



About

*Who are we?*

We are part of

*Marriott  
International  
Family*

It means that

*All of our properties  
are listed on  
Marriott Homes & Villas*



Marriott International wybrał Loft Affair jako partnerskiego operatora wynajmu, przyłączając nasze nieruchomości do ekskluzywnej marki Homes & Villas dla międzynarodowych klientów Marriott w Polsce

**Marriott**  
INTERNATIONAL

**LOFT  
AFFAIR**

WE ARE  
NOW  
LIVE AT



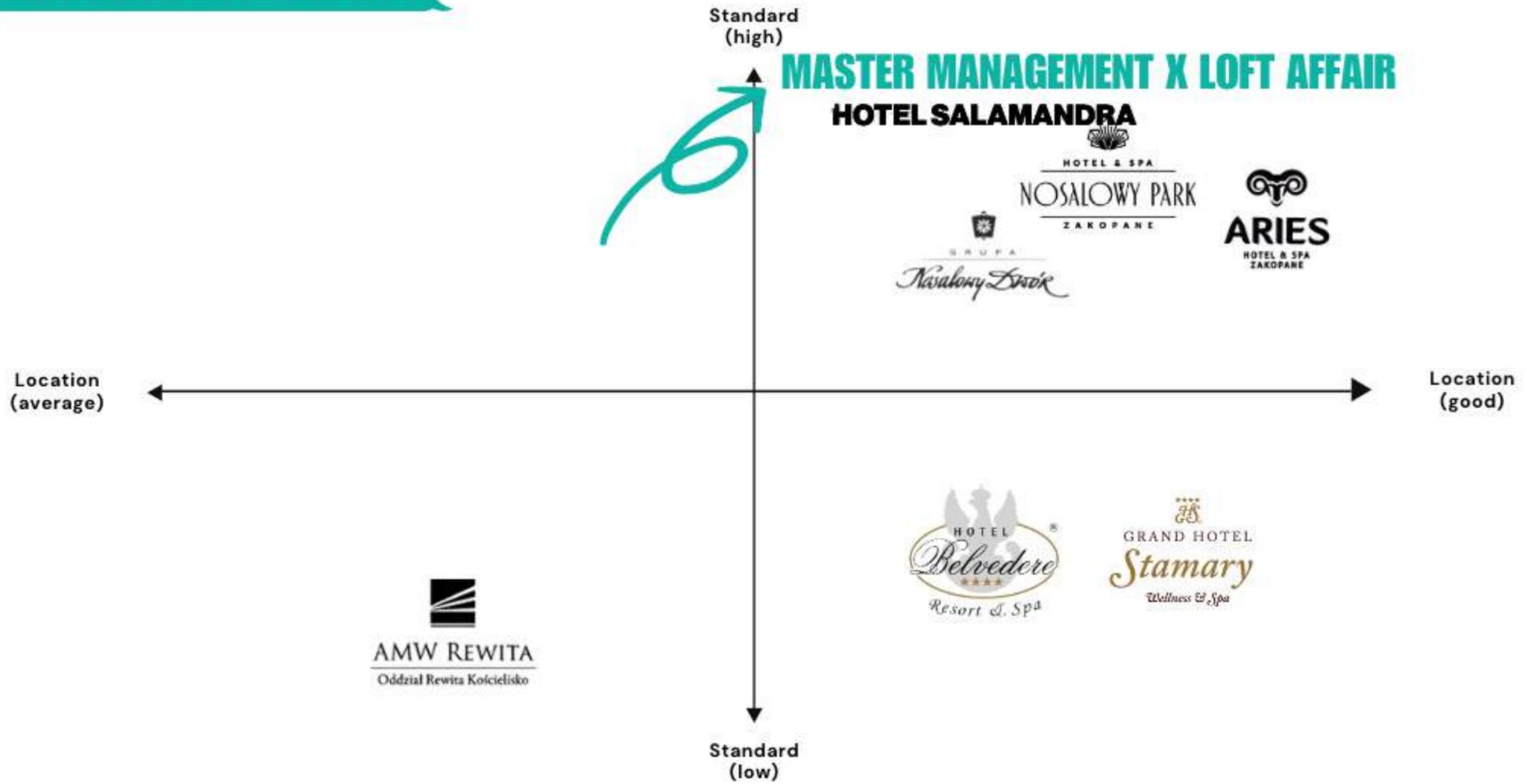
**HOMES & VILLAS**  
BY MARRIOTT INTERNATIONAL

**MARRIOTT  
BONVOY™**



Management board experience  
In luxury hotel segment

# Competitors' analysis



# COMPETITORS' ANALYSIS

	 <b>Master Management Group</b>  <b>LOFT AFFAIR</b>	<b>HOTEL SALAMANDRA</b>	 <b>ARIES</b> <small>HOTEL &amp; SPA ZAKOPANE</small>	 <small>HOTEL &amp; SPA</small> <b>NOSALOWY PARK</b> <small>ZAKOPANE</small>	 <small>GRUPA</small> <i>Nawalony Lisek</i>
size	232 units	180 units	98 units	139 units	390 units
amenities	Reception, wellness, conference center	Reception, wellness, conference center	Reception, wellness, conference center	Reception, wellness, conference center	Reception, wellness, conference center
restaurant	✓	✓	✓	✓	✓
ADR	800 PLN	?	770 PLN	820 PLN	560 PLN

---

# BUSINESS MODELS

Settlement form	Individual	Group
Rent base	Individual apartment revenue	Proportion of all hotel revenue
Revenue management effectiveness	Lower	Higher
Owner loyalisation	Lower	Higher
Income stabilization	Lower	Higher

## Customer Persona

# AHMED AL-FARSI

Ahmed Al-Farsi is a conscious consumer who makes thoughtful purchasing choices.

His preferences regarding communication and purchasing behavior are crucial for effective hotel marketing in Podhale. Tailoring the offer to his expectations may significantly influence the decision to choose a specific place to relax.

**Age** : 35-45

**Occupancy** IT Manager

**Location** Dubai, UAE

### Source of customer

- Booking.com



### Motivation

- Searching for unique experiences in picturesque places.

### Expectations

- Rest in beautiful mountain landscapes.
- Getting to know the local cuisine and culture.
- High quality rooms.
- Modern amenities such as a spa, swimming pool and gym.

### Shopping behavior:

- prefers online shopping, using booking platforms and hotel websites that offer transparent information and reviews.
- I usually book in advance to ensure the best deals and availability.
- He often compares different accommodation options, paying attention to the opinions of other guests and the availability of amenities.

### Communication preferences

- Prefers communication by e-mail or instant messenger
- Uses mobile applications to manage reservations.

## Customer Persona

# PETRA HORAKOVA

Petra Horakova represents a typical Czech traveler visiting with her family, seeking a comfortable and welcoming vacation spot. Her expectations focus on family amenities and local attractions, making her an ideal guest for a hotel in Podhale. Tailoring the hotel's offerings to meet her needs can significantly influence her decision to choose this destination for her holiday.

**Age** : 30-40

**Occupancy** Marketing Specialist

**Location** Brno, Czech Republic

### Source of customer

- Airbnb



### Motivation

- Seeking attractions suitable for both adults and children.
- Interest in the local culture and traditions of the mountainous region.

### Expectations

- Relaxation away from daily responsibilities in a peaceful and beautiful location.
- Active outdoor experiences

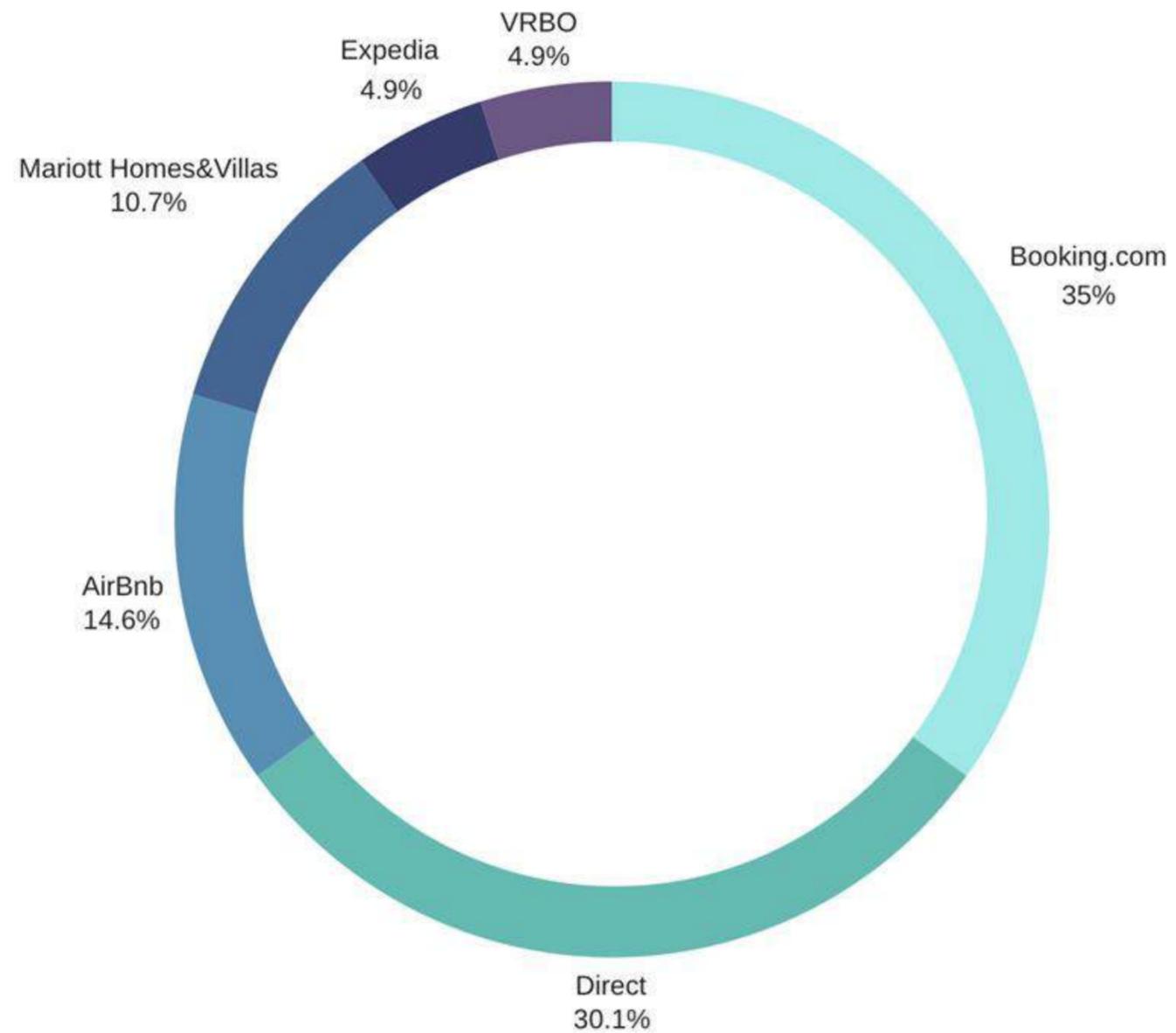
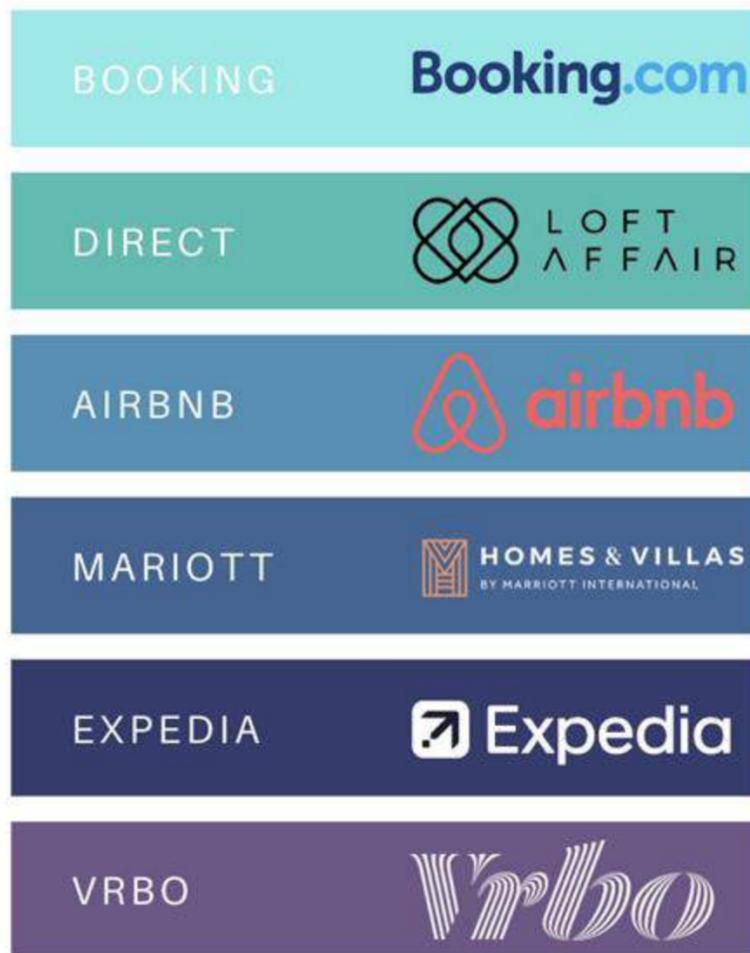
### Shopping behavior:

- Petra prefers online bookings, using comparison sites and reviews on travel platforms.
- Typically plans vacations well in advance to consider all options thoroughly.
- Key influences include reviews from other families and recommendations from friends.
- Availability of promotions or family packages is also important.

### Communication preferences

- Prefers communication via email and mobile apps for easy access to hotel information.
- Values the hotel's presence on social media, allowing her to follow updates and promotions.
- Expects friendly and helpful service that addresses her questions and needs.
- Prefers communication in English or Czech, enhancing her comfort during interactions with hotel staff.

## Expected sales structure



*The presented diagram shows the structure of the guest's sources of origin at the target stage - when the place brand is established*

## Annual Profit Estimation – 2 Person

ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION			
Lokalizacja / Location		Master Management Group, Zakopane	
Typ Apartamentu / Apartment Type		2 person	
Liczba miejsc nocelgowych / No. of accommodation places:		2	
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:		780 zł	
Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter		25 zł	
Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:		686 zł	
			
Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon</b> HIGH season	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>90%</b> 164	<b>120%</b> 936 zł
<b>MEDIUM season</b> ŚREDNI sezon	<b>3</b> IV, V, IX	<b>60%</b> 55	<b>75%</b> 585 zł
<b>LOW season</b> NISKI sezon	<b>3</b> III, X, XI	<b>40%</b> 37	<b>60%</b> 468 zł
<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>70%</b> 256	<b>94%</b> 731 zł
<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału</b> Forecast of the annual revenue for distribution			186 834 zł
<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości</b> Annual operating cost of the property			8 237 zł
<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>			70%
<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela</b> Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord			<b>122 547 zł</b>
<p>*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp. Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.</p> <p>**Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.</p> <p>***Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.</p>			
<p>Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.</p>			

## Annual Profit Estimation – 4 Person - B

ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION			
<b>Lokalizacja / Location</b>		<b>Master Management Group, Zakopane</b>	
<b>Typ Apartamentu / Apartment Type</b>		4 person - B	
<b>Liczba miejsc noclegowych / No. of accommodation places:</b>		2	
<b>Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:</b>		<b>850 zł</b>	
<b>Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter</b>		25 zł	
<b>Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:</b>		686 zł	
			
Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon HIGH season</b>	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>90%</b> 164	<b>120%</b> 1 020 zł
<b>MEDIUM season ŚREDNI sezon</b>	<b>3</b> IV, V, IX	<b>60%</b> 55	<b>75%</b> 638 zł
<b>LOW season NISKI sezon</b>	<b>3</b> III, X, XI	<b>40%</b> 37	<b>60%</b> 510 zł
<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>70%</b> 256	<b>94%</b> 797 zł
<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału Forecast of the annual revenue for distribution</b>			203 602 zł
<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości Annual operating cost of the property</b>			8 237 zł
<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>			70%
<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord</b>			<b>134 284 zł</b>

\*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp.  
Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.

\*\*Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych  
Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.

\*\*\*Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali  
Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.

Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.

The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.

## Annual Profit Estimation – 4 Person - A

ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION			
Lokalizacja / Location		Master Management Group, Zakopane	
Typ Apartamentu / Apartment Type		4 person - A	
Liczba miejsc nocelgowych / No. of accommodation places:		2	
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:		1 050 zł	
Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter		25 zł	
Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:		1 020 zł	
			
Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon</b> HIGH season	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>90%</b> 164	<b>120%</b> 1 260 zł
<b>MEDIUM season</b> ŚREDNI sezon	<b>3</b> IV, V, IX	<b>60%</b> 55	<b>75%</b> 788 zł
<b>LOW season</b> NISKI sezon	<b>3</b> III, X, XI	<b>40%</b> 37	<b>60%</b> 630 zł
<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>70%</b> 256	<b>94%</b> 984 zł
<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału</b> Forecast of the annual revenue for distribution			251 508 zł
<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości</b> Annual operating cost of the property			12 235 zł
<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>			70%
<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela</b> Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord			<b>163 821 zł</b>

\*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp.

Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.

\*\*Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych

Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.

\*\*\*Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali

Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.

Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.

The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.

## Annual Profit Estimation – 6 Person - B

ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION			
<b>Lokalizacja / Location</b>		<b>Master Management Group, Zakopane</b>	
<b>Typ Apartamentu / Apartment Type</b>		6 person - B	
<b>Liczba miejsc nocelgowych / No. of accommodation places:</b>		2	
<b>Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:</b>		<b>1 090 zł</b>	
<b>Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter</b>		25 zł	
<b>Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:</b>		1 020 zł	
			
Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon HIGH season</b>	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>92%</b> 168	<b>120%</b> 1 308 zł
<b>MEDIUM season ŚREDNI sezon</b>	<b>3</b> IV, V, IX	<b>63%</b> 57	<b>75%</b> 818 zł
<b>LOW season NISKI sezon</b>	<b>3</b> III, X, XI	<b>44%</b> 40	<b>60%</b> 654 zł
<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>73%</b> 266	<b>94%</b> 1 022 zł
<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału Forecast of the annual revenue for distribution</b>			271 346 zł
<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości Annual operating cost of the property</b>			12 235 zł
<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>			70%
<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord</b>			<b>177 708 zł</b>
<p>*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp. Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.</p> <p>**Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.</p> <p>***Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.</p>			
<p>Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.</p>			

## Annual Profit Estimation – 6 Person - A

### ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION

lokalizacja / Location	Master Management Group, Zakopane
Typ Apartamentu / Apartment Type	6 person - A
Liczba miejsc nocelgowych / No. of accommodation places:	2
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:	1 230 zł
Oczekiwany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter	25 zł
Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:	1 561 zł



Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące / Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon</b> HIGH season	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>92%</b> 168	<b>120%</b> 1 476 zł
<b>MEDIUM season</b> ŚREDNI sezon	<b>3</b> IV, V, IX	<b>63%</b> 57	<b>75%</b> 923 zł
<b>LOW season</b> NISKI sezon	<b>3</b> III, X, XI	<b>44%</b> 40	<b>60%</b> 738 zł

<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału</b> Forecast of the annual revenue for distribution	306 198 zł
<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości</b> Annual operating cost of the property	18 733 zł
<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>	70%

<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>73%</b> 266	<b>94%</b> 1 153 zł
--------------------------	----	-------------------	------------------------

<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela</b> Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord	<b>195 606 zł</b>
---	-------------------

\*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp.

Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.

Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych

Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.

\*Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali

Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.

Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.

Calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.

## Annual Profit Estimation – 8 Person - B

ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION				
Lokalizacja / Location		Master Management Group, Zakopane		
Typ Apartamentu / Apartment Type		8 person - B		
Liczba miejsc noclegowych / No. of accommodation places:		2		
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:		1 340 zł		
Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter		25 zł		
Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:		1 561 zł		
				
Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price	
<b>WYSOKI sezon</b> HIGH season	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>92%</b> 168	<b>120%</b> 1 608 zł	<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału</b> Forecast of the annual revenue for distribution 333 581 zł
<b>MEDIUM season</b> ŚREDNI sezon	<b>3</b> IV, V, IX	<b>63%</b> 57	<b>75%</b> 1 005 zł	<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości</b> Annual operating cost of the property 18 733 zł
<b>LOW season</b> NISKI sezon	<b>3</b> III, X, XI	<b>44%</b> 40	<b>60%</b> 804 zł	<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b> 70%
<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>73%</b> 266	<b>94%</b> 1 256 zł	<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela</b> Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord <b>214 774 zł</b>

\*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp.  
Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.

\*\*Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych  
Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.

\*\*\*Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali  
Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.

Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.

The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.

## Annual Profit Estimation – 8 Person - A

### ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION

Lokalizacja / Location	Master Management Group, Zakopane
Typ Apartamentu / Apartment Type	8 person - A
Liczba miejsc noclegowych / No. of accommodation places:	2
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:	1 450 zł
Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter	25 zł
Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:	1 851 zł



Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon</b> HIGH season	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>92%</b> 168	<b>120%</b> 1 740 zł
<b>MEDIUM season</b> ŚREDNI sezon	<b>3</b> IV, V, IX	<b>63%</b> 57	<b>75%</b> 1 088 zł
<b>LOW season</b> NISKI sezon	<b>3</b> III, X, XI	<b>44%</b> 40	<b>60%</b> 870 zł
<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>73%</b> 266	<b>94%</b> 1 359 zł

<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału</b> Forecast of the annual revenue for distribution	360 965 zł
<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości</b> Annual operating cost of the property	22 210 zł
<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>	70%

<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela</b> Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord	<b>230 466 zł</b>
---	-------------------

\*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp.  
Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.

\*\*Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych  
Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.

\*\*\*Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali  
Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.

Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.  
The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.

## Annual Profit Estimation – 10 Person - B

ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION			
<b>Lokalizacja / Location</b>		<b>Master Management Group, Zakopane</b>	
<b>Typ Apartamentu / Apartment Type</b>		10 person - B	
<b>Liczba miejsc nocelgowych / No. of accommodation places:</b>		2	
<b>Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:</b>		<b>1 470 zł</b>	
<b>Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter</b>		25 zł	
<b>Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:</b>		1 561 zł	
			
Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon HIGH season</b>	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>94%</b> 172	<b>120%</b> 1 764 zł
<b>MEDIUM season ŚREDNI sezon</b>	<b>3</b> IV, V, IX	<b>65%</b> 59	<b>75%</b> 1 103 zł
<b>LOW season NISKI sezon</b>	<b>3</b> III, X, XI	<b>45%</b> 41	<b>60%</b> 882 zł
<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>75%</b> 272	<b>94%</b> 1 378 zł
<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału Forecast of the annual revenue for distribution</b>			374 747 zł
<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości Annual operating cost of the property</b>			18 733 zł
<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>			70%
<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord</b>			<b>243 590 zł</b>

\*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp.  
Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.

\*\*Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych  
Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.

\*\*\*Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali  
Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.

Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.  
The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.

## Annual Profit Estimation – 10 Person - A

### ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION

Lokalizacja / Location	Master Management Group, Zakopane
Typ Apartamentu / Apartment Type	10 person - A
Liczba miejsc noclegowych / No. of accommodation places:	2
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:	1 780 zł
Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy Expected cost of operating expenses per square meter	25 zł
Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:	2 374 zł

Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon</b> HIGH season	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>94%</b> 172	<b>120%</b> 2 136 zł
<b>MEDIUM season</b> ŚREDNI sezon	<b>3</b> IV, V, IX	<b>65%</b> 59	<b>75%</b> 1 335 zł
<b>LOW season</b> NISKI sezon	<b>3</b> III, X, XI	<b>45%</b> 41	<b>60%</b> 1 068 zł
<b>Rocznie /Annually</b>	12	<b>75%</b> 272	<b>94%</b> 1 669 zł



<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału</b> Forecast of the annual revenue for distribution	453 775 zł
<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości</b> Annual operating cost of the property	28 487 zł
<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>	70%

<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela</b> Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord	<b>289 156 zł</b>
---	-------------------

\*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp.

Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.

\*\*Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych

Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.

\*\*Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali

Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.

Nyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego.

The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.

## Annual Profit Estimation – 12 Person - B

ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION			
Lokalizacja / Location		Master Management Group, Zakopane	
Typ Apartamentu / Apartment Type		12 person - B	
Liczba miejsc nocelgowych / No. of accommodation places:		2	
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:		1 870 zł	
Przewidywany koszt opłat eksploatacyjnych na metr kwadratowy / Expected cost of operating expenses per square meter		25 zł	
Miesięczne koszty eksploatacyjne / Monthly maintenance costs:		2 374 zł	
			
Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
<b>WYSOKI sezon</b> HIGH season	<b>6</b> I, II, VI, VII, VIII, XII	<b>94%</b> 172	<b>120%</b> 2 244 zł
<b>MEDIUM season</b> ŚREDNI sezon	<b>3</b> IV, V, IX	<b>65%</b> 59	<b>75%</b> 1 403 zł
<b>LOW season</b> NISKI sezon	<b>3</b> III, X, XI	<b>45%</b> 41	<b>60%</b> 1 122 zł
<b>Rocznie /Annually</b>		<b>75%</b> 272	<b>94%</b> 1 753 zł
			
		<b>***Prognoza rocznego przychodu do podziału</b> Forecast of the annual revenue for distribution	
		476 719 zł	
		<b>Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości</b> Annual operating cost of the property	
		28 487 zł	
		<b>Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:</b>	
		70%	
		<b>Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela</b> Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord	
		<b>305 216 zł</b>	
<p>*Sugerowana cena po porównaniu cen konkurencji na platformach Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas itp. Recommended price after comparing prices of competitors via e.g. Airbnb, Booking.com, Expedia, TripAdvisor, Hotels.com, HomeAway, Agoda, TUIVillas and others.</p> <p>**Obłożenie wg wewnętrznych statystyk wyników LoftAffair oraz danych rynkowych Occupancy according to internal statistics of LoftAffair results and market data.</p> <p>***Roczny przychód do podziału definiowany jako przychód z wynajmu pomniejszony o podatek VAT oraz ewentualne prowizje portali Annual revenue for distribution, defined as rental revenue less of VAT and portal fees if any.</p> <p>Wyliczenia dotyczące prognozowanego rocznego przychodu z wynajmu mają charakter wyłącznie reklamowy oraz poglądowy i nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu Cywilnego. The calculations of annual rental income are for advertising and illustrative purposes only and do not constitute an offer within the meaning of article 66 of the Civil Code.</p>			

Annual Profit Estimation – The Hotel

KATEGORIA <i>Category</i>	LICZBA LOKALI <i>Number of Units</i>	SZACOWANY PRZYCHÓD Z WYNAJMU <i>Estimated Annual Rent</i>
2 person ▼	96	11 764 525,07 zł
4 person - A ▼	94	15 399 166,51 zł
4 person - B ▼	0	0
6 person - A ▼	33	6 454 998,18 zł
6 person - B ▼	0	0
8 person - A ▼	3	649 551,25 zł
8 person - B ▼	0	0
10 person - A ▼	1	289 155,89 zł
10 person - B ▼	0	0
12 person - B ▼	0	0
<b>SUMA</b> <i>Summary</i>	<b>227</b>	<b>34 557 396,90 zł</b>

Annual Profit Estimation – The Hotel updated

KATEGORIA <i>Category</i>	LICZBA LOKALI <i>Number of Units</i>	SZACOWANY PRZYCHÓD Z WYNAJMU <i>Estimated Annual Rent</i>
2 person ▼	19	2 328 395,59 zł
4 person - A ▼	81	13 269 494,55 zł
4 person - B ▼	77	10 339 880,89 zł
6 person - A ▼	23	4 498 938,12 zł
6 person - B ▼	12	2 132 492,93 zł
8 person - A ▼	0	0,00 zł
8 person - B ▼	10	2 147 744,94 zł
10 person - A ▼	0	0,00 zł
10 person - B ▼	4	974 360,41 zł
12 person - B ▼	1	305 216,46 zł
<b>SUMA</b> <i>Summary</i>	<b>227</b>	<b>35 996 523,90 zł</b>

## SAMPLE BUSINESS MODEL - 70% of net revenue for the owner - Zero additional costs

*Rent %* for the owner | *Operating costs* on Loft Affair behalf | *Utility costs* deducted from income

### Management includes:

- ❖ Manager and facility staff, including housekeeping supervisors
- ❖ Trained Loft Affair staff in revenue management, direct sales, and property marketing
- ❖ 24-hour reception/building security
- ❖ Hotel-standard housekeeping and all cleaning costs, including Welcome Pack
- ❖ Ongoing maintenance of all minor repairs and damages
- ❖ Management of property maintenance to hotel standards
- ❖ All IT tools for sales, property management software (PMS), and Channel Manager
- ❖ Mobile application for the owner with a daily revenue dashboard
- ❖ 24/7 guest service, including review management and concierge services
- ❖ Hotel laundry, hotel cosmetics, and daily replenishment of guest products (coffee, tea, sugar, spices, laundry and dishwasher capsules, etc.)
- ❖ Technical support 24/7, organization of ongoing inspections, and periodic inventory
- ❖ Apartment setup and sales preparation (including photo sessions, provision of hotel products, marketing development)

### Costs settled from revenue before division:

- OTA commissions,
- Utility costs,

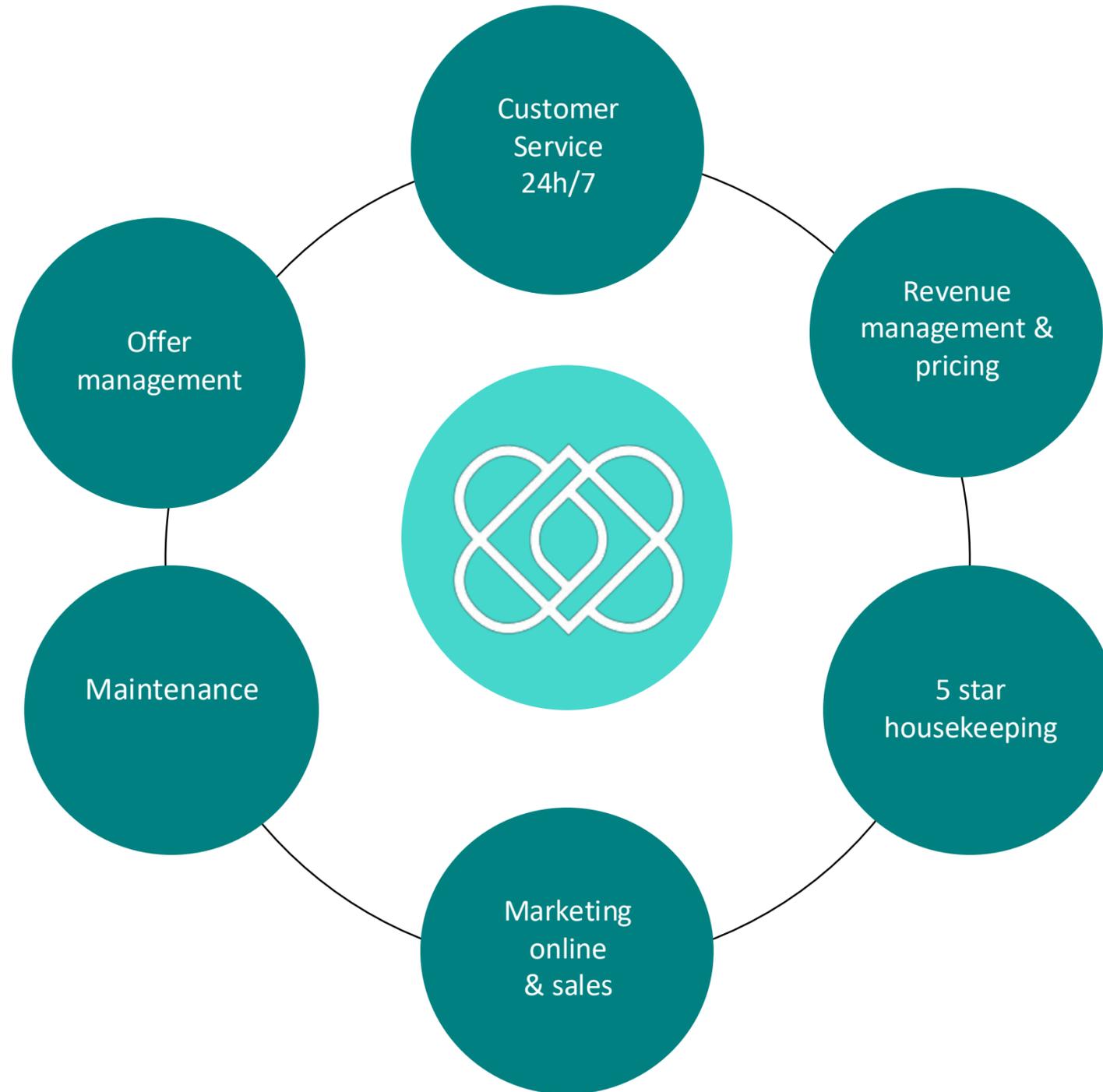
The parties bear these costs proportionally together, reducing the rental income before the profit division and the calculation of rent.

How it works

# Operator offer

complex management

All-in-one service



We focus on professionalism and quality. *without compromises*

Customer Service 24h/7	<b>Reservation specialists</b> are available 24/7, and the e-concierge service is provided for all customers.
Offer management	<b>Every day</b> we monitor positioning, offer ratings, and new sales channel opportunities, while also managing direct offers
Revenue management & pricing	We manage prices not only through <b>artificial intelligence</b> , but also with a <b>specialized team</b> that understands the local market.
Maintenance	Current repairs are addressed immediately; we also focus on <b>improvements, energy optimization, and regular inspections.</b>
5-star housekeeping	<b>Not just cleaning, but housekeeping</b> – we see a key difference between an apartment that is cleaned and one that is prepared for a 5-star stay.
Digital marketing & sales	We actively conduct <b>online marketing</b> , including <b>social media</b> , while running independent <b>B2B sales</b> team.

We distinguish by a modern technology platform, automated operations, and IT tools

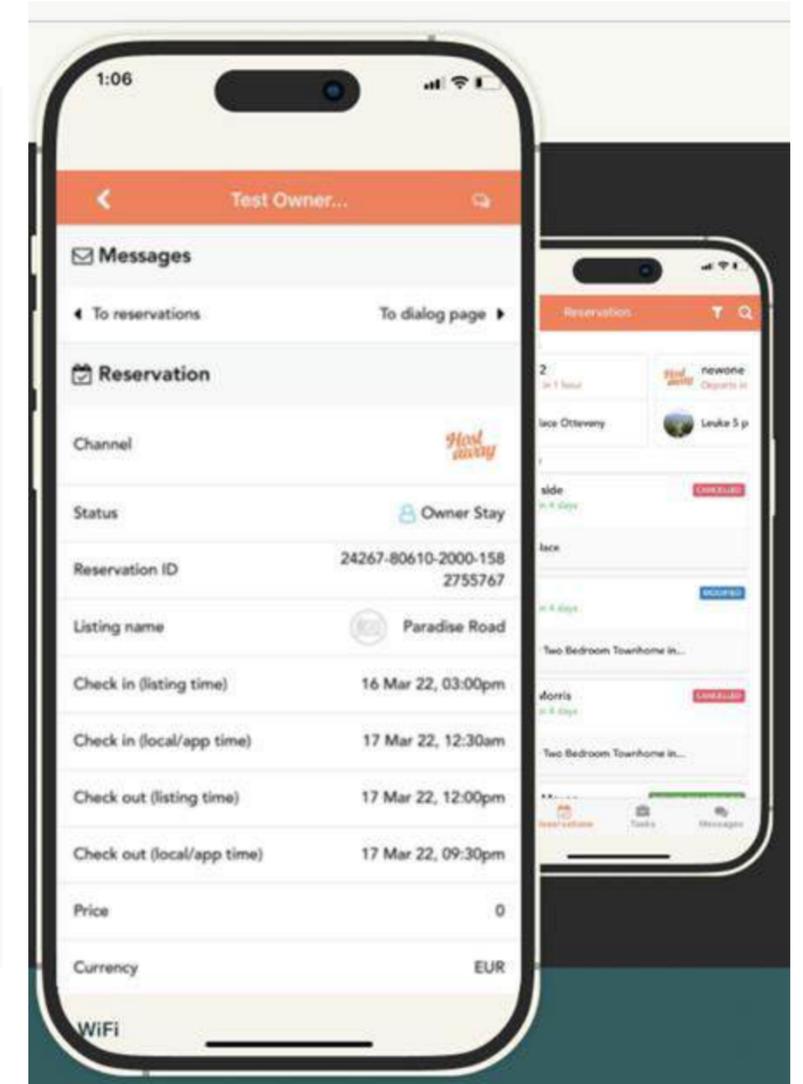
*supporting us in modern & smooth rental management*



Access control



Channel Management



Mobile solutions