

KAPSAMLI YATIRIMCI REHBERİ · 2026

Otel Yatırımı İçin Ne Kadar Sermaye Gerekir?

Butik otelden 5 yıldızlı lüks projeye; bütçe kalemleri, oda başına maliyet, arsa payı, marka seçimi, fizibilite süreci, geri dönüş (ROI) hesabı, finansman yapısı ve süreç takvimiyle uçtan uca, gerçekçi bir sermaye çerçevesi.

Hızlı özet: Arsa hariç toplam proje bedeli; 10 odalı bir butik otel için 550.000 – 1.330.000 dolar, 50 odalı 4 yıldızlı bir şehir oteli için 2,3 – 4 milyon dolar, 100 odalı 5 yıldızlı bir lüks otel için 7 – 16 milyon dolar bandındadır. Yatırım, segment ve lokasyona bağlı olarak genellikle 7 ile 12 yıl arasında kendini amorti eder.

Bu rehber EÖÇ Mimarlık tarafından hazırlanmıştır: 2006'dan bu yana Türkiye, Dubai ve Batumi'de otel, konut ve ticari proje geliştiren, Marriott, Hilton, Hyatt, IHG, Accor ve Wyndham gibi markaların teknik onay (BTS) süreçlerinde 20+ yıldır aktif olarak çalışan, Trabzon merkezli uluslararası bir mimarlık ofisi.

Bu Rehberde Neler Var?

1. Sermaye mi, İnşaat Maliyeti mi?
2. Ölçeğe Göre Sermaye İhtiyacı
3. Bütçe Kalemlerinin Detaylı Dağılımı
4. Oda Başına Maliyet: Yıldız Kategorisine Göre
5. Arsa Maliyeti Nasıl Hesaplanır?
6. FF&E;, Açılış Öncesi Personel ve İşletme Sermayesi Rezervi
7. Marka Seçimi: Franchise mi, Yönetim Sözleşmesi mi?
8. Fizibilite Çalışması Adım Adım
9. Yatırımın Geri Dönüşü: ROI ve Amorti Hesabı
10. Finansman: Öz Kaynak – Kredi Dengesi
11. Toplam Süreç Ne Kadar Sürer? Fizibiliteden Açılışa Takvim
12. Sermaye Planlamasında Sık Yapılan Hatalar
13. Yatırımcı Kontrol Listesi
14. Neden EÖÇ Mimarlık ile Çalışmalısınız?
15. Sizinle Nasıl Çalışırız?
16. Sözlük: Sık Kullanılan Terimler

1. Sermaye mi, İnşaat Maliyeti mi?

Otel yatırımına başlamak isteyenlerin çoğu tek bir soruyu birbirine karıştırır: “İnşaat ne kadar tutar?” ile “Bu işe girmek için elimde ne kadar sermaye olmalı?” aynı soru değildir. İnşaat maliyeti sadece binanın yapım bedelidir; sermaye ihtiyacı ise arsa, inşaat, mobilya-donanım (FF&E), teknoloji altyapısı, açılış öncesi personel gideri ve işletme sermayesi rezervini kapsayan çok daha geniş bir tablodur.

Bu rehberde, bir yatırımcının bankaya veya ortağa oturup “bana bu kadar sermaye lazım” diyebilmesi için gereken tüm kalemleri; EÖÇ Mimarlık'ın Türkiye, Dubai, Batumi, Kuveyt ve Irak'ta 16'dan fazla ülkede yürüttüğü otel projelerinden derlenen güncel verilerle tek tek açıklıyoruz.

Bu rehberin farkı, yalnızca genel piyasa rakamlarını değil; markalı otel projelerinde teknik onay (Brand Technical Services / BTS) sürecinden, uygulamada karşılaşılan bütçe sürprizlerine kadar sahadan gelen gözlemleri de içermesidir.

2. Ölçeğe Göre Sermaye İhtiyacı

Sermaye ihtiyacı, projenin ölçeğine göre doğrusal değil, katlanarak artar. Aşağıdaki rakamlar, oda başına inşaat maliyetinin toplam bütçedeki payına (ortalama yüzde 40-50) göre geri hesaplanmıştır.

Otel Tipi	Ölçek	Oda Başı İnşaat Maliyeti (TR)	Toplam Proje Bedeli (Arsa Hariç)
Butik Otel	10 oda	\$25.000 – \$60.000	\$550.000 – \$1.330.000
4 Yıldızlı Şehir Oteli	50 oda	\$21.000 – \$36.000	\$2.330.000 – \$4.000.000
5 Yıldızlı Lüks Otel	100 oda	\$31.500 – \$72.000	\$7.000.000 – \$16.000.000

Bu tabloya arsa maliyeti dahil değildir. Şehir merkezi lokasyonlarda toplamın yüzde 20-35'i, turizm bölgelerinde yüzde 10-20'si kadar ayrıca eklenmelidir. Apart otel farklı bir yatırım kategorisidir ve bu tablodaki oda-başı-inşaat mantığıyla doğrudan kıyaslanamaz.

3. Bütçe Kalemlerinin Detaylı Dağılımı

100 odalı orta-üst segment bir marka otel projesi için genel bütçe dağılımı aşağıdaki gibidir. Bu oranlar her proje için birebir geçerli olmasa da, bütçe planlamasında hangi kalemin ne kadar ağırlık taşıdığını göstermesi açısından güvenilir bir çerçevedir.

Yatırım Kalemi	Bütçe Payı	Not
İnşaat (kaba + ince)	%40 – 50	En büyük kalem, tasarruf edilmemeli
Mekanik & Elektrik (MEP)	%15 – 20	Marka standartları için kritik
İnce işler & kaplamalar	%15 – 20	Yıldız kategorisine göre değişir
Mobilya & Ekipman (FF&E)	%8 – 12	Sınırlı tasarruf mümkün

Yatırım Kalemi	Bütçe Payı	Not
Mimari proje hizmetleri	%3 – 6	Kesinlikle kısılmamalı
Peyzaj & dış alan	%3 – 5	Baştan planlanmalı
Proje yönetimi	%2 – 5	Genellikle göz ardı edilir
Beklenmeyen giderler	%10 – 15	Zorunlu, atlanmamalı

Kritik gerçek: Kötü hazırlanmış bir proje, inşaatta 3 ila 10 kat daha pahalı hata demektir. Mimarlık bedelini kısmak, gerçekte en pahalı “tasarruf” yöntemidir. EÖÇ Mimarlık'ın mimari proje hizmeti; konsept tasarımdan uygulama projesine, şantiye denetiminden marka teknik onay (BTS) koordinasyonuna kadar tüm bu kalemi tek elden yönetir.

4. Oda Başına Maliyet: Yıldız Kategorisine Göre

Otel maliyeti metrekare hesabıyla değil; oda kategorisi, lokasyon ve marka standartlarıyla belirlenir. Aşağıdaki tablo, dünya ortalaması ile Türkiye'deki güncel oda başına inşaat maliyetlerini karşılaştırır.

Kategori	Oda Başı Maliyet (Dünya, USD)	Türkiye Tahmini (USD)	Temel Fark Unsurları
3 Yıldız	\$20.000 – \$30.000	\$14.000 – \$24.000	Temel donatım, standart MEP
4 Yıldız	\$30.000 – \$45.000	\$21.000 – \$36.000	Otomasyon, ses yalıtımı, cephe
5 Yıldız	\$45.000 – \$90.000	\$31.500 – \$72.000	Lüks malzeme, BAS sistemi, spa
Butik Otel	\$25.000 – \$60.000	Lokasyona göre	Tasarım özgünlüğü, el işçiliği

Türkiye'deki rakamlar, işçilik ve bazı yerel malzeme maliyetlerinin görece düşük olması nedeniyle dünya ortalamasının yüzde 20-30 altında seyreder. 2026 yılında 100 odalı bir marka otel projesi genellikle 8 ile 20 milyon dolar arasında mal olmaktadır; kesin rakam segment, lokasyon ve marka standartlarına göre değişir.

İnşaat maliyetini belirleyen dört temel faktör vardır: zemin durumu (kötü zemin bütçeyi yüzde 10-20 artırabilir), yapı yüksekliği (her ek kat maliyet eğrisini yukarı çeker), deprem bölgesi (zemin iyileştirmesi ve güçlendirme yüzde 10-20 ek maliyet oluşturur) ve inşaat hızı (hızlandırılmış teslim maliyeti yüzde 8-15 artırır).

5. Arsa Maliyeti Nasıl Hesaplanır?

Arsa maliyeti, bölgeye ve konuma göre dramatik farklılıklar gösterir. Şehir merkezi lokasyonlarda arsa bedeli toplam projenin yüzde 20-35'ine ulaşabilirken, turizm bölgelerinde bu oran yüzde 10-20 arasında kalır. Marka otel açmak için seçilen arsanın imar durumunun “turizm” veya “ticari” olması zorunludur.

Pratik kural: Arsa maliyetini otel projesinin ayrı bir kalemi olarak ele alın. Proje değerlendirmelerinde net yatırımı (inşaat + hizmetler) ile arsa maliyetini her zaman birbirinden ayırın; finansman görüşmelerinde karışıklığı önler.

6. FF&E, Açılış Öncesi Personel ve İşletme Sermayesi Rezervi

Mobilya, Donanım ve Teknoloji (FF&E)

FF&E (mobilya, yatak, tekstil, banyo donanımı, otomasyon ve teknolojik ekipman) toplam proje bütçesinin ortalama yüzde 8-12'sini oluşturur. Örneğin 100 odalı 5 yıldızlı bir projede (toplam 7-16 milyon dolar) bu kalem yaklaşık 560.000 – 1.920.000 dolar aralığına, oda başına ise kabaca 6.000 – 19.000 dolara karşılık gelir. Bu paya otomasyon sistemleri, güvenlik ve enerji yönetimi

gibi teknolojik altyapı da dahildir.

Açılış Öncesi Personel Gideri

Açılıştan önce bir kadronun işe alınıp eğitilmesi gerekir; bu dönemin maaş gideri ölçeğe, konuma ve kadro büyüklüğüne göre projeye özel hesaplanmalıdır. Sektörde yaygın uygulama, açılış öncesi 2-4 aylık kadronun aşamalı olarak (önce yöneticiler, açılışa yakın operasyon ekibi) işe alınmasıdır. Bu kalem inşaat bütçesinin dışında kalır ama sermaye planına mutlaka dahil edilmelidir; çoğu yatırımcının bütçe planında unutulmuş ve nakit akışında ilk krizi yaratan kalemdir.

İşletme Sermayesi Rezervi

Otel açılışın ilk 6-12 ayında genellikle hedeflenen doluluğun altında kalır (bkz. Bölüm 9, Ramp-Up Dönemi). Bu dönemde faturaları, maaşları ve tedarikçi ödemelerini karşılayacak bir işletme sermayesi rezervi ayrılmadan açılışa geçmek, projenin en riskli hatalarından biridir. Yatırımcıların büyük kısmı bu rezervi toplam sermaye planlamasının tamamen dışında bırakır; oysa bu, sermaye ihtiyacının ayrılmaz bir parçasıdır.

7. Marka Seçimi: Franchise mı, Yönetim Sözleşmesi mi?

Uluslararası bir otel markasıyla (Marriott, Hilton, IHG, Accor, Wyndham, Hyatt, Radisson gibi) çalışmak isteyen bir yatırımcının önünde üç temel model vardır: franchise (bayilik), yönetim sözleşmesi (management contract) ve kiralama (lease). Doğru model seçimi; yatırımın geri dönüş süresini, operasyon riskini ve yatırımcının günlük işe ne kadar dahil olacağını doğrudan belirler.

	Franchise	Yönetim Sözleşmesi
İşletme kârı	Yatırımcıda kalır	Yönetim ücretleri düşülür
Operasyon riski	Tamamen yatırımcıda	Markada, düşük
Genel müdür ataması	Yatırımcı belirler	Marka atar
Marka bedeli	Giriş bedeli + royalty + pazarlama/rezervasyon payı	Base fee + incentive fee
Toplam marka maliyeti (oda gelirinin yüzdesi)	%8 - 14	Genellikle daha yüksek
Sözleşme süresi	Görece esnek	15 - 20 yıl, uzun vadeli
En uygun profil	Otelcilik deneyimi olan, yerel pazara hakim yatırımcı	İlk otel yatırımı yapan veya lüks segment hedefleyen

Orta yol olarak “franchise + üçüncü taraf işletmeci (white label operator)” modeli de son yıllarda hızla yaygınlaşmaktadır: marka franchise verir, oteli deneyimli bağımsız bir işletme şirketi yönetir. Bu model, marka bedellerinin öngörülebilirliğiyle profesyonel operasyonu bir araya

getirir.

Kısa cevap: Franchise ile yönetim sözleşmesi arasında “daha iyi” olan model yoktur; yatırımcının profiline, lokasyona ve segmente göre “daha doğru” olan model vardır. Model kararı, proje daha tasarım aşamasındayken verilmelidir; seçilen model ve marka, teknik gereksinimleri (Brand Technical Services / BTS) ve dolayısıyla inşaat maliyetini doğrudan etkiler.

EÖÇ Mimarlık, Wyndham, Marriott, IHG, Best Western ve Radisson markalarının BTS süreçlerinde 20+ yıldır aktif olarak çalışıyor. Hangi modelin projenize daha uygun olduğunu birlikte değerlendirelim: wa.me/905449474461

8. Fizibilite Çalışması Adım Adım

Otel fizibilite çalışması, planlanan bir otel yatırımının finansal ve operasyonel olarak uygulanabilir olup olmadığını ortaya koyan kapsamlı analiz sürecidir. Uluslararası otel markaları bir projeye onay vermeden önce profesyonel fizibilite raporu talep eder; bankalar da kredi sürecinde bu raporu standart olarak ister.

- Lokasyon ve Pazar Analizi: bölgeye gelen ziyaretçi profili, yıllık ziyaretçi sayısı, ulaşım altyapısı ve çevredeki talep üreticileri incelenir.
- Rekabet Analizi: bölgedeki mevcut ve yapım aşamasındaki oteller; oda sayıları, ADR, doluluk oranları ve marka segmentleri açısından haritalanır.
- Konsept ve Marka Seçimi: pazar verisi şehir oteli, resort, uzun konaklama, butik veya ekonomik segment kararını belirler; franchise / yönetim sözleşmesi / bağımsız işletme kararı da bu aşamada netleşir.
- Yatırım Maliyeti Hesabı: arsa, inşaat, FF&E, OS&E, marka giriş bedelleri, teknik hizmet ücretleri ve finansman maliyetleri kalem kalem çıkarılır.
- Gelir Projeksiyonu: doluluk oranı, ADR ve RevPAR tahminleri; pazar verileri ve karşılaştırılabilir otel performanslarıyla 10 yıllık projeksiyona dönüştürülür.
- Geri Dönüş Analizi: NPV, IRR ve geri ödeme süresi hesaplanır (bkz. Bölüm 9).

Kapsamlı bir otel fizibilite çalışması ortalama 4 ile 8 hafta sürer ve genellikle 40-80 sayfalık bir rapor olarak teslim edilir. Çalışmanın; otel operasyonunu, marka standartlarını ve inşaat maliyetlerini aynı anda bilen bir ekip tarafından yapılması gerekir. Yalnızca finansal modelleme yapan bir danışman, marka teknik gereksinimlerinin maliyete etkisini öngöremez; yalnızca mimari bakan bir ekip ise pazar gerçeklerini kaçırabilir. EÖÇ Mimarlık'ın fizibilite ekibi, bu iki bakış açısını (pazar/finans ve mimari/teknik) aynı raporda birleştirir.

9. Yatırımın Geri Dönüşü: ROI ve Amorti Hesabı

Uluslararası markalı bir otel yatırımı, lokasyona ve segmente bağlı olarak genellikle 7 ile 12 yıl arasında kendini amorti eder. Şehir merkezindeki ekonomik ve orta segment (midscale) oteller 7-9 yıl bandında daha hızlı geri dönüş sağlarken; lüks segment ve resort projelerinde bu süre 10-12 yıla, arsa maliyetinin yüksek olduğu lokasyonlarda daha uzuna uzayabilir.

RevPAR: Gerçek Performans Göstergesi

RevPAR (Revenue Per Available Room), doluluk oranı ile ortalama oda fiyatının (ADR) çarpımıdır ve otelin gelir performansını tek rakamda özetler. Örnek: yüzde 70 doluluk ve 100 USD ADR ile çalışan bir otelin RevPAR'ı 70 USD'dir. 100 odalı bu otel için yıllık brüt oda geliri kabaca şöyle hesaplanır:

100 oda × 365 gün × %70 doluluk × 100 USD ADR ≈ 2.555.000 USD / yıl brüt oda geliri
(Bu rakam yalnızca oda gelirini gösterir; yiyecek-içecek, toplantı-etkinlik ve diğer gelir kalemleri hariçtir.)

Amorti Süresi Nasıl Hesaplanır?

Basitleştirilmiş formül şudur: Toplam Yatırım ÷ Yıllık Net İşletme Kârı (GOP'tan marka bedelleri, sabit giderler ve yenileme rezervi düşüldükten sonra). Profesyonel fizibilite çalışmalarında ise NPV (net bugünkü değer) ve IRR (iç verim oranı) ile 10 yıllık nakit akışı modellenir.

Amorti Süresini Belirleyen 4 Faktör

- Toplam Yatırım Maliyeti: arsa, inşaat, FF&E, marka giriş bedelleri ve finansman giderleri toplamı; oda başına yatırım maliyeti segmentlere göre katlanarak farklılaşır.
- RevPAR: amorti hesabının temeli, 10 yıllık RevPAR projeksiyonudur.
- İşletme Modeli: franchise modelinde marka bedelleri ödenir ancak işletme kârı yatırımcıda kalır; yönetim sözleşmesinde operasyon riski azalır ama yönetim ücretleri geri dönüşü birkaç yıl uzatabilir.
- Ramp-Up Dönemi: yeni açılan bir otel, istikrarlı doluluk seviyesine genellikle 2 ile 3 yılda ulaşır. Bu dönem amorti hesabına mutlaka dahil edilmelidir; ilk yıl performansı üzerinden yapılan projeksiyonlar yanıltıcıdır.

Geri dönüş süresini kısaltmanın en etkili yolları: doğru oda sayısı ve oda karması ile inşaat alanını verimli kullanmak, marka standartlarını tasarım aşamasında doğru yorumlayarak revizyon maliyetlerini önlemek (BTS süreci), yiyecek-içecek ve toplantı alanlarını pazar talebine göre boyutlandırmak ve enerji verimli sistemlerle işletme giderini düşürmektir. Yanlış boyutlandırılmış bir spa veya balo salonu, yıllarca amorti edilemeyen ölü yatırım haline gelir. Bu dört alanın tamamı, aslında fizibilite ile mimari tasarımın aynı ekip tarafından yürütülmesi gerektiğinin en somut kanıtıdır.

10. Finansman: Öz Kaynak - Kredi Dengesi

- Marka Ötesi Kredi Kolaylığı: bankaların marka otellere sağladığı kredi koşulları, bağımsız projelere göre belirgin şekilde daha avantajlıdır.
- Öz Kaynak Payı: bankalar genellikle projenin belirli bir yüzdesinin öz kaynaktan karşılanmasını şart koşar; bu oran segment ve bankaya göre değişir.
- Arsa Ayrı Değerlendirilmeli: arsa maliyetini net yatırımdan (inşaat + hizmetler) her zaman ayrı bir kalem olarak tutun; finansman görüşmelerinde karışıklığı önler.
- Fizibilite Şart: kredi başvurusundan önce hazırlanmış bir fizibilite raporu, hem bankayla hem ortaklarla görüşmeyi büyük ölçüde kolaylaştırır.
- Yeniden Satış Değeri: markalı otel binaları, bağımsız otellere göre yüzde 20-40 daha yüksek değerle satılabilir; bu, kredi teminat değerlendirmesini de olumlu etkiler.

11. Toplam Süreç Ne Kadar Sürer? Fizibiliteden Açılışa Takvim

Sermaye planlaması kadar önemli olan bir diğer konu, sürecin ne kadar süreceğidir. Çünkü her ay, finansman maliyeti ve fırsat maliyeti demektir. Aşağıdaki takvim, ölçeğe göre değişmekle birlikte, sektörde tipik olarak gözlemlenen süre aralıklarını gösterir.

Aşama	Tipik Süre	Not
Fizibilite Çalışması	4 - 8 hafta	Konsept ve marka kararının netleştiği aşama
Mimari Proje + Ruhsat Süreci	3 - 6 ay	Marka BTS onayı bu süreçle paralel yürür
İnşaat (Butik / Küçük Ölçek)	12 - 18 ay	10-30 oda bandı
İnşaat (Orta Ölçek)	18 - 24 ay	40-80 oda bandı
İnşaat (Büyük / Lüks Ölçek)	24 - 36 ay	100+ oda, kapsamlı sosyal alanlar
Açılış Öncesi Operasyon Kurulumu	2 - 4 ay	İnşaatın son döneminde paralel başlar

Bu aşamaların çoğu paralel yürütülebilir: örneğin mimari proje devam ederken ruhsat başvurusu, inşaatın son aylarında ise personel alımı ve pazarlama süreci eş zamanlı ilerleyebilir. İyi yönetilen bir proje yönetimi süreci, toplam takvimi aylarca kısaltabilir; bu da doğrudan finansman maliyetini ve amorti süresini olumlu etkiler.

12. Sermaye Planlamasında Sık Yapılan Hatalar

- × İşletme sermayesi ayırmamak: açılışın ilk yılı doluluk hedefin altında kalabilir
- × Personel bütçesini es geçmek: açılış öncesi 2-4 aylık gider bütçeye dahil edilmeli
- × Sadece inşaat maliyetine bakmak: FF&E, teknoloji ve işletme sermayesi ayrı kalemlerdir
- × Enflasyon payı ayırmamak: uzun süren projelerde malzeme fiyat artışı bütçeyi zorlar
- × Fizibilite olmadan kredi görüşmesine gitmek: banka ve ortak güveni için ilk adım fizibilitedir
- × Mimarlık bedelini kısmak: kötü hazırlanmış bir proje, inşaatla 3-10 kat daha pahalı hataya yol açar
- × Beklenmeyen gider payı ayırmamak: zemin sürprizleri ve marka onay revizyonları için yüzde 10-15'lik pay zorunludur
- × Şantiye denetimini atlamak: otel projesinin en ucuz sigortasından vazgeçmek demektir
- × İlk yıl performansı üzerinden amorti hesaplamak: ramp-up dönemi (2-3 yıl) hesaba dahil edilmezse projeksiyon yanıltıcı olur
- × Model kararını (franchise / yönetim sözleşmesi) tasarım aşamasından sonra vermek: sonradan model değiştirmek ciddi yeniden tasarım maliyeti doğurabilir

13. Yatırımcı Kontrol Listesi

Yatırım kararına geçmeden önce aşağıdaki adımların tamamlanmış olması, sürecin geri kalanını büyük ölçüde öngörülebilir hale getirir.

- Arsa imar durumu (turizm / ticari) teyit edildi
- Lokasyon ve pazar analizi (talep üreticileri, rekabet haritası) yapıldı
- Konsept ve segment (butik / 3-4-5 yıldız / resort) netleşti
- Marka modeli kararı (franchise / yönetim sözleşmesi / bağımsız) verildi
- Kapsamlı fizibilite raporu (pazar + maliyet + gelir + ROI) hazırlandı
- Toplam sermaye planı; arsa, inşaat, FF&E, açılış öncesi personel ve işletme sermayesi rezervini ayrı ayrı içeriyor
- Beklenmeyen gider payı (%10-15) bütçeye dahil edildi
- Öz kaynak - kredi dengesi ve banka görüşme takvimi netleşti
- Mimari ve BTS (marka teknik uyumluluk) süreci bütçeden kısılmadı
- Şantiye denetimi ve proje yönetimi hizmeti bütçeye dahil edildi

14. Neden EÖÇ Mimarlık ile Çalışmalısınız?

Bu rehberdeki rakamları ve süreçleri gerçek proje deneyiminden derledik. Bir otel yatırımında mimari ekibin sahip olması gereken deneyimi somut, doğrulanabilir unsurlarla özetliyoruz:

- 20+ Yıllık Kesintisiz Deneyim: Yüksek Mimar Emrah Ömer Çam, 2006'dan bu yana otel, konut ve ticari yapı projelerinde tasarımdan uygulamaya kadar aktif olarak çalışıyor.
- Legend Architect Award (2021): uluslararası mimarlık camiasında bağımsız bir tanınırlık göstergesi.
- Uluslararası Marka Otel Deneyimi: Marriott, Hilton, Hyatt, IHG, Accor ve Wyndham gibi küresel otel zincirlerinin marka standartlarına uygun projelerde tasarım ve Brand Technical Services (BTS) danışmanlığı.
- 16'dan Fazla Ülkede Saha Tecrübesi: Türkiye, Dubai/BAE ve Batumi/Gürcistan başta olmak üzere geniş bir coğrafyada tamamlanmış ve devam eden projeler.
- 1.200.000 m²'yi Aşan Proje Alanı: otel, konut ve ticari projelerde bugüne kadar tasarımı yapılan veya yönetilen toplam alan.
- Tasarımdan Teslime Uçtan Uca Hizmet Modeli: mimari tasarım, iç mimarlık, proje yönetimi, anahtar teslim inşaat ve otel yatırım danışmanlığı tek bir ekip üzerinden yürütülür; birden fazla firma ile koordinasyon yükü yatırımcının üzerinden kalkar.

EÖÇ Mimarlık'ı diğer ofislerden ayıran şey tek bir unsur değil; 20 yılı aşan deneyim, uluslararası marka otel projeleri, çok ülkeli saha tecrübesi ve tasarımdan teslim uzanan uçtan uca hizmet modelinin bir arada sunulmasıdır.

15. Sizinle Nasıl Çalışırız?

Bu rehberi okuduktan sonra kendi projeniz için somut adımlar atmak isterseniz, süreç genellikle şu şekilde ilerler:

- İlk Görüşme: arsanız, hedef segmentiniz ve yatırım hedefleriniz üzerine kısa bir değerlendirme görüşmesi yapılır.
- Fizibilite Teklifi: projenizin kapsamına göre fizibilite çalışmasının kapsamı ve süresi netleştirilir.
- Fizibilite Raporu: pazar analizi, yatırım maliyeti, gelir projeksiyonu ve geri dönüş hesabını içeren kapsamlı rapor teslim edilir.
- Mimari Tasarım ve BTS Süreci: konsept tasarımdan uygulama projesine, marka teknik onay sürecine kadar tasarım ekibi projeyi yürütür.
- Proje Yönetimi ve Şantiye Denetimi: inşaat süreci, düzenli raporlama ile takip edilir; yatırımcı sürecin her aşamasında görünürlüğe sahip olur.
- Açılış Desteği: açılış öncesi operasyon kurulumu ve devreye alma sürecinde koordinasyon desteği sağlanır.

Bu süreç boyunca tek bir ekip ve tek bir muhatapla ilerlersiniz; mimari, iç mimarlık, proje yönetimi ve otel yatırım danışmanlığı arasında koordinasyon yükünü biz üstleniriz.

16. Sözlük: Sık Kullanılan Terimler

ADR (Average Daily Rate)

Satılan odaların ortalama günlük fiyatı.

RevPAR (Revenue Per Available Room)

Doluluk oranı ile ADR'nin çarpımı; otelin gelir performansını tek rakamda özetler.

GOP (Gross Operating Profit)

Otel işletme gelirinden doğrudan işletme giderleri düşüldükten sonra kalan brüt işletme kârı.

NPV (Net Present Value)

Gelecekteki nakit akışlarının bugünkü değere indirgenmiş toplamı; yatırımın bugünkü net değerini gösterir.

IRR (Internal Rate of Return)

Bir yatırımın nakit akışlarının net bugünkü değerini sıfıra eşitleyen iskonto oranı; iç verim oranı.

FF&E; (Furniture, Fixtures & Equipment)

Mobilya, sabit donanım ve ekipman; otelin mobilya-donanım-teknoloji bütçesi.

OS&E; (Operating Supplies & Equipment)

İşletme sarf malzemeleri ve ekipmanı (havlu, çarşaf, mutfak gereçleri gibi).

BTS (Brand Technical Services)

Uluslararası otel markalarının, projelerin kendi teknik standartlarına uygunluğunu denetlediği onay süreci.

PIP (Property Improvement Plan)

Bir otelin marka standartlarına uyum sağlaması için markanın talep ettiği renovasyon/yenileme planı.

Ramp-Up Dönemi

Yeni açılan bir otelin istikrarlı doluluk seviyesine ulaşana kadar geçen, genellikle 2-3 yıllık dönem.

Projenizin sermaye ihtiyacını birlikte hesaplayalım.

Ölçek, lokasyon ve marka hedeflerinize göre gerçekçi bir sermaye çerçevesi ve fizibilite süreci çıkaralım. İlk görüşme, projenizi ve hedeflerinizi birlikte değerlendirmemiz için yeterli.

wa.me/905449474461 · eoc@eocmimarlik.com · eocmimarlik.com/otel-yatirim-danismanligi

EÖÇ Mimarlık, 2006'dan bu yana Türkiye, Dubai ve Batum'da 1.200.000 m²'yi aşan otel, konut ve ticari proje deneyimiyle Trabzon merkezli, 16'dan fazla ülkede saha tecrübesine sahip uluslararası bir mimarlık ofisidir. Bu rehberdeki rakamlar genel piyasa gözlemlerine ve güncel proje verilerine dayanır; her proje için kesin bütçe, saha ve kapsam netleştikten sonra hazırlanan fizibilite raporuyla belirlenir.