

turizm aktüel

YIL: 16 • SAYI: 2016 / 6 • ŞUBAT 2016 • ISSN: 1301-4587 • FİYATI: 10 TL

Emitt
East Mediterranean International Tourism and Travel Exhibition

TURİZMCİLER İKİNCİ
YARI İÇİN İYİMSER

OTELCİLERDEN
ACİL ÖNLEM LİSTESİ

TÜROFED
10. YILINI
ANTALYA'DA
KUTLADI

BAKANLIKTAN
ALMANYA'YA
GÜVEN ÇIKARMASI

TYD
HANGİ TEDBİRLERİN
ALINMASINI İSTİYOR?

İSTANBUL'UN EN
'FAVORİ' OTELİ

2015'İN EN İYİLERİNE
SKALİTE ÖDÜLÜ

TURİZMCİLER
HOLLANDA'DAN
UMUTLU
DÖNDÜ

İSTANBUL
TURİZMİNDE
BÜYÜK
ÖLÇEKLİ
DARALMA
OLMAZ

ISSN 1301-4587



9 771301 458005



JUST IMAGINE... IN A STANDARD HOTEL ROOM

JAKUZI & STEAMBATH, CONDITIONING CYCLE, KITCHEN

WORKING TABLE & INTERNET ACCESS, PARQUETT FLOORING

WELCOME TO A NEW CONCEPT, WELLNESS...

YOUR DREAMS BECOME REAL ONLY IN



Lamartin Cad. No:18 Taksim/İstanbul/Türkiye
Tel: +90 212 313 4040 (Pbx) Fax: +90 212 313 4039
E-mail : info@thecentralpalace.com
www.thecentralpalace.com



ERESIN HOTELS
ISTANBUL



ERESIN CROWN HOTEL



ERESIN TAXIM PREMIER



BEST WESTERN
ERESIN TAXIM HOTEL

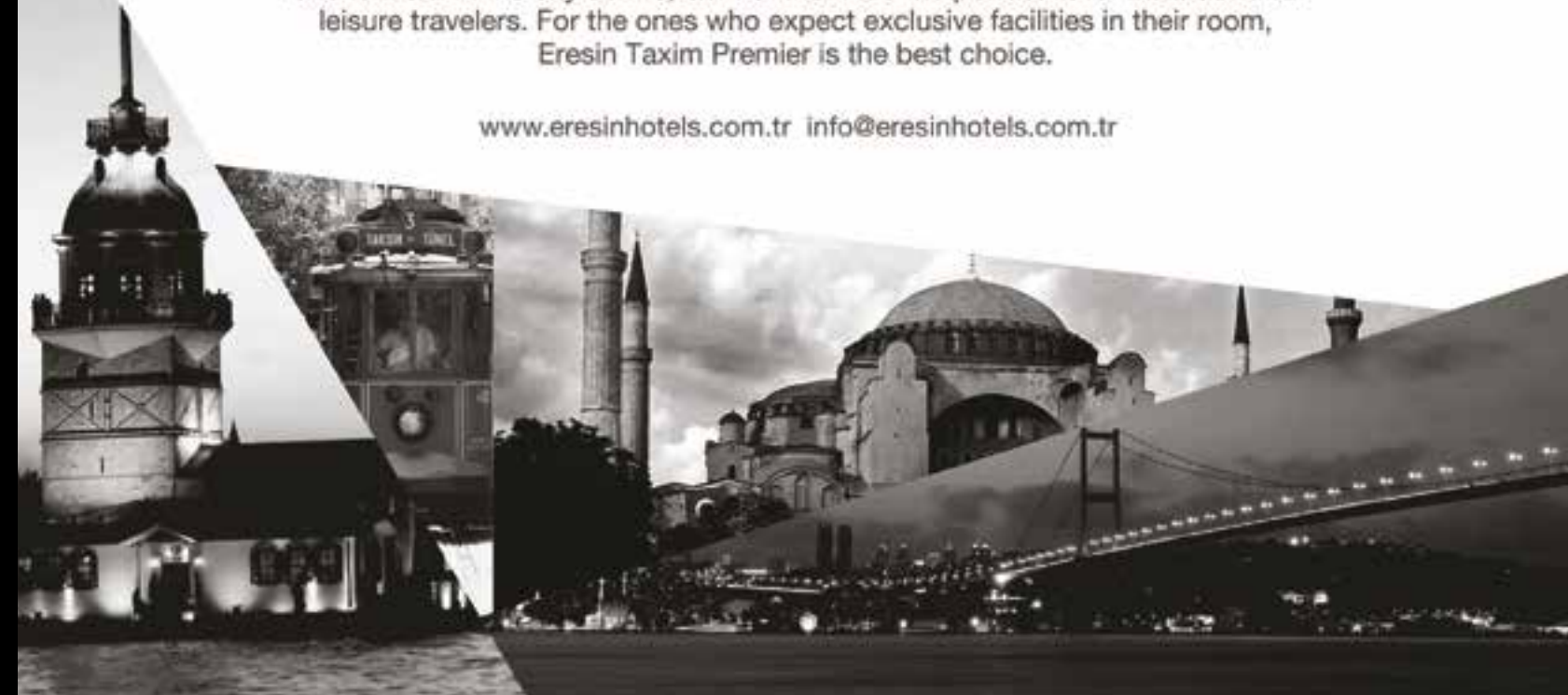
Three Wonders of Istanbul

All located in the centre of the city, Eresin Hotels invite you to explore the ancient Istanbul, shopping, entertainment and business facilities only by walk.

Eresin Crown Hotel The unique museum hotel of Turkey with a cistern, mosaics and extraordinary discoveries dating from Hellenistic, Roman, Byzantine and Ottoman times.

BW Eresin Taxim & Eresin Taxim Premier Next to each other and located in the city centre, both of them are the perfect fit for business and leisure travelers. For the ones who expect exclusive facilities in their room, Eresin Taxim Premier is the best choice.

www.eresinhotels.com.tr info@eresinhotels.com.tr

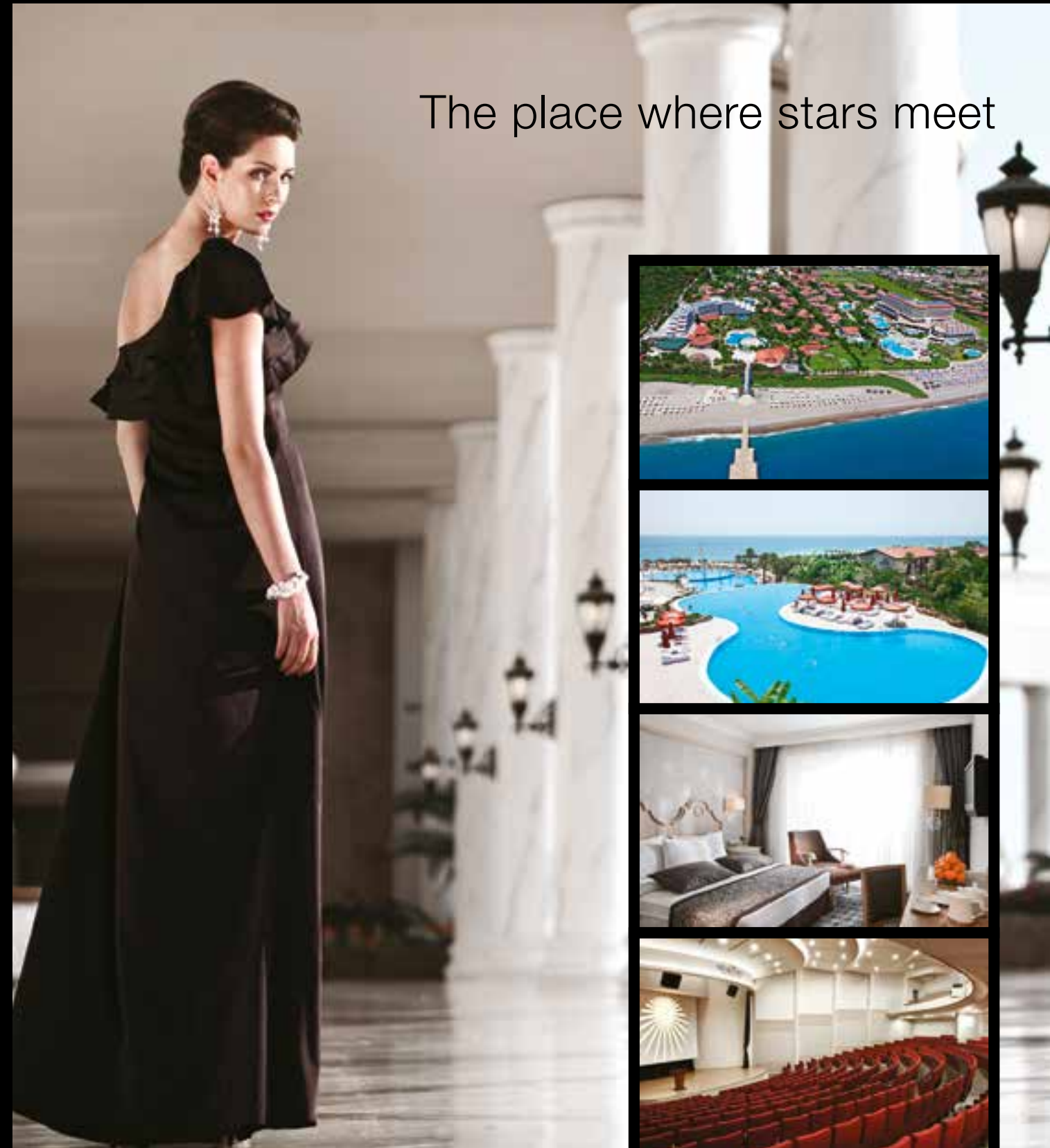




Club NENA

★★★★★

Kızılağaç Tourism Center Manavgat - Antalya - Türkiye
 Tel : +90 242 748 70 70 - 748 70 60 (pbx) Fax : +90 242 748 70 54 748 70 55
 info@clubnena.com.tr



The place where stars meet



310.00 SQM LAND • TOTALLY 1315 ROOMS • 1.850 SQM AREA - 7.5 M HIGH CEILING • 2000 PARTICIPANTS THE GRAND BALLROOM • 900 SQM AREA - 9 M HIGH CEILING - 900 PARTICIPANTS AUDITORIUM • 23 BREAKOUT ROOMS • THE INTERNATIONAL STANDARDS 4 FOOTBALL PITCHES • 30 CLAY TENNIS COURTS • 6.000 SQM THALASSO AND SPA CENTER ICE-SKATING • HORSE RIDING • 3.000 SQM MINI CLUB & GAME CENTER * GOLF CLUB (DRIVING RANGE & PUTTING GREEN)



World of Sunrise

SİDE - KIZILAĞAÇ - ANTALYA / TÜRKİYE
 www.worldofsunrise.com | info@starlight.com.tr | info@sunrise.com.tr
 T: +90 242 748 80 00 | F: +90 242 748 80 50



turizm aktüel

Yıl:16 • Sayı: 2016/6 • ŞUBAT/2016

ISSN: 1301 - 4587

Yayın Merkezi

Kent Turizm Araştırmaları
ve Yayıncılık
Yerebatan Cad. No: 43
Hüdaverdi İş Merkezi
K. 3/8 Cağaloğlu İstanbul
Tel: +90 212 511 25 61
Fax: +90 212 513 63 59
e-mail: info@turizmaktuel.com
www.turizmaktuel.com

Sahibi ve Sorumlu
Yazı İşleri Müdürü
Hasan Arslan

Projeler Koordinatörü
Dr. Volkan Altıntaş

Rheinische Friedrich-Wilhelms-
University of Bonn
volkan@turizmaktuel.com

Genel Koordinatör
Özcan Mutlu
ozcan@turizmaktuel.com

Fotoğraf Editörü
Halil Tuncer
info@turizmaktuel.com

Kurumsal İletişim
ve Pazarlama
Uğur Kartal
ugur@turizmaktuel.com

Reklam Müdürü
Hakan Metin
hakan@turizmaktuel.com

Yardımcı Editör
Celil G. Basdemir
celil@turizmaktuel.com

Akdeniz Bölge Temsilcisi
Halil Öncü
info@turizmaktuel.com

Baskı
Birinci Baskı

Matbaacılar Sitesi. Mahtepe Mah..
Davutpaşa Çifte Havuzlar Sk. No: 2/61
Zeytinburnu / İstanbul
Tel: 0212 612 00 88

Yayın Türü: Yerel Süreli Yayın - Aylık Dergi
Publication Type: Local Periodical -
Monthly Magazine /

© Turizm Aktüel Dergisi,
T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır.
Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita,
ilüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır.
İzinsiz kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.
© Turizm Aktüel, Basın Meslek İlkelerine
uymaya söz vermiştir.
ISSN: 1301 - 4587

Turizm sektörü 2016 hedeflerine kilitlendi

Turizm Aktüel'in Emitt özel sayısından merhabalar... Sektörün büyük buluşmalarından Emitt Fuarı için hazırladığımız yeni sayımızla karşınızdayız. Turizm sektörü olarak hep birlikte zor bir sezona daha hazırlanıyoruz. Bu yıl, her zaman olduğundan daha yorucu geçecek, bu belli. Bu da bir sınav tabii. Hiçbirşey daima kötü ya da iyi olmaz. Hayat iniş çıkışlarla dolu. Önemli olan, pes etmeden yola devam etmek. Sektör emekçileri de bunun bilinciyle yeni sezon hazırlıklarını sürdürüyor. Fuarlar, tanıtım etkinlikleri devam ediyor. Etmeli de zaten...

12-17 Ocak tarihleri arasında Hollanda'da düzenlenen Utrecht Turizm Fuarı'ndan yeni döndük. Utrecht için hazırladığımız özel sayımızla, sektörü Hollanda'da temsil ettik, haberlerimiz ve özel dosyalarımızla Türkiye'nin tanıtımına katkıda bulunduk. Hollanda sayımızın mürekkebi yeni kurudu. Ve şimdi de turizm sektörünün en büyük yurtiçi buluşması olan Emitt için hazırladığımız özel sayımızla karşınızdayız.

Bu yıl Emitt özel sayımızın ana konusunu, sektörün nabzını tutan bir araştırma dosyası oluşturuyor. Turizm sektörünün profesyonellerinden 2015 yılını değerlendirmelerini istedik. Ardından da 2016 yılından beklentilerinin neler olduğunu sorduk. Sorularımız, sektörün 2015 karnesini ortaya koydu ve 2016 yılından hedef ve beklentilerini açığa çıkardı. Hepimiz biliyoruz: 2015 kolay geçmedi. 2016 da öyle olacak. Ama mevcut durumu gerçekçi bir yaklaşımla değerlendiren ve geleceğe yönelik tedbirlerini şimdiden alan sektör temsilcileri, 2016 hedeflerine kilitlenmiş bile.

Emitt özel sayımızda yer alan haber ve röportajlarda, sektörden yeni portreler taniyacak, yeni açılan otellerden haberdar olacak, farklı kent durakları keşfedecek, sektörden en yeni haberleri ayrıntılarıyla öğreneceksiniz. Bunlar ipuçları... Ayrıntılar yeni sayımızın sayfalarında. Büyük bir heyecanla beklediğimiz ITB Berlin Turizm Fuarı için hazırlayacağımız özel sayımızda buluşmak üzere, şimdilik hoşçakalın.

Hasan Arslan
harslan@turizmaktuel.com

İSTANBUL İÇİN BAŞLANGIÇ NOKTASI

istanbulagel.com

OTOBÜS BİLETİNDEN KONSER BİLETİNE, YEME-İÇMEDEN
KARİYER FIRSATLARINA KADAR AKLINIZA GELEBİLECEK
HER SORUNUN CEVABI; YANİ İSTANBUL HAKKINDA HER ŞEY
İSTANBULAGEL.COM'DA.



Otelcilerden acil önlem listesi

Turistik Otelciler, İşletmeciler ve Yatırımcılar Birliği (TUROB) Başkanı Timur Bayındır, gerekli tedbirlerin alınması halinde Türk turizminin içinde bulunduğu sıkıntıları aşabileceğini söyledi.

Avrupa'ya yönelik hızlı ve etkili bir tanıtımın Rusya'dan kaynaklanan kayıpları kısmen de olsa telafi edebileceğini ifade eden Bayındır, Türkiye'nin turizmde ana pazarı durumundaki Avrupa'nın ihmal edilmemesi gerektiğine işaret etti. Bayındır, "Yeni pazarlar araştırırken, mevcut pazarlarımızı güçlendirmek lazım. Bunun başında da Avrupa ülkeleri geliyor" dedi. Bayındır, Rusya ile Türkiye arasındaki ilişkilerde olası bir yumuşama sayesinde şubat ayından itibaren bir toparlanma olabileceğini ancak eski seyrine dönmesinin zaman alacağını kaydetti.

liyordu. Önümüzde daha dört ay var. Rus turistlerin nispeten daha az geldiği aylar bunlar. Bu dört ayda Rusya'dan Türkiye'ye 50 bin kişi geliyor. Önümüzdeki günlerde Rusya ile Türkiye arasında bir yumuşama söz konusu olursa, şubat ayından itibaren toparlanma başlayabilir ancak, bu ülkeden aldığımız mevcut turist sayısına erişmemiz zaman alacaktır." Bayındır, Rusya ile yumuşama olmaması durumunda ne yapılırsa yapılırsa fayda etmeyeceğini de dile getirdi."

MUTLAKA VE MUTLAKA TANITIM

"Turizmde yatırımlar yavaşlatılmalı öncelikle, hatta durdurulmalı. Çok sıkı bir tanıtım, halkla ilişkiler ve yeniden bir imaj propagandası lazım. Türkiye ve İstanbul hakkında iyi bir imaj oluşturmuştuk, onu yeniden canlandırmamız lazım. Avrupa'ya yeniden çok önem vermeliyiz. Eğer turizmi geliştirmek istiyorsak eski müşterilerimizi hiç kaybetmeden elimizde tutup, buna yeni ilaveler yapmalıyız.

Avrupa'da iyi bir tanıtımla kaybın bir kısmı hiç olmazsa oradan toparlanabilir. Yeni pazarlar araştırırken, mevcut pazarlarımızı güçlendirmek lazım. Mevcut pazarlarımızı güçlendirip yeni pazarları da ilave etmek lazım. Tabii bunları yaparken konaklama sektörüne hükümet tarafından bazı kolaylıklar sağlanmalı."

RAKİPLER TIRNAKLARINI ÇIKARDI

Eğer bir takım düzelmelerle sağlam bir tanıtım ve PR çalışması yapılmazsa 2016'nın çok daha zor olabileceğine dikkat çeken Bayındır, "Hatta 2015 yılını araştırabilir. Gereken adımlar atılırsa, bir anda toparlayabilir. Çünkü Rusya'da insanların tatil ihtiyacı var, buna alışmışlar artık. Ruslar muhakkak bir tatil yapmak isterler. Putin, 'Türkiye'ye gitmeyin, Sochi'de tatil yapın' diyor ama o kadar insanı oralarda ağırlayamazlar. Tabii bir de rakiplerimiz var. Herkes tırnaklarını çıkarmış hazır vaziyette bekliyor. Mesela Yunanistan burunumuzun dibinde hazır bekliyor. Bu yıl rakiplere turist kaptırabiliriz, ancak yine de ben Rus turistin geri geleceğini düşünüyorum. Çünkü burada aldıkları iyi hizmeti başka hiçbir ülkede bulamazlar" ifadelerini kullandı.

OTELCİLER BU TEDBİRLERİN ACİLEN ALINMASINI İSTİYOR

1 SGK ve KDV ödemeleri Maliye Bakanlığı ile mutabakata varılarak 1 Ocak 2016 tarihi itibarıyla 18 aya yayılıp faizsiz olarak ertelenmeli. SGK primlerinin bir kısmı İŞKUR tarafından karşılanmalı.

2 2634 sayılı Kanun'un halen yürürlükte olan 16. maddesinde yer alan elektrik, su, doğalgazın en düşük birim bedelden ödenmesi teşvikleri en kısa süre içerisinde tekrar hayata geçirilmeli.

3 Konaklama işletmelerinin sürdürülebilirliğini sağlamak üzere, hazine garantili kredi kullanmaları, kredi faizlerinin yüzde 50'sinin ise Hazine tarafından karşılanması sağlanmalı. Kredilerin Eximbank veya özel bankalar tarafından kullanılması sağlanmalı.

4 Asgari ücret miktarındaki yeni düzenlemeler sonrasında ortaya çıkacak maliyet artışını hükümet karşılamalı. Çalışma hayatına ilişkin işverenlerin mevcut yükümlülüklerine ilave bir maliyet getirilmemesi istihdamın sürdürülmesi ve işten çıkarmaların önlenmesi açısından önem taşıyor.

5 Konaklama sektörü hizmetlerinde geçerli KDV oranları departman ayrımı yapılmaksızın tüm yiyecek/içecek ve hizmetlerde yüzde 8, alkollü içeceklerde yüzde 18 olarak uygulanmalı. Böylece belgeli işletmeler ile belgesizler arasındaki haksız rekabet ortadan kalkacağı gibi, daha düşük KDV'li fiyatlar yabancı turist için cazip hale gelecektir.

6 2634 sayılı Kanun uyarınca, belgeli işletmeler ihracatçı sayıldıkları halde, ihracatçılara sağlanan KDV indirimi ve diğer avantajlardan yararlandırılmıyor. Bu konuda atılacak adım sektöre önemli bir rekabet avantajı getirecektir.

7 Başta İstanbul ve Antalya olmak üzere kontrolsüz olarak süren otel yatırımlarının, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve sektör örgütlerinin katılımında oluşturulacak 'Yatırım İzleme Kurulu' gözetiminde, arz/talep dengesi dikkate alınarak planlanması sonrasında verilecek izinlere göre yönlendirilmesi için çalışma başlatılmalı.

8 Meslek birliği artık kaçınılmaz oldu. Otelciler meslek birliği acilen kurulmalı.



HOTEL
Levni SPA
istanbul

Your new gate to the old times



TUROB Başkanı Timur Bayındır

Avrupa'ya yönelik hızlı ve etkili bir tanıtımın Rusya'dan kaynaklanan kayıpları kısmen de olsa telafi edebileceğini ifade eden Bayındır, Türkiye'nin turizmde ana pazarı durumundaki Avrupa'nın ihmal edilmemesi gerektiğine işaret etti. Bayındır, "Yeni pazarlar araştırırken, mevcut pazarlarımızı ihmal etmeden daha da güçlendirmek lazım. Bunun başında da Avrupa ülkeleri geliyor" dedi. Rusya ile Türkiye arasındaki ilişkilerde olası bir yumuşama sayesinde şubat ayından itibaren bir toparlanma olabileceğini kaydeden Bayındır, şöyle konuştu:

"2014 yılı bitmeden, 2015 yılının biraz riskli olduğunu söylemiştik. Tabii bunu söylerken bu kadar ağır riskli olacağını tahmin etmemiştik. Rusya'dan 4.5 milyon kişi ge-



TYD HANGİ TEDBİRLERİN ALINMASINI İSTİYOR?

Rus pazarında yaşanan kriz nedeniyle, geçen yıl bu pazarda yüzde 7 civarında kan kaybı oldu. Kaybı telafi için TYD'nin de öncülüğünde uçak destek paketi hayata geçirildi. **HALİL TUNCER**

Turizm Yatırımcıları Derneği (TYD) "Geleneksel Yıl Sonu Çalışma Yemeği" Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal'ın katılımıyla Ankara Sheraton Otel'deyapıldı. Yemekte bir konuşmayapan TYD Başkanı Murat Ersoy, 2016 sezonunda alınması gereken tedbirleri açıkladı. Yemekte yaptığı konuşmada 2016 sezonunda alınması gereken tedbirleri açıklayan TYD Başkanı Murat Ersoy, yaz sezonu için 7 Milyar Dolar'lık kayıp beklediklerini ifade etti. Ersoy, "Biz hükümetimizden otelcilerin bir önceki yıla ait ne kadar döviz girdisi varsa bunun yarısı kadar 6 ay ödemesiz işletme kredisi sağlanmasını ve KDV'nin yüzde 3'e indirilmesini istiyoruz" dedi. Murat Ersoy

konuşmasında, "Artık birlik olma vakti geldi" vurgusunu yaptı.

TYD'nin toplantısında CHP'li ve AK Partili milletvekilleri ile eski bakanlar da bir araya geldi. Toplantıda Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal ile CHP Milletvekili Deniz Baykal, eski bakanlar Bülent Akarcalı, Abdülkadir Ateş ile Kültür ve Turizm Bakanlığı Tanıtma Genel Müdürü İrfan Ünal yer aldı. Murat Dedeman da yaptığı konuşmada, "Biz TYD olarak bundan 2 yıl önce finansörleri de dernek üyesi yapmaya karar verdik. İlk başta Denizbank'ı üyemiz yaptık. Denizbank şuanda turizm yatırımlarının yüzde 17'sini üslenmiş durumda. Daha sonra bunu Finansbank takip etti ve

turizm yatırımlarındaki finansman payını artırdı. Kendi yatırımcılarımız için hızlı, kolay finansman çıkarmak zordur. Biz bu 2 banka ile işbirliği yaptık.

TYD RAPOR HAZIRLADI

Turizm yatırımlarında ekspertiz raporları önemlidir. İşte bu raporları TYD üstlenmeye başladı. Yatırımcının yatırım planladığı bölgedeki fizibiliteye ilişkin rapor hazırladık. Çünkü TYD bünyesinde otelciler, havayolları gibi şirketler var. O yüzde TYD'nin hazırladığı rapor birebir realize olan rapor olarak ortaya çıkıyor. Bu şekilde daha ucuz kredi sağlanıyor.

Eskiden tek bir aıdat modeli varken bunu yatak kapasitesine göre değiştirdik. Bir adım daha attık. Mevzuat alanında yaşanan sıkıntılar vardı. Turizm Bakanlığımız, TYD, TÜRSAB ve TUROB'un katılımıyla tek bir amaç için mevzuat sıkıntılarını gidermek ve nitelikler yönetmeliği için fikir alışverişinde bulunmaya başladık.

TYD olarak Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti başta olmak üzere temsilcilikler açtık. Burası yavru vatan olarak geçse de yatakların yüzde 80'i Türk yatırımcılar tarafından yapılıyor. Ada da bir uzlaşma söz konusu. Bu uzlaşma sağlandığı zaman ada da kapalı olan ve Akdeniz'in Miami'si olan Maraş turizme açılacak. Orada en iyi yatırımlarını yine Türk yatırımcılar yapacak. Kıbrıs ekonomisinde Türk yatırımcılar söz sahibi olacak.

Rus turizminde bir kriz ortaya çıktı. Geçen yıl yüzde 7 civarında kan kaybeden bu pazar kaybı nasıl gideririz diye planla-

maları yapmıştı. TYD'nin de önceliği ile uçak destek paketi hayata geçirildi. Geçen yıl bu BDT'den gelen uçaklara 6 Bin Dolar destek verilmesi kararlaştırılmıştı. Bu sezonun erken kapanmamasını sağladı. Özellikle bu karar Kazakistan'da sezonun ekime kadar uzamasını sağladı. Ayrıca 400 bin ve üzeri yolcu getiren tur operatörlerine kredi garantileme fonu ile 8 yıla uzanan kredi desteği sağlandı. Şuana kadar 3 tur operatörü bu fonu kullandı ve 2016 yılında da bu kredi kullanılacak. 2016 için Barlas Küntay Ödülleri sağlık turizmini tema olarak belirledik. 2016 yılında bu ödülü 3 kişiye vereceğiz. Sağlık turizmiyle ilgili büyük yatırımlar var. Türkiye'ye sadece hasta gelmiyor. Hem turizmi hem sağlık yatırımlarını geliştiriyorsunuz. Sağlık turizmi Türkiye'de hızla gelişmeye başladı. Bizim için önemli olan sağlıkla ilgili Türkiye'nin tercih edilir bir ülke olması. O nedenle yarışma konusunu bu şekilde belirledik.

TURİZMDE EN BÜYÜK SORUN NE?

En iyi oteller olsa da pazarlama mekanizması çok önemli. TYD olarak geçen yıl bir proje başlattık ve dernek üyelerinin kendi kendini pazarlayabileceği bir portal yapacağımızı söyledik. Bunun test yayını başladı. Önümüzdeki ay hayata geçecek. Havayolları da burada olacak. Bunun ikinci önemi finansman. Bankalar da üyemiz olduğu için bankaların da hesapları olacak ve satış üyemizin banka hesabına hemen geçecek. Dinamik paket seçeneği sunacağız. Portalın sağlayacağı erken rezervasyon

avantajları ile tur operatörleri için erken tahsilat avantajı yaratacağız. Burada yapılan satışları üyelerimiz finansman olarak önceden yapabilecek.

KAYIP NE KADAR OLACAK?

2016 yılında kendi pazarlamamıza yönelmek istiyoruz. Rusya'da yaşadığımız gelişmeler var. 3 yılda turizm sektörü 7 Milyar Dolar kaynak yaratıp kredi borçlarını düşmeden geri ödemesi gerekiyor. 4.5 milyon kişi Rusya'dan geliyor. Bunun turizm ekonomisine yaklaşık 5 Milyar etkisi var. Ortalama 4 milyon kişi pazardan çekilmesi ve Avrupa pazarından beklenen 2 milyarlık kayıpla 2016 yaz sezonu için 7 Milyar Dolar'lık kayıp bekliyoruz. Sektörün karı 7 Milyar Dolar azalacak.

YENİDEN YAPILANDIRMA

Biz yatırımcılar yurtdışındaki erken rezervasyon kampanyalarına çok alıştık. Buradan gelen gelirleri otellere aktarıyorduk. Oteller de bu çekleri finans sektörüne götürüp erken finansman sağlayıp ihtiyaçlarını gideriyorlardı. Bu yeni durum sonunda neredeyse hiçbir otelci tek bir kuruş Rus sezonundan ön ödeme alamadı. Çok büyük ihtimalle Avrupalı turizmci de erken rezervasyon ödemeleri yapmaktan vazgeçecekler ya da nakit ödeme yapmayacaklar. Bu sene kredi ödemelerinin yeniden yapılandırılması gerekiyor.

Biz hükümetimizden otelcilerin bir önceki yıla ait ne kadar döviz girdisi varsa bunun yarısı kadar 6 ay ödemesiz işletme

kredisi sağlanması. Bunu sağlayabilirsek otelciler yaz sezonuna hazırlıklı bir şekilde girebilecek. 7 milyar doların turizm ekonomisine katılmayacağını düşünürsek 8 yıla kadar teminat verilmesi sağlanmalıdır. Bunu hemen ilan edebilirsek ve kredi garantileme fonunu kullanabilirsek bu kriz 3 yıl için aşılmış olacak. Turizmci iheratçı statüsüne alınması konusu görüşülmüştü. Bunun bize faydası KDV'nin sıfırlanması. Buna Maliye Bakanlığı sıcak bakmıyor. Eğer KDV en azından yüzde 3'e indirilebilir ve yatırımcıların bilançolarında karlılık artmış olacak. Bir son konu havayolu konusu. Hava köprüsü olmadan turizm olmaz. Çok erken bir şekilde 6 Bin Dolar katkı pazar ayırımı yapılmaksızın açıklandı. Özellikle bu Alman pazarı için çok önemli. Bu sezonun uzamasını sağlayacak.

BİRLİK OLMA VAKTİ GELDİ

Bu sene sadece Rusya'da kriz yok. Çevremizde ve dünyada küçük çaplı dünya savaşı var. Paris'te bombalar patlıyor. Her yerde hareket var ve belki her sene kriz olma ihtimali var. Biz turizm yatırımcıları olarak her sene krizlere hazır ve önlem stratejilerimizin hayata geçmesi gerekiyor. O nedenle turizm yatırımcılarının kanunla düzenlenmiş birlik olma vakti geldi. Birliğin başkanı Turizm Bakanı olacak ve birliklerden temsilciler olacak. Bu modelin benzeri İspanya, Fransa, Dubai ve Amerika'da var. Bize en uygun model ABD Las Vegas ve BAE modeli. Bu iki modelin paralelinde bir hazırlık içindeyiz" dedi.





BAKANLIKTAN ALMANYA'YA GÜVEN ÇIKARMASI

Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal, Alman tur operatörleri ve sektör temsilcileriyle Frankfurt'ta görüştü. Bakan Ünal, tüm dünyadan Türkiye'nin beş havaalanına gelecek uçaklara yakıt desteği vereceklerini söyledi.

Frankfurt'ta tur operatörleri ve turizm sektör temsilcileriyle görüşen Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal, Türkiye'nin güvenlik açısından 'riskli ülke' algısını kırmak istediklerini söyledi. Bakan Ünal, tüm dünyadan Türkiye'nin beş havaalanına gelecek uçaklara 6 bin dolar yakıt desteği vereceğini açıkladı.

Turizmciyle yaptığı iş toplantısının ardından basına açıklama yapan Bakan Mahir Ünal, İspanya'nın başkenti Madrid, ardından da İsveç ve İngiltere'de de benzer toplantılar gerçekleştireceklerini söyledi. egazete'de yer alan habere göre Bakan Ünal, "Frankfurt'ta sektör temsilcileri ve tur operatörleri ile bir araya geldik. Amacımız çözüm ortağı olarak gördüğümüz sektör temsilcileri ve tur operatörleri ile önümüzdeki sezon için istişarelerde bulunmak. Türkiye'nin bilinçli olarak güvenlik açısından riskli ülke algısını kırmak için

sektör temsilcileri TÜRSAB ve TUROB ile beraber bu görüşmeleri gerçekleştiriyoruz. Frankfurt'ta Almanya tur operatörlerinin bizden beklentilerini ve taleplerini dinledik. Süreç için onların önerilerini aldık" dedi.

6 BİN DOLAR YAKIT DESTEĞİ

Günümüz dünyasında güvenlik sorunları sadece Türkiye'nin değil, aynı zamanda Fransa'nın İngiltere, Hollanda ve Almanya'nın ve diğer ülkelerin de yaşadığı sorun olduğunu kaydeden Bakan Ünal, tur operatörleriyle görüşmesini şu şekilde özetledi: "İnsanların seyahat etme, yeni yerler görme arzusunu gerçekleştirmeyi amaçlayan turizm sektörünün bunu tabii ki aşacağına inanıyoruz. Bu hepimizin sorunu. Hep birlikte aşacağız. Önümüzdeki dönem tüm dünyadan Türkiye'nin beş havaalanına gelecek uçaklara vereceği 6 bin dolar yakıt desteğini konuştuk. Bakanlık olarak Tur

operatörleriyle birlikte yürüttüğümüz Türkiye'nin tanıtım kampanyalarını ve temel konuları, Türkiye'nin güvenliğini konuştuk."

TUR OPERATÖRLERİYLE GÖRÜŞTÜ

Frankfurter Hof'ta Frankfurt Başkonsolosu Mustafa Çelik, Kültür ve Turizm Ataşesi Osman Şahin'in hazır bulunduğu görüşmeye, Alman Seyahat Acentaları Birliği Başkanı Norbert Fiebig, Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkan Başaran Ulusoy, Gül Berk, Turistik Otelciler, İşletmeciler ve Yatırımcılar Birliği (TUROB) Başkanı Timur Bayındır, TUROFED Başkanı Osman Ayık'ın yanısıra tur operatörleri Hasan Tombul (Thomas Cook), Kadir Uğur, Deniz Uğur (Bentour), Songül Gökteş Rosati, Rıdvan Edebal (Oger Tours), Adnan Eken (Schauinsland Reisen), Tunç Özler (For You Travel) ve Ralph Schiller (FTI) ile bakanlık yetkilileri de katıldı.



Expand your point of view



**HERE IT COMES:
THE WAVE OF SUCCESS.**

9-13 March 2016 · itb-berlin.com



“A unique boutique Hotel in the center of historical peninsula”



40 Deluxe rooms decorated with high quality Ottoman Empire design fire resistant textiles, Ottoman Empire design wooden furniture and original Ottoman Empire silk “Süzani”, Turkish bath – Sauna, Cheminee Bar, Terrace Restaurant with a view of the world famous Sultanahmet-Blue Mosque, Topkapi Palace, Saint Sophia, Golden Horn, Bosphorus, Princes Islands and Marmara Sea, free wireless internet access.

Official Partner Country
ITB Berlin 2016



Piyer Lati Caddesi No 7 Çemberlitaş 34122 Sultanahmet İstanbul, Türkiye

Telefon: +90 212 516 32 32 Faks: +90 212 516 59 95 Web: www.hotelsultanhan.com E-posta: info@hotelsultanhan.com



TÜROFED 10. YILINI ANTALYA'DA KUTLADI

TÜROFED kuruluşunun 10. Yılı için Antalya'da bir kutlama yemeği gerçekleştirdi. Türkiye'nin farklı köşelerinden turizmcilerin katılım gösterdiği yemek Concorde De Luxe Resort'te gerçekleştirildi.

Gece kokteyl ile başladı. Kokteyl'in ardından yemeğe geçen davetliler keyifli bir gece geçirdi. Düzenlenen gecede bir konuşma gerçekleştiren TÜROFED Yönetim Kurulu Başkanı Osman Ayık, turizmin huzur ve barışla yan yana bir olgu olduğunu söyledi. Dünyanın ve Türkiye'nin içinde yer aldığı bölgenin yaşadığı sıkıntılarını, turizmcilerin mesleklerini icra etmesinde ciddi sıkıntılarla karşı karşıya bıraktığını belirten Ayık, Türkiye'nin turizmde çok önemli mesafeler kat ettiğini ve bu süreçte çok önemli bir değer oluşturduğunu kaydetti.

Turizmde bütün dünyanın gıpta ettiği bir endüstri oluşturduklarını ifade eden Ayık konuşmasına şöyle devam etti: "Bu endüstri tek boyutlu değildir ve kendi içinde bi-

leşenleri vardır. Çok boyutlu değer ve bir ürün yaratıldı. Bunun hacmini, kapasitesini çok iyi biliyoruz. 2015 yılı resmi rakamları henüz açıklanmadı. 2014 rakamları 40 milyon ziyaretçinin ülkemize geldiği, 32 milyar doların üzerinde de gelir elde edildiğini gösteriyor. Sektörümüz ithal, ikameci bir sektör değildir. Elde ettiğimiz gelirin yüzde 95'i, ülkenin kendi değerlerini, kaynaklarını kullanarak ürettiği bir hizmetin üstelik de yerinde ihracıyla sağlanmış bir gelirdir. Cari açığın da çok önemli bir bölümünü bu gelirle kapatırız.

"TURİST KAYBI YAŞADIK"

Özellikle 2014'ün Ağustos sonundan itibaren bölgede yaşanan birtakım sıkıntılardan dolayı turizmde olumsuz sinyaller

başladı. Bu sürecin devamında da uzun bir aradan sonra eylül ayında özellikle Antalya'da ve kıyı bölgelerde kayıplar yaşanmaya başladı. 2015, bu sürecin gölgesinde başladı. Rusya ile yaşanan krizin de etkisiyle bu pazarda 700 bin civarında turist kaybı yaşadık. Rusya pazarındaki kaybın bir kısmını başka pazarlardan telafi etmeye çalıştık ve Türkiye genelinde geçen yılın gayri resmi rakamlarına göre yüzde 1 civarında kayıp yaşadık. Kamu-özel sektör işbirliği çok önemli. Beraber hareket ettiğimiz takdirde bu süreci mümkün olan en kısa sürede en az zararla geçeceğiz diye düşünüyorum. Böyle bir umudu da taşıyorum. Bunun temel nedeni de biz hayal satarız. Hayal satanların umudu bitmez. Dolayısıyla da enseyi de karartmayalım."



BEST WESTERN PLUS



The President Hotel

★★★★★
ISTANBUL

SINCE 1989



Environmentally Friendly Establishment

Turkey's Second, Istanbul's First Green Star Approved Hotel.



Best Western Plus The President Hotel, located in the heart of Istanbul is the choice of people who want to accommodate nestled with the historical monuments along with the natural beauties.

Best Western Plus The President Hotel which gives great importance to environment had intended to receive The Green Star Award in 2009 and succeeded in the same year. Now Best Western Plus The President Hotel has become Turkey's second and Istanbul's first Green Star approved property.

Best Western Plus The President Hotel is proud to be an environment friendly member of hospitality business in addition to her well known unique approach to quality service with guest satisfaction oriented professional staff.

Best Western Plus The President Hotel is ready to wellcome you with 201 comfortable and elegant rooms and meeting rooms suitable to any kind of meeting and conference needs.

Tiyatro Caddesi 25 Beyazıt 34126 Fatih - İstanbul / TURKEY

Tel: +90(212) 516 69 80 (20 Lines) Fax: +90(212) 516 69 98

www.thepresidenthotel.com e-mail: sales@thepresidenthotel.com

TURİZMCİLER İKİNCİ YARI İÇİN İYİMSER

Rusya krizi ve İstanbul'da patlayan bombalara rağmen turizmciler yılın ikinci yarısına iyimser bakıyor. Tur operatörleriyle yapılan görüşmelerin devam ettirilmesini bekleyen turizmciler, yakıt desteğinde sürenin uzatılmasını talep ediyor. Turizm Aktüel olarak turizmcilerin nabzını tuttuk işte görüşleri..

KEREM KÖFTEOĞLU, HASAN ARSLAN



BAŞARAN ULUSOY
TÜRSAB BAŞKANI

HÜKÜMET ÖNEMLİ ADIMLAR ATIYOR

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Başaran Ulusoy, hükümetin turizmde olası kayıpların önüne geçmek için önemli adımlar attığını belirterek, "Önümüzdeki günlerde hükümet tarafından alınacak yeni teşvik ve destek paketleriyle, turizm sektörünün bu zorlu süreci en az hasarla atlatacağını umuyoruz" dedi. Ulusoy, Türkiye ile Rusya arasında son dönemde yaşanan uçak krizinin, turizmde olumsuz etkilerinin olabileceğini söyledi. Sorunların, en azından yaz sezonu satışları başlamadan aşılmasını dileyen Ulusoy, krizin sürmesi durumunda Rus turist sayısındaki düşüşün devam edeceğini düşündüğünü bildirdi. Hükümetin turizm sektöründeki olası kayıpların önüne geçmek için önemli adımlar attığını vurgulayan Ulusoy, Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal ile turizm sektör temsilcilerinin katılımıyla toplantılar yaptıklarını belirtti. Ulusoy, bu yıl için alınabilecek önlemlere dair görüşmelerin ardından adımların da atılmaya başlandığını söyledi. Hükümetin ilk etapta aldığı karara göre, 400 bin ve üzeri turist getiren seyahat acentelerinin, kredi garanti kurumlarına sağlanacak hazine desteği kapsamına alındığına işaret eden Ulusoy, "Geçtiğimiz yıl Rusya ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinden turist getiren tarifersiz uçaklara sağlanan yakıt desteğinin, bu yıl Avrupa ülkelerini kapsayacak şekilde genişletileceği de açıklandı. Önümüzdeki günlerde hükümet tarafından alınacak yeni teşvik ve destek paketleriyle, turizm sektörünün bu zorlu süreci en az hasarla atlatacağını umuyoruz"



OSMAN AYIK
TUROFED BAŞKANI

2016 BELİRSİZLİKLERLE BAŞLAYACAK

Turizm ülkemizin en dinamik sektörlerinden biri. Uzun yıllardan sonra ilk defa bu kadar belirsizliğin hakim olduğu bir döneme girmiş bulunuyoruz. Özellikle Rusya'da yaşanan ekonomik sıkıntılar ve Ukrayna krizi ile başlayan ekonomik ambargo, 2014 yılının Eylül ayında 20 yıl aradan sonra bu pazarda düşüş yaşamaya başladık. Bu havada, 2015 yılına girdik ve kötü bir yıl yaşarken 24 Kasım da uçak krizi yaşandı. Bu olay önce siyasi krize sonrada ekonomik boyut kazanan bir yapıya dönüşmeye başladı. 2015 yılını belki sayısal olarak çok büyük kayıpla kapatmayacağız. Ama gelirler ve ortalama fiyatlarımızın ciddi anlamda geri gittiği bir yıl olacaktır. Ülkemiz paket pazarının en önemli destinasyonlarından biridir. Bu nedenle, 2016 yılı bu belirsizlikler ile başlayan ve fiyat baskısının en yoğun yaşanacağı yıllardan biri olacak gibi gözüküyor. 2015 yılında bir kayıp yaşayacaktır, 2016 yılı bunun üzerine yeni kayıpların ekleneceği bir yıl olur diye öngörülebilir. Mevcut yatırımlar devam eder ama yeni projeler askıya alınır. Burada oransal değerler vermek çok zordur. Küçülmelerin tek haneli (%5) rakamlarda kalması en büyük dileğimizdir. Türkiye ekonomisinde her şeye rağmen yapısından dolayı 2016 yılında büyüme hatta tahminlerin üzerinde yaklaşık yüzde 5 civarında bir büyüme gerçekleşebilir. Ama bu büyüme maalesef turizm sektöründe gerçekleşmez. Euro-Dolar paritesi 1.05 seviyelerinde seyrederken Türk Lirası yaklaşık yüzde 15 değer kaydedebilir.

TURİZM SEKTÖRÜNÜN 2016 SEZONUNDAN BEKLENTİLERİ...



TİMUR BAYINDIR
TUROB BAŞKANI

RAKİPLERİMİZ PUSUDA BEKLİYOR

Turistik Otelciler, İşletmeciler ve Yatırımcılar Birliği (TUROB) Başkanı Tımur Bayındır, gerekli tedbirlerin alınması halinde Türk turizminin içinde bulunduğu sıkıntıları aşabileceğini söyledi. Bayındır, neler yapılması gerektiği konusunda ise şu görüşleri dile getirdi: "Turizmde yatırımlar yavaşlatılmalı öncelikle, hatta durdurulmalı. Çok sıkı bir tanıtım, halkla ilişkiler ve yeniden bir imaj propagandası lazım. Türkiye ve İstanbul hakkında iyi bir imaj oluşturmuşuk, onu yeniden canlandırmamız lazım. Avrupa'ya yeniden çok önem vermeliyiz. Eğer turizmi geliştirmek istiyorsak eski müşterilerimizi hiç kaybetmeden elimizde tutup, buna yeni ilaveler yapmalıyız. Avrupa'da iyi bir tanıtımla kaybin bir kısmı hiç olmazsa oradan toparlanabilir. Yeni pazarlar araştırırken, mevcut pazarlarımızı güçlendirmek lazım. Mevcut pazarlarımızı güçlendirip yeni pazarları da ilave etmek lazım. Tabii bunları yaparken konaklama sektörüne hükümet tarafından bazı kolaylıklar sağlanmalı. Tabii bir de rakiplerimiz var. Herkes tırnaklarını çıkarmış hazır vaziyette bekliyor. Mesela Yunanistan burnumuzun dibinde hazır bekliyor. Bu yıl rakiplere turist kaptırabiliriz, ancak yine de ben Rus turistin geri geleceğini düşünüyorum."



Recital Hotel, located in the central part of the historical peninsula Sultanahmet, offers its luxury and hospitality to our guests. Most of the historical attractions of Istanbul are either within a few minute walk or can be easily reached by various means of transportation. Some of the most famous ones in the environs of Recital Hotel are St. Sophia, Blue Mosque, Topkapi Palace, Underground Basilica Cistern, Grand Bazaar, Spice Bazaar, Ancient Hippodrome and Obelisk. Recital Hotel has 31 spacious and individually decorated guest rooms, including 3 Corner Suites, 2 Superior Sea View Rooms, 9 Superior Rooms, 3 Deluxe Rooms partial sea view and 14 Standard Rooms. All rooms have a private bathroom with bathtub or shower, free high-speed and wireless internet connection, hairdryer, direct dial telephone, flat screen HD Lcd TV, satellite system, minibar, self control heating/air-conditioning, and a safe box, tea/Coffee facilities and espresso facilities in the Superior Sea view, deluxe and corner suite rooms. The stylish rooms and luxurious amenities at the Recital Hotel make it an elegant sanctuary that shimmers with sophistication. The hotel has a fitness, a business center and a terrace overlooking the Marmara Sea.



ALİ ONARAN

PRONTOTUR YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MİSAFİRLERİMİZİ PRONTOBUS'LA GEZDİRECEĞİZ

Dünya turizm pazarında önemli bir yere gelen ülkemiz zor bir yıl geçirdi. Yaşadığımız terör ve komşu coğrafyalarımızdaki sorunlar yeni yılda turizm gelirlerine olumsuz yansıtacak. Fiyatların ise herkes için cazip bir duruma geleceğine inanıyorum. Prontotour bu yılı hedefleri doğrultusunda yüzde 15 büyümeye ile kapatıyor ki hedefi de yüzde 15-20 arası idi. İstihdam tarafında da grup şirketlerimizde yüzde 18 üzeri artış olduğunu söyleyebilirim. 2016'daki büyümeye hedefimizi yüzde 20 olarak belirledik. Avrupa Birliği'nin Türk vatandaşlarına önümüzdeki yılın son çeyreğinde serbest dolaşım hakkını verme ihtimalinin yükselmesi bizi Avrupa'da Ulaşım sektörüne yatırım yapmaya teşvik etti. İlk yatırım hacmi 1 milyon avro olacak şirketimiz, öncelikli 3-4 ülkede kendi misafirlerimize hizmet verecek. ProntoBus sonraki yıllarda Avrupa'nın çok geniş bir kesimine yayılarak kendi ulaşım araçları ile çalışmaya devam edecek. Döviz kuru tahminlerinin çok zor olduğu bir süreçteyiz, biz şirket olarak Amerikan dolarında kur ortalamasını 3.10 ve yıl sonu tahminimizi de 3.20 olarak yaptık. Euro dolar paritemizi de ortalama 1,1 olarak yaptık.



MEHMET TÜMBÜL

TRENDY HOTELS YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

620 KİŞİYE İSTİHDAM SAĞLAYACAĞIZ

Trendy Hotels olarak 2016 yılında grubumuzun 5'inci otelini 'Trendy Lara Hotel' adıyla, Antalya Lara bölgesinde hizmete açacağız. 1 Mayıs 2016 tarihinde hizmete açmayı planladığımız yeni otelimizde en az 620 kişiyi istihdam etmeyi planlıyoruz. Böylece, grubumuzda çalışan kişi sayısını bin 600'e ulaştırmış olacağız. Toplam oda kapasitemiz de bin 966'ya çıkacak. 2016 yılı için beklentilerimiz 2015 yılı paralelinde. Fakat 2016 yılı için Rusya krizinden sonra doluluk ve ciro hedefleri anlamında revizeler olacağı düşüncesindeyim. Türkiye için büyümenin kademeli şekilde artacağını düşünüyorum. 2016 yılı için OECD ve IMF bildiğiniz gibi büyüme hedeflerinde düşürmeye gittiler. Fakat bu oranın yüzde 3,5 civarında bitirmesini bekliyorum. Fed'in kısa sürede faiz artırımına gitmeyeceği artık tüm raporlarda yer almakta. En kısa beklentiler Mart ayını işaret ediyor. Bu da döviz kurlarında tekrar yükseliş olabileceği ihtimalini getiriyor.

TURİZM SEKTÖRÜNÜN 2016 SEZONUNDAN BEKLENTİLERİ...

METE VARDAR

JOLLYTUR YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YURTIÇİ TURLARI YÜZDE 50 BÜYÜTECEĞİZ

Jolly Tur için 2015 son derece başarılı ve verimli bir yıl olarak geride kaldı. 2015'i belirlediği hedef olan yüzde 25'lik büyümenin üzerine çıkarak kapıyoruz. En parlak büyüme oranlarından birine cruise turlarımızda ulaştık. Kültür turlarındaki büyümemiz ise yurtiçinde yaşanan sorunlara, seçim trafiğine ve GAP bölgesindeki olumsuzluklara rağmen yüzde 20 oldu. 2016 yılında büyümeye oranımızı yüzde 50 olarak belirledik. Bu hedefe ulaşmamızdaki en güçlü etkenlerden birini pazarlama bütçemizi yüzde 100'ün üzerinde artırarak 9,5 milyon liradan 20 milyon liraya çıkardık. Jolly Tur olarak belirlediğimiz büyüme hedefiyle Türkiye'nin iç turizmdeki canlılığını artırarak olası kayıpları telafi etmeye kararlıyız. 2016 yılında yurtiçi turlarımızda da yüzde 50'lik büyümeye hedefliyoruz. Turizm sektörünün yüzde 7 civarlarında büyüyebileceğini düşünüyoruz. Oluşacak kayıp iç turizmle telafi edilmesi gerekiyor. Türkiye'de henüz 8 milyon kişi tatil yapıyor; bunlarında da sadece 5 milyonu seyahat acentesi kullanıyor. Oysa ki tatil yapan Türk sayısını 20 milyona çıkarabiliriz. Bunu da hem tatil alışkanlığını tüm Türkiye'ye yayarak hem de Türk turistin güvenini yeniden kazanarak başarabiliriz. Türkiye'de ekonomik büyümenin yüzde 5 civarında olacağına inanıyoruz.



ERKAN YAĞCI

CONCORDE OTEL YÖNETİM KURULU ÜYESİ

FİYAT BASKISINI İYİ ANALİZ ETMELİYİZ

Turizmle ilgili olarak 2016 yılında üç konuya önem verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Birinci olarak Rusya ile yaşamakta olduğumuz politik sorunlar ciddi kayıplara yol açacak. Bu durumda, Rus pazar payının şirketin yıllık doluluğundaki payını iyi analiz etmemiz gerektiğini ve satılamayacak olan yatak kapasitesi için ilave pazarlar araştırılması gerektiğini düşünmekteyim. İkinci olarak Avrupa'nın içinde bulunduğu politik durum neticesinde, Avrupa pazarının yaratacağı fiyat baskısını iyi analiz etmemiz gerekiyor. Üçüncü etken ise asgari ücretteki artış. Beklenen asgari ücret artırımını işverene ne şekilde yansıtacak konusu sektör için önemli bir durumu oluşturmaktadır. Sonuç olarak beklenmedik oranda artan vergi yükümlülüğünde ve kayıp yaşanan pazarlar neticesinde, ilave istihdam yaratmaktan söz etmek maalesef mümkün değildir. Genel Türkiye ekonomisi olarak büyüme oranını yüzde 3 olarak tahmin etmekteyim. Ancak turizmde herhangi bir ivme beklediğimi söyleyemem. Döviz kurunda ise enflasyon seviyesinin üzerin de bir artışı öngörmekteyim.



Love at first sight



2film.com.tr

Love at first sight

Leave yourself to the fresh breeze of Kefaluka. You will feel yourself in fairy tales, in an environment where you will feel lost in the turquoise heaven of the Aegean Sea and the magic luxury of the nature. "Prefer the difference, experience the difference."



KEFALUKA
R E S O R T

Barış Manço Cad. No:63 Akyaclar - BODRUM
Tel: +90 252 311 03 90 Faks : +90 252 393 87 20
info@kefaluka.com, rezervasyon@kefaluka.com

www.kefaluka.com



ATA ENDERER

ENDLESS HOTELS YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

SANAT OTELİNİ HİZMETE SOKACAĞIZ

Kurulduğumuz 2012'den beri son yıllarda talep gören butik otelcilik alanında büyümeye devam ediyoruz. Hale bünyemizde üç butik otel bulunuyor. Tesislerimiz A Plus butik otelcilik anlayışıyla hizmet sunuyor. Taksim civarında bulunan otellerimiz konumları itibarıyla de turistlerin en çok tercih ettiği butik oteller arasında yer alıyor. Bütçelerimiz henüz netleşmediği için ciro hedefimiz kesin olmamakla beraber yüzde 15'lik bir büyüme beklentisi içindeyiz. Yeni otellerimizin de devreye girmesi ile istihdam rakamımızda yüzde 35'lik artış olacak. 2016 yılı içerisinde 95 öğrenci kapasitesi olan bir öğrenci yurdu projesi ve içinde sanat okulu, oda tiyatrosu, çok amaçlı salonlar, dünya mutfağında seçmelerin bulunduğu çok özel bir restoran ve kapsamlı bir Spa merkezini de

bulduğumuz bir sanat oteli açmayı hedefliyoruz. Yeni yılda Dolar ve Euro kurlarının sırası ile 3.20 ve 3.40 bandında seyretmesini bekliyoruz. GSMH bazında ise yüzde 4,5'lük bir büyüme olacağını öngörüyoruz.

YAKUP DİNLER

KAPTIO BAŞKANI

OYSA UMUTLUYDUK

2015 yılında Kapadokya'da 2014 yılına kıyasla %10'luk bir daralma yaşandı. Bu da turist sayısında 100-150 bin kişilik bir azalma anlamına geliyor. 2010 yılından bu yana çıkış trendini sürdüren Kapadokya turizmi, bu yıl ne yazık ki 1 milyon ziyaretçi çitasını aşamadı. İşletmeler de bu düşüşün yansımaları yoğun olarak hissetti. Kapadokya'da şu an kontrolsüz şekilde 'Küçük Otel' diye adlandırılan kaya oteller açılıyor. Bu yüzden bu %10'luk daralma, işletmelerde %15 civarında hissedildi. Yani 2015'te %15'ten daha az bir oranda daralma yaşayan işletmeler, kendini şanslı saymalı. Yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen, Kapadokya turizmi açısından 2016 yılından umutluyduk. Fakat Sultanahmet'te yaşanan terör saldırısı nedeniyle moralimiz bozuldu. Umud, yerini karamsarlığa bıraktı. İlk anda münferit iptaller, ardından grup iptalleri yaşandı. Şu an kış mevsiminde olmamızın da etkisiyle Kapadokya büyük bir sessizlik içinde. Şu an iç piyasada ufak bir hareketlenme var. Fakat Kapadokya %85-90 oranında yurtdışı piyasadan beslenen bir bölge ve doğal olarak iç pazarda yaşanan bu küçük çaplı hareketlenme bizim için yeterli değil. Tabii Kapadokya turizmcileri olarak biz de boş durmuyoruz. Bireysel ve kitlesel olarak daha etkin tanıtım çalışmaları yaparak, yaralarımızı sarmaya çalışıyoruz. Ayrıca Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın ve Bakanımız Sayın Mahir Ünal'ın da sektöre sahip çıkmasını, mevcut sorunları çözmesini ve kolaylıkları sağlamasını umut ediyor ve bekliyoruz.



TURİZM SEKTÖRÜNÜN 2016 SEZONUNDAN BEKLENTİLERİ...



MÜBERRA ERESİN

ERESİN HOTELS GENEL MÜDÜRÜ

HER KAYBIN BİR KAZANIMI VARDIR

İyimser olmayı çok isterdim ama 2016, Türkiye için turizm sektöründe kaybedilmiş bir yıl olacak ve maalesef kötü geçen 2015 yılını da aratacak gibi görünüyor. İstanbul'a gelince; İstanbul henüz 2013'de yaşanan Gezi Parkı olayların etkisini tam olarak üzerinden atamadı ve 2013 Mayıs dönemi rakamlarına geri dönemedi. Bunun üzerine bir de Sultanahmet'te yaşanan olay geldi. Bu da sektörü bir defa daha yaraladı. 'Her kaybin bir kazanımı vardır' diye düşünmek lazım. Yaşanan bu olumsuz olaylar, turizmin

Türk ekonomisindeki yerinin anlaşılmasını sağladı. Ayrıca sektörün istihdama olan katkısını da bir kez daha net olarak gösterdi. Atılan adımlar 2016'nın toparlanmasını sağlar mı bilenen ama, sonrası için yararlı olacağı kesin. Ciddi tanıtım çalışmaları yapılmasına karar verildi. Artık bu işin ciddiye alacağını umuyorum. Aksi halde 2016'nın durgunluğu, 2017'yi hatta 2018'i de etkileyebilir. Yapılacak tanıtım faaliyetleriyle, çok kısa sürede dünya medyasındaki imajımızın toparlanması mümkün. İnsanlar olup bitenleri gerçekten çabuk unutuyor. Ama asıl önemli olan, bu tip olayların tekrar etmemesi ve dünya medyasında hiçbir şekilde olumsuz haberlerle anılmamak. Bunu başarabilirsek, inanıyorum ki yaşadığımız kriz 6 ay ya da bir yıl içinde atlatılır. Önemli olan, durumun ciddiyetini kavrayıp, gerekli tedbirleri almak. Tanıtım çalışmalarına da bir an önce başlamalıyız. Bunu profesyonel yabancı ekiplerle yapmalı, yolumuzu açmalıyız.

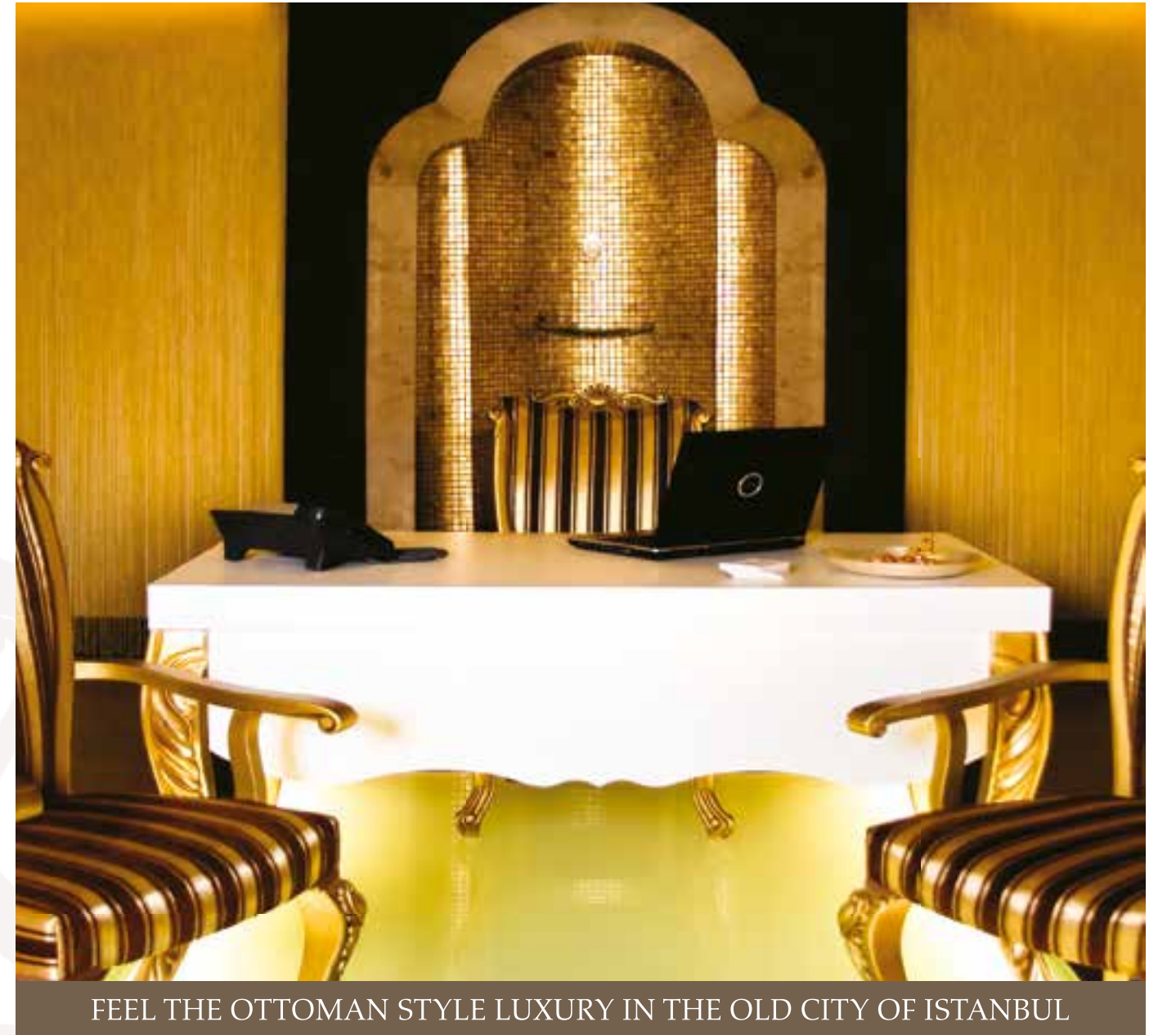


ALİ İMDAT UÇAR

RAMADA İSTANBUL HOTEL GENEL MÜDÜRÜ

UMUDUMUZU KAYBETMEDİK, KAYBETMEYECEĞİZ

2016 yılı, tabii ki de iyi olmayacak. Ama umut veren konular da yok değil. Özellikle, yükselen pazarlardan bir olan İran Pazarı'nın daha da hareketleneceğini görmekteyiz. ABD ve AB ambargolarının kalkmasıyla İran pazarı çok daha gelişecek. Sultanahmet saldırısına rağmen, umudumuzu kaybetmedik, kaybetmeyeceğiz. "Yandık, öldük, bittik" gibi yakınmaların bize hiçbir yararı yok. Aksine bu tarz olumsuz söylemlerin, sektöre zarar verdiği geçmiş deneyimlerimizden biliyoruz. Metanetimizi, soğukkanlılığımızı, şuurumuzu kaybetmememiz gerektiğini iyi öğrenmiş bulunuyoruz. Sürekli bir matem evi konumunda olmadığımız algısını vermeliyiz! Öyle ortamlara kim gelip tatil yapmak ister ki? Ne işi var insanların kasvetli, gamlı ortamlarda? "Turist yok! Sinek avlıyoruz!" demek yerine; "Doluluklarımız fena değil, normal yaşantımıza devam ediyoruz. Gelirseniz güvenli bir ortamda gezer, yer, içer, eğlenir ve güzel bir tatil/iş gezisi yapabilirsiniz" mesajını vermeliyiz.



FEEL THE OTTOMAN STYLE LUXURY IN THE OLD CITY OF ISTANBUL

Ottoman Hotel®

PARK

Ottoman Hotel Park is dedicated to perfecting the travel experience through the excellent combination of continual innovation, extensive guest services, in house amenities and exquisitely furnished guest rooms reflecting a postmodern international and traditional design. Ottoman Hotel Park aims to satisfy the needs and tastes of the most distinguished guests visiting Istanbul for leisure and business purposes.



Welcome to Ottoman Hotel Park Istanbul. Traditional Turkish hospitality, Ottoman style luxury, highly personalized elegant service, an exceptional view of the old city of Istanbul and the Sea of Marmara and a blend of Ottoman and international cuisine is what you'll experience at the Ottoman Hotel Park.

Kadırga Liman Caddesi No. 41 Sultanahmet 34122 İstanbul - Türkiye T. +90 212 516 0211 F. +90 212 517 3512

www.ottomanhotelpark.com info@ottomanhotelpark.com



SERDAR BALTA

OTTOMAN HOTELS GENEL MÜDÜRÜ

2016 SINAV VE KRİZ YÖNETİMİ YILI OLACAK

Öncelikle şunu ifade etmek isterim ki, 2016 Türk turizmi açısından "Sınav ve Kriz Yönetimi Yılı" olacak. Bu krizi doğru yönetebilirsek ve etkilerini azaltmayı başarabilirsek, bu olumsuz tabloyu tam tersine de çevirebiliriz. Krizi en az zararla atlamanın yolları nelerdir?

- Turizmde reklam bütçesi arttırılmalı, her geçen yıl biraz daha düşen tanıtım bütçesi 2 katına çıkarılmalı ve yer alınabilecek her platformda bulunulmalı.
- Online tanıtıma bütçe ayrılmalı, tüm turizm portallarında ve sosyal paylaşım sitelerinde tanıtım yapılmalı.
- Bölgesel değil ülkesel tanıtım yapılmalı. Bunun için de, dünyanın en iyi PR & tanıtım şirketleriyle çalışılmalıdır. Ülkemizi tanıtan belgeseller, filmler, kitaplar yapılmalı ve bunlar dünya kanallarında yayınlanmalıdır.
- Yurt içinde ise, kamu spotları ile ekonominin can damarı olan turizm konusunda farkındalık yaratılmalı, turistin değeri anlatılmalı, bilinçlendirme ve

eğitim verilmeli. Türk misafirperverliği bilincini geri getirmeliyiz.

- Ülkemizin yüzü akı THY, uçak bileti fiyatlarında iyileştirme yapılmalıdır.
- Talep ile arz dengesi (ziyaretçi sayısı / otel yatırımı) çok iyi korunmalı, yeni yatırımların buna göre şekillendirilmelidir.
- Turizminin SGK, vergi, elektrik, su vb. ödemeleri ötelenmeli veya indirim uygulanmalıdır.
- Merdiven altı diye nitelendirebileceğimiz kayıt dışı ekonomiye sebep olan, güvenlik riski had safhada olan konaklama şekilleri ortadan kaldırmalıdır.

Bilinçli hareket ettiğimizde ve tek yürek olabildiğimizde, üstesinden gelebileceğimiz sorun yoktur. Dışarıya olumsuz mesajlar vererek bir yere gelemeyiz. Sektör olarak dik durmak ve birlikte olmak zorundayız.



ECE TONBUL

PALOMA OTELLERİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ

TURİZM GELİRLERİ AZALACAK

Malesef Rusya ile yaşanan gelişmeler, terör olayları ve ana pazarlarımızda oluşan negatif Türkiye algısı sebebi ile 2016 yılında sektörü büyük sıkıntılar bekliyor. Turizm sektörü gelirleri ve turist sayıları 2016 sezonunda ciddi oranda azalacaktır. 2016 sezonuna bu tablo ile girmeye hazırlanırken malesef ortaya çıkan maliyet artışları (asgari ücret zammı, alkolü içeceklerdeki ötv zamları, milli emlak vergisindeki artışlar, alt yapı katkı paylarındaki artışlar vb.) satışlarda yaşanan daralma sebebi ile ortaya çıkan indirim baskısını otelcilerin göğüsleyebilmesini, rekabet gücünü ve pazar paylarını koruyabilmesini hatta artırabilmesini imkansız kıyor. Hiç açıklamayacak, geç açılacak ve/veya geçen seneki doluluk oranlarını ve satış fiyatlarını yakalayamayacak ve asgari ücret zammını tolere edemeyecek çok tesis olacağı için istihdamın azalacağını düşünüyorum. Paloma grubu olarak Rus pazarı payımız çok düşük olması sebebi ile direk yansımalarından daha az zarar göreceğiz. Büyüme beklentimiz bulunmamakta zira 2016 sezonunda mümkün de değil. Ciro hedefimiz malesef geçen senenin altında belirlendi. Yıl kur averajının Euro için 3,30 ve Dolar için 3,10 olarak gerçekleşmesini bekliyoruz. Türkiye ekonomisinde büyüme beklemiyoruz.



THE HOTEL THAT COMPLIMENTS YOUR LIFESTYLE

Atatürk Airport is only 20 km away from the hotel. The Orka Royal Hotel welcomes you with the traditional Turkish hospitality. Topkapı conference hall and Galata meeting rooms are ideal for hosting meeting or banqueting from 10 to 380 guests. Outsid parties may be organized around the pool during summer season for up to 300 guests. The Royal wellness facilities includes fitness, massage rooms, indoor swimming pool, jacuzzi, sauna, steam bath, cure bar and solarium.



TURİZM SEKTÖRÜNÜN 2016 SEZONUNDAN BEKLENTİLERİ...

HULUSİ ÇEVİK

İSTANBUL DORA HOTEL GENEL MÜDÜRÜ

TÜRKİYE'NİN CİDDİ BİR İMAJ SORUNU VAR

Günümüzde imaj her şey ve Türkiye'nin de ciddi bir imaj sorunu var. Nitekim büyük bir arzuya katıldığımız Hollanda Utrecht Turizm Fuarında da bunu gördük. 2016 turizm sezonunun çok kötü geçeceğini tahmin ediyorum. Avrupalı turist artık bizi Ortadoğu kategorisinde görmeye başladı. Rus pazarındaki kayıplarından, Avrupa pazarından kayıplar bekleniyor. Dünya güzel İstanbulumuzda 2016 yılında herhangi bir kongre gözüküyor. Üstelik yeni açılacak tesisler de devreye girecek. Ek olarak acentalar fiyat kırmak isteyecek. Bu sezon birçok tesisin çok zor durumlara düşeceğini söylemek için kahin olmaya gerek yok. Turizm politikası olmayan bir ülkenin kısa sürede toparlanacağını düşünmek, aşırı iyimserliğe girer. Yeni pazarların devreye gireceğini ve ağrın kapanacağını düşünmek, turizmi hiç bilmemek ile eşdeğerdir. Bırakın yeni pazarları, biz önce elimizdeki Ortadoğu ve İran pazarlarını kaybetmemek için politikalar üretilmeli ve bunları derhal eyleme dökmeliyiz. 2016 yılı sektörü zorlayacak.



TARKAN AKYÜZ

LALELİ OTELCİLER PLATFORMU BAŞKANI

LALELİ BU SEZONU % 65 DOLULUKLA GEÇİRİR

Laleli, Rus turist ağırlıklı çalışan bir bölge. Zaten, ticaret için gelen Ruslar'ın %70'ini, Rusya'da yaşanan ekonomik kriz nedeniyle kaybetmiştik. Otelin % 30 Rus, % 30 Ortadoğu çalışıyordu. Uçak krizinden sonra, %30'luk Rus turist de ortadan kalktı. Şu an bölgemizdeki doluluklar %40 civarında seyrediyor. Laleli bu sene sezonu %65'in altında bir doluluk oranıyla geçirecek gibi görünüyor. Taksim bölgesi fiyatları düşürdü. O nedenle bizim Ortadoğulu müşterilerimizin çoğu da Taksim'e kaydı.



İSTANBUL'UN YENİ ŞEHİR REHBERİ İSTANBULAGEL.COM

İstanbulagel.com bir şehir rehberi projesi ama, sadece bununla yetinmeyip hayatı kolaylaştırma amacı da taşıyor. Yol haritamız şimdiden hazır. **HASAN ARSLAN**

Otelcilik kariyerinin ardından başladığı işletmecilikte de başarısını kanıtlayan Doho Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Deniz Dikkaya, şimdi turizmin farklı bir kulvarında başarıyı kovalıyor. Ortağı Oğul Karaoğlan ile birlikte İstanbulagel.com adlı bir site kuran Dikkaya, herkesi İstanbul'a, İstanbul'u yaşamaya davet ediyor.

İstanbulagel.com fikri nasıl ortaya çıktı?

Aslında yaklaşık 3 yıl önce bir anda bu ismi kendi kendime söylemeye başladım. Çok akılda kalıcı ve tekrarlaması kolay bir isim. O nedenle hemen ajansımı aradım ve bu isimde bir site var mı diye araştırmalarımı istedim. Bu isimde bir site yoktu. Biz de hemen isim hakkını aldık. Sonra; 'Bu ismi taşıyan bir sitede ne olmalı' diye düşündüm. Geçtim bilgisayarın başına, yazmaya başladım. İstanbulagel.com, ismi güzel. Peki İstanbul'a kimler neden gelsin, gelince ne bulsunlar, bulduklarına nasıl ulaşsınlar, ulaşınca ne kazansınlar diye düşünürken, o anda sitenin amacı kafamda oturmaya başladı. İstanbul'a ya yaşamaya, ya gezmeye gelinir. Bu site de bunun için bir yol gösterici olacak.

Peki rakipleriniz var mı?

Bu konuda çok detaylı bir araştırma yaptık. Daha önce İstanbul hakkında yapılan tüm rehberleri, rehber siteleri, blogları vs. inceledik. Ama en sonunda şu kanya vardık: Evet, İstanbul'u tanıtan pek çok site var. Ama neredeyse çoğu etkinlik ve mekan tanıtım sitesi şeklinde çalışıyor. Bizim kurguladığımız kadar detaylı içerik havuzuna sahip bir site yok. Bu nedenle hızlı bir şekilde yol almalıyız diye düşündük ve planımızı bu doğrultuda yaptık.

Sizi diğer sitelerden farklı kılan nedir?

Şöyle bir site düşünün, önce size İstanbul'u en ince ayrıntısına kadar tanıtıyor, güzelliklerini, inceliklerini, İstanbul yaşamına

dair ipuçlarını tek tek anlatıyor. Öyle büyülüyor ki etkileniyorsunuz, sonra sizi İstanbul'a davet ediyor. Gel diyor, nasıl geleceğin konusunda da her türlü alternatifini sunuyor: İster uçakla, ister gemiyle, ister aracıyla gel. Geldikten sonra da nerede kalacağını, nerelerde İstanbul lezzetlerini tadacağını, rezervasyonlarını nasıl yapacağını, hangi sergiye, hangi müzeye, hangi konsere nasıl bilet bulacağını, hatta biletini aldığı etkinliğe en rahat nasıl gideceğini kısaca anlatıyor. Öğrencisin diyelim...Sana İstanbul'da öğrenci olmanın inceliklerini sıralıyor, yurt rezervasyonunu yapıyor, istersen kiralık daireni buluyor, en yakın çamaşırhaneyi gösteriyor. Diyelim Gaziantep'te yaşayan amatör bir müzik grubusun... İstanbul'da vereceğin bir lise konserini kendin tanıtabiliyorsun, biletini satabiliyorsun.

Mesela İstanbul'da üniversitede okuyorsun... Çevren yok, staj yeri arıyorsun, yine en gözde firmalarda iş imkanlarına sitemiz kanalı ile ulaşabiliyorsun. Bunlar İstanbulagel.com un içinde yer alan özelliklerden sadece birkaçı. En güzeli de, sen artık İstanbul'da yalnız değilsin. Sana İstanbul'u yaşarken rehberlik edecek TavşanCan, en iyi dostun olacak.

TavşanCan kim, O'nu biraz tanıyabilir miyiz?

Biz İstanbulagel.com u planlarken hep farklı olmayı, hep ilk olmayı hedefledik. Dedik ki, 'Madem görevimiz İstanbul'u en renkli haliyle tanıtmak, bize bir rehber lazım. Bunun için çok düşündük, bir ajans toplantımızda maskotumuzun Tavşan olması fikri eşim Figen Hanım'dan çıktı, TavşanCan ismi ise, benden. Hem herkese sempatik geldiği, hem hızlı olduğu, hem de daha önce hikayelenmemiş olduğu için TavşanCan'a karar verdik.

Ne yapacak peki TavşanCan?

TavşanCan hayatımıza çok kısa bir süre içinde önce sosyal medyadan dahil olacak. Hem İstanbul'u anlatacak, gezecek, yaşayacak, hem de sitedeki mekanları tanıttacak. Bunu yaparken hem eğlendirecek, hem de bilgilendirecek. TavşanCan tam bir fenomen olacak. TavşanCan'ın bir sonraki youtube videosunu, fotoğraflarını, hikayelerini merak edecek ve sabırsızlıkla takip edeceksiniz.

Sitede işbirliği yaptığınız çok sayıda büyük kurum var. Onlarla nasıl bağlantı kurdunuz?

Bu projeye çok önem veriyoruz. İstanbulagel.com'un sadece bakıp geçilecek bir site

olmaması için, sağlam partnerliklere ihtiyacımız var. Ayrıca biz, kendi uzmanlık alanımız olan turizme yoğunlaşmak istedik. Bu nedenle, büyük markalarla partnerlik yapmak en doğrusuydu. Türk Hava Yolları, Avis, Hürriyet grubu markalarından Yakala.co, İdo, Biletall, Trafi, Kariyer.net, BoğazTaksi gibi onlarca partnerimizle kolkola bu projeyi yürütüyoruz.

çalışmalarıyla ilgilenirken, ben de ortağım Oğul Karaoğlan ile birlikte uzun yol haritamıza karar veriyoruz.

Ekleme istedikleriniz var mı?

Ben Yozgat'ta doğmuş, İzmir'de büyümüş ve İstanbul'a yerleşmiş bir turizmci olarak diyorum ki; 'Biz dünyanın en güzel şehrine, İstanbul'a sahibiz. Değerini bilmeli, tarihi, kültürel, doğal güzelliklerine



Reklam-pazarlama hedefiniz?

İstanbulagel.com bir şehir rehberi projesi ama, sadece bununla yetinmeyip hayatı kolaylaştırarak bir amacı da üstleniyor. Bu nedenle gerek görsel, gerekse yazılı medyada kendisini tanıtmak için yol planı hazır. Ama geleceğin dünyası internet ve buna ulaşmanın en kısa yolu da, sosyal medya. Biz tam bir sosyal medya projesi gerçekleştirdiğimiz farkındayız ve sadece bu yüzden en aktif marketing alanımız herkesin aktif kullandığı sosyal medya kanalları olacak. Bütün planlamamızı bu konuda yaptık. Çok kısa bir zamanda büyük bir takipçiye ulaşmayı hedefliyoruz.

Kaç kişilik bir ekibiniz var?

Hem kendi editör kadromuz, hem de ilk günden beri yol arkadaşımız olan Mayonez Ajans ile yaklaşık 10 kişilik bir ekip oluşturduk. Ekibimiz sitenin içerik ve pazarlama

sahip çıkmalı, herkese anlatmalı ve tanıtmalıyız. Herkes en azından sadece bir kez bile olsa bu eşsiz zenginliğe yani İstanbul'a gelsin, tatsın ve anılarını kendi şehirlerinde anlatsın.'

Deniz Dikkaya Kimdir?

1977 yılında Yozgat'ta doğdum. İlk, orta ve lise eğitimini İzmirde tamamladım. Dokuz Eylül Üniversitesi Turizm ve Otelcilik Bölümü'nden 1998 yılında mezun oldum. Üniversitede okurken aynı zamanda otel gece resepsiyonistliği yaparak çalışma hayatına başladım. 2003 yılından beri İstanbul'da çeşitli otelerde önbüro ve satış pazarlama kadrolarında görev yaptım. Yaklaşık 7 yıl, Renaissance Polat İstanbul Hotelleri Satış Pazarlama Müdürlüğü görevinde bulundum. Daha sonra ayrılarak, kendi profesyonel işletmecilik hayatıma başladım. Evliyim ve bir erkek çocuk sahibiyim. İngilizce ve Fransızca dillerini konuşabiliyorum.



CROWNE PLAZA®
İSTANBUL - ORYAPARK

İşinizin merkezinde, yanınızdayız

Crowne Plaza Oryapark 13 toplantı salonuyla organizasyonlarınız ve iş toplantılarınız için sizleri bekliyor



İnkılap Mh, Küçüksu Cd.
No: 58 Ümraniye/İstanbul
Tel: 0 216 666 64 00
info@cporyapark.com
www.cporyapark.com



Ailece mükemmel bir tatilin yeni adresi Vialand Palace Hotel, 101 aile dostu süit oda ile hizmet veriyor.

Türkiye'nin en eğlenceli oteli

Vialand Palace Hotel, Vialand Eğlence Parkı ve Vialand Alışveriş Merkezi, içiçe mükemmel konumu ile İstanbul'da yepyeni bir tatil konsepti yaratıyor.

HASAN ARSLAN

Geçtiğimiz haziran ayında Helen Turizm Otelcilik tarafından işletmesine başlanan Vialand Palace Hotel, 5 yıldızlı otel standartlarında 101 süit odası ve 4 toplantı salonlarıyla hizmet veriyor. Genel Müdürlüğü'nü deneyimli turizmci Mutlu Özgüler'in yaptığı, İstanbul Alibeyköy'de hizmet veren otel, hem

büyükler hem de küçükler için sınırsız eğlence olanakları sunuyor.

Vialand Palace Hotel, Vialand Eğlence ve Alışveriş Merkezi içinde yer alıyor. Bu özelliğiyle İstanbul'daki diğer oteller arasında fark yaratan otel, hem küçüklere, hem de ruhu genç olan büyüklerle hitap ediyor. İstanbul'da tatil konseptiyle konaklama konseptini birleştiren tek otel



Vialand Palace Hotel Genel Müdürü Mutlu Özgüler ve ekibi, misafirlerini en iyi bir şekilde ağırlıyor.

olan Vialand Palace, İstanbul'un cazibe merkezlerine de yakın mesafede bulunuyor.

120 bin metrekare alana kurulmuş 30 farklı eğlence ünitesiyle Türkiye'nin ilk ve tek tema ve eğlence parkı olan Vialand Eğlence Parkı ise, misafirlerine unutulmaz anlar yaşatıyor. 200'den fazla mağaza ve açık caddeleri ile alışveriş cenneti Vialand Alışveriş Merkezi de, hem otelin konuklarına, hem de dışarıdan gelen misafirlere eğlenceli bir alışveriş deneyimi yaşatıyor.

Vialand Palace Hotel hakkında bilgi veren Genel Müdürü Mutlu Özgüler, "Otelimizde büyüklükleri 60 ile 110 metrekare arasında değişen 101 süit yer alıyor. Konuklarımıza ev sıcaklığında bir konaklama deneyimi yaşatmak için tasarlanan odalar, geniş ailelerin her türlü ihtiyacı düşünülerek düzenlendi. Odalarda, Fransız balkon veya veranda, ayrı oturma alanı, yemek masası ve mutfak tezgahı bulunuyor. Aile odalarında ise, çocuklar için özel olarak düşünülmüş ikiz yataklı bir çocuk bölmesi farklılık yaratıyor. 2 katta yer alan 101 odanın tümü yapay göl ve kısmi tema park manzarasına sahip. Alışveriş merkezi ve tema parka ise, lobiden bir asansörle ulaşmak ta mümkün" dedi.

Vialand Palace Hotel, Türkiye'nin en

büyük kongre merkezlerinden olan Haliç Kongre Merkezi'ne yakınlığı ile iş amaçlı seyahat eden misafirler için de ideal bir konaklama sunuyor. Misafir odaları ve genel alanlarda ücretsiz wi-fi hizmetinin bulunduğu otelde ocak ayında, modern ekipmanlarla donatılmış dört adet toplantı salonu hizmete girmiş bulunuyor.

Otelin ikinci katta bulunan ve misafir odası koridorlarından direkt olarak ulaşılan aydınlık ve geniş yemek salonunda açık büfe kahvaltı, öğle ve alakart menü akşam

yemeği sunuluyor. Farklı lezzetler arayan misafirler için ise, alışveriş merkezinde farklı mutfaklardan örnekler sunan çok sayıda kafe bulunuyor.

Vialand Palace Hotel'in Rahmi Koç Müzesi, Miniatürk, Santral İstanbul, Pierre Loti gibi İstanbul'un hem ilgi merkezlerine olan yakınlığıyla da öne çıktığını vurgulayan Genel Müdür Mutlu Özgüler, "İstanbul'da yepyeni bir tatil konseptiyle tanıştırmak için yeni misafirlerimizi otele bekliyoruz" dedi.





Best Western Empire Palace hotel has been awarded for excellence in service and standards. This S-Class boutique hotel offers comfort and pleasure for all travelers. Its perfect location is within walking distance of all major historical, cultural and touristic attractions of magical Istanbul like Hagia Sophia, Blue Mosque, Topkapi Palace, the Egyptian Spice Bazar, the Golden horn and many others. No matter if for a business trip or a family holiday, the loveliest and most convenient place to stay.

Adress: Hocapasa Mah. Hudavendigar Cad.
No:19 / Sirkeci - Sultanahmet / Istanbul
Phone: 0090 212 514 54 00
Fax: 0090 212 514 54 10
E-mail : info@hotelempirepalace.com



Ottoman Hotel

IMPERIAL



WORLD LUXURY HOTEL AWARDS

WELCOME TO OTTOMAN HOTEL IMPERIAL ISTANBUL.
TRADITIONAL TURKISH HOSPITALITY, COMFORT,
ELEGANT PREMIUM SERVICE, AN UNBEATABLE VIEW OF
HAGIA SOPHIA MUSEUM AND SULTANAHMET SQUARE AND
A BLEND OF OTTOMAN AND PALACE CUISINE IS WHAT YOU WILL
EXPERIENCE AT OTTOMAN HOTEL IMPERIAL.



HAGIA SOPHIA MUSEUM

Caferiye Sokak No. 6/1 Sultanahmet İstanbul - TÜRKİYE T. +90 212 513 6150 F. +90 212 5127628
www.ottomanhotelimperial.com info@ottomanhotelimperial.com

Turizm sektörüne yön veren yeni bir marka ONLY TRAVEL MARKETING

Profesyonel turizm hayatında satış müdürlüğü, operasyon müdürlüğü ve pazarlama müdürlüğü görevlerinde yıllarca tur operatörlerinde görev alan Sarp Özkar, bu alanda edindiği deneyim ve kazandığı birikimleri, artık "Only Travel Marketing" adıyla kurduğu kendi şirketiyle tanıtım ve halkla ilişkiler alanında sürdürecektir.

Artık Turizm sektörüne yön veren bir marka var, "Only Travel Marketing" Turizm sektörünün en önemli eksiklerinden birinin, Turizmcinin dilini konuşan, derdini anlayan ve turizm sektörünün gerçeklerine göre çözüm üreten bir pazarlama ve medya iletişimi şirketinin bulunmadığını belirten Only Travel Marketing'in Genel Müdürü Sarp Özkar, "360 derece pazarlama faaliyetleri sunarken, turizm-seyahat sektörüne 23 sene hizmet vermiş bir profesyonel olarak, sektörde önemli bir ihtiyaca cevap vermek üzere kendi şirketimi kurma kararını aldım" dedi.

Profesyonel turizm hayatında Satış müdürlüğü, Operasyon Müdürlüğü ve Pazarlama Müdürlüğü görevlerinde yıllarca Türkiye'nin lider tur operatörlerinde görev almış olan Özkar, "Sektörde çalıştığım süreçte, turizmcinin en çok şikayet edip, yakındığı konu, bir medya iletişim-PR hizmeti aldığımız şirketimiz var, 5 sene oldu çalışılı hala turizmi ve bizi anlamıyorlar serzenişleriydi... Sektörün pek çok büyük kuruluşunda bile Marketing departmanının olmadığı, olsa bile farklı amaçlar için değerlendirildiği bir ortamda, şirket sahiplerinin çoğunluğu ile ikili görüşmelerimde 360 derece pazarlama faaliyetlerine ihtiyaç duyduklarını ifade etmeleri ve benim sektörde yaptığım işleri takdirle izliyoruz, bizde de bir tane senden olabilsen ile başlayan, ciddi teklife varan görüşmeler idi. "Only Travel Marketing" şirketi sayesinde, sektörün içinden bir pazarlama profesyoneline, medya iletişiminde güçlü bir turizmci ile çalışma şansına sahip sektörümüz."

HEDEFLER VE VİZYON

Vizyonumuz, turizm sektöründeki müşterilerimize, mükemmel bir pazarlama firması olarak 360 derece pazarlama faaliyetleri ve halkla ilişkilerin tüm öğelerini kullanarak, müşterilerimizle birlikte büyümektir. "Travel & Marketing" alanında lider şirketlerden biri olarak, sektörümüze yön vermek, gelecekte ses getirecek inova-

tif işlere imza atmak ve seyahat pazarlama sektörünün gelişimi adına en önemli katkıyı sağlayan şirket olmaktır. Ayrıca turizm sektöründe pazarlamanın değerini sektöre doğru aktarabilmek, turizm pazarlamasına sektörün daha fazla oyuncusunu dahil etmek hedefindeyiz.

Turizm sektöründen müşterilerimizi ülkemizde de faaliyet gösteren dünya çapındaki kurumsal markalar ile partnership marketing faaliyetleri kapsamında, kazan-kazan ilişkisi ile birleştirip, sektöre ve müşterilerimizin marka değerine değer katmaktır.



Only Travel Marketing'in Genel Müdürü Sarp Özkar

Sektörde kriz var, satışlar azaldı reklamı kısılam-arttırılmalı, hemen şuna ihtiyacımız var şeklinde ilerleyen bir düzen değil, yıllık iletişim stratejileri planını çıkartmış, A, B hatta C planı olan, Temmuz'da elinde kalacak yeri Haziran'da ne yapsak diye düşünmeyen, kış aylarında erken rezervasyon dönemi ön görüşü ile hareket edip, gelecek satışları adına erkenden 360 derece pazarlama faaliyetlerine girişip, gelecek için planlayan, biraz daha uzun bir gelecek için şimdiden çalışılmasını sağlamak hedefindeyiz. Müşterilerimizin marka değerini arttırıp, satışlarını da beklentilerinin üzerine çıkarmak için çalışıyoruz.

Pazarlama departmanı olsun veya olmasın, turizm pazarlamasında stratejik desteğe ihtiyaç duyanlar; kurumda pazarlama

departmanı yok ise o şirketin insource pazarlama müdürü gibi çalışan, profesyonel servis almak isteyenler için ideal bir hizmettir.

Bir PR, Medya iletişimi yapan ajansı yok veya mevcutta PR ajansı var ama turizm terminolojisini bilmediğini düşündüğünüz veya uygulama konusunda turizmin gerçeklerini anlamadığını düşündüğünüz bir şirketle çalışıyorsanız; iş vermeden de iş üretebilecek, turizmin kurallarına uygun yıllık iletişim stratejileri belirleyerek, ulaşılması düşünülen hedefe beraber koşmayı isteyen Tur Operatörleri, Havayolları, Oteller,

Cruise şirketleri, Havalimanları, Turizm İlçe tanıtma Müdürlükleri, AVM'ler, Cafe-Restaurantlar gibi turizm alanında hizmet veren kuruluşlar, pazarlama hizmeti ve içeriğinde yer alan medya iletişimi hizmetini alabilirler.

Ayrıca yurtdışı turizm tanıtma ofisleri ve yurtdışı otel-acentelerin de Türkiye'de temsilcilik hizmetleri de verildiğini aktaran Only Travel Marketing Genel Müdürü Sarp Özkar "Biz 2 dil konuşuyoruz, Travel ve Marketing, bu nedenle diğer sektörlerden gelen tekliflere rağmen Turizm-Seyahat Pazarlaması dışında bir iş yapmıyoruz. Markamızdan anlaşılacağı üzere Sadece Seyahat Pazarlaması yapıyoruz, çünkü bu bizim uzmanlığımız ve herkes bildiği iş yapmalı." açıklamasında bulundu.



leave the rest to us

- 108 rooms, 2 suites and 207 beds
- deva spa
- color restaurant
- terrace cafe & bar
- 5 meeting rooms which 4 of them gets sunlight

Recepapaşa Cd. No: 15
34437 Taksim - İstanbul / TURKEY

T: +90 212 238 54 60 • F: +90 212 238 51 51

info@ramadaistanbultaksim.com • www.ramadaistanbultaksim.com



RAMADA
İSTANBUL TAKSİM

İstanbul'un en 'Favori' oteli

Turistik amaçla gelen aileler de, kongre, fuar ve şirket toplantılarına gelen işadamları da, merkezi lokasyonundan dolayı Favori Hotel'i tercih ediyor.

HASAN ARSLAN



Favori Hotel Genel Müdürü Merih Demir



İstanbul'un en yeni butik otellerinden biri olan Favori Hotel, 2016 yılına hızlı girdi. 2015 yılı ağustos ayında hizmete girmesine rağmen, sunduğu kaliteli hizmet ve makul fiyat politikasıyla daha şimdiden tercih edilen oteller arasında ön sıralarda yer alan Favori Hotel'i, Genel Müdürü Merih Demir, Turizm Aktüel okurlarına anlattı.

Favori Hotel ne zaman faaliyete geçti?

Favori Hotel, 2015 yılı ağustos ayında hizmete girdi. İstanbul'a yakışan, eğitimli kadrosu, modern, şık ama sade tasarımlarıyla misafirlerine konforlu bir ortam sunan butik bir oteldir.

Otelinizde misafirlerinize, sizi ayrıcalıklı kılan hangi imkanları sunuyor sunuz?

Özellikle iş adamlarının tercih ettiği bir otel olan Favori Hotel'de çocuklu ailelere, çiftlere, ev rahatlığındaki odalarımızda, spa ve fitness hizmetleriyle konforu sunuyoruz. Kahvaltı ve oda servisi imkanlarımızla misafirlerimize, yiyecek-içecek konusunda kişiye özel hizmet sağlıyoruz. Hizmet kalitemiz ve makul fiyat politikamızla şimdiden tercih edilen oteller arasında ön sıralarda yer alıyoruz. Modern dokusuna ek olarak teknolojinin tüm imkanlarıyla donatılan otelimizde misafirlerimiz şık, konforlu, rahat ve hijyenik odalarında, ortopedik yatak ve yastık seçenekleriyle Favori Hotel'in ve İstanbul'un keyfini çıkarıyor. Favori Hotel, banyolarında kullandığımız dünyaca ünlü kozmetik markalarıyla, gerek dinlenme, gerekse ofis amaçlı kullanılmaya uygun oda çeşitliliğiyle sektördeki iddiasını ortaya koyuyor.

Otelinizin 'Executive' odalarıyla da çok iddialısınız. Biraz bahsedebilir misiniz?

Misafirlerimizin lüksün ve konforun tadını çıkarmaları için

özel olarak tasarlanmış olan Executive odalarımız, balkonlu ve çatı katında yer alıyor. Özel banyolarının yanı sıra, jakuzi imkanı bulunuyor. Executive odalarımızda konaklayan misafirlerimiz için vip hizmetlerimiz mevcut.

Favori Hotel'i diğer butik otellerden ayıran özellikler nelerdir?

Otelimiz, butik otel ayrıcalığını yaşamak için gelen her misafire kendini özel hissettirecek bir hizmet anlayışıyla hizmet veriyor. Misafirlerimize butik otel ayrıcalığını daha otele ayak basmadan, onları ücretsiz havaalanı transferi ile alıp otelimize getirerek yatışmaya başlıyoruz. Otele girişlerinde onları özel giriş ikramlarıyla karşılıyoruz. Klasik bir otel karşılamaından farklı olarak, ekibimizin samimi sohbetiyle kendilerini evlerinde hissetmelerini sağlıyoruz. Odalarında kendi isimlerine yazılmış 'Hoşgeldiniz' mektubu bulunuyor. Yiyecek-içecek hizmetlerimizde ise, misafirlerimize kişiye özel imkanlar sunuyoruz. Bussiness köşemizde misafirlerimiz, PC ve printer kullanırken, ikram ettiğimiz Türk Kahvesi'nin keyfine varıyor. Kahvaltı servisimizle güne zinde başlıyorlar.

Misafirlerimizin temizlik isteklerini kısıtlamamak için, otelimizde 24 saat oda temizliği hizmeti veriyoruz.

Bir otelin mimarisinin genel anlamda o otelin karakterine yansıdığı söylenir. Bize Favori Hotel'in mimarisinden bahsedebilir misiniz?

Yapımına 2014 yılı nisan ayında başlanan otelimiz, 2015 yılı ağustos ayında tamamlandı. 2 ayrı binadan oluşuyor. Otelimizde, modern mimari çizgilere sahip toplam 40 adet geniş ve ferah oda bulunuyor. Lüks, modern ve geniş bir kahvaltı salonumuz, etrafi özel bambu ağaçlarla çevrili 2 adet kış bahçemiz ve misafirlerimizin stresten uzak bir konaklama sağlamları için özel olarak tasarlanmış spa bölümümüz var. Ön binamıza bej ve kırmızı konsept

hakim. Odalar minimalist lükse sahip, yerden ısıtılmalı ve ses yalıtımlı. Arka binamıza ise, gri ve kırmızı konsept hakim. Burası da ön binamızla aynı mimari özelliklere sahip. Otel binamız, toplamda 6 kat oda bölümü ve 3 kat genel alanlar olmak üzere toplam 9 katlıdır.

Markanız sektörde kaç yılı geride bıraktı? Kurumsal vizyon ve misyonunuz hakkında bilgi verebilir misiniz?

Favori markası, 1989 yılından bu yana Favori Tekstil adıyla bayan konfeksiyon imalatını sürdürüyor. Tekstil firmamız, kalite, fiyat ve ürün çeşitliliği konusunda, sektörde isim yapmış bir firmadır. Hedef kitlesi olan şık bayanların da gözdesidir. Turizm sektörüne adım attığımızda da, marka değerimizi devam ettirebilmek adına Favori ismiyle yolumuza devam ettik.

Hedef kitleniz kimlerden oluşuyor? Daha çok hangi pazarlarla çalışıyor sunuz?

Otelimizde; gerek seyahat, gerekse iş amaçlı İstanbul'a gelen misafirlerimizi ağır ediyoruz. Turistik amaçla gelen aileler de, kongre, fuar ve şirket toplantılarına gelen işadamları da, merkezi lokasyonundan dolayı otelimizi tercih ediyorlar. Samimi bir ortamda eğitim, toplantı gibi organizasyonlar düzenlemek isteyen şirketlere ev sahipliği yapıyoruz.

Son olarak eklemek istedikleriniz var mı?

Otelimiz, lokasyon olarak Osmanbey metro durağına yürüme mesafesinde, İstanbul'un en seçkin mağazalarının da bulunduğu, alışveriş, restaurant ve kültür merkezi olan Nişantaşı'nın kalbinde yer alıyor. 2016 yılında İstanbul'un önde gelen butik otelleri arasında yer alarak; hem turistik, hem iş amaçlı kullanımı daha aktif hale getirmek arzusundayız. Dünya çapında yapılmakta olan fuar ve organizasyonlara katılıp, otelimizi ve İstanbul'u tanıtacağız. Turizm sektörüne katkı sağlamak amacıyla da, kalite ve hizmetten ödün vermeden çalışmalarımıza devam edeceğiz.



AVRUPA'NIN EN LÜKS OTELI KAPADOKYA'DA

Dünya'nın en özel noktalarından birisi olan Ürgüp/Kapadokya'da hizmet veren Kayakapı Premium Caves-Cappadocia, 3. yılında 3. kez üst üste "TripAdvisor - Travelers' Choice" ödülünün sahibi oldu. **HASAN ARSLAN**

Dünya'nın en büyük otel ve seyahat değerlendirme sitesi TripAdvisor, milyonlarca kullanıcısının oyları sonucu belirlenen "Travelers' Choice 2016" ödüllerini açıkladı. Bu ödüller çerçevesinde Kayakapı Premium Caves - Cappadocia, Avrupa'nın En Lüks Otelleri arasında gös-

terilen 3 Türk Otelinden birisi oldu. "Travelers' Choice 2016" ödülleri kapsamında toplamda 3 kategoride ödül kazanan Kayakapı Premium Caves - Cappadocia aşağıdaki ödüllerini almaya hak kazandı: Avrupa'nın En Lüks 25 Otel / 10. Sıra

Türkiye'nin En Lüks 25 Otel / 2. Sıra
Türkiye'nin En İyi 25 Otel / 4. Sıra
"Avrupa'nın En Lüks 25 Otel" arasında Kapadokya'dan seçilen tek otel olarak yer almanın haklı gururunu yaşayan Dinler Group Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Yakup Dinler, "Bu ödül ile Kapadokya'da sadece kitle turizminin yapıldığını, lüks turizm alanında da Kapadokya ve Türk Otelciliğinin Avrupa'da söz sahibi olduğunu görmek bizi gururlandırdı ve çok mutlu etti. Bu ödüller almamızda emeği olan tüm misafir, çalışan, partner ve dostlarımıza destekleri için çok teşekkür ederiz" dedi.

DİNLER GROUP

1984 yılında Dinler Mocamp - Nevşehir tesisleri ile temelleri atılan Dinler Group, 32 yıldır Türk turizmine 6 otel işletmesi, ticari hava balon işletmeciliği (Royal Balloon - Cappadocia) ve seyahat acentacılığı (KTS - Kayakapı Travel Services) dallarında hizmet veriyor. Dinler Group'un son halkası olan ve Ürgüp halkı tarafından "Yüzyılın Projesi" olarak nitelendirilen Kayakapı Premium Caves - Cappadocia 1 Mayıs 2013 tarihinden bu yana gururla misafirlerini ağırlamaktadır.



What to eat in Istanbul?

Usual kebabs that you can even eat at home?
Doner wraps available throughout Europe?
Pizza, sushi, steak or any other international dish?

Why not try something "real" traditional?
Something that you've never tasted before.
And that you'll wish to taste again.



J. Hilmar
Turkish National Team
Member of Cooks and Chefs Federation
and Executive Chef of Matbah Restaurant



We invite you to Istanbul's most exquisite dining experience with the exclusive delights of dishes once served at the court of the Ottoman sultans.



Ottoman Palace Cuisine at *Matbah*[®]

www.matbahrestaurant.com reservation@matbahrestaurant.com
Caferiye Sokak No 6/1 Sultanahmet, Istanbul Call +90 212 514 6151





LOCATION:

In the city centre, Osmanbey metro station 350 meters, Atatürk Airport 20 km., walking distance to Taksim Square, Istanbul Lütfi Kırdar Convention & Exhibition Centre. And also Sütlüce Convention Centre is only 6 km.. Biggest shopping mall in the city; Cevahir and many other shopping malls take a few minutes by car or on foot.

RESTAURANT & BARS:

Ege Restaurant serving open buffet breakfast & A la cart'e lunch and dinner. Sota Kebab & Pizza, Loby lounge, Loby Bar, Patisserie.

GUEST ROOM FACILITIES:

Individually controlled air conditioning system, lap top size electronic safe box, direct dial telephone, Pc & data port, wireless & cable high speed internet (60 Mbps), Interactive 32" LCD TV, minibar, hairdryer, iron and ironing board, smoke detectors and sprinklers, complimentary tea and coffee making facilities, Black - Out curtains operating by remote control, comfortable working environment, Ottoman Chair, bathroom telephone, scale, bath sound system from TV, make - up mirror, Onyx Bathroom with bathtub, rain shower, standart rooms has only shower, emergency button, electronic door key system, door lock chain, outdoor electronic display for housekeeping services, door ring, carpet ground, restricted openable window.

SPA CENTER:

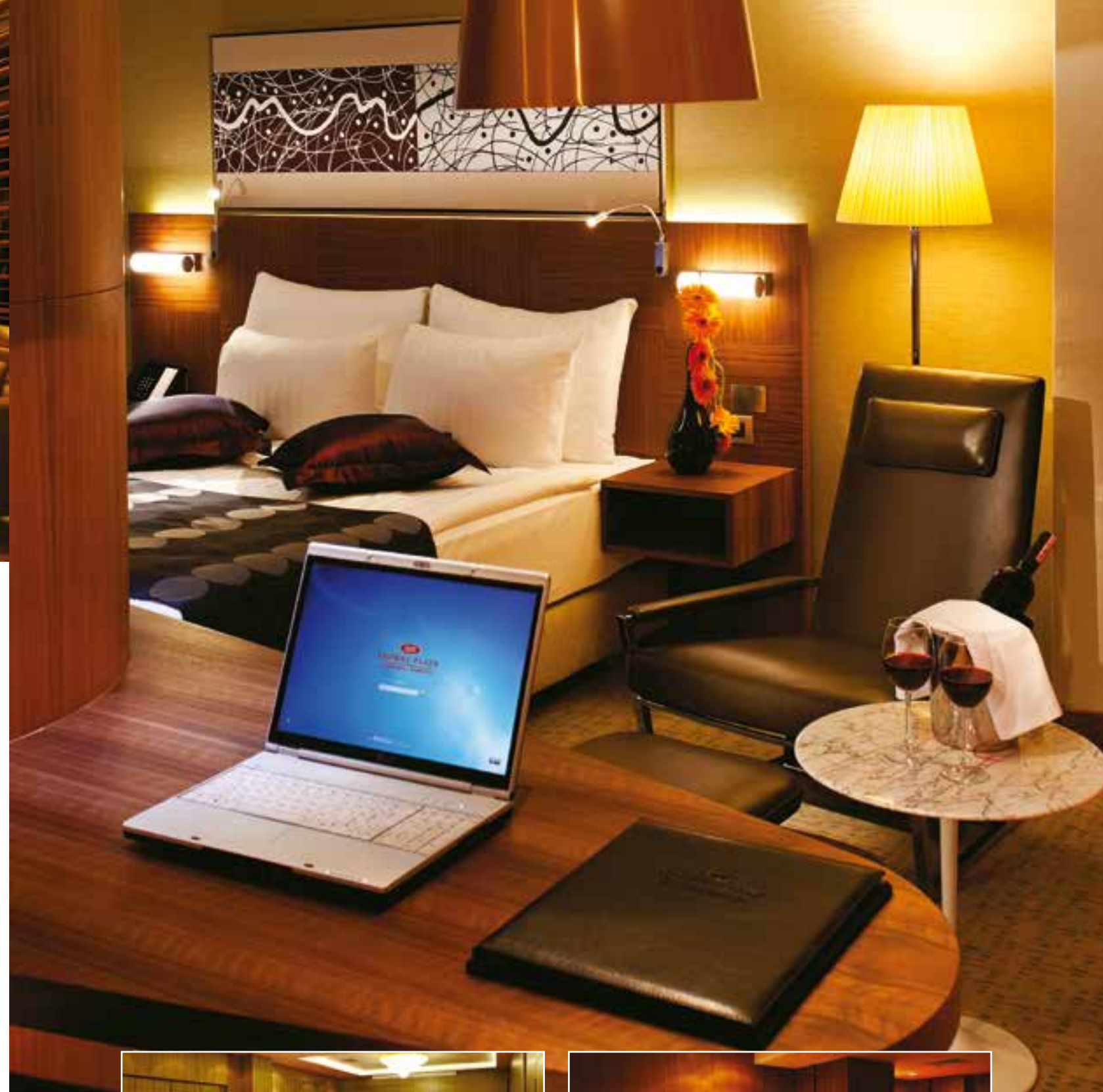
Fitness centre, indoor swimming pool with jacuzzi (15m x 5m), kids pool, changing rooms, Turkish bath (hamam), male & female sauna and steam rooms, health & beauty centre, massage rooms (facial & massage treatments chargeable), women & men coiffeur.

HOTEL SERVICES:

Laundry and dry cleaning service, baby sitter (chargeable), doctor (chargeable), 24 hours room service, free shoe shine service, underground car park, business centre, safe deposit box, luggage store room, message delivery service, gift shop, minimarket, evening turndown service, facilities for disabled guest, wireless & cable high speed internet (20 mbps), Club floors and private lounge for this floor, concierge services, laptop rental, exchange services, VIP transfer (upon request - chargeable), satellite & Digiturk channels, pillow menu, rent a car services.

MEETING & BANQUET FACILITIES:

19 Meeting Rooms, Ballroom at roof, Alsancak meeting room can be partitioned into two soundproof sections. All rooms are equipped with state of the art audio visual and meeting equipment, secretarial services.



CROWNE PLAZA ISTANBUL HARBIYE

T. +90 212 291 60 80 F. +90 212 291 91 01
 W. cpistanbulharbiye.com, crowneplazaharbiye.com
 A. Dolapdere Cad. No: 163/1 34375 Harbiye Şişli İstanbul





Tanrılar Dağı'nda aşk, lezzet ve ekstrem doğa sporları

Olympos Teleferik Genel Müdürü Haydar Gümrükçü, Tanrılar Dağı'nı ziyaret eden turistlerin 2365 metre yükseklikteki zirveye teleferik ile çıktığını, güneşin doğuşunu ve batışını izlediklerini söyledi.

Mitolojide "Tanrılar Dağı" olarak bilinen çevresinde Yanartaş ve binlerce yıl önce çeşitli medeniyetlere ev sahipliği yapan Olympos Milli Parkı içinde bulunan ve deniz seviyesinden 2365 metre yükseklikteki Tahtalı Dağı zirvesinde, 2015 yılında 220 bin ziyaretçi ağırlandı. Avrupa'nın en uzun 3. teleferik işletmesine sahip olan Olympos Teleferik İşletmesi şirketi Genel Müdürü Haydar Gümrükçü, mitolojide "Tanrılar Dağı" olarak bilinen Olympos Milli Parkı içindeki Tahtalı Dağı zirvesini ziyaret eden konuk sayısının her geçen yıl arttığını söyledi. Gümrükçü, "2013 yılında 205 bin turist Tahtalı Dağı zirvesini ziyaret ederek gü-

neşin doğuşu ve batışını izledi. 2014 yılında 210 bin turist ziyarete geldi.

Ana yoldan alt istasyona kadar yol yapım çalışmaları yapıldı. Herkesi güneşin doğuşu ve batışını izlemeye davet eden Haydar Gümrükçü, çalışmalarına ilgili şu bilgileri verdi. Gündoğumu hizmetlerimiz 16.06.2016 - 18.10.2016 tarihler arası hizmet veriyor. Konuklarımız sabah gün doğmadan Teleferik ile zirveye çıkarak güneşin doğuşunu izliyor. Günbatımı hizmetlerimiz 06.07.2016 - 28.10.2016 tarihler hizmet veriyor. Konuklarımız akşam gün batmadan Teleferik ile zirveye çıkıp canlı müzik eşliğinde eşsiz lezzetleri tadıyor. Yemek sonrası güneşin batışını izliyor.

Haydar Gümrükçü, her gün Beldibi, Göynük, Kemer, Kiriş, Çamyuva ve Tekirova'dan, çarşamba ve cumartesi günleri de Kundu ve Antalya'dan transfer hizmeti verdiklerini bildirdi.

Paragliding: Değerli misafirlerimize 2365 metre yüksekliği olan Olympos dağı'nın zirvesinde, 45 dakika boyunca profesyonel ekip ile Tekirova'ya kadar uzanan uçma ve o anı ölümsüzleştirme imkanı sunuyoruz. "Escape Paragliding 55.000 kazasız uçuş gerçekleştirdi" buda takım arkadaşlarımızın profesyonelliğini ortaya koyuyor.

Catapult Trampolin: 2015 yılında Tahtalı dağı'nın zirvesinde ilk defa gerçekleştirilen Bungee Catapult Trampoline aktivitemiz başladı. Bu aksiyon dolu aktivite tüm misafirlerimizin ilgisini çekti. Profesyonel rehber eşliğinde ve tüm üst düzey güvenlik önlemleri alınarak, sizi 2365 metreden 2381 metreye fırlatıyor. Haydar Gümrükçü yılda 3 uluslararası organizasyonların düzenlendiğini bildirdi. Bunlar "Çamlıca gazozuna kapışalım MTB bisiklet yarışı", 2015 yılında ilk defa düzenlenen çok başarılı geçen ve devam edecek olan "Run to sky" koşu yarışı. En son olarak dünyaca meşhur "Redbull Sea to Sky" ekstrem enduro Motorsiklet yarışıdır.



SeatoSky

Türkiye

Sahil şeridinde, dünyanın en yüksek dağları arasında yer alan Tahtalı Dağı'nda "Doğa, Manzara, Spor, Eğlence, Romantizm ve Eşsiz Lezzetlerle hizmetinizdeyiz.

Right next to the coastline on the slopes Tahtalı Mountain reputed to be one of the highest mountain chairs of the world we are at your service in an environment that provides a Unique blend of Nature, Beauty, Scenery, Sports, Entertainment, Romanticism and Exquisite Taste.



Antalya ve Kemer'den ulaşım imkanımız mevcuttur. Shuttle service provided from Antalya and Kemer. 0242 242 22 52



www.olymposteleferik.com

OLYMPOS TELEFERİK

Tahtalı 2365m • Kemer • Antalya



2015'İN EN İYİLERİNE SKALITE ÖDÜLÜ

Skal International İstanbul Kulübü tarafından Türk turizmde kaliteye yapılan katkıyı ödüllendiren Skalite - Turizmde Kalite - Ödülleri, sahiplerini buldu. **HALİL TUNCER**

MNG Airlines'ın platin; TAV Havalimanları, Çelebi Havacılık Holding A.Ş., SealedAir ve Redrock Minerals'in altın sponsorluğunda düzenlenen ve Murat Ali Aydın'ın sanat yönetmenliğini üstlendiği gecede 21 kategoride 2015 yılının en iyileri ödüllendirildi.

Turizm sektörünün otel, acente, hava-

yolu, kongre merkezi, v.b tüm dallarının profesyonellerini çatısı altında toplayan, 81 yıllık geçmişiyle dünyanın en köklü, 90 ülkede yapılanmasıyla da en geniş tabanlı sivil toplum örgütü olan Skal International'ın en büyük kulübü olan, Skal International İstanbul Kulübü evsahipliğinde, "Skalite Turizm'de Kalite" Ödülle-

ri'nin bu yıl 18.'si düzenlendi.

Haliç Kongre Merkezi'nde, düzenlenen ödül töreninin sunuculuğunu Ceylan Saner üstlendi. Tören; Skal International geçmiş dönem Dünya Başkanları Hülya Aslantaş ve Salih Çene, Skal International İstanbul Kulübü Başkanı Feza Solaklar, As Başkan Bahar Birinci, Yönetim Kurulu üyeleri ile tu-



rizm dünyasının seçkin isimlerinin katılımıyla gerçekleşti. Başkanlığını 2008-2009 dönemi Skal International Dünya Başkanı; Universal Turizm Genel Direktörü ve de Skalite'nin yaratıcısı Hülya Aslantaş'ın üstlendiği Skalite Jürisi'nde; İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı ve İstanbul Turizm Atölyesi Koordinatörü

Tülin Ersöz, İstanbul Ticaret Üniversitesi Turizm İşletmeciliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nüzhet Kahraman, Alem Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Melis Aygen, İZ TV Genel Yayın Yönetmeni Coşkun Aral, İstanbul Kültür ve Turizm İl Müdürü Nedret Apaydın ve MNG Airlines Lojistik Başkanı Emir Akın yer aldı. Skal International İstanbul

Kulübü Başkanı Feza Solaklar genel teması "Barış ve Kardeşlik" olan gecede, yaptığı konuşmasında barışın turizm ve kalite açısından önemine vurgu yaptı.

Feza Solaklar; "Bu seneki Skalite temasını oluşturan barış, turizm ve kalite aslında ayrılmaz bir üçlü oluşturuyor. Barış olmadan, turizm ve kalite hiçbir zaman tam anlamıyla bir araya gelemiyor. Bizim de çabamız, üçünü bir arada gerçekleştirebilmek. Bu hedefe ulaşana kadar da sabırla çalışmaya devam edeceğiz. 18'incisini düzenlediğimiz Skalitemizi gerçekleştirmemize imkan sağlayan platin, altın, gümüş ve tüm hizmet sponsorlarımıza; aynı zamanda, bize değerli zamanlarını ayırarak destek veren tüm jüri üyelerimize çok teşekkür ediyorum" dedi. Solaklar, turizmde kaliteye yapılan katkıyı ödüllendirerek, Türk turizminin gelişimine fayda sağlamak amacıyla düzenledikleri Skalite Ödülleri'nde her geçen yıl daha nitelikli başvurular almanın heyecanını yaşadıklarını ekledi.





*For an unforgettable
experience in the
heart of Istanbul*



“OTELCİLİKTE BÜYÜMEYİ HEDEFLİYORUZ”

Türkiye turizmine yönelik değerlendirmelerde bulunan Corendon Turizm Grubu Kurucu Ortağı Yıldırım Karaer, sektörün ciddi bir krizle karşı karşıya olduğunu belirtti.

Corendon Turizm Grubu Kurucu Ortağı Yıldırım Karaer, Türkiye turizmine yönelik önemli açıklamalarda bulundu. Hollanda Hükümeti'nin birçok konuda engeller koyduğunu dile getiren Karaer, “Birkaç yıl önce kapasitesi yüzde 70 ve üzeri olan tur operatörlerine yönelik özel bir sigorta sistemi hayata geçirildi. Bir kategori oluşturuldu ve biz o kategoriye girmemek için Türkiye'nin yanında Yunanistan, Bulgaristan, Endonezya, Fas ve Mısır gibi 11 ülkeye daha operasyon başlattık. Bunun nedeni ise sadece Türkiye'ye dönük operasyon yaparken önümüzün kesilmiş olması. Gelinek noktada diğer ülkelere yaptığımız sayılar Türkiye'nin de üzerine çıktı” şeklinde konuştu. Geçtiğimiz turizm sezonunda hayata geçirdikleri yatırımlardan bahseden Karaer, “Corendon Hava Yolları Hollanda, Corendon Hava Yolları Almanya, Corendon Hava Yolları Belçika, Corendon Hava Yolları Türkiye'den sonra, Corendon Hotels Türkiye ve Corendon Hotels Hollanda'yı da hayata geçirdik. Hollanda da iki otel faaliyete geçirdik. Yeni otelimiz de yolda. Barselona, İbiza ve Londra'da yeni otel projelerimiz var. Otelcilik alanında da büyümek istiyoruz” dedi.

KIBRIS YATIRIMINI ÇÖPE ATTIK

İzledikleri stratejilerle turizme değişik bir bakış açısı getirmeye çalıştıklarını belirten Karaer bunun bir parçası olarak fuarda lansmanını yapmak amacıyla ‘safety demo’ filmi hazırladıklarını ancak İstanbul'da yaşanan patlama sebebiyle bunu iptal ettiklerini söyledi. Kıbrıs'a dönük yatırım planlarından bahseden Karaer, “Kıbrıs'ta uzun dönemli bir tesis kiraladık ama Maliye Bakanlığı alt kiralama yapılmasına izin vermedi. Kıbrıs destinasyonunun açılması için hem hava yolu şirketi, hem de tur operatörü olarak maddi yatırımlarımız olmuştuk. Maliye Bakanı'nın inadına ve turizmi katletmesine ben katlanamadım ve yaptığımız tüm yatırımları çöpe attık. Kıbrıs hükümetinin tutumu yüzünden bu destinasyondan vazgeçtik” şeklinde konuştu.



Corendon Turizm Grubu Kurucu Ortağı Yıldırım Karaer

“Türkiye’de ne zaman bir kriz yaşansa, biz bünyemize bir destinasyon daha ilave ettik” şeklinde konuşan Karaer sözlerini şöyle sürdürdü: “Şimdi de mesela tur operatörü olarak buradaki kapasitemizi İspanya’ya kaydırabiliriz. Türkiye ile yaptığımız sayıları Yunanistan’da veya İspanya’da yapamayız ama uçakların yönünü bu ülkelere çevirebiliriz. Hava yolu anlamında ise uçaklarımızı ‘wet lease’ operasyonlarına verebi-

liriz. Bunları bu şekilde bertaraf edebiliriz ama otel yatırımlarını bertaraf edemeyiz. 2016’da tüm konaklama sektörü ciddi bir krizle yüz yüze kalacak. Bunu bertaraf etmek çok kolay olmayacak. 2016’da bazı oteller boşa çıkacak. Bu krizin 1 yıl süreceğini de zannetmiyorum. İsrail ile yaşanan ‘one minute krizi’ bile beş yıl sürdü.

Olumlu mesajlar vererek işleri olumluya çeviremiyoruz. İşler bizimle çözülmü-

yor. Devlet büyüklerinin bu işlerin çözümü konusunda çaba sarf etmesi lazım. Rusya’daki Türk tur operatörlerinin başına gelenler ortada. Vural Öger Travel da operasyonlarını durdurdu. Değişik pazarlarda Türkiye’nin lokomotifi olabilecek kaç tane tur operatörü var? Herkes otel yapıyor ama yarın öbür gün bu otelleri satacak oyuncu bile bulunamayacak.”

Türkiye’nin tanıtımına dönük çalışmaların tek çatı altında yapılması gerektiğini vurgulayan Karaer, “İzmir, Belek, Kuşadası... bunlar tek başına kendini tanıtamaz. ‘Türkiye’ye dönük seyahat sakıncalı’ dendi-

tilmesi lazım. Ben hep şunu söylüyorum: Hiçbir şey olmamış gibi devam edemeyiz. 3-5 sene önceki gibi olsaydı, ‘yatırımlar durmasın, sayıyı artıralım’ derdim. Ama Türkiye’nin bu şartlar altında turizm sektörünün de stratejisini değiştirmesi gerekiyor. Hiçbir sorun yokmuş gibi bu kadar odanın piyasaya girmesi herkesi zora sokacak. Bakanlığın açıkladığı destekler, sektöre belli oranda yardımcı olacak. Yolcu getirmek için maliyetleri düşürmek lazım. Devletin vermiş olduğu destek, bizim indirimlerimizi kompanse edecek” şeklinde konuştu.

25-30 hatta yüzde 50 oranlarında düşecek. Bunu kim karşılayacak? Adam kredi çekmiş. Bu fiyatlara satarsa borcunu nasıl ödeyecek? Bankalar ‘Biz otelcilerin borcunu öteleyelim ama merkez bankası da zorunlu karşılıkları kaldırsın’ diyor. Yeni yatırımların bekletilmesi lazım. Ben hep şunu söylüyorum: Hiçbir şey olmamış gibi devam edemeyiz. 3-5 sene önceki gibi olsaydı, ‘yatırımlar durmasın, sayıyı artıralım’ derdim. Ama Türkiye’nin bu şartlarında turizm sektörünün de stratejisini değiştirmesi gerekiyor. Hiçbir sorun yokmuş gibi bu kadar odanın piyasaya gir-



ğinde bu destinasyonlar tek başlarına kendini kurtarabilecek mi? Ben Bodrum’a uçak koymazsam oradaki otelci ne yapabilir? Mesela Kıbrıs’a her yıl 30 bin yolcu götürüyorduk. Şimdi kapattık orayı. Nasıl götürecekler 30 bin yolcu?” dedi.

SEKTÖRÜN STRATEJİSİNİ DEĞİŞTİRMESİ GEREKİYOR

Rusya’daki kaybın Avrupa’dan telafi edilmesinin mümkün olmadığını söyleyen Karaer, “Bedavaya verirsın Alman gelir. Otel fiyatları yüzde 25-30 hatta yüzde 50 oranlarında düşecek. Bunu kim karşılayacak? Adam kredi çekmiş. Bu fiyatlara satarsa borcunu nasıl ödeyecek? Bankalar ‘Biz otelcilerin borcunu öteleyelim ama merkez bankası da zorunlu karşılıkları kaldırsın’ diyor. Yeni yatırımların bekle-

2015 yılında hedefleri tutturduk. 260 bini Türkiye’ye, geri kalanı diğer ülkelere olmak üzere Hollanda’dan toplam 477 bin yolcu sayısına ulaştık. Belçika ile birlikte 600 bin rakam 600 bin oldu. 2016 yılı içinse, Hollanda’da Türkiye ve diğer destinasyonlar dahil 610 bin, Belçika’dan ise 110 bin kişiye ulaşmayı planladık. En büyük artış ise İspanya’ya dönük olacak. TUİ’den İspanya’yı çok iyi bilen bazı isimler transfer ettik. Bu nedenle İspanya’ya dönük kapasiteyi yüzde 100 arttırdık.

Rusya’nın yaratacağı kaybı kapatılabilecek bir pazar olmadığını belirten Karaer, otelcilerin kayıplarına ve yeni yatırımlara da değindi ve şunları söyledi:

“Rusya’daki kaybın Avrupa’dan telafi edilmesi mümkün değil. Bedavaya verirsın Alman gelir. Otel fiyatları yüzde

mesi herkesi zora sokacak.”

“Zaman zaman Hollanda’da önümüze engeller çıkarıldı. Birkaç yıl evvel kapasitesi yüzde 70 ve üzeri olan tur operatörlerine yönelik özel bir sigorta sistemi hayata geçirildi. Bir kategori oluşturuldu ve biz o kategoriye girmemek için Türkiye’nin yanında Yunanistan, Bulgaristan, Endonezya, Fas ve Mısır gibi 11 ülkeye daha operasyon başlattık. Bunun nedeni ise sadece Türkiye’ye dönük operasyon yaparken önümüzün kesilmiş olması. Bankalar nezdinde dahi riskli görülyorduk. Biz de bir yandan alternatifler yaratıp, bir yandan da yatırımları farklı yerlere kaydırmaya dikkat ettik. Gelinek noktada diğer ülkelere yaptığımız sayılar Türkiye’nin de üzerine çıktı. Nedeni ise Hollanda’nın adımı neticesinde başka ülkelere de yatırım yapmış olmamız.

Timur Bayındır: Hayattan keyif almasını bilirim



Hedeflerine ulaşmayı seven bir insanım. Kimseyi kırmadan, çok da öne çıkmadan, kafamda bir hedef varsa muhakkak gerçekleştiririm. Sonuç her zaman pozitif olmayabilir ama sonuna kadar giderim. **YILMAZ KELEŞ**

Turizme adanmış, başarı seviyesi, heyecanı ve macera düzeyi yüksek bir yaşam... Turizm sektörünün duayenlerinden Timur Bayındır, sektörün en renkli kişilerinden biri. Fakat kendisi tüm turizm platformlarında hep en önde yer alsada, özel hayatını geri planda tutmayı tercih ediyor. Bu röportajda, turizm dışına çıkarak kişisel özellikleriyle de tanıma fırsatı bulduğumuz usta turizmci, özel hayatının kapılarını açtı.

Turizme girişiniz nasıl oldu?

Benim babam sert bir babaydı ve disiplinli bir hayatımız vardı. Galatasaray Lisesi'nde okuyordum. Ne kadar ki, devlet okulu olsa da üç ayda bir belli aidatları vardı. Memur bir aile için, bu aidatlar düşük rakamlar değildi. O seneki üç dersten ikmale kaldım ve babam bu duruma çok kızdı. İhmalkarlığa ve tembelliğe tahammülü yoktu. Babam çalışan insana da hep kıymet vermiştir. 'Madem öyle kendi harçlığını kendin çıkar' deyince benim de zoruma gitti. Serde delikanlılık var nihayetinde. Ne yaparım diye düşünürken, iyi derecede Fransızca, biraz da İngilizce bildiğim için küçük bir otelde ön büro elemanı olarak işe girdim. Kendi ayak-

larımın üstünde durabildiğimi bilmek, beni güçlendirmişti. O zamanlar mesai saatleri ağırdı, şimdiki gibi değildi. Sabah sekiz akşam dokuz çalışarak, turizm hayatına başladım. O günden beri, yaptığım bütün işlerimde azimli ve sebatkar oldum.

Tabii bu arada kendi otelimiz de vardı. Çalıştığım otelde az para verdikleri için babam baktı yabancı dil var, çalışma isteği de var; 'O parayı bende veririm' diyerek beni yanına aldı. Bu arada, okul taksitlerine kadar kendi masrafımı çıkarabiliyordum. Babam keyifle beni izliyordu. Çünkü oğlu, hem kendi otelini işletiyor, hem de işçi gibi çalışıyordu. Ben liseyi bitirip üniversiteye başlarken, Harem Otel'in inşaatı bitmek üzereydi. İnşaatında dahi çalıştım. Açılışı yaptık ama bu sefer de 'Nereden müşteri bulacağız' diye düşünmeye başladık. O zamanlar iki yaka arasında geçiş yapmak çok zordu. Köprü yok, vapurlar seyrek, günlerce müşteri bekliyoruz... Derken yurt dışına müşteri aramaya çıktık. 1965 yılında Danimarka'dan grup turistler getiren bir firma bulduk. Protestan bir Papaz'ın kurduğu bir firma ve Türkiye'yi çok enteresan buluyorlar. Bize her hafta bir Caravel (110 ki-

şilik yolcu uçağı) müşteri getirmeye başladılar. Bu defa daha fazla müşteri getirmek için üç katlı bahçesi olan otelimize havuz yapmamızı istediler. Biz de hemen işe koyulup havuzu yapıp bitirdik ve caravelle gelen müşteri sayısı arttı. Otelde işler rayında ilerlerken, girdiğim bir sınav sonucu Fransa Hükümeti'nden turizm ve otelcilik üzerine bir burs kazandım. Burs süresince Paris, Nice, Cannes, Lyon ve Dijon gibi şehirlerde çalışmaya devam ettim.

"Tavla öğrenmek istedi, bende öğrettim. Tavla ile tavlamaş oldum..."

Vichy'de kayınpederin oteli vardı. İlk olarak staj için oraya gittim. 20 gün Paris'te kaldım. Bütün otelcilik ve turizm derslerini orada gördüm. Eğitim sonrası akşamları bara çıkıp eğleniyorduk. Arkadaşlarla tavla oynardık. Çok güzel, alımlı, havalı ama bir o kadar da naif bir genç kız... Fark etmemek mümkün değildi... Hoş, hala öyledir kendisi...

Arkadaşlarla tavla oynarken ilgisini çekmişti oyun, biz de izlemek ister diye davet ettik. Bir sürü soru sormaya başladı oyunla ilgili. Sonra 'Tavla öğrenmek istiyorsan öğreteyim' dedim. Her şey o gün başladı.

Velhasıl tavla ile tavlamaş oldum... Akşamları birlikte gezmeye başladık, hafta sonları dansa giderdik. Tabii Türk olmanın verdiği bir sıcak kanlılıkla, kısa zamanda bütün mekânlarda tanınan bir sima haline geldim. Paramız azdı ama iyi kullanıldığı takdirde yeterli bir paraydı, eğlenirdik ama serserilik etmezdik. Staj süresi bittiğinde de çalışmaya devam ettim. Önce mutfakta başlayıp aşçının yanında depo görevlisi oldum. Sonra patron benim zarar cetvelini tutmamı istedi. Onu yapar-

dedi. Tatil yapacağını düşündük ama öyle olmadı. Bir gün içinde pasaportunu çıkardı ve Türkiye yoluna koyulduk. Türkiye'ye geldik. Kısa bir süre sonra İstanbul'da aile arasında nişan yaptık. Nişandan sonra eşim Fransa'ya döndü ve düğün için hazırlıklar yapıldı.

Kız isteme gibi çeşitli geleneksel törenler olmadığı için, babam bu duruma yine çok kızdı. Düğünümüz Fransa'da yapıldığı için aile ve akrabalarımızdan gelen olmamıştı. Nikahımıza sadece Fransa'da konso-

enteresan bir başlangıç yaptık.

Sonra askerliğim Ankara Polatlı'ya çıktı. Ben gittim, bir baktım arkamdan hanım da gelmiş. Geri de gönderemedim. Hem öğrenciyim, hem askerim. Ev yok, para yok. Eşim 'Bir şekilde yapar, hallederiz' dedi. Yine enteresan bir sürece girmiş olduk. Askeriyeye yakın küçük bir eve yerleştik, sadece hafta sonları eve giderdim. Velhasıl o dönem eşim de benimle birlikte askerlik yaptı. Eşim tüm bu mücadele içinde hiç şikayetçi olmadı, her zorluğa kendi rızası

BU GÜNE KADAR, SADECE TURİST OLMUŞ KİŞİLER TURİZM BAKANI OLURSA, İŞ BU ÇIKMAZDAN KURTULAMAZ.

ken bir yandan da satın almaya karışmak istedim, 'Satın almaya karışsam burada kan çıkar mı?' diye sordum. Patron, 'Seyret bana rapor ver' dedi. Çalışmalarımı, zarar etmeye başlamış bir oteli kara geçirdim. En iyi malı en ucuza buldum, bütün malları tek tek kendim tarttım. Sonra bir çok şeyi kayınvalideme de öğrettim. Bu arada kaleyi içten fethetmeye başlamışım tabii... Hem işimi severek yaptığım için, hem de öğrenmenin heyecanı ile, neredeyse bütün otele hakim olmaya başlamıştım. Eşim, Türkiye'ye dönüş yapacağım zaman, benimle gelmek istedi. Babama sordum 'Gelsin'

losluktan tanıdığım bir çift katıldı. Düğün sonrası dönüşümüz de muhteşem oldu tabii. Çünkü getirmemiz gereken bir yığın eşya ve bir de köpeğimiz vardı. Evliliğimiz gibi Türkiye'ye dönüşümüzde macera dolu oldu. İstanbul Feneryolu'ndaki evimize taşındık. Rahmetli annemin de yardımıyla yerleştik. Tabii beş kuruş paramız yok. Bu arada ufak tefek işlerle geçiniyorduk. Fransa'dan babasının tek kızını alıp böyle bir hayata başladım. Kutu gibi bir ev, eşyamız yok ama kristal bardak takımlarımız, vazolarımız var... Mutfak mobilyamız yok ama çok kaliteli bıçaklarımız var mesela... Böylelikle

ile bile isteye katlandı. Zor günler geçirdik evet, ama hep mutlu bir ailemiz oldu...

Gazetecilik mezuniyetiniz var bir de. O nasıl oldu?

O zamanlar gazetecilik de oldukça fiyalkalı bir meslekti. İlk yıllarda gazeteci olmayı çok istedim ama çocukluğumdan itibaren içinde olduğum turizm daha ağır bastı. İktisadi Ticari İlimler Akademisi 2'nci sınıfta okurken, oradan çıkış kağıdımı alıp İstanbul Üniversitesi Gazetecilik Enstitüsü'nde okumaya başladım. Fransa'ya gidip turizm otelcilik stajı yapınca, devamsızlık yüzünden buradaki okuldan atıldım. O zamanlar

kayıt dondurmak diye bir sistem yoktu. Gitmeyince okuldan atıyorlar, atılırsan da askere çağırıyorlardı. Bu yüzden bir şekilde mezun olmam lazımdı artık.

Fransa'dan dönünce ne yapacağımızı soruşturduk, tekrar sınava girmem gerektiğini söylediler. Oysa alttan vermem gereken az bir dersim vardı, hepsini hallettim. Bu defa da, mezun olmak için bir gazetede veya dergide yazılarımın yayınlanması gerekiyordu. Zar zor bir yer bulup yazılarımı yayınlamaya ikna ettim. Tabii o dönem evliyim. Bir yandan iş, bir yandan okul, bir yandan evlilik, hepsi bir arada gidiyor... Askerden sonra 1968'li yıllardı, babam 'Otel şirkete çevirelim' dedi. Bu arada oteli bitirmek için aldığımız, ödenmesi gereken bugünün yirmi milyonuna denk gelen bir kredimiz var. Babam beni şirkete ortak yaptı. Ama, 'Para istemeyeceksin' dedi, 'Tamam' dedim. Böylece, şirketin kurucu ortağı olarak yine 18-20 saat çalışmaya devam ettim. Çok ülke gezdim, çok güzel dostluklar biriktirdim. Macera ve mutluluk dolu bir evlilik yaptım. Pırlanta gibi iki evladım var. İyi okullar bitirip, istedikleri meslekleri seçtiler. Oğlum reklamcı, kızım finansçı oldu. Ailede birinin turizm dışında kalması bir bakıma iyi oldu. Şimdi sağlığım yerinde, işlerimin ve görevlerimin başındayım. Yaşadığım her şeyden her zaman keyif almasını bildim. Edindiğim her tecrübe, geleceğime ışık tuttu. Bu gün içinde bu-



kızıp, neyi seveceğini tahmin edemiyordum. Daha sonraları, iş hayatıma yön verecek çok şey öğrendim babamdan. Ticareti çok iyi yapardı. Bana verdiği harçlıkların bile bir sistemi vardı. Para nasıl biriktirilir, nasıl çoğalır, nasıl parasız kalınır daha o yaşlarda öğretmişti. Annem ev hanımıydı, dünyanın en tatlı kadınlarından biriydi ama genç yaşta kaybettik. Annemin keyfini süremedim, şimdi hayatta olsaydı ona dünyayı gezdirirdim...

değildi o yaşına göre yaptığım işler. Ticarete yaptığım en önemli işlerden biriydi bu.

Tatil sizin için nedir? Tatillerinizi nasıl geçirirsiniz?

İstanbul Üniversitesi'nde ders verirken öğrencilere hep şunu söylerdim; "Dünyanın en keyifli, en eğlenceli işlerinden biri turizm ama unutmayın ki, insanların tatil yaptığı dönemler sizin en çok çalıştığınız dönemler olacaktır. Ne zaman herkesin tatili biter, siz anca o zaman dinlenebilirsiniz."

"YATILI OKUL DÜNYANIN EN GÜZEL EĞİTİM ŞEKLİDİR. HAYATI EN İYİ TANIYABİLDİĞİN, ÇOK İYİ ARKADAŞLAR EDİNEBİLDİĞİN BİR YERDİR. YATILI OKUL SAYESİNDE 50 YILLIK ARKADAŞLIKLARIM VAR BUGÜN"

lunduğum şartları, babama, kendime olan güvenime ve azmime bir de beni hiç yalnız bırakmayan eşime borçluyum.

Babamdan ve annenizden bahsedermisiniz? İlişkileriniz nasıldı?

Babamla aynı okuldan mezunuz. O da İktisadi Ticari İlimler Akademisi mezunu. O da muhasebecilikle başlamış işe, Bolu Göynük Belediye Başkanlığı yapmış, Tekel'de müfettişlik yapmış. Çok iyi bir iş adamıydı babam. Çok çalışkandı, arkadaşlıkları, dostlukları çevresi çok iyiydi. Genel itibarıyla iyi bir adamdı ama, tipik bir Türk babası profili taşıyordu. Çocuklarına karşı sert mizaçlıydı. 12 sene yatılı okumuş bir çocuk olarak, her hareketini tahlil edebilme durumum yoktu. 7 yaşından beri eve sadece hafta sonları gelen bir çocuk için bu durum normaldi. Babamın ne zaman neye

Uzun yıllar yatılı okulda okumak çokluğunuz açısından nasıl bir deneyim oldu?

Yatılı okul dünyanın en gırgır, en güzel eğitim şeklidir. Hayatı en iyi tanıyabildiğin, çok iyi arkadaşlar edinebildiğin bir yerdir. Yatılı okul sayesinde 50 yıllık arkadaşlıklarım var bugün. Her zaman "İyi ki yatılı okumuşum" derim.

Turizm dışında başka işlerle uğraştınız mı ticarete?

Oldu tabii, lise döneminde yumurtacılık yaptım mesela. Beş bin tavuğum vardı. Çok şükür para kaybetmeden tavukları satıp kurtardım. Ama zor bir işti. Mesela, içlerinde horozlar da var ama ötmeden anlamıyorum hangisi tavuk, hangisi horoz. Kümeslere, mezbahalara gittim, tavukların aşısını kendim yaptım. Hiç normal şeyler

niz." Kendi işini yapan bir turizmcinin tatil yapabilmesi için çok iyi bir ekibe sahip olması gerekir ki, gözü arkada kalmamasın. Hala on iki saat çalışan biri olarak benim için tatil, yatıp hiçbir şey yapmamak, telefondan, insandan uzak hiçbir şey düşünmemektir. Okuduğum kitap en fazla küçük bir aşk romanıdır. Denizin kenarındayken yerden taş alıp denize bile atmam. Benim için tatil budur.

Mutfakla aranız nasıldı?

Bence bütün otel işletmecileri, yemeğini otelinde yemelidir. Hem kontrolü sağlamak için, hem de müşteriye güven vermek için gereklidir bu. Ben yemek yapmayı çok severim ama, ortalığı çok dağıtıyorum ve toplamam. Bu yüzden yanımda mutlaka arkamı toparlayacak biri olmalı. Çok güzel çerkez tavuğu yaparım mesela...

TUROB, hayatınızda büyük bir dilimi kapsıyor... Nasıl başladınız, nerelerden geçtiniz anlatır mısınız?

O zamanlar TUROB, Türkiye İşverenler Sendikası adıyla ufak bir ofisti... Ben de o sıralarda yine öğrenciyim. Babamın yanına giderdim sık sık. 1960 yılında bütün sendikalar kapandı. Sonrasında dernekler kurulmaya başladı. Babam TUROB'da kurucu üyeydi ve divan üyeliği yaptı. Babamı temsilen bütün işlerini ben yürüttüm. O yaşlardan beri turizm, ticaret, mücadele içindeyim hep. TUROB'a girişim de bu şekilde başladı. 1985 yılında yönetim kurulu üyesi oldum. Yönetim kurulu üyeliği, muhasip üye, genel sekreter, derken başkan yardımcısı, en sonunda da başkanlığa kadar geldik. 10 yıl başkan yardımcılığı yaptım.

Sonra iş başkanlığa geldi. Beni biraz dalgacı ve ciddiyetsiz gördükleri için, başka

dan, kafamda bir hedef varsa muhakkak gerçekleştiririm. Her zaman hayat şıkır şıkır değildir. İllaki pozitif veya negatif sonuçlar olabilir ama en azından sonuna kadar giderim.

Bakanlarla aranız nasıldı? İsim verecek olursanız en çok hangi bakanla çalıştınız?

Bu öyle bir sektör ki, bakanlıkla çok paralel yürümek lazım... Turizm Bakanlığı kritik bir mevkidir. Bilenle bilmeyenler arasındaki fark çok bellidir. Bu mevkii yürütebilecek, taşıyabilecek insanlar, elini taşın altına koyabilecek kişiler olmalıdır. Bunlar da turizmi iyi bilen işletmeciler ve gerçek turizmci olmalıdır. Bugün Türkiye'de fabrika yatırımcısı, sanayi yatırımcısı bile kalmadı. Çünkü herkes otel yatırımcısı oldu. İnşaat firmaları, inşaat ustaları, otel yatırımcısı oldu.

Turizm bu yüzden çıkmaza giriyor. Yöne-



isimler telaffuz etmeye başladılar. "Bunca senedir emek vermişim, başkan ben olacağım" dedim. Yaptığımız çalışmalarla seçimi kazandık. O gün kazandığım başkanlığım hala devam ediyor. TUROB'da benden sonra geleceklere de şöyle bir tavsiyem var; "Ben hiçbir zaman TUROB için gittiğim fuarlarda, bir turizmci olarak kendi otelim tanıtımını yapmadım. Hala bir çok insan bana 'Sizin oteliniz var mı?' diye sorar. Hiçbir zaman kendi otelimi pazarlamaya gitmedim."

Ben hedeflerine ulaşmayı seven bir insanım. Kimseyi kırmadan, çok da öne çıkma-

timden çok yatırım yapılıyor. Bakanlıkta da aynı şey söz konusu. Bu güne kadar, sadece turist olmuş kişiler turizm bakanı olursa iş bu çıkmazdan kurtulamaz. Ama Ertuğrul Günay döneminde çok güzel işler yaptık. İşi bilen, son derece disiplinli, çalışkan bakanlar bulundururdu. Projeleri bizzat kendisi dinler ve ona uygun komisyonlar oluştururdu. Bizlerle sürekli temas halindeydi, sıkıntı olduğunda uçağa atlar gelirdi. Meclise de mutlaka iletirdi.

Son yıllarda İstanbul Turizmi ve yatırımlar hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

Türkiye enteresan bir ülke. Sektörler rekabete bağlı geliyor veya geriliyor. Turizm, geliri kadar gideri de çok yüksek bir sektör. Dengelemesi zor. Müşteri kadar personeli var, havuz tonlarca su ile doluyor, otel boş olsa bile bütün ışıkları yarıyor, kocaman binaları ısıtmak ve serin tutmak için bir sürü enerji sarf ediliyor. Bu durumda hem fiyatın makul olması, hem de kaliteli hizmet vermek lazım. Diğer taraftan, yüzde 80 doluluğu garantileyerek fiyatları düşürebilirsen, anca sürümden kazanabilirsin. Bütün bunlar arz ve talep dengesine bağlı. Otelin çok olduğu bir bölgede herkes zarar eder. Yıllık doluluk oranlarında sayının yüksek olmasının tek başına bir anlamı yoktur. Önemli olan, ne kadar kazanıldığıdır. Bu rekabet ortamında, bu kadar yanlış yatırımla herkes zarar ettikten sonra ve kimse kazanmadıktan sonra, ülkeye çok turistin gelmiş olması maalesef durumu kurtarmıyor.

İstanbul Turizmi için çözüm öneriniz nedir?

Yapılacak yatırımlar için çok düzgün, bilinçli bir sistemin kurulması lazım. Devletin bunun için bir araştırmacı kadrosu olması gerekiyor. Bu kişilerin bizlerle sürekli iletişimde olması lazım ki, İstanbul için en doğru turizmi gerçekleştirelim. Hükümet ve bakanlıklar bizimle fikir alışverişinde olmalı. Bu iletişim olmadığı sürece, şu an olduğu gibi İstanbul'daki yatak sayısı ile para bırakan turist sayısı hiç bir zaman aynı olmayacak. Her bir yatak için 100 müşteri gerekiyor. Bu müşteriyi bulmadan "Yapayım da nasıl olsa gelir" demekle olmaz.

Sanayinin içine beş yıldızlı otel yapıyorlar... Kim kalacak o otelde? Sanayici gelir, iş adamı, çalışan gelir, tamam... Ama bu insanlar o otelde en fazla iki gece kalır ve sadece uyumaya gelir. Buraya otel yapılmaz demiyorum ama, iki-üç yıldızlı yapılır. Beş yıldızlı bir yatırım zarardan başka bir şey getirmez. Başka bir sorun daha var: Kimse önce müşteriyi bulup sonra oteli yapmıyor. Aksine önce oteli yapıp, sonra müşteri arıyor. Bana olmayacak bir yer için, 'Otel yapalım mı?' diye sorduklarında, onlara koridorları ve kapıları geniş tutmalarını ve daha sonra hastaneye veya okula dönüştürme ihtimallerini göz önünde bulundurmalarını öneriyorum. İnaniyorum ki, bizlerden sonra görevi devralacak genç arkadaşlarımız, bu gün yaşanan sıkıntıları tahlil edip Türkiye Turizmi'ni çok daha iyi yerlere taşıyacaklar.



Prontotour hedef büyüttü

Prontotour 2015'te 94 bin kişiye dünyayı dolaştırdı. 87 ülkede 494 bin geceleme yapıldı. Bunların içinde Roma, Prag ve Barcelona ilk sırada yer aldı. **HALİL TUNCER**

Acentalar toplantısını bu yıl Kapadokya'da gerçekleştiren Prontotour, 2016 hedeflerini açıkladı. 2015 yılında turizmde yaşanan krizlere rağmen yüzde 15 büyüyen ve 160 Milyon TL ciro yapan firma, 2016 hedefini de yüzde 20 büyümeye olarak açıkladı.

Kapadokya'da düzenlenen Acentalar Toplantısı'nda konuşan Prontotour Yönetim Kurulu Başkanı Ali Onaran, "Schengen kalkarsa yüzde 100 büyümeye hazırız" dedi. Doubletree by Hilton Avanos-Kapadokya'da gerçekleşen Acentalar Toplantısı'nın açılışını Prontotour Ticaret Müdürü Tarık Serhat yaptı. "Bol satışı bir yıl bizleri bekliyor" diyen Serhat, ardından Prontotour Yönetim Kurulu Başkanı Ali Onaran'ı sahneye davet etti. Onaran konuşmasında şunları söyledi:

"Bu bizim 16'ncı acentalar toplantımız. Buraya gelmeden önce bir ödül aldık. Bu ödül, Marketing Türkiye'nin 12 ilde ve bin 700 kişi ile yaptığı araştırma sonucunda birçok markanın itibar değerini ölçen bir ödül ve bu ödüle turizmde Prontotour layık görüldü. Herkesi tebrik ediyorum. Rakiplerimiz gerçek olmayan şeyleri satıyor ve biz bazen zor durumda kalıyoruz. Ama bu ödül bizim ne kadar doğru işler yaptığımızı da gösterdi. Biz 1994 yılında işe başladık ve 22 yılda bir yerlerden bir yerlere hep beraber geldik. Çok keyif aldığım bir ödül oldu.

YOLUMUZ ZOR AMA DOĞRU

Dünya Turizm Örgütü'nün T20 (Turizm 20) içinde WTO Etik Kurallar başlıklı bir



Prontotour Yönetim Kurulu Başkanı Ali Onaran

konu var. 'Sürdürülebilir doğa şartlarında turizmin devamlılığını sağlayacağız' diyerek sayfalarca metne imza atıyorsunuz. Biz de tur operatörü olarak bu metne imza attık ve bu etik yollardan ayrılmayacağız. Yolumuz zor ama doğru yol bu.

2015 yılını bitiriyoruz. Çok zor bir yılı. Döviz kurlarında iniş ve çıkışlar vardı. 2 seçim oldu. Yine de yılı kötü kapatmadık. Yaklaşık yüzde 15 büyümeye ile 2015 yılını tamamladık. 160 Milyon TL ciro yaptık. Bilindiği üzere Pronto Mice adıyla bir şirket daha kurduk. Bu şirketimizin cirosu da 20 Milyon TL'nin üzerinde.

Toplam satışın yüzde 60'ını acentalarımız sattığı için biz hep beraber büyüdük-

mü müzü söylüyoruz. 2016 yılında da çok fazla tatil var. Daha iyi bir yıl olacağını tahmin ediyoruz. Yüzde 20 büyümeye öngörüyoruz.

PAZARA YENİ ÜRÜN SUNACAĞIZ

2016'da da yeni paket turları sunmak istiyoruz. Bildiğiniz üzere geçen sene Pronto Plus'ı açtık. Gayet güzel gitti. Bu sene de Kamboçya gibi niş paketler çıkartıyorlar. 2016'da ana destinasyonları Pronto Plus programının içine aldılar. Mesela İtalya programları Dolce Vita adıyla olacak.

2015 yılında bizim için de yenilikler oldu. Bazı arkadaşlarımız ayrıldı. Cenk Alptekin Genel Müdürümüz oldu. Pazarlama Müdürümüz Hilal Hanım oldu. 2016 yılına girerken 3 hafta sonra kızım oluyor. Sare aramıza geliyor. 2016'nın keyifli bir yıl olacağını düşünüyorum.

2016 enteresan bir yıl olabilir. Biz en çok Avrupa satıyoruz. Schengen vizesinin kalkma hadisesi her yıl konuşulur. Galiba bu sefer olma ihtimali var. Ben hala ihtiyatlı davranıyorum. Eğer vizeler kalkarsa en hazır, en dinamik kadroya sahip olan Prontotour kısa sürede yüzde 100 büyümeye sahip imkanlar yaratacaktır. 2016 yılında yeni satışa yeni primler ve bonuslarla devam edeceğiz."

Fiyatların son yıllarda hep düşüş içinde olduğunu ifade eden Ali Onaran, "Son 10 yılda yurtdışı turları hep daha uygun fiyatlarla gidiyor. Siz ne kadar güçlenirseniz, uçağı ve otelleri o kadar uygun fiyata satabiliyorsunuz. 750 Euro'ya sattığımız paketleri şimdi 500 Euro'ya satabiliyo-

ruz. Biz güçlendikçe ve erken rezervasyon oturdukça, fiyatlar daha da uygun olacak. 2016 yılının uçak ve otel rezervasyonlarının yüzde 90'ını yaptık. Yurtdışı fiyatlarda da artış çok fazla olmayacak" dedi.

2015'TE 94 BİN KİŞİYE DÜNYAYI DOLAŞTIRDIK

Toplantı sonrası basın mensuplarının sorularını yanıtlayan ve Borsa'ya kote olmayı düşünmediklerini belirten Ali Onaran, "Daha önce halka arz için PWC tarafından denetlenmeye başlamıştık. Ancak şimdilik böyle bir durum söz konusu değil" diye konuştu.

Toplantıda şirketin 2016 hedefleri ve planlarını da, Prontotour Genel Müdürü Cenk Alptekin açıkladı. Pronto Eğitim, Euro 2016, Şehir Kaçamakları, Prontobus ve yurtdışı seyahatleri hakkında detaylı bilgiler veren Prontotour Genel Müdürü Alptekin, "1987 yılından bu yana turizm sektörünün içindeyim. Üst düzey yöneticilikler yaptım. Çok güzel bir ailenin içindeyim. Lider bir markada olmaktan mutlu ve gururluyum. 2015 yılını sayısal değerlerle paylaşmak istiyorum.

2015 yılında 94 bin kişiye dünyayı dolaştırdık. Bu 494 bin geceleme yapıyor. Bunların içinde Roma, Prag ve Barcelona ilk sırada. 87 ülkeyi gezdik. 2016 -17'de bu sayıları daha da yukarıya taşıyacağız. 21 bin kişi ile en fazla İtalya'ya gittik. İtalya'yı Orta Avrupa ve İspanya takip etti. Arasında 82 derece fark olan Laponya ile Dubai gibi 2 destinasyon arasında gezdik. En çok gidilen şehir Prag oldu. 2015'te Belgrad Bira Festivali çok sattı. Venedik Karnavalı ve Küba en çok talep gören yerler oldu.

Satışlarımızda en çok ağustos ayı talep gördü. 9 binin üzerinde kişi ağustosta gezdi. 4 bin 493 km yol yaptık. Gezenlerin

yüzde 11'i tek başına seyahat ediyor. Yüzde 76'sı iki kişi olarak geziyor. 3 kişi üzeri olan gezginlerin oranı ise, yüzde 13. Yüzde 86'sı hala vizeli yerlere giderken, yüzde 14'ü vizesiz destinasyonlara seyahat ediyor. Erken rezervasyon tüketici nezdinde değerli hale geldi. 6 ay önce rezervasyon yaptıranların oranı yüzde 57 düzeylerinde. 6 aydan daha önce rezervasyon yaptıranlar ise, yüzde 17 dolaylarında.

YENİLİKLERİMİZ VAR

Yurtdışında de sesimizi duyurmaya başlayacağız. Güzel projelerimiz var. Kıbrıs'ta bu sene 3 bin kişi yaptık. 2016'da 8 bin kişi hedefliyoruz. Kapadokya'da bin 200 kişiye hizmet verdik. Keyifli uçaklarla yaptığımız turlarımız var. Acentalar yüzde 63 ile satışların en büyük bölümünü oluşturuyor. Telefonla yapılan satışlar yüzde 23 iken, online kanal yüzde 11 civarında. En çok satış ise, 11:00 ile 12:00 saatleri arasında yapıldı. Satışların yüzde 72'si ise, taksitle gerçekleşti.

ProntoBlog 600 özgün içeriği ve 300 bin ziyaretçisi olan bir kanal. 12 popüler seyahat yazarı var. 121 dijital mecra bizim içeriklerimizi kullanmış. 37 basılı mecranın özgün içeriğini kullanması, 1.2 milyon kişilik bir tiraja denk düşüyor. En çok tıklanan, Prag'ta gece hayatı ve Kıbrıs'ta alışveriş oldu.

2016'da o kadar çok yeni ürünümüz var ki! Bunun için çok heyecanlıyız. 2016 yılında 126 gün tatil yapılacak. Yani bu yılın üçte biri tatil. 2016 yılına umutlu girdik. 9 günlük satışlarda ciddi bir artış görüyoruz. Erken rezervasyon işliyor.

Yeni sitemiz haftaya yayına başlıyor. Kullanımı kolay, daha canlı, ürünleri kolay bulabileceğiniz trend bir site olacak. Pronto Plus 2015'te Ocak gibi satışlara başladı. Pronto Plus aslında deneyim satıyor. İnsanlar artık

deneyim yaşamak istiyor. Örneğin Ren Gezikleri ile safari yapmak istiyor. 2016 yılında bin kişilik satışı geçmiş durumdayız.

Prontotour spor turları da yapacak. Bu yıl futbol yılı. Özellikle futbola yatıp kalkacağımız bir dönem olacak. "Avrupa Şampiyonası" için paketlerimizi açtık. Talep görüyor. "Şehir kaçamakları" ise, beyaz yakalılar, teknolojiye sıkılanlar için özel bir tur. "Pronto Education" ise, yurtdışı eğitim hizmetleri başlatıyor. Biz yurtdışına en çok insan göndererek ailelere, en çok dokunan şirket olduk. 18 Ocak'ta eğitim paketlerimiz açılıyor. Ağır yaz okulları olacak. 2-3 haftalık paketler olacak. Arsenal'in koçları ile yapılan özel futbol kampları olacak. Aile ve çocuk programları da ürünümüz arasında.

PRONTO BUS HAYATA GEÇİYOR

Kıbrıs 2016 yılında hedef büyüttüğümüz destinasyonlardan biri olacak. Kruvaziyerde trend yükseliyor. 8-10 sene öncesine kadar çok ileri bir noktadayız. Umre turları, 2016 için planlayıp nisan ayı gibi sunmaya çalıştığımız bir ürünümüz. Biz bu konuda da en iyisini sunmak istiyoruz. Son olarak, Pronto Bus'tan bahsetmek istiyorum. Avrupa'da organizasyonumuzu tamamladık. Kendi otobüs şirketimiz ile önce İtalya ve sonra Fransa ve Benelux turlarımızda kendi otobüslerimiz ile hizmet vereceğiz. Pronto Bus'a ilk etapta 5 otobüsle başlıyoruz. Otobüslerin tanesi 200 Bin Euro civarında. Biz bu şirketin yüzde 60 ortağı olacağız" dedi.

Rus pazarına bağlı piyasa daralması nedeniyle iç pazarda fiyatların düşeceğini öngördüklerini dile getiren Cenk Alptekin, "Ancak otelcilerin fiyatlarını düşürmek istemediğini tahmin ediyoruz. Çünkü düşen fiyatı telafi etmeleri çok zor" diye konuştu.



 **MARNAS**
HOTELS

YOUR WORLD IS DIFFERENT BECAUSE YOU'RE DIFFERENT

80 comfortable rooms with a neo-classical design that gives you views of the Bosphorus on the upper floors. Our hotel with a specially designed spa is pleased to welcome you on your travels for business and sightseeing. The day's fatigue, will be end with a taste of blend coffe or an enjoyable dinner at Merit Cafe or restaurant, located in the hotel.

www.marnashotels.com

Abdi İpekçi Cad No:14-16 Bayrampaşa-İstanbul • Tel: +90 212 501 09 09 • Fax: +90 212 501 67 67 • info@marnashotels.com





Turizmciler Hollanda'dan umutlu döndü

Avrupa'nın büyük turizm fuarlarından Vakantiebeurs Utrecht Turizm Fuarı 13-18 Ocak tarihleri arasında Hollanda'da gerçekleşti.

HASAN ARSLAN

Kapılarını 44'üncü kez ziyaretçilere açan fuara aralarında Türkiye'nin de yer aldığı 150 ülkeden bin 400'e yakın turizm kuruluşları yer aldı. 150 bine yakın kişinin ziyaret ettiği fuarda Türkiye, Lahey Büyükelçiliği Turizm Müşavirliği'nin desteğiyle açılan ortak stantların yanı sıra, her iki ülkede faaliyet gösteren çok sayıda turizm kuruluşuyla temsil edildi. Bin 300 metrekarelik bir alanda yaklaşık 42 kuruluş ile katılım sağlayan Türkiye, aynı zamanda fuarın en büyük 10 katılımcısı arasında yerini aldı. Fuarın ilk günü Türkiye standında bir resepsiyon düzenlendi. Resepsiyona Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal'da hazır bulundu. Bakan Ünal, fuarda yaptığı açıklamada, Türkiye'nin turizm sektöründe son 10 yılda üstün performans

gösterdiğini belirterek, "(Türkiye) turizminin dünyada altıncı sıradayere başarıyla yıldız ülke olarak önemli başarıları almıştır" dedi. Lahey Büyükelçiliği Kültür ve Tanıtma Müşavirliği'nin, bugün başlayan uluslararası Utrecht Turizm Fuarı'nda düzenlediği resepsiyona katılan Ünal, Türkiye'nin tanıtımına yönelik faaliyetlerinin etkin şekilde devam ettiğini söyledi. Turizmin çeşitlendirilmesi ve tüm yıla yayılması amacıyla uzun vadeli stratejilerle çalışmalarına devam ettiklerini kaydeden Ünal, şöyle konuştu: "Türkiye turizm sektöründe son 10 yılda üstün bir performans göstermiştir. (Türkiye) turizminin dünyada altıncı sırada yer almasıyla yıldız ülke olarak önemli başarıları imza atmıştır. Bundan sonra da aynı şekilde çalışmalarımıza ve etkinliklerimize edeceğiz. Hem tu-

rizmin çeşitlendirilmesi hem turizmin tüm yıla yayılması amacıyla uzun vadeli stratejilerimizle, işbirliğimizle, destinasyon yönetimiyle ve tanıtım anlayışımızla kamu-özel sektör işbirliği içerisinde çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bu kapsamda, ülke olarak 2023 hedeflerimize sektörün de katkıları olarak ulaşmak için atılması gereken adımları hızlı şekilde netleştiriyoruz" dedi. Lahey Büyükelçiliği Kültür ve Tanıtma Müşavirliği'nin verdiği bilgiye göre fuarda, Türkiye, bağımsız katılan diğer kurum ve kuruluşlarla birlikte yaklaşık bin 300 metrekarelik bir alanda temsil edildi. Bu konumuyla da Türkiye, fuarın en büyük katılımcılarından biri olarak gösterildi



İstanbul turizminde büyük ölçekli daralma olmaz

İstanbul'daki asıl sorun, çarpık turizm yapılaşmasıdır. İstanbul'un her yeri otel inşaatları ile dolu. Bu kadar yatak sayısını karşılayacak miktarda turist gelmiyor ki bu şehre. **HAKAN YILMAZ**

Ali İmdat Uçar, Taksim Talimhane'nin en tecrübeli otelcilerinden birisi. İstanbul'da otel müdürleri çok sık değişirken Uçar neredeyse 20 yıldır, aynı otelde genel müdürlük görevini sürdürüyor. Otelcilik sektörünün 'İstikrar' sembollerinden biri olan Ali İmdat Uçar, 2015 sezonunu değerlendirerek, 2016 sezonuna yönelik öngörülerini Turizm Aktüel'le paylaştı.

2015 sezonuna girerken genel olarak olumsuz bir tablo çiziliyordu. Rusya'daki kriz nedeniyle Antalya'nın sorun yaşayacağı tahmin ediliyordu. Sizce bu sezon öngörülen senaryoyu haklı çıkardı mı?

Bu yaz özellikle Antalya'nın çok olumsuz etkileyeceğini öngörebiliyorduk. Ancak Antalya'daki durum tahminimizden bile kötü bir hal aldı. Korku senaryoları gerçek oldu. Otellerden işçi çıkarmalar yaşandı. Ekonomik kayıp yüzde 20 civarında oldu. Sezon sonu uçak krizi meydana geldi. Bu da Antalya'nın 2016 sezonu için işini daha da zorlaştırdı. Ama biz çok hareketli bir coğrafyada yaşıyoruz. Şartlar bir günde bile değişebiliyor. Umarım önümüzdeki günlerde her şey daha da iyi olur.

Antalya için konuşursak 2016 sezonunda da bu durum devam eder mi?

Mevcut şartlar bu öngörüyle olası kılıyor. Dolayısıyla Antalya'da 2016 sezonu da sorunlu geçecektir. Bu yıl Antalya'yı daha zorlu bir sezon bekliyor.

Bu yıl İstanbul'u nasıl bir sezon bekliyor?

İstanbul, turizm açısından renkli bir kişiliğe ve çeşitliliğe sahip. Burada daralma hiçbir zaman büyük ölçekte olmaz. Tabii Sultanahmet'te yaşanan patlama, işimizi zorlaştırdı. Bu bir gerçek. Bunun dışında,



Ramada İstanbul Taksim Hotel Genel Müdürü Ali İmdat Uçar, "İstanbul, turizm açısından renkli bir kişiliğe ve çeşitliliğe sahip. Burada daralma hiçbir zaman büyük ölçekte olmaz."



Ramada markası altında çalışmaktan çok memnunuz. Ramada markası altında kendimizi daha da geliştirdik. Ayrıca satışlarımız ve ciromuz yüzde 15 arttı.



biz İstanbul'da turizmi kendi elimizle zora sokuyoruz. İstanbul'daki en büyük sorun, çarpık turizm yapılaşmasıdır. İstanbul'un her yeri otel inşaatları ile dolu. Bu kadar yatak sayısını karşılayacak miktarda turist gelmiyor ki bu şehre. Sadece bu da değil mesele. Kayıt dışı faaliyet gösteren günlük kiralık ev furçası da otelcilik sektörüne ciddi darbe vuran etkenlerden biri. Bu gibi yerler her türlü denetimden uzak.

Denetim ve vergi kısıncındaki otelciler, merdiven altı işletmelerle mücadele edemez. Zaten etmemeli de. Dolayısıyla sabit veya azalan turist sayısına karşılık hızla artan yatak kapasitesi, büyük bir dengesizlik tablosu meydana getiriyor. Yakın vadede fiyatlar hızla düşmeye ve otel kalitesi de giderek azalmaya başlar.

Avrupalı turist sayısı da azalıyor. Bunun nedeni hakkında bilgi verir misiniz?

Otelde konaklayan Avrupalı turist

sayısında geçen yıllara göre ciddi oranda azalma var. Bu çok bariz bir şekilde görülüyor. Suriye ve Irak'taki olaylar ve hükümetin izlediği dış politika yüzünden Batı turistler ya gelmiyor ya da kısa süreli gelmeyi tercih ediyor. Güneydoğu'da yaşanan olaylar ve son olarak Sultanahmet'te gerçekleşen patlama da düşüşün son dönemdeki en etkin nedenleri arasında başı çekiyor. Buna bağlı olarak da turizmden elde ettiğimiz gelir periyodik olarak azalıyor.

Bunca olumsuzluğa rağmen sektör dernekleri sessiz ve etkisiz kalıyor. Sizce dernekler bu zorlu süreçte iyi bir sınav verebildi mi?

Bence veremedi. Sektör dernekleri bu süreçte başarısız oldular. Pragmatik davranıyor. Ya kendi güçlerinin farkında değil ya da mevcut şartların onları bu şekilde davranmaya zorladıklarına inanıyorlar. Fakat, netice itibarı ile bir iki kişi-

nin çıkarından daha fazlasını ilgilendiren bir mesele var ortada. Bu dernekler içinde yalnızca TUROB Başkanı Timur Bayındır dik durabilmeyi başarabildi. Ayrıca gidişat hakkında en gerçekçi tezleri de bir tek Bayındır ortaya koydu.

Mevcut oteliniz neden Ramada şemsiyesi altına girmeyi tercih etti? Ramada markasının size getirisi ne oldu?

İki yılı aşkın bir süredir Ramada markası altında çalışıyoruz ve çok memnunuz. Ramada'da kahvaltıda odaya kadar her konuda bir standart ve disiplin var. Otel yönetimi de buna uymak zorunda. Örneğin, misafirlere mutlaka ismi ile hitap ediliyor. Kahvaltıda en az 4 çeşit meyve bulundurulmak zorunda. Kendilerinin yaptığı gizli denetimler var. Otel 10 üzerinden 8 puanın altında alırsa, marka elinden alınıyor. Ramada markası altında kendimizi daha da geliştirdik. Ayrıca oda satışlarımız ve ciromuz yüzde 15 arttı.



ÖDÜLLÜ AŞÇILAR EĞLENCEDE BULUŞTU

Dünya çapında tanınan 60 yıllık unlu mamuller markası La Lorraine Türkiye'nin himayesinde The Green Park Pendik Hotel ve Convention Center'da düzenlenen İstanbul Şefler ve Aşçılar Buluşması'nda, İstanbul'un yıldızlı aşçıları buluştu. Sanatçı Demet Akalın ile Kabare Grubu'nun gösteriyle unutulmaz bir gece yaşadılar.

ÖZKAN ALTINTAŞ

Mutfakların lezzet ustaları aşçıları kendileri için düzenlenen özel gecede sergi alanlarında La Lorraine ürünlerini tattılar ve Belçika'dan gelen uzmanlardan bilgiler aldılar. Avrupa'da 'kurvasan' ve 'baget' ekmeklerinin lezzetiyle tanınan La Lorraine Türkiye'nin unlu mamullerini tattılar. Daha sonra yemekte sahne alan son günlerin "altın plaklı" sanatçısı Demet Akalın'ın söylediği şarkılarla coştular. Sanatçı masaların arasına girdiğinde ise aşçıları Demet Akalın ile fotoğraf çekmek için "selfi" yarışına girdiler.

La Lorraine'ni Türkiye'ye getiren Metegroup yöneticilerinin yer aldığı geceye Tür-

kiye Seyahat Acenteleri Birliği- TÜRSAB Genel Sekreteri Çetin Güröçün, Türkiye Aşçıları ve Şefler Federasyonu-TAŞFED Başkanı Yalçın Manav, aşçı dernekleri başkanları ve yönetim kurulu üyeleri ile çok sayıda aşçı katıldı. La Lorraine Türkiye ile VASSİBA Yapım ve İletişim Hizmetleri Ajansı'nın yönetiminde düzenlenen ve eğlence hayatının güçlü kuruluşu BVS Group'un sanat ekibi yer aldı.

Geceye aşçı önlüğü ile katılan La Lorraine Türkiye Genel Müdürü Burak Deniz, Avrupa'daki 60 yıllık tecrü-

beyi Türkiye'ye getirdiklerini belirterek "Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde 40 bin metrekare alanda 20 bin metrekaresi kapalı alanda olmak üzere 85 milyon lira maliyetli fabrika yatırım yapıyoruz" dedi.

Aşçı önlüğü ile geceye katılan ve gece boyunca aşçıların her eğlencesine katılan La

Lorraine'in Belçikalı Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Clement De Meersman "Türkiye'nin gelişmesine güvendiğimiz için buradayız ve yatırım yapıyoruz. 60 yıllık tecrübemizi Türk mutfağının ustaları ile paylaşmaya ve onların önerileriyle yeni ürünler, yeni tatlar keşfetmeye geldik" dedi. Tüm Aşçıları ve Şefler Federasyonu -TAŞ-

FED Başkanı Yalçın Manav, 14'cü kez düzenlenen ve büyük heyecan içinde beklenen "Mutfak Günleri" öncesi düzenlenen gecenin aşçılara moral kazandıracaklarını belirterek "Usta aşçılarımız gençlere sahip çıksın, yeni yıldız ustalar yetiştiresin" dedi Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği-POYD İstanbul Başkanı ve The Green Park Pendik Otel Genel Müdürü Türkiye turizminin lezzetinde en büyük pay sahibi olan aşçıların buluşmasına ev sahipliği yaptıkları için mutlu olduklarını söyledi.



Yalçın Manav



Best Western

CITADEL
HOTEL & RESTAURANT



Best Western Citadel Hotel Leaning against the historical city walls of Istanbul, Best Western Citadel Hotel offers its pink and white colored facade to the fluorescent blue of the Marmara Sea. A wonderful location, the hotel is situated at Sultanahmet, the heart of Istanbul (Old City), 5 walking minutes from Blue Mosque, Topkapı Palace, St. Sophia.

You will have a pleasant stay in our authentic, yet well-equipped 25 rooms and 6 suites.

In these rooms with air-conditioning, minibar, cable TV, Wireless, direct dial phone, hair dryer, you will feel at home.

An additional restaurant with 90 persons capacity continues in the millennia old building tradition of Anatolia.

Marmara Cafe, with a stained glass roof and facade, offers a beautiful view of the Marmara Sea. Here you can enjoy the view while listening to the music of water splashing down from a magnificent fountain. The Best Western Citadel Hotel welcomes you with traditional Turkish hospitality





ÇIRAĞAN PALACE KEMPİNSKİ İSTANBUL 25. YILINI KUTLADI

İstanbul'un zamansız zarafet simgesi Çırağan Sarayı, Kempinski Hotels yönetimindeki 25. yılını Sultan Süt'teki özel bir davet ile kutladı. Tarihi 17. yüzyıla dayanan, Sultanlara ev sahipliği yapmış Boğaz üzerindeki Osmanlı İmparatorluğu'na ait tek Saray ve Otel; zamansız zarafetin simgesi Çırağan Palace Kempinski İstanbul, Kempinski Hotels yönetimindeki 25.yılını muhteşem Sultan Süt'te özel bir davet ile kutladı.

Bu çok özel kutlama kokteylinde geceye iş ve cemiyet dünyasının önde gelen isimlerinden Osman – H. Candan Osmanoğlu, Aziz – Gonca Yıldırım, Arzu - Mehmet Kunt, Ceylan Pirinçcioğlu, Kerim Sipahiler, Ali Esad Göksel, Güneri Civaoglu ve Brezilya, İspanya, Japonya, Kuveyt, Fas başkonsolosları da büyük ilgi gösterdi.

Çırağan Palace Kempinski İstanbul Genel Müdürü ve Kempinski Residences Türkiye Bölge Direktörü Ralph Radtke geceye damgasını vuran bu özel davete ilişkin; "Sektörün lideri olarak Türk turizminin dünyaya tanıtılmasında önde gelen temsilcilerinden olarak 25. yılımızı kutladığımız bugünlerde tüm konuklarımıza bize olan bağlılıklarından dolayı çok teşekkür ediyoruz" dedi.

İŞ ADAMLARINDAN 'TÜRKİYE'NİN

TURİSTİYİZ' KAMPANYASI

TÜGİK Genel Başkanı Erkan Gural, "Bu yıl turistik gezilerimizi yurtiçinde yapalım. Yetmedi, çevremizi de davet edelim. 'Bu Sene Türkiye Turistiyiz' adıyla çağrımızı duyurmak istiyoruz. Bu çağrımızı da turizmin kalbi Antalya'dan yapmanın simgesel bir anlamı olduğuna inanıyorum" dedi.

Son dönemdeki turizm hassasiyetine de vurgu yapan Gural, "TÜGİK olarak biz bu konuda ülkemize ve turizm sektörüne nasıl bir destek verebiliriz diye düşündük ve içimizde şöyle bir karar aldık. Bizler TÜGİK üyeleri olarak bu yıl turistik gezilerimizi yurtiçinde yapalım. Yetmedi, çevremizi de böyle yapmaya davet edelim.

Hem sayı olarak, hem etki alanı olarak hiç küçümsemeyecek bir güç oluşturuyoruz. Böylece, iç turizmi canlandırarak sektöre destek vermek istiyoruz. 'Bu Sene Türkiye Turistiyiz' adıyla bu çağrımızı duyurmak istiyoruz. Bu çağrımızı da turizmin kalbi Antalya'dan yapmanın simgesel bir anlamı olduğuna inanıyorum" dedi.



AKILLI OTEL CLOUD 7 AÇILIYOR

Hızlı yaşayan, spontane seyahat eden, sosyal, eğlenceli, sürprizleri verecek olan Cloud 7 Otelleri'nin İstanbul'daki ilk şubesi 1 Şubat'ta açılıyor. Cloud 7'nin konsept ve iç mimari tasarımında konukların diğer konuklarla ve çevreleriyle iletişim sağlaması için teknoloji ve iletişim imkanları ön planda tutuldu. Alışılmış resepsiyon, lobi alanı gibi tanımlı mekanlar yerine farklı modlara uyum sağlayabilen alanlar tasarlandı. Resepsiyon bankosu gibi bir otelde olmazsa olmaz gibi görünen unsurlar paylaşımlı masalar olarak tasarlandı ve otele ilişkin her türlü işlem (check in, check out) misafirlerin online olarak kendi başlarına yapabilecekleri şekilde teknolojik bir alt yapı ile kurgulandı. Hızlı şehir yaşamına ve seyahat tarzına spontane bir mekan ile cevap veren, sunduğu teknolojik ve erişim çözümleriyle "akıllı otel" olarak değerlendirilen Cloud 7, bölgedeki hesaplı ve üst sınıf konaklama ihtiyacını karşılamak amacıyla yeni 15 otelle büyümeyi hedefliyor.



Fly Royal
Feel Royal



Cappadocia - Türkiye

ROYAL BALLOON - CAPPADOCIA

Avcılar Mahallesi, Dutlu Sokak No:9, Göreme / Cappadocia / Türkiye

T : +90 384 271 33 00 • F : +90 384 271 33 03

royal@royalballoon.com • www.royalballoon.com



RADISSON BLU HOTEL İSTANBUL ATAKÖY HİZMETE GİRDİ



Yönünü inovasyon ve tasarıma göre belirleyen ikonik otel markası Radisson Blu, İstanbul'daki yedinci oteli olan Radisson Blu Hotel, İstanbul Ataköy'ün açıldığını duyurdu. Hem İstanbul'un cazibe merkezi olan tarihi yarımada'ya hem de Atatürk Havalimanı'na ideal yakınlıkta konumlanan Radisson Blu Hotel, İstanbul Ataköy; misafirlerine Marmara Denizi'nin nefes kesen manzarasını sunuyor. Ayrıca otel, Ataköy Marina ve Bakırköy İDO iskelesine yürüme mesafesinde yer alıyor. Otelde bir adet kral dairesi, 7 adet tek yatak odalı süit, 13 adet junior süit ve 12 adet business class oda dahil olmak üzere toplamda 133 adet, günümüz konaklama trendlerini yansıtan misafir odası bulunuyor. Radisson Blu Hotel İstanbul Ataköy'ün Genel Müdürlüğü'nü Eylem Fındık yürütüyor.



KADIKÖY'E 475 ODALI OTEL

Arsan Hidroelektrik Üretim A.Ş., İstanbul Kadıköy'de 475 odalı apart otel yapacak. Projenin 94 Milyon TL'ye mal olması öngörülüyor. Arsan Hidroelektrik Üretim A.Ş., İstanbul Kadıköy'e bağlı Sahrayıcedit'te 475 odalı otel yapacak. Arsan Kadıköy Apart Otel projesi, 116,15 metre yüksekliğinde bir kule ve 85 metre uzunluğunda bir yatay baza olarak tasarlandı. Arsan Kadıköy Otel projesi 94 milyon TL'ye mal olacak. Arsan Kadıköy Otel projesi 6 bodrum kat ve 29 katlı olarak planlandı. 8 bin 279 metrekare alanda yükselen otel projesinin taban alanı 2 bin 856 metrekare. Toplam inşaat alanı 75 bin 806 metrekare olan Arsan Kadıköy Otel projesinde açılır-kapanır yüzme havuzu, cafe, restoran, banka, 494 araç kapasiteli kapalı otopark, 20 araçlık açık otopark alanları olacak. Arsan Kadıköy Otel projesi, E-80 ikinci köprü yolunun Kozyatağı'nda E-5 otoyolu ile kesiştiği kavşağın yanı başında Atatürk Caddesi üzerinde yer alıyor.



BAKANLIK ANTALYA'YA OFİS AÇIYOR

Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal, Antalya'ya Bakanlık ofisi açılacağını söyledi. Bölgesel sorunların birinci elden takibi konusunda daha etkin ve daha güçlü bir şekilde ilerlemek istediklerini belirten Kültür ve Turizm Bakanı Mahir Ünal, Antalya'ya bakanlık ofisi açılacağını müjdesini verdi. Antalya'nın turizmin başkenti olduğunun altını çizen Bakan Ünal, Rusya ile yaşanan uçak krizinin Antalya'nın etkilenmemesi için çalıştıklarını vurguladı. Bakan Ünal, "Meseleye ne kadar ehemmiyet verdiğimiz anlaşılması açısından müjde vermek istiyoruz. Biz bakanlık olarak Antalya'da bir ofis açıyoruz. Turizmle ilgili müsteşar yardımcımız ve ilgili bürokratlar Antalya'ya düzenli olarak gidip gelecekler. Sorunların birinci elden takibi konusunda daha etkin ve daha güçlü bir şekilde yolumuza devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

GOLDEN CROWN HOTEL



Hotel Golden Crown get the delicious taste of Turkish hospitality with the services of our experienced and friendly personel. You will be at home and comfortable in Hotel Golden Crown.

Hotel Golden Crown 34 full air conditioning standart rooms and 1 suit room. Mini bar, T.V. foreign and local music channel, central heating system, private bathroom, hair dryer, and direct phone in our all rooms. Hotel Golden Crown get the delicious taste of Turkish hospitality with the services of our experienced and friendly personel. You will be at home and comfortable in Hotel Golden Crown. Open buffet breakfast (07:00 a.m. untill 10:00 a.m.) Restaurant capacity 60 pax, Room service, exchange Hotel Golden Crown get the delicious taste of Turkish hospitality with the services of our experienced and friendly personel. You will be at home and comfortable in Hotel Golden Crown. In our lobby bar you can find all local and imported drinks, reception and room service is open 24 hours. Also we have got safe boxes at the rooms. It is possible to check your e-mails or send an e-mail from our internet line. We are arranging all the sightseeing tours, night shows and anatolian tours from door to door.



Sevdikleriniz için en “iyi” hediyeler LSV Dükkan’da!

Sevdiklerinize LSV Dükkan ürünlerinden alın,
hem çocukları yaşatın, hem de iyiliği çoğaltın.



OLBIA

TOURISM & TRAVEL

TOUR PACKAGES AND PROGRAMS
ISTANBUL HOTEL BOOKINGS
AIRPORT TRANSFERS
ISTANBUL CITY TOURS
TURKEY TOURS
BLUE VOYAGE
ONLINE BOOKING

AN EXPERT ON
ISTANBUL
WWW.OLBIATRAVEL.COM

Kucukayasofya Mah. Aksakal Cad. No : 24/1 Sultanahmet / Istanbul
Tel: + 90 212 529 45 17 info@olbiatravel.com



HAMPTON BY HILTON İSTANBUL ATAKÖY AÇILDI

Hilton Worldwide'in orta fiyat segmentinde yer alan ve kaliteye önem verenlere yönelik küresel markası Hampton by Hilton, en yeni oteli Hampton by Hilton İstanbul Ataköy'ün açılışını gerçekleştirdi. 86 odalı Hilton Worldwide tesisi, 2 binden fazla Hampton by Hilton, Hampton Inn by Hilton and Hampton Inn & Suites by Hilton otelinin yer aldığı Hampton by Hilton ailesine katıldı. Hem iş hem turistik amaçlarla seyahat edenlere hitap eden Hampton by Hilton İstanbul Ataköy, İstanbul'un tarihi merkezine 20 dakika, Atatürk Havalimanı'ndan ise sadece 10 dakika uzaklıkta bulunuyor. Otelin konukları, Ayasofya'dan Kapalıçarşı'ya, şehrin birçok turistik noktasına kolaylıkla ulaşabiliyor. Hampton by Hilton İstanbul Ataköy'ün Genel Müdürlüğü'nü Uğur Can yapıyor.

CORENDON UÇUŞ EMNİYET FİLMİNDE TÜRKİYE'Yİ TANITTI

Corendon Airlines, yeni "Safety Demo" filminde uçuş emniyet kurallarını, Türkiye'nin eşsiz güzellikleriyle dolu görsel bir şölen içerisinde bir Hollywood filmi tadında anlattı. Corendon, Türkiye'de geçen tatil hikâyeleri üzerinden anlattığı iddialı filmi dijital dünyada beğeniye sundu. Corendon Airlines'ın 15 uçaklı filosuyla birlikte video paylaşım sitelerinden tüm dünyada eş zamanlı olarak yayınlanan film, daha ilk günden sosyal medya gündeminde yerini aldı. Yönetmenliğini Alican Zeren'in yaptığı "285 Saniyede Türkiye Macerası" adlı filmin çekimleri iki ay sürdü ve Türkiye'nin 8 farklı tatil destinasyonunda çekilen film için 95 kişilik bir ekip çalıştı. Türkiye tatilinde yapılabilecek kite-surf, golf, balon gibi alternatif aktiviteleri ön plana çıkaran filmin yıldızı ise Antalya Lara plajında aslına sadık kalınarak yapılmış Boeing 737-800 uçak maketi oldu.



YERLİ TURİST TURİZMİN SİGORTASIDIR

Bergama Ticaret Odası'nın turizm konulu etkinliğinde konuşan Turizm Yazarları ve Gazetecileri Derneği (TUYED) Başkanı Kerem Köfteoğlu, yerli turist sektörünün sigortası olduğunu söyledi. Köfteoğlu, dünyada turizmde belli noktalara gelen ülkelerde iç turizmin ortalama yüzde 60'lar seviyesinde olduğuna dikkat çektikten sonra şunları söyledi: "İç turizm başka bir deyişle yerli turist sektörünün sigortasıdır. İç turizmi güçlü olan ülkeler krizlerden fazla etkilenmiyor."

MEHMET KORKMAZ, WORLD OF SUNRISE HOTELS'İN GENEL MÜDÜRÜ OLDU

Turizm sektöründe başarısını kanıtlanmış bir yönetici olan Mehmet Korkmaz, sektörde ayrıca çok yönlülüğüyle de tanınıyor. Yöneticiliğin yanı sıra sektörde proje geliştirme, konsept yaratma, markalaşma, pazarlama, fizibilite ve eğitim alanlarında da çalışmalar yürüten Korkmaz, bundan sonra tecrübelerini, bilgi birikimini ve enerjisini World Of Sunrise Hotels'in başarı için kullanacak. Sektörün önde gelen otellerinde yöneticilik yapan Mehmet Korkmaz'ın görev yaptığı oteller arasında; Ankara Sheraton Hotel, İzmir Crowne Plaza, Maritim Pine Beach, Justiniano Clup Park Conti, The Marmara Antalya, Bodrum Türkbükü Kuum Hotel, Merit Crystal Cove Kıbrıs ve Alkoclar Group yer alıyor. Korkmaz ayrıca; İstanbul Sultanahmet'te, Nişantaş'ında ve Gökçeada'da turizm projelerine danışmanlık yaptı.



KÖŞEBAŞI 2015'TE 2 MİLYON KİŞİYİ AĞIRLADI

Dünyanın en iyi 50 restoranı arasında yer alan Köşebaşı, 2015 yılını yine büyümeyle kapattı. Restorantın Türkiye'deki misafirlerinin %40'ını yabancı turistler oluşturdu. Geçen yıl yeni açılan restoranlarla birlikte 9 ülkede 30 şubeye ulaşan Köşebaşı, tüm restoranlarında 2 milyon ziyaretçi ağırladı. Türkiye restoranlarında ise, misafirlerin yüzde 40'ını yabancı turistler oluşturdu.



Siesta Hotel

— I S T A N B U L —



LOCATION

Siesta Hotel located in the most ancient part of Istanbul, the former capital of the Byzantine and Ottoman Empire. Siesta Hotel offers you an exquisite stay. Siesta Hotel is conveniently located in the heart of the historic old city of Istanbul. welcome in a warm atmosphere and where all employees have the concept of customer service department in their minds is designed with a total of 9 guest rooms.

FACILITIES

Reception (lobby), Property safe, Safety deposit boxes at reception, Wireless LAN with internet access in lobby, Mobile phone reception, Ice machine, Air conditioning in public areas, Tourist information, Grocery store, Snack shop, Garden/park, Garden terrace, Fire alarm, Smoke detectors, Video surveillance of entrances, Video surveillance of lobby, Video surveillance of hallways, Private Parking, Walking distance parking, Free wireless Internet, Terrace, Sun terrace, Designated smoking area, Close to metro, Public parking, Housekeeping, and Sea view.

Join the breath of history

Küçükayasofya Mah. Akburçak Sok.
No:26 - 34122 Sultanahmet-Istanbul-Turkey
Phone: +90 212 517 1232
Fax: +90 212 517 1233
www.siestahotelistanbul.com
info@siestahotelistanbul.com

DAILY CITY TOURS



KNOWS WHERE TO GO IN
ISTANBUL



www.shetours.com
shetours@shetours.com

Tel: +90 212 638 50 64
Fax: +90 212 638 50 65

www.istanbulshetour.com
info@istanbulshetour.com

Küçük Ayasofya Mh. Nakilbent Sk. Sönmez Apt. No:29/A Sultanahmet - İSTANBUL / TÜRKİYE



DİNLER HOTELS
www.dinler.com



DİNLER HOTELS
ÜRGÜP
★★★★★



DİNLER HOTELS
ALANYA
★★★★★



DİNLER HOTELS
NEVŞEHİR
★★★★

SİNASOS



GÜL
KONAKLARI



/DinlerHotels

KAYAKAPI

PREMIUM CAVES
CAPPADOCIA

WWW.KAYAKAPI.COM



“ PREMIUM CAVE HOTEL OF CAPPADOCIA ”



🏠 Kayakapi Mahallesi, Kuşçular Sokak No:43, 50400, Ürgüp / Cappadocia / Türkiye

☎ +90 384 341 88 77

☎ +90 384 341 25 77

✉ contact@kayakapi.com

🌐 www.kayakapi.com



/KayakapiPremiumCaves



/Kayakapi



/Kayakapi



is a subsidiary of



DINLER HOTELS
www.dinler.com

Miles&Smiles