceği öngörülmüyor. Proje bedeli 96.000.000 TL olarak belirlendi.



Mardin ili, Artuklu ilçesi, Diyarbakırkapı Mah., 1005 Nolu Ada, 8 Nolu Parsel Ravza Cad. No: 21/79 mevkiindeki Beyhanlı Group Turz. ve Tic. Ltd. Şti. tarafından yapılması planlanan Otel İşletmeciliği (83 Oda Kapasiteli) projesi

Beyhanlı Group Turizm'den Mardin, Artuklu'ya otel projesi

ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Söz konusu proje alanında yer alan mevcut yapı daha önceden iş yeri (büro) + dükkan + konut olarak tasarlanarak inşaat çalışmaları tamamlandı. Ancak ileri dönemlerde mevcut yapının dört katının otel olarak dizayn edilmesi planlandı. Turizm potansiyelinden ve ildeki otel – konaklama ihtiyacına bir miktar karşılık vermek amacıyla; "iş yeri (büro) + dükkan" olarak yapılan 4 katlı kısmın, otele dönüştürülmesi planlanıyor. Bu

kısımlar ile ilgili herhangi bir restorasyon vb. çalışmalar başlanmadı, restorasyon – inşaat çalışmalarına başlanması planlanıyor. Projede toplam 83 oda – 166 yatak yer alıyor. Projede 83 odanın; 81'i Standart Oda, 2'si Erişilebilir Aile Odası şeklinde dizayn edilmesi planlanıyor. 70 kişilik restaurant – lokanta, 150 kişilik toplantı salonu, spor salonu, çocuk oyun alanı, kafeterya, 50 araçlık açık otopark, çamaşır yıkama odası, ütü odası, bagaj odası ve yönetim ofisleri yer alıyor. Proje bedeli 86.850.000 TL olarak belirlendi.

Muğla'nın Milas ilçesine 511 milyon proje bedelli Adabükü Turizm Konaklama Tesisi planlanıyor

Muğla ili, Milas ilçesi, Boğaziçi Mahallesi (227 ada, 217 numaralı parsel) mevkiindeki Adabükü Turizm Otelcilik İşletmesi ve Pazarlama A.Ş. Tarafından yapılması planlanan Adabükü Turizm Konaklama Tesisi (249 Oda) projesi ile ilgili olarak 'Çevresel Etki Değerlendirmesi Gerekli Değildir' kararı verildi. Adabükü Turizm Konaklama Tesisi; zemin altı 2 kat, zemin kat, zemin üstü 4 kat olacak şekilde 2 blok halinde planlandı.

Tesis; yaşam alanı ve yatak alanı bir arada yer alan bir yatak kapasiteli 28 tane A Tipi oda, yaşam alanı ve ayrı bir yatak alanı olan iki yatak kapasiteli 177 tane B Tipi oda ve yaşam alanı ve ayrı iki yatak alanı olan dört yatak kapasiteli 44 tane C Tipi oda olmak üzere toplam 558 yatak kapasiteli 249 odadan oluşuyor. Proje alanı çevresinde 585 m mesafede Green Park, 405 m mesafede Helis Göl Evleri, 445 m mesafede Acropol



Blue Life ve 290 m mesafede Helis Selina Bodrum yer alıyor. Projenin inşaat süresinin 30 ayda tamamlanması planlanıyor. Proje bedeli 511.747.000 TL olarak belirlendi.

Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi'nde Gloria Guevara dönemi yeniden başlıyor

Küresel turizm endüstrisinin en yüksek temsil organı olan Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC), sektörün en deneyimli isimlerinden Gloria Guevara'nın yeniden Başkan ve CEO olarak göreve getirildiğini duyurdu. 2017 ile 2021 yılları arasında kuruma liderlik eden ve özellikle küresel kriz dönemlerinde sergilediği kriz yönetimi performansı ile hafızalarda yer edinen Guevara, Julia Simpson'dan boşalan koltuğu devralarak kurumun yeni dönem stratejilerine yön verecek. Meksika Turizm Bakanlığı döneminde elde ettiği kamu tecrübesini, Suudi Arabistan Turizm Bakanlığı'ndaki kıdemli danışmanlık süreciyle pekiştiren Guevara'nın geri dönüşü, dünya turizm otoriteleri tarafından sektörün küresel

ölçekte yeniden konsolide edilmesi hamlesi olarak yorumlanıyor. WTTC Yönetim Kurulu Başkanı Manfredi Lefebvre, atamaya ilişkin yaptığı açıklamada şu ifadeleri kullandı: "Gloria'nın liderliği ve derin tecrübesi, WTTC'nin bu yeni evresinde tam olarak ihtiyacımız olan şeydir. Onun dönüşü, küresel temsil gücümüzü artıracak ve üyelik yapımızı daha da güçlendirecektir." Yeni görev dönemine hızlı bir giriş yapması beklenen Guevara'nın ajandasında, seyahat ve turizm sektörünün dünya ekonomisindeki payını artırmak, küresel istihdamı desteklemek ve sürdürülebilir turizm yatırımlarını teşvik etmek gibi kritik başlıklar yer alıyor. Özellikle 200'den fazla dev şirketin CEO'sunu barındıran WTTC üye ağına daha



etkin kullanılması ve kamu-özel sektör iş birliklerinin güçlendirilmesi, yeni dönemin en temel stratejik sütunlarını oluşturuyor. Guevara liderliğindeki konseyin, önümüzdeki süreçte dijital dönüşüm ve yeşil turizm yatırımları konularında uluslararası platformlarda daha aktif bir rol üstlenmesi öngörülüyor. Sektör temsilcileri, bu atamanın ardından Ekim 2026'da Malta'da gerçekleştirilecek olan WTTC Küresel Zirvesi'ne yönelik hazırlıkların ivme kazanacağını ve küresel turizm politikalarında daha proaktif bir döneme girileceğini belirtiyor.

Otel mobilyaları pazarı 2033'te 98 milyar doları aşacak



Türkiye Turizm Ansiklopedisi'nin Snsinsider.com haberinden derlediği bilgilere göre, bu yılı 61,7 milyar dolarlık büyüklükte kapatacak olan otel mobilyası, demirbaş ve ekipmanları pazarının 2026-2033 döneminde yıllık yüzde 6,03'lük büyümelerle 98,34 milyar dolara ulaşması öngörülmüyor. Yeni otel geliştirme projeleri, yenileme çalışmaları, konuk deneyiminin iyileştirilmesi ve konaklama sektöründeki genişlemenin artmasından dolayı pazarın büyümeye devam edeceği tahmin ediliyor. Deneyim tasarımına olan ilginin artması, marka, misafir konforunu artıran özel tasarım mobilya ve ekipmanlara olan talebi de artırıyor. Hızlı otel değişimi

ve tesislerin yeniden konumlandırılmasına yönelik taktikler, tüm otel zincirlerinde yenileme ihtiyacını artırıyor. Akıllı, teknoloji entegre mobilyaların ve enerji tasarruflu armatürlerin artan kullanımı, çağdaş otel iç mekanlarını yeniden şekillendiriyor. Geri dönüştürülmüş ahşap, çevre dostu kumaşlar ve düşük emisyonlu kompozitler gibi sürdürülebilir inşaat malzemeleri, tedarik tercihlerini etkiliyor. Lüks, butik ve yaşam tarzı otelciliğinin büyümesi, üst düzey, tasarım odaklı mobilya ve ekipman talebini artırıyor. Elektronik tedarik platformlarının daha yaygın kullanımı ve merkezi tedarike doğru bir kayma, tedarik zincirinde şeffaflığı ve verimliliği artırıyor. Otelcilik tesisleri, apart oteller ve karma kullanımlı projelerdeki uygulama olanaklarının genişlemesi, mobilya ve ekipman tedarikçileri için uygulama alanlarını genişletiyor. Oteller, marka kimliğini oluşturup, enerji tüketimini azaltmak ve yeni tesislerle rekabet etmek amacıyla iç mekanlarını düzenli olarak yeniliyor. Otel mobilya ve ekipman

harcamaları, otel inşaatındaki hızlı büyüme ve konaklama sektöründeki yenileme döngülerinin hızlanmasıyla birlikte 2025 yılında yüzde 6,4'lük artış kaydetti.

Hammadde fiyatları artıyor

Otel mobilya ve ekipman pazarında en büyük kısıtlamalar, hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar ve uzun süreli tedarik zinciri aksaklıkları olarak sayılıyor. Kereste, metal, kumaş ve kompozit malzemelerin fiyatlarındaki düzenli değişiklikler, üreticiler için ek üretim maliyetlerine ve fiyat dalgalanmalarına yol açıyor. Lojistik sınırlamaları, limanlardaki gecikmeler ve kapasite yetersizliği, otel inşaat veya yenileme programlarını etkileyen teslimat sürelerini uzatan diğer faktörlerdir. Toplu olarak, bu zorluklar büyük ölçekli alımları engelleyici niteliktedir. Bu durumlar tedarikçi bütünlüğünü azalttığı gibi, gelişmekte olan veya bütçe hassasiyeti yüksek konaklama sektörlerinde proje dalgalanmalarına neden oluyor.

Revo Hospitality Group iflas koruması talep etti

Avrupa turizm pazarı, kıtanın en büyük çok markalı otel işletmecilerinden biri olan Revo Hospitality Group'tan gelen iflas haberiyle sarsıldı. 12 ülkede 250 oteli yöneten grup, finansal darboğazı aşamaya geçemediği için iflas sürecine girdiğini duyurdu. Daha önce HR Group ismiyle tanınan ve agresif büyüme stratejisiyle dikkat çeken Revo Hospitality Group, 16 Ocak 2026 tarihi itibarıyla Berlin Charlottenburg Yerel Mahkemesi'ne iflas (Eigenverwaltung - kendi yönetimi altında tasfiye/yapılandırma) başvurusunda bulundu. Yaklaşık 140 bağlı şirketi kapsayan bu süreç, grubun nakit akışı sorunlarını çözmemesi üzerine başlatıldı. Şirket yönetiminden yapılan ilk açıklamada, iflas

sürecine rağmen operasyonel faaliyetlerin durmayacağı vurgulandı. Özellikle Almanya ve Avusturya'daki 125 otelin faaliyetlerine kesintisiz devam edeceği, yaklaşık 5 bin 500 çalışanın istihdamının korunacağı belirtildi. 2008 yılında tek bir otelle sektöre adım atan ve 2020'den itibaren Avrupa genelinde devasa bir büyüme kaydeden grup, 250 otelik bir portföye ulaşmıştı. Ancak şirketten yapılan öz eleştiride; Agresif genişlemenin getirdiği entegrasyon sorunları, Beklenenden düşük seyreden gelirlerde, 2025 yılı ciro hedeflerinin gerisinde kalınması, mali dengelerin bozulmasındaki temel nedenler olarak gösterildi. Süreci yönetmek üzere GT Restructuring hukuk



bürosundan uzman isimler görevlendirildi. Yönetim, yaz dönemine kadar uluslararası yatırımcılarla el sıkışarak şirketi yeniden yapılandırmayı ve krizden güçlenerek çıkmayı hedefliyor. Turizm sektörü temsilcileri, bu dev grubun geleceğinin Avrupa otelcilik piyasasındaki dengeleri değiştirebileceğine dikkat çekiyor.

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

Aşırı turizme karşı ikincil şehirlerin 2026 atağı

Yerel kültürü daha iyi deneyimleyip, aşırı turizme katkıda bulunmaktan kaçınan gezginlerin tercihi, 2026 yılında “ikincil şehirler” olarak adlandırılan sakin şehirlerin öne çıkmasına yol açıyor. Seyahat artık sadece varış noktasıyla veya yolculukla ilgili değil. Seyahat, oradan ayrılırken edindiğiniz deneyimle de ilgili. Deneyim odaklı seyahat, turistik yerleri gezmenin ötesine geçerek, turistlerin ziyaret ettikleri yerler ve insanlarla bağlantı kurmalarına yardımcı olan anlamlı gezilere dönüşüyor. CNBC, Lemongrass Marketing, HunterMoss, Oracle Hospitality, danışmanlık firması The Future Laboratory, Virtuoso seyahat acentesi, çevrimiçi seyahat platformu Agoda, seyahat teknolojisi şirketi Amadeus ve tur operatörü Contiki’nin raporlarından yararlanarak 2026 yılına yön verecek 5 trendi belirledi. Türkiye Turizm Ansiklopedisi’nin derlediği bu 5 trend: Aşırı Turizm Öldü, Yaşasın İkincil Şehirler: Araştırmalar gezginlerin yüzde 45’nin, iklim değişikliği nedeniyle planlarını değiştirdiğini gösteriyor. Gezginlerin yüzde 76’sının ara sezon veya düşük sezon seyahatlerine olan ilgisi artarken, yüzde 75’i ise ılıman iklimli destinasyonları tercih ediyor. Bu değişim, büyük turizm merkezlerinin dışında yer alan ve daha kapsamlı deneyimler sunan “ikincil şehirler” olarak adlandırılan şehirlerin yükselişini körükliyor. Tatil Planı Otel veya Acenteye Devrediliyor: ‘Karar verme detoksu’ eğilimi ağırlık kazanıyor. Geleneksel olarak, her şey dahil seyahat verimlilikle ilgiliydi; gezginler tatil sürelerini en üst düzeye çıkarmak için seyahat programlarını planlıyordu. Ancak seyahate çıkmadan önce zihinsel



olarak tükenmiş durumda olan gezginlerin planlamayı seyahat acentesi veya her şey dahil paketler sunan otellere devrettiği görülüyor. Uzmanlar, seyahat edenlerin, kendileri için doğru seçimler yapacak ve böylece rahatlayabilecekleri birine ihtiyaç duyduğunu söylüyor. Sağlıklı Yaşam Sadece Spa Merkezleriyle Sınırlı Değil: Giderek yaygınlaşan bir diğer trend ise sağlıklı yaşam turizmi. Bu trend, spa paketlerinden bilimsel temelli uzun ömür programlarına ve ruh sağlığı odaklı gezilere kadar evrim geçirdi. Sunulan seçenekler arasında Hindistan’da Ayurveda programları, Kosta Rika’da yoga ve sörf kaçamakları ve Kanada’da sessizlik inzivaları yer alıyor. Birçok gezgin sağlıklı yaşam turizmini uzun vadeli sağlık yatırımı olarak görüyor. Sağlık odaklı turlar, çiftler, yaşlı ve genç gezginler arasında da cazip hale geliyor. Araştırmalara göre, 35 yaş altı ABD’li gezginlerin üçte ikisi yürüyüş, rafting ve bisiklet sürme gibi aktif gezileri tercih ederken, yarısından fazlası seyahat ederken sağlıklı yaşam rutinini sürdürmenin önemli olduğuna inanıyor. Nostaljik Seyahatlere

İlgi Artıyor: Genç gezginler, onları geçmişe götüren tatiller arıyorlar. Raporlara göre, 35 yaş altındaki Amerikalıların yaklaşık 10’da 8’i ya çocukluklarındaki bir seyahati yeniden yaşamak istediklerini ya da bu seyahati gerçekleştirdiklerini söylüyor. Yeni emekliler -ki bu gruba X kuşağının en yaşlı üyeleri de dahil olmaya başlıyor- yeni kazandıkları özgürlüklerini “altın ara yıl” gezileriyle kutluyor. Hesap verecek patronları ve yanlarında çocukları olmadığı için, geçmişteki emeklilik gezilerinden daha maceralı olan hem karayoluyla hem de yolcu gemisiyle uzun seyahatlere çıkıyorlar. Otel Hizmetlerinde Yapay Zeka Etkisi: Seyahat rezervasyonları için yapay zekaya yönelenlerin sayısı artarken, oteller de misafirlerini daha iyi anlamak için yapay zekadan faydalananıyor. 2026’da otellerin misafirlerin isteklerine yanıt vermekten, onların isteklerini tahmin etmeye doğru önemli bir dönüşüm geçirmesi bekleniyor. Bu da misafirler gelmeden önce konaklamaları kişiselleştirmek için tahmine dayalı zekanın kullanılması anlamına geliyor.

Wildberries, Türkiye’de turizme “Her Şey Dahil” otellerle giriyor

Rusya’nın önde gelen e-ticaret platformu Wildberries, turizm sektöründe iddialı bir adım atıyor. Şirket, Mısır ve Türkiye’de kendi markası altında “her şey dahil” konseptli oteller işletmeye başlayacağını duyurdu. Bu girişim, stratejik ortağı tur operatörü FUN&SUN ile birlikte hayata geçirilecek. İlk Otel Mısır’da Açılıyor: Wildberries’in turizm markası WB Travel altındaki ilk otel, 15 Şubat tarihinde Mısır’da hizmete girecek. Otel, şu an arama motorlarında Dreams Vacation Resort 4* adıyla bulunan, Şarm El-Şeyh’in Hadaba bölgesindeki bir tesis. Rusya Seyahat Acenteleri Birliği Başkan Yardımcısı ve “Pink Elephant” turizm şirketi Genel Müdürü Alexan Mkrtçyan, bu hamleyi olumlu bulduğunu belirtti. Mkrtçyan’a göre Wildberries, FUN&SUN’ı satın alarak ve WB Travel acente

ağını kurarak sektöre sağlam bir giriş yaptı. Mısır ve Türkiye gibi destinasyonlarda “her şey dahil” konsepti doğru ve zorunlu bir tercih. Otellerin, “4 yıldız artı” olarak nitelendirilebilecek, en çok talep gören orta-üst segmentte, makul fiyatlı ve ortalama bir hizmet sunması bekleniyor. Wildberries markasının Rusya’da tanınırlığının, otellere olan talebi artırması muhtemel. Gelecek Planları ve Büyüme Stratejisi: Mkrtçyan, tek bir otelle piyasaya girmenin maliyet açısından verimli olmayabileceğini, Rixos gibi başarılı zincirlerin de benzer şekilde çoklu otellerle genişlediğini hatırlattı. Wildberries’in piyasada kalıcı olmak istemesi durumunda, her iki ülkede de onlarca otelden oluşan bir zincir kurması gerekebileceğini ifade etti. Wildberries yetkilileri (RBV), 2026 yılı planları arasında Mısır ve Türkiye’de



WB Travel markalı birkaç otelin daha açılmasının bulunduğunu doğruladı. Sonuç olarak, Wildberries’in bu hamlesi, şirketin bir e-ticaret devinden, seyahat ve konaklama dahil bir “yaşam tarzı” platformuna dönüşme stratejisinin bir parçası. Tanınan bir marka gücü, geniş müşteri ağı ve tur operatörü ortağıyla entegre bir paket sunması, onu turizm pazarında önemli bir oyuncu haline getirme potansiyeli taşıyor. Başarısı, sunulan hizmet kalitesi ve rekabetçi fiyatlandırmaya bağlı olacak.

“Türkiye–Çin turizm ilişkileri açısından çok önemli, tarihi ve stratejik bir adım”

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, Çin vatandaşlarına yönelik vize muafiyeti kararının Türkiye–Çin turizm ilişkileri açısından son derece önemli, tarihi ve stratejik bir adım olduğunu söyledi. Eresin, Çin vatandaşlarına yönelik vize muafiyetine ilişkin kararın 31 Aralık 2025 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanmasının ardından yaptığı açıklamada, Çin ile Türkiye arasındaki turizm ilişkilerinin geliştirilmesini TÜROB olarak stratejik bir öncelik olarak değerlendirdiklerini belirtti. Eresin, şu görüşleri dile getirdi: “Bu kararı turizm sektörü adına 2026 yılı için

oldukça önemli bir adım olarak görüyoruz. Hızla büyüyen orta sınıfı, artan yurt dışı seyahat eğilimi ve kültürel yakınlıklarıyla Çin, Türk turizmi açısından büyük potansiyele sahip, son derece önemli bir pazar. Çinli ziyaretçilerin Türkiye’ye olan ilgisi son yıllarda istikrarlı bir artış göstermektedir. 2019 yılında 430 bin Çinli turisti ağırlayan ülkemiz, pandemi sürecinde yaşanan geçici düşüşün ardından 2023’te 250 bin ziyaretçi seviyesine yeniden ulaşmıştır. 2024 yılı sonunda bu sayının 410 bine yükselmesi memnuniyet vericidir. 2025 yılı sonunda 500 bin Çinli ziyaretçi hedefine



ulaşmayı, orta vadede ise yıllık 1 milyon Çinli turisti Türkiye’de misafir etmeyi amaçlıyoruz. Vize muafiyeti uygulamasının hayata geçirilmesinde Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan ve Süreci başından beri büyük bir özveriyle yürüten Kültür ve Turizm Bakanı Sayın Mehmet Nuri Ersoy’a teşekkür ederiz.”



Uluslararası firmaları, bölgenin üst düzey temsilcilerini ve ekonominin tüm alanlarını kapsayan 50’den fazla fuar ve konferansa imza atan ICA Events, turizm sektörünün en güçlü buluşmalarından biri olan 29. EMITT – Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarını düzenliyor. 5–7 Şubat 2026 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi’nde gerçekleşecek fuar, yeni destinasyonları ve en güncel turizm trendlerini sektör profesyonelleriyle buluşturacak. Köklü

EMITT, 2026’da yeni yerinde kapılarını açmaya hazırlanıyor

geçmişle turizm dünyasının vazgeçilmez buluşma noktası olan EMITT, geçtiğimiz edisyonda 39 ülkeden 656 katılımcı ve 23 bin 725 ziyaretçiyi ağırlayarak küresel ölçekteki gücünü bir kez daha kanıtladı. Bu yıl da iş üreten, hatırlanan ve değer yaratan bir platform olarak dünyanın dört bir yanından profesyonelleri aynı çatı altında bir araya getirmeye hazırlanıyor. Uluslararası katılımcı ve ziyaretçi oranının yüksekliği, sunduğu güçlü B2B iş ortamı ve yarattığı ticari hacimle turizm sektörüne yön veren EMITT’in önemine dikkat çeken EMITT Fuar Direktörü Banu Keskin, şunları söyledi:

“EMITT’in 29 yıllık köklü geçmişini bu yıl stratejik bir adımla İstanbul Fuar Merkezi’ne taşıyoruz. Amacımız sadece bir mekan değişikliği değil; sektör profesyonellerine çok daha erişilebilir, merkezi ve verimli bir ticaret platformu sunmak. Geçtiğimiz yıl katılımcı başına ortalama 734 bin Euro, toplamda ise 482 milyon Euro’nun üzerinde iş hacmi yaratarak rüştümüzü ispatladık. 2026’da hedefimiz, nicelikten ziyade ‘nitelikli bağlantıya’ odaklanarak, her katılımcının somut iş anlaşmalarıyla döneceği bir ekosistem yaratmak” dedi.

Ankara Turizm Derneği kuruldu

Ankara’nın turizm potansiyelini geliştirmek, sektörde iş birliğini güçlendirmek ve sürdürülebilir bir turizm anlayışını desteklemek amacıyla kurulan Ankara Turizm Derneği, resmen faaliyetlerine başladı. Ankara Turizm Derneği; turizm, konaklama, yeme-içme, kültür, sanat ve destinasyon yönetimi başta olmak üzere, turizmle ilişkili alanlarda faaliyet gösteren sektör temsilcilerini ortak bir çatı altında buluşturmayı hedefliyor. Derneğin

ilk yönetim kurulu toplantısı, Kurucu Başkan Berker Bülbüloğlu liderliğinde; Dr. Hakan Arslan (JW Marriott Hotel Ankara) - Kılıç Ali Kantar (Lugal, A Luxury Collection Hotel Ankara & Sheraton Ankara) - Ferah Diba Yaşan (Ankara HiltonSA) - Uğur Bür (Crowne Plaza Ankara) - Melih Torlak (Türk Hava Yolları) - Mustafa Fethi Gürbüz (Serenas Group) - Barış Tekin (Walk Inn Gastronomi) - Yudum Kaya (Valör Turizm) - Ultra Turizm ve Göksu Lokantaları katılımıyla



gerçekleştirildi. Ankara Turizm Derneği, kamu ve özel sektör iş birliklerini destekleyen yaklaşımıyla; Ankara’yı turizm alanında daha görünür, güçlü ve sürdürülebilir bir destinasyon haline getirmeyi amaçlıyor.

Turizm, gastronomi ve ağırlama sektörü profesyonelleri “Ağırlama Sisteminde Ekosistem” temasıyla FSUMMIT 2026’da buluşuyor

Turizm, gastronomi ve ağırlama dünyası; yatırım, teknoloji, sürdürülebilirlik ve insan kaynağının bir arada ilerlediği dinamik bir ekosistem olarak şekilleniyor. Bu dönüşümün buluşma noktası olan Uluslararası Turizm Gastronomisi Yatırımları ve Ağırlama Zirvesi FSUMMIT, altıncı yılında sektörün tüm paydaşlarını 12–13 Şubat 2026 tarihlerinde Antalya’da NEST Kongre Merkezi’nde bir araya getirecek. Türkiye’yi dünya üzerinde önemli bir turizm, ağırlama ve gastronomi destinasyon markası haline getirmek amacıyla ulusal ve uluslararası

paydaşlar arasında köprüler kurmaya devam eden Uluslararası Turizm Gastronomisi Yatırımları ve Ağırlama Zirvesi FSUMMIT, Sözen Group tarafından; sektörün ulusal ve uluslararası arenada gelişimini desteklemek, gastronomi turizminin geleceğinin tasarlanmasına katkıda bulunmak ve ülkemizin gastronomi turizminde çekici bir destinasyon haline gelerek markalaşması amacıyla gerçekleştiriliyor. Bu misyon ile yola çıkan Sözen Group, 12–13 Şubat 2026 tarihlerinde 6. kez Uluslararası Turizm Gastronomisi Yatırımları ve Ağırlama Zirvesi



FSUMMIT’i “Ağırlama Sisteminde Ekosistem” teması ile Antalya’da NEST Konferans Merkezi’nde gerçekleştirmeye hazırlanıyor. Sözen Group tarafından hayata geçirilen FSUMMIT 2026, bu yıl “Ağırlama Sisteminde Ekosistem” temasıyla; konaklama, gastronomi, teknoloji, yatırım ve destinasyon yönetimi arasındaki çok katmanlı ilişkiyi odağına alıyor. Zirve, ağırlama sektörünü yalnızca hizmet sunumu üzerinden değil; değer yaratan, sürdürülebilir ve entegre bir sistem olarak ele almayı amaçlıyor.

Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği 10. Yaşında

Bir grup vizyoner sektör temsilcisinin tam 10 yıl önce “Birlikte Güçlüyüz, Sektörüne Sahip Çık” mottosuyla çıktığı yolda bugün altı yüze yakın üyesiyle MICE sektörünün en güçlü ve bilindik sivil toplum kuruluşlarından biri haline gelen Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği, büyük bir coşku ile yıldönümünü kutladı. Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği’nin 10. yıl lansman etkinliği, 20 Ocak Salı akşamı, iş dünyasına yönelik modern toplantı ve etkinlik alanlarıyla öne çıkan Address Istanbul’un ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Kurulduğu günden bu yana yalnızca bir dernek olmanın ötesine geçen Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği; eğitim programları, sosyal sorumluluk projeleri, networking etkinlikleri, tanıtım gezileri, info programları ile sektörel ve resmi ziyaretler aracılığıyla MICE ekosisteminin gelişimine önemli katkılar sundu. Özellikle ülkemizin ve sektörün en zorlu dönemlerinde sorumluluk almaktan çekinmeyen dernek; gerektiğinde Ankara’da, gerektiğinde resmi temaslarda sektörün hak ve menfaatlerini savunan, sektörel bütünleşmiş güçlü bir yapı olarak konumlandı. Kuruluş felsefesinde yer alan “sektörüne sahip çık” anlayışını bir duruş haline getiren dernek, bugün geline nokta sektörün en etkili sivil yapılarından biri olmanın haklı gururunu yaşıyor. Gecenin açılış konuşmasını gerçekleştiren Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği Başkanı Işıl Özmen, şu ifadeleri kullandı: “Herkesi sevgi ve saygıyla selamlıyorum. Özellikle bu anlamlı gecenin gerçekleşmesine ev sahipliği yapan Address Istanbul’a destekleri ve katkıları için teşekkür ediyorum. Farklı ölçeklerde

organizasyonlara ev sahipliği yapma yaklaşımıyla MICE sektörüne sağladığı katkısı sürdüren otel, bu özel gecede de sektörel iş birliklerinin buluşma noktası olma misyonunu pekiştirdi. Bugün burada sadece bir yıl dönümünü kutlamıyoruz aynı zamanda, sektörümüz adına önemli bir başarıya da tanıklık ediyoruz. On yıl önce vizyoner kurucularımızın attığı adımlarla hayata geçen bu yapı, bugün altı yüze yakın üyesiyle sektörün sesi ve gücü haline gelmiştir. Geride bıraktığımız bu on yıl; eğitim programları, sosyal sorumluluk projeleri, networking etkinlikleri ve sektörel temaslara dolu yoğun emeklere şahittir. Derneğimiz, sektörümüzün en zorlu dönemlerinde sorumluluk almaktan çekinmeyen, her koşulda sektörel omuz omuza duran bir yapı olmayı başarmıştır. Ayrıca derneğimizin kurucularından, geçmiş dönem Yönetim Kurulu Başkanımız, derneğimizin bugünlere gelmesinde çok önemli katkıları bulunan ve bu dönem Danışma Kurulu Başkanlığını yürüten sevgili Hüseyin Kurt Başkanımızın, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği’nin temsilcisi olarak Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı Yönetim Kurulu üyeliğine seçilmiş olmasını büyük bir memnuniyet ve çok haklı bir gururla karşıladığımızı paylaşmak isterim. Öncesinde olduğu gibi bundan sonra da her daim sevgili başkanımızın yanında olacağımızı buradan bir kez daha ifade ediyor, kendisini tebrik ediyor ve görev süresinin sektörümüz adına hayırlı olmasını diliyorum. Bu vesileyle vizyonunu, emeğini ve desteğini esirgemeyen tüm kurucu üyelerimize, bugüne kadar



derneğimize katkı sunan tüm üyelerimize ve yol arkadaşlarımıza şükranlarımı gönderiyorum.” Organizasyonda söz alan derneğin kurucularından, geçmiş dönem Yönetim Kurulu Başkanı ve mevcut Danışma Kurulu Başkanı Hüseyin Kurt ise yaptığı değerlendirmede şu sözlerle yer verdi: “Bugün burada sadece bir yıldönümü kutlaması yapmıyoruz. Bugün; sektörümüzün sesi olan, gücünü üyesinden alan, on yıldır emin adımlarla büyüyen, her daim üyesinin ve sektörünün yanında olan büyük bir yapının on yıllık emeğini ve dayanışmasını kutluyoruz. Bu yapının oluşmasında ve bugünlere gelmesinde katkısı olan tüm yol arkadaşlarıma gönülden teşekkür ediyorum.” Uluslararası MICE Endüstrisi Derneği, önümüzdeki dönemde de aynı vizyon ve kararlılıkla sektörün gelişimine katkı sunmaya, MICE endüstrisinin ortak sesi olmaya devam etmeyi hedeflemektedir ve inanıyorum ki bunu da başaracaktır.”

Turizmin stratejik gücü İstanbul Turizm Fuarı’nda buluşuyor

Dünya turizm sektörünün en çok ses getiren etkinliklerinden biri olan İstanbul Turizm Fuarı (ITF), turizmin en önemli oyuncularını dördüncü kez buluşturmaya hazırlanıyor. Dream Project tarafından 24-25 Eylül 2026 tarihlerinde Yenikapı-Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi’nde düzenlenecek olan fuar, turizm sektörünün yol haritasını çiziyor. 10 bin metrekare alanda 345 katılımcı firma ile gerçekleştirecek olan fuar, ulusal ve uluslararası 17 bin profesyoneli ağırlayacak. Fuarla eş zamanlı olarak düzenlenen turizm zirvesinde ise 17 konu başlığı altında 83 ulusal ve uluslararası konuşmacı yer alacak. 4 yıldır güçlü ve emin adımlarla büyüyerek dünya turizm fuarları arasında hızla yükselişe geçen ITF, 5 yıl sonra dünyada alanındaki ilk üç fuardan biri olmaya hazırlanıyor.

Bu kapsamda Dream Project’in Avrupa pazarındaki danışmanlık firmasına yaptırdığı global anket, dünya turizm devlerinin Türkiye pazarına bakış açısını da ortaya koyuyor. 150 ülkenin önde gelen tur operatörleri, online kanallar, DMC, MICE ve seyahat acentelerinden 10 bin turizm profesyoneliyle yapılan ankete göre Türkiye 2 bin 200 dünya devi turizm şirketinin radarında yer alıyor. Katılımcıların yüzde 21’i 5 milyon doların üzerinde, yüzde 58’i ise 250 bin doların üzerinde bütçe yöneten turizm şirketlerinden oluşuyor. Bu şirketlerin odağında konaklama, lüks ve destinasyon bazlı ürünler yer alıyor. 4. İstanbul Turizm Fuarı öncesi son hazırlıklar Swissotel The Bosphorus’ta düzenlenen basın toplantısıyla açıklandı. Dream Project Yönetim Kurulu Başkanı Mete Vardar, Dream



Project Yönetim Kurulu Üyesi ve CEO’su Volkan Ataman, Dream Project Yönetim Kurulu Üyesi Mert Vardar, TÜROB Yönetim Kurulu Başkanı Müberra Eresin, TÜRSAB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Davut Günaydın, Turizm Geliştirme ve Eğitim Vakfı (TUGEV) ve İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB) Başkan Yardımcısı Bahadır Yaşık, Swissotel The Bosphorus Genel Müdürü Utkan Gülaçtı’nın katılımıyla gerçekleştirilen toplantıda İstanbul Turizm Fuarı’na dair hazırlıklarla ilgili bilgiler de paylaşıldı.

Gloria Özeltin Championship 2026, Gloria Hotels & Resorts ev sahipliğinde düzenlenecek

Şubat ayının en ayrıcalıklı haftasında Belek, bir kez daha uluslararası golf dünyasının kalbinin attığı adres haline geliyor. 08–15 Şubat 2026 tarihleri arasında Gloria Hotels & Resorts ev sahipliğinde düzenlenecek Gloria Özeltin Championship 2026, prestiji ve heyecanıyla golf takvimindeki yerini bir kez daha ortaya koyuyor. Bu yıl dokuzuncu kez gerçekleştirilen turnuva, sporun en seçkin yüzünü Belek'te buluşturuyor. Gloria Golf Club'ın dünyaca saygın New Course ve Old Course sahalarında oynanacak turnuva haftası, farklı ülkelerden gelen amatör golfçüleri, profesyonelleri ve seçkin konukları aynı fairway'lerde buluşturuyor. Özeltin Ailesi'nin Türk turizmine ve Gloria markasına kazandırdığı kurucu

vizyondan ilham alan bu şampiyona, yalnızca bir spor etkinliği değil; nesiller boyu aktarılan bir prestij ve zarafet geleneğinin sahadaki yansıması olarak öne çıkıyor. Hafta boyunca Öznur Özdemir Özeltin Memorial Trophy, Nurettin Özeltin Memorial Trophy, Sebahat Özeltin Ladies Tournament ve Nuri Özeltin Memorial kategorilerinde düzenlenecek müsabakalar, turnuvaya zengin, seçkin ve uluslararası ölçekte bir rekabet atmosferi kazandırıyor. Kadın ve erkek golfçülerin ayrı ayrı parladığı bu özel kupalar hem sportif performansı hem de turnuvanın taşıdığı aile mirasını sahaya yansıtan güçlü ve anlamlı bir bütün oluşturuyor. Böylece Gloria Özeltin Championship, tek bir turnuvadan çok, bir



hafta boyunca yaşayan özel bir golf festivali kimliği kazanıyor. Celebrity Professional Challenge, profesyonel golfçülerle turnuva katılımcılarını aynı sahada buluşturarak organizasyona farklı bir dinamizm ve sosyal çekim gücü katıyor. Golfün rekabetçi ruhu, bu özel karşılaşmada eğlence, etkileşim ve uluslararası bir buluşma kültürü ile birleşiyor.



Turizm ve etkinlik sektörünün önemli sivil toplum kuruluşlarından TEODER'in 5. Dönem İcra Kurulu'nda görev alacak sektör profesyonelleri belirlendi. TEODER Yönetim Kurulu tarafından yapılan değerlendirmeler sonucunda oluşturulan yeni dönem İcra Kurulu, 5 Ocak itibarıyla görevine resmen başladı. TEODER 5. Dönem İcra Kurulu'nun üst yönetiminde kadın liderlerin ön

TEODER'in 5. Dönem İcra Kurulu üst yönetime kadın turizmciler damga vurdu

plana çıkması dikkat çekti. İcra Kurulu Başkanlığı görevine GM Global Tourism Kurucusu Gülrüh Gülten getirilirken, İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini Kuzey Ege'de faaliyet gösteren GIA Hotel Sales Hub Kurucusu Caziye Evran üstlendi. İcra Kurulu Genel Sekreterliği görevine Markom Kurucusu Recep Asar atanırken, Üyelik ve Sektörel İlişkiler Sorumluluğu görevine Cengizhan Öztunalı getirildi. Yeni dönemde TEODER İcra Kurulu Üyeleri arasında, Touringo Travel Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Demir, No 35 Event Kurucusu Burak Zeytin, Momentis Event Kurucusu Özgen Aksu, Asrın Event Kurucusu Engin İlday,

Catering Dünyası Kurucusu Yavuz Dağdelen, Akyüz Etkinlik Lojistiği Genel Müdürü Esat Akyüz ve Pİ Grup İK Kurucusu Cihan Atalay yer aldı. TEODER 5. Dönem İcra Kurulu, TEODER Yönetim Kurulu'nun aldığı kararlar doğrultusunda çalışmalarını sürdürerek; etkinlik ve turizm endüstrilerinde sektörün ortak sesi olmayı, güçlü bir sivil toplum temsiliyeti oluşturmayı ve sektörün sürdürülebilir gelişimine katkı sunmayı hedefliyor. Yeni dönem İcra Kurulu'nun, sektör paydaşlarıyla iş birliği içerisinde etkin, kapsayıcı ve sürdürülebilir projelere imza atması bekleniyor.

Ev ve Mutfak Eşyaları Dünyası'nın 36. Uluslararası buluşması Eylül'de

Araştırmalara göre günümüzde yaklaşık 250 milyar dolarlık bir hacme ulaşan ve 2035 yılında 350 milyar dolara çıkması öngörülen dünya ev ve mutfak eşyaları pazarının önde gelen uluslararası fuarlarından biri, Eylül ayında İstanbul'da düzenlenecek. Informa Markets tarafından organize edilen ZUCHEX, 9 – 12 Eylül 2026 tarihlerinde Tüyap İstanbul Fuar ve Kongre Merkezi'nde 36. kez sektör profesyonellerini bir araya getirecek. Firmaların yeni koleksiyonlarını vitrine çıkaracağı fuar; sektör gündemlerinin konuşulduğu ZuchXTalks seminerlerine, genç tasarımcıların yaratıcılığını, üretim gücüyle birleştirerek geleceğin ev yaşamını şekillendirecek fikirlerin doğmasına öncülük eden ZUCHEX Designathon etkinliğine ve atölye çalışmalarına da ev sahipliği yapacak. Fuar Direktörü Funda Kunduz;

"Sektörün Rotası ZUCHEX'te Çizilecek" ZUCHEX'in üreticiler, ihracatçılar, satın alma profesyonelleri ve sektör liderleri açısından bu yıl da yeni iş birliklerinin, yüksek hacimli tedarik anlaşmalarının ve en güncel trendlerin buluşma noktası olacağını vurgulayan Fuar Direktörü Funda Kunduz, şunları söyledi: "Doğu ile Batı'yı birleştiren stratejik konumu, güçlü üretim altyapısı ve nitelikli uluslararası ziyaretçi profiliyle Türkiye, ZUCHEX ile ev ve mutfak eşyaları dünyasının geleceğine yön vermeye devam edecek." Ev ve mutfak eşyaları sektörünün tüm paydaşlarını tek çatı altında buluşturan ZUCHEX'in 2026 edisyonunda yer alacak katılımcılar, aralarında profesyonel satın alma heyetleri, zincir mağazalar, e-ticaret platformları, bağımsız perakendeciler, toptancı ve perakendeci kuruluşlar, bayi ve distribütörler,



HORECA, organizasyon şirketleri, kurumsal hediyeleşim eşya firmaları, tasarımcılar ve uluslararası ticaret firmalarının yer aldığı binlerce sektör profesyoneliyle buluşacak. Ev ve mutfak eşyaları dünyasının geleceğine yön veren tasarımların vitrine çıkacağı fuarda; Sofra ve Mutfak Eşyaları, Pişirme Ekipmanları, Plastik Ev Eşyaları ve Bahçe Aksesuarları, Ev Gereçleri, Dekoratif Ev ve Mutfak Eşyaları ile Elektrikli Ev Aletleri kategorilerindeki yenilikler sergilenecek.

FUARLAR

YURTIÇİ FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	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.
	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 Herodot Kültür Merkezi	Başak Fuar Hizmetleri
	01 - 04 Nisan 2026	Host İstanbul 18. Uluslararası Türkiye Ev Ve Mutfak Eşyası Üreticileri Fuarı	Züccaciye, Hediyeelik Eşya, Dekoratif Ev, Ev Tekstili Ve Elektrikli Ev Aletleri	İstanbul Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi	Informa Fuarcılık
	27 - 30 Nisan 2026	48. Yapı Fuarı - Turkeybuild İstanbul 2026	Yapı, İnşaat Malzemeleri Ve Teknolojileri Fuarı	İstanbul Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi	ICA Fuarcılık A.Ş.
	08 - 10 Mayıs 2026	Coffex İstanbul	Kahve Ve Kakao Endüstrisi	İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre Ve Sergi Sarayı	Enc Uluslararası Fuar Organizasyon
	19 - 22 Mayıs 2026	Homtex 2026 Uluslararası Ev Tekstili Fuarı	Ev Tekstili Ve Aksesuarları	İstanbul Fuar Merkezi	Kfa Fuarcılık A.Ş.
	26 - 27 Haziran 2026	İstanbul Turizm Ve Seyahat Fuarı	Hac Ve Umre Turizm Konaklama Fuarı	Wow Istanbul Hotels & Convention Center A+B+C Salonu Ve Fuayeleri	İstanbul Aşk Turizm Gayrimenkul Danışmanlığı
	06 - 07 Temmuz 2026	18. Umre & Turizm Fuarı 2026	Umre Turizmne Yönelik Otel, Havayolu, Acenta, Servis,... Vb. Sektörlerinin Buluşması	İstanbul Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre Ve Sergi Sarayı	Grup Medya Fuarcılık
	28 Ağu. - 09 Eyl. 2026	95. İzmir Enternasyonal Fuarı	Genel Ticaret	Fuarizmir - Yeni Fuar Alanı	İzfaş İzmir Fuarcılık
	01 - 04 Eylül 2026	Foodist 2026 İstanbul Gıda Ve İçecek Ürünleri Fuarı	Gıda Ve İçecek Ürünleri, Su Ürünleri, Yaş Meyve Ve Sebze, Private Label Ürünler, Gıda Depolama Raf Sistemleri, Soğuk Zincir Ve Gıda Lojistiği	İstanbul Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi	Tüyp Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. / Alz Grup Uluslararası Fuar
	09 - 12 Eylül 2026	Zuchex 36. Uluslararası Ev Ve Mutfak Eşyaları Fuarı	Cam Ürünler, Çelik Mutfak Eşyaları, Plastik Ürünler, Porselen, Küçük Elektrikli Ev Aletleri, Ev Tekstili,	İstanbul Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi	Informa Fuarcılık Anonim Şirketi
	21 - 26 Eylül 2026	Vitahealth Sağlık Turizm Fuarı	Sağlık Turizmi, Sağlık Hizmetleri, Wellness, Tedaviler,	Pullman İstanbul Hotel & Convention Center	Bt Turizm Organizasyon Ve Fuarcılık Ltd. Şti.
	24 - 25 Eylül 2026	İstanbul Turizm Fuarı	Turizm ,Oteller, Seyahat Acentaları, Ülkeler, Tanıtım Büroları, Teknoloji, Servis Sağlayıcılar, Ulaşım Sağlayıcılar, Kongre, Toplantı, Etkinlik	İstanbul Dr. Mimar Kadir Topbaş Gösteri Ve Sanat Merkezi	Dream Project Organizasyon Fuarcılık A.Ş.
	14 - 17 Ekim 2026	Ibaktech 15. Uluslararası Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata Ve Teknolojileri Fuarı	Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata Ve Teknolojileri	İstanbul Fuar Merkezi	Messe Stuttgart Ares Fuarcılık Ltd. Şti.
	26 - 28 Ekim 2026	Uluslararası Antalya Turizm Fuarı	Turizm,Seyahat,Ticaret	Anfaş Antalya Fuar Ve Kongre Merkezi	Gmt Fuarcılık Limited Şirketi
	10 - 12 Aralık 2026	Hotel Tech Antalya 4. Otel Teknik Ekipman ve Malzemeleri İhtisas Fuarı	Isıtma-Soğutma, Enerji, Aritma, Havuz, Aydınlatma, Yangın Sistemleri, Otomasyon, Asansör, Peyzaj, Zemin çatı kaplama sist. Vb. firmalar	Nest Kongre ve Fuar Merkezi - Belek / Antalya	Plan T Fuarcılık
YURTDIŞI FUARLAR	Tarih	Fuarın Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
	09 - 11 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
	12 - 15 Şubat 2026	ROMANIAN TOURISM FAIR 2026	Turizm ve Otel, Otel Ekipmanları	Romanya - Bükreş	Messe Turkey Fuarcılık
	25 - 27 Şubat 2026	Satte New Delhi	Hindistan Turizm ve Seyahat Fuarı	Hindistan - New Delhi	Cross Section
	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	Messe Turkey 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 Ulus. Fuarcılık
	11 - 13 Mayıs 2026	Caféx	12.Uluslararası Kafe ve Restoran Ekipmanları, Ağırlama Teknolojileri fuarı	Mısır - Kahire	Expotim - Ladin
	02 - 04 Haziran 2026	The Hotel Show	26.Uluslararası otel, restoran, mutfak, dekorasyon malzeme ve ekipmanları fuarı	BAE - Dubai	TG Expo
	09 - 11 Haziran 2026	Food Beverage West Africa	7.Uluslararası Gıda ve İçecek Fuarı	Nijerya - Lagos	TG Expo
	16 - 18 Haziran 2026	Hospitality East Africa	Otel, Restoran, Mutfak, Banyo, Dekorasyon, Tekstil, Malzeme ve Ekipmanları	Tanzanya - Darüsselam	TG Expo
	15 - 17 Temmuz 2026	SIGEP ASIA 2026	Gıda - Otelcilik ve Restorant	Singapur	Messe Turkey Fuarcılık
	13 - 15 Eylül 2026	Hotel & Hospitality Expo Saudi Arabia		Suudi Arabistan - Riyad	dmg & KAOUN Ltd
	16 - 18 Eylül 2026	HoReCa 2026	Uluslararası Otel Ekipmanları ve Hizmetleri Fuarı	Kazakistan - Astana	Messe Turkey Fuarcılık
	07 - 10 Ekim 2026	IRAQ Home & Hotel Expo	Uluslararası Otel Malzemeleri ve Mobilya Fuarı	Irak - Bağdat	GET Events

TOPLANTI ve KONGRELER

Tarih	Toplantı/Kongrenin Adı	Konusu	Yeri	Düzenleyen
10 - 11 Şubat 2026	Tourism Investment Forum (Turizm Yatırım Forumu) - TIF 2026	Yaklaşık 12 trilyon dolarlık küresel turizm ekosisteminin tüm paydaşlarını buluşturacak	Four Seasons Hotel İstanbul at The Bosphorus	TTYD
12 - 13 Şubat 2026	Uluslararası Turizm, Gastronomi Yatırımları ve Ağırlama Zirvesi FSummit Konferans & Fuarı	Sektörün önde gelen ulusal ve uluslararası paydaşlarını bir araya getiren bir etkinlik	Antalya NEST Kongre Merkezi	Sözen Group
10 - 11 Eylül 2026	GlobeMeets	Seyahat acenteleri ve hizmet sağlayıcılarını bir araya getiren etkinlik	Rixos Tersane İstanbul	GlobeMeets
19 Kasım 2026	16.Uluslararası Resort Turizm Kongresi	Turizm Profesyonellerinin katılacağı bir kongre	Antalya	AKTOB Akeniz Turistik Otelciler Birliği

2025'te gelen yabancı ve Türk vatandaşları ziyaretçi sayısı yaklaşık 64 milyon, turizm geliri ise 65 milyar dolar oldu

Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın son açıkladığı verilere göre 2025 yılında 52 milyon 775 bin 261 yabancı ziyaretçi Türkiye'ye geldi. Yine aynı dönemde yurt dışında yaşayan 11 milyon 166 bin 212 Türk vatandaşı da Türkiye'yi ziyaret etti. Böylece toplam ziyaretçi sayısı 63 milyon 941 bin 473'e ulaştı. Yabancı ziyaretçi sıralamasında; ilk üç sırada, 6 milyon 904 bin 11 kişi ile Rusya, 6 milyon 745 bin 190 kişi ile Almanya, 4 milyon 270 bin 38 kişi ile İngiltere yer aldı. 2024 yılında gelen yabancı ziyaretçi sayısı ise 52 milyon 629 bin 283 olmuştu. Buna göre 2025 yılında yabancı ziyaretçi sayısında, 2024 yılına göre yüzde 0,28 artış yaşandı. Turizm geliri ise 2025 yılında bir önceki yıla göre %6,8 artarak 65 milyar 230 milyon 749 bin dolar oldu.

TÜRKİYE'YE GELEN YABANCI ZİYARETÇİ SAYILARI* (2023 - 2024 - 2025)					
MİLLİYET	2023	2024	2025	Değişim %	
				2024 / 2023	2025 / 2024
Rusya Fed.	6 313 675	6 710 198	6 904 011	6,28	2,89
Almanya	6 193 259	6 620 612	6 745 190	6,90	1,88
İngiltere (Birleşik Krallık)	3 800 922	4 433 782	4 270 038	16,65	-3,69
İran	2 504 494	3 277 852	3 050 195	30,88	-6,95
Bulgaristan	2 893 092	2 918 581	2 808 357	0,88	-3,78
Polonya	1 539 123	1 866 986	1 914 958	21,30	2,57
Amerika Birleşik Devletleri	1 334 337	1 442 191	1 584 725	8,08	9,88
Gürcistan	1 633 977	1 466 188	1 327 887	-10,27	-9,43
Hollanda	1 232 220	1 303 262	1 275 578	5,77	-2,12
Romanya	990 005	1 173 358	1 174 607	18,52	0,11
Fransa	1 031 824	1 088 380	1 100 603	5,48	1,12
Irak	1 051 721	968 834	1 031 257	-7,88	6,44
Ukrayna	839 729	941 614	1 026 603	12,13	9,03
Azerbaycan	855 445	956 178	927 206	11,78	-3,03
Suudi Arabistan	820 683	869 453	921 726	5,94	6,01
İtalya	602 176	719 668	810 998	19,51	12,69
Kazakistan	826 319	863 542	762 747	4,50	-11,67
Özbekistan	470 644	569 818	649 719	21,07	14,02
Yunanistan	686 480	707 133	621 595	3,01	-12,10
Belçika	596 355	625 263	613 176	4,85	-1,93
Avusturya	496 482	548 794	563 035	10,54	2,59
İspanya	324 690	382 896	452 790	17,93	18,25
Çin Halk Cumhuriyeti	248 119	409 733	425 348	65,14	3,81
İsviçre	390 044	406 357	414 635	4,18	2,04
İsveç	364 984	397 201	406 422	8,83	2,32
Çek Cumhuriyeti (Çekya)	384 158	410 280	403 517	6,80	-1,65
Cezayir	292 505	324 042	343 592	10,78	6,03
Moldova	288 377	329 796	340 685	14,36	3,30
Danimarka	319 835	345 198	336 097	7,93	-2,64
Beyaz Rusya (Belarus)	309 216	334 796	323 441	8,27	-3,39
Kanada	248 868	302 728	321 271	21,64	6,13
Diğer	9 325 422	8 914 569	8 923 252	-4,40	0,09
YABANCI TOPLAMI	49 209 180	52 629 283	52 775 261	6,95	0,28

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	5 683 717	9,25	4,32
KASIM	2 525 345	2 733 663	2 804 911	8,25	2,61
ARALIK	2 483 756	2 588 856	2 718 036	4,23	4,99
TOPLAM	49 209 180	52 629 283	52 775 261	6,95	0,28

Kaynak: T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı

* Yurtdışında ikamet eden vatandaş ziyaretçiler dahil edilmemiştir.



Evinizin Simsıcak Kalbi Daikin Akıllı Kombi ile Kontrol Sizde!

Karşınızda yeni nesil akıllı kombi Daikin NDJ Smart

Üstün ısıtma performansı ile, akıllı tasarruf teknolojisi ile ve uzaktan kontrol edilebilme özelliği ile, bu kış da ısınmanın en akıllı hali, Daikin Akıllı Kombi.



250 m - 25 km

Konum Algılama ve
Sıcaklık Kontrolü



Uzaktan
Kontrol

Hızlı, Dayanıklı ve Ekonomik Ürünlerimizle Profesyonel Tekstil Çözümlerinizde Yanınızdayız



Ürünlerimiz:

- Linen Grubu
- Masa Örtüsü
- Perde
- Koltuk



Referanslarımızdan Bazıları:

Crowne Plaza İstanbul Kurtköy
Crowne Plaza İstanbul Tuzla
Çekmeköy Inventist
Bodrum Yelken Hotel
Ramada by Wyndham Şile
Ramada Encore By Wyndham Şişli
Shmayaa Hotel Midyat

Demirtaş Dumlupınar OSB Mah. Mustafa Karaer Cad. No:13 Osmangazi – BURSA

Tel: 0224 211 33 20-21 / 0532 284 01 41 / 0530 876 72 00 Mail: info@odaline.com.tr



Yatsan'ı tercih eden seçkin otelleri
bulmak için QR kod'u okutabilirsiniz.

yatsan®

Misafir deneyiminin sessiz imzası: Yatsan.

Dünyanın saygın otel zincirlerinden ikonik butik projelere kadar,
kusursuz uyku deneyimi Yatsan tecrübesiyle hayat buluyor.