







Cooperation proposal  
All Seasons, Zakopane



ALL  
SEASONS  
RESIDENCE





Building the  
*future of  
hospitality*  
and Your  
*real estate  
portfolio*





About

## Who are we?

*A comprehensive solution* for investment in real estate along the entire value chain - *from purchase and financing, to design, construction, finishing, and comprehensive property management.*

Transactions &  
financing

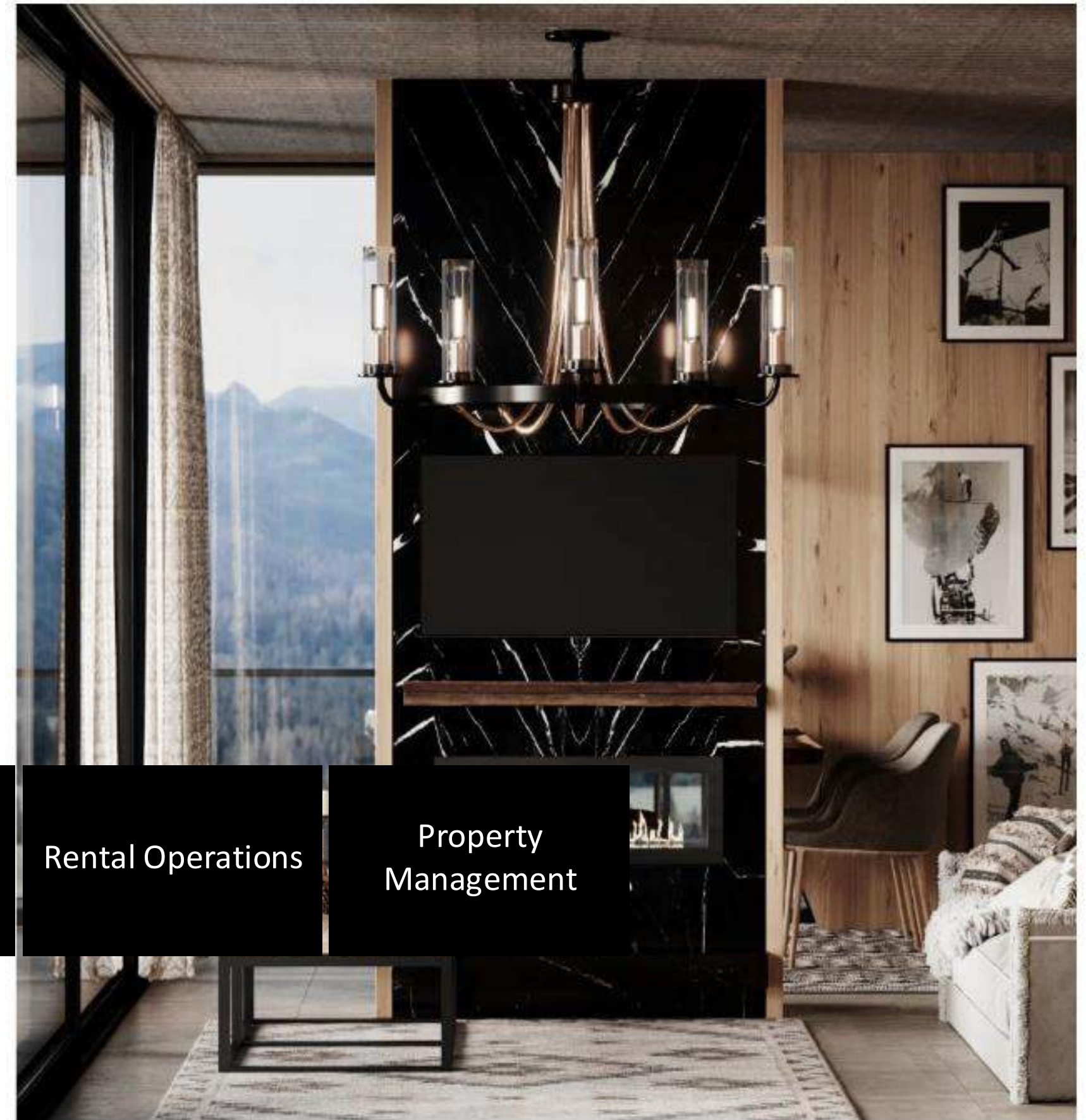
Design &  
Architecture

Construction &  
finishing

Sales & Marketing

Rental Operations

Property  
Management

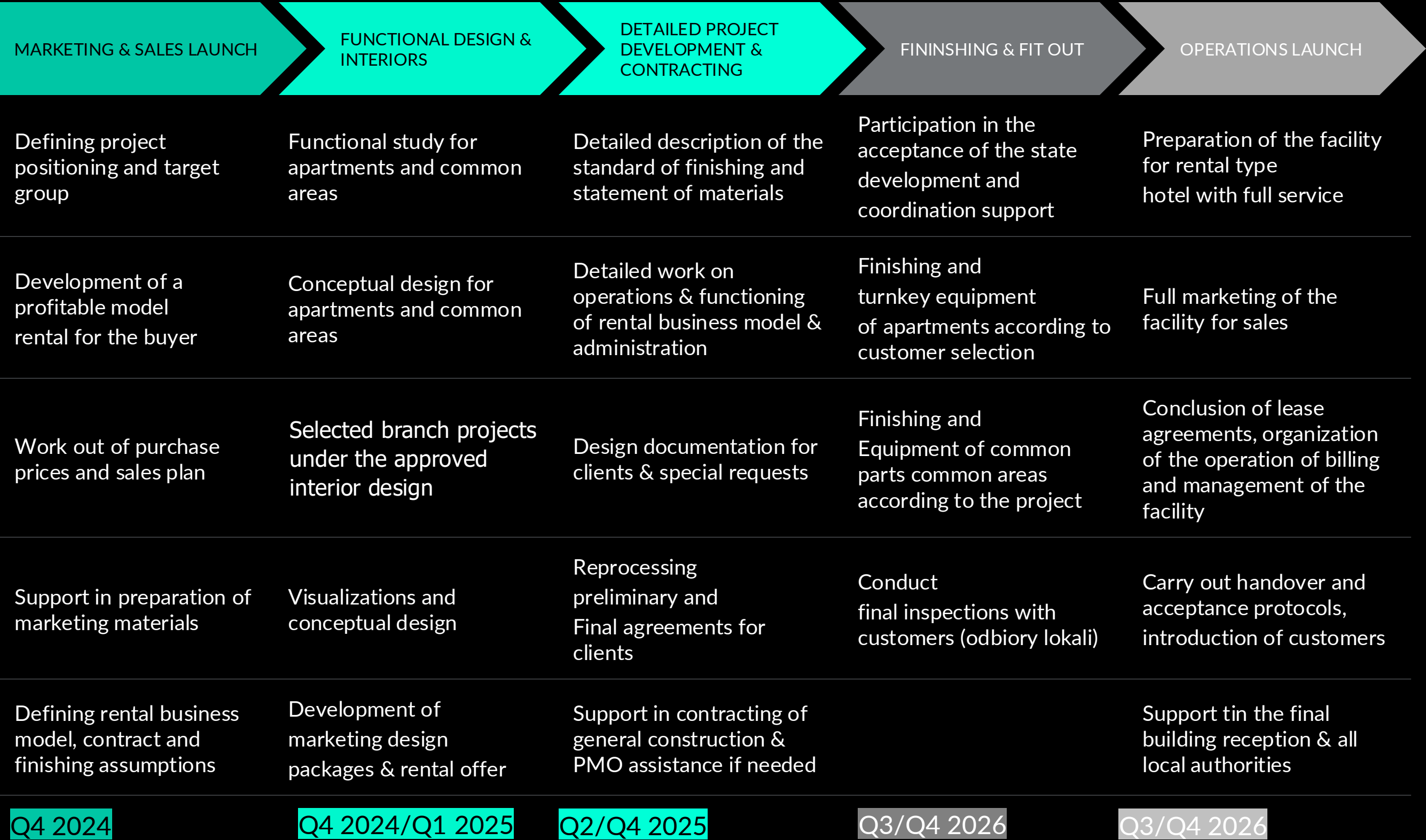




# Loft Affair Scope of work – All Seasons

Loft Affair supports the developer in the whole sales and construction process

## Construction timeline







## Building the *future of hospitality* and Your *real estate portfolio*

### PROPOSAL FOR ALL SEASONS DEVELOPER

#### HOW THE COOPERATION MODEL WORKS EXECUTION AND RENTAL STEP BY STEP:

- ✓ Development of rental business model as well as support in defining purchase price for final customer (strategic approach depending on sales plan)
- ✓ Development of interior packages and design of the co-operative parts for the developer at the expense of Loft Affair
- ✓
- ✓ Preparation of marketing materials including the website of the target property, logo, development of the operation of the property, price list of interior packages and detailed descriptions  
Independently conduct sales of interior packages and at the same time sales support (contact with clients, dedicated caretakers) in the model of cooperation agreement, conclusion of preliminary and final contracts for finishing independently by Loft Affair
- ✓ Independently conduct sales of the operator's offer for the facility, discussions AND negotiations with clients, conclusion of rental agreements (preparation of forecasts, support to clients in the process of financing, presentations to clients on market data)
- ✓ Preparation of the facility for opening, support in acceptances with clients or conduct tri-party acceptances of the development state
- ✓ Launching the facility according to hotel and industry standards - commission to the developer to be agreed in two formats:

**All Loft Affair project and management work, aside Construction PMO if required, is provided in exchange of exclusive cooperation regarding rental operations & finishing of the apartments**





Building the  
*future of  
hospitality*  
and Your  
*real estate  
portfolio*

## FINISHING & FIT OUT DESIGN



STANDARD 1



STANDARD 2



STANDARD 3

**Loft Affair will manage prepare and cover cost of creating 3 packages for finishing to be defined with developer proposed to end customer that will vary in terms of price and options, as well as design if needed.**



# Why Loft Affair?



## Premium service under Marriott International signature

Choosing Loft Affair means opting for an operator with a five-star approach to customer service and property management, certified by Marriott International.



## Strong Direct Sales Marketing

An international as well as nationwide customer database in our loyalty program, enhanced by the Marriott Bonvoy client network combined with professional online marketing, provides us with a sales advantage, direct customer reach, and higher revenues for Owners.



## Best IT Tools for Revenue Optimization

Loft Affair operates using the best global technologies, updated daily, available for the Vacation Rental segment in terms of price optimization, housekeeping services, and apartment maintenance.



*Join our world*



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



WE ARE  
NOW  
LIVE AT



**HOMES & VILLAS**  
BY MARRIOTT INTERNATIONAL

**MARRIOTT  
BONVOY™**





Management board experience  
In luxury hotel segment





Paris, France

120 rooms  
SPA  
ConceptStore  
2 Restaurants  
Cinea



Gerard Bonvicini  
constructed  
created manager  
and later sold the  
Raffles Paris Royal  
Monceau Hotel







## Management Board & *Founders*



### **GERARD BONVICINI**

French serial entrepreneur with 35 years of experience in real estate including development, hotel development and vacation rental business. In 2016 he sells Vacation Rental Villas business to Accor Hotels Group now part of One Fine Stay.

He creates Loft Affair as one of his Business Angel ventures.



### **IWONA KOPEĆ**

After graduating Sorbonne University, ESCP Business School & University of St Gallen with specialization in strategy & finance she advised several management boards as part of Deloitte Paris M&A team including real estate & tourism companies such as Accor, Vacantiel etc.

In 2018 she creates Loft Affair.





Building the  
*future of  
hospitality*  
and Your  
*real estate  
portfolio*





Guest experience

*What do guests expect from their stay?*

stunning space

*in great location*

*with comprehensive service*



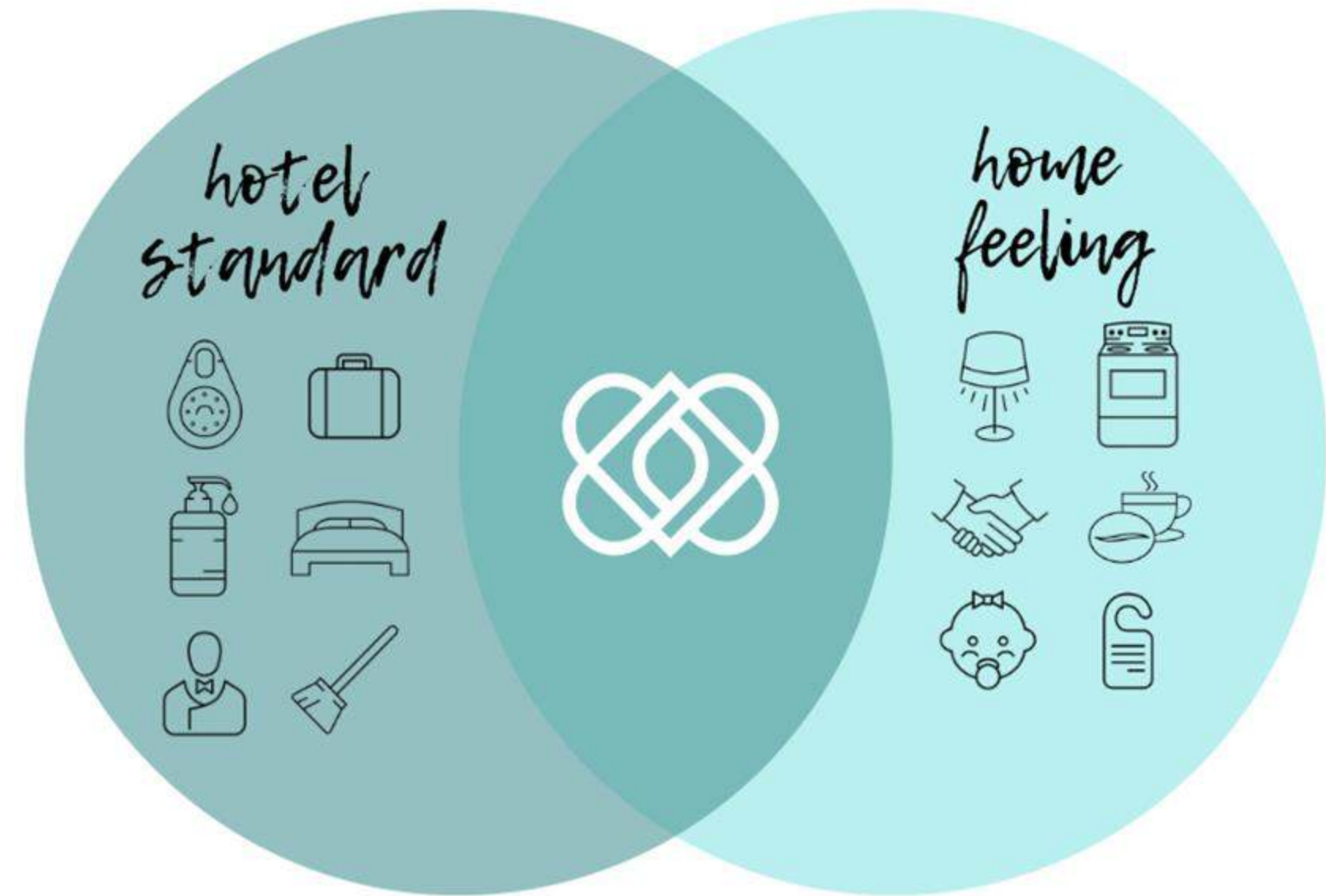


Rental management

*New generation of hospitality*

technologically advanced

*Best of both worlds:  
high hotel standard  
apartments amenities*



1900

1950

2000

*future*

Independent hotels

Chain hotels

Individual rental

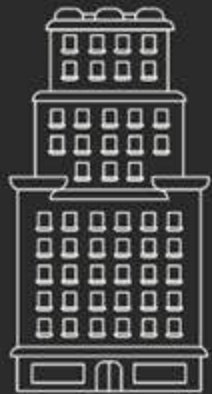




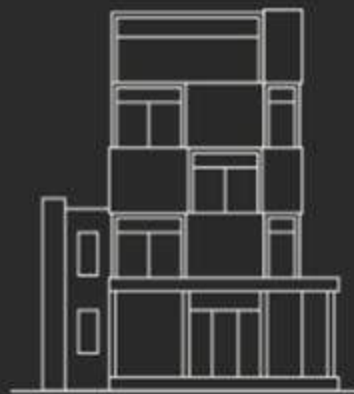
How it works

## *Largest premium real estate portfolio with more than 800 listings*

We are distinguished by premium products, **from individual apartments to hotels and aparthotels with spa areas**



Urban rentals



Serviced  
apartments



Aparthotels



Vacation rentals

**More than 30 buildings, resorts and townhouses  
throughout Poland with aparthotel and hotel character**

More than 80% of portfolio are professional hotel type locations









SENACKA 6, KRAKÓW



KRZYWA 4, KRAKÓW



BOGUSŁAWSKIEGO 8, KRAKÓW



GRODZKA 7, KRAKÓW



RYNEK GŁÓWNY 29, KRAKÓW



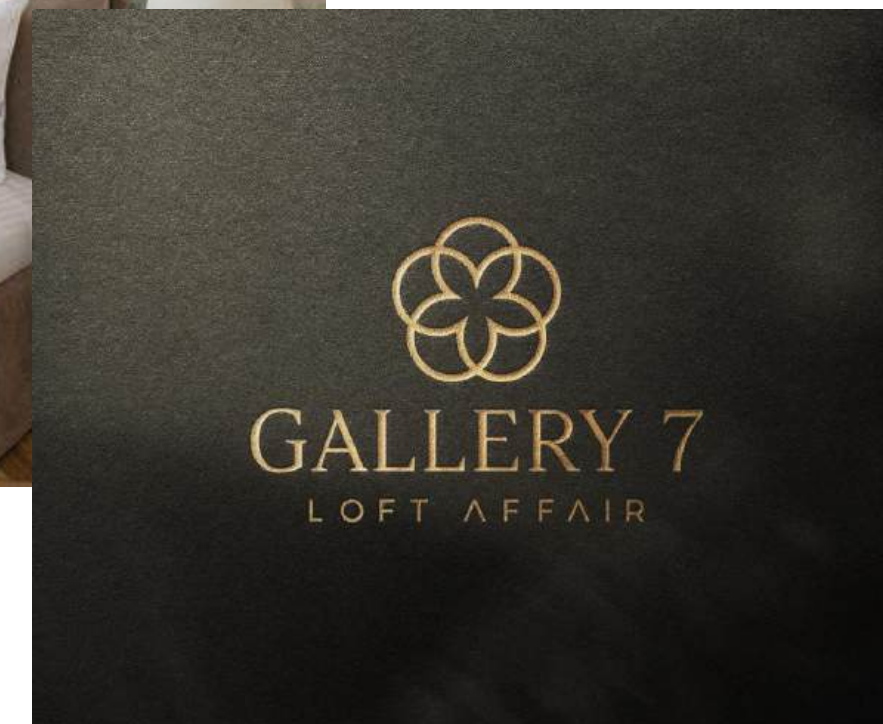




How it works

## *Samle Loft Affair locations*

GALLERY 7 - Grodzka 7, Kraków





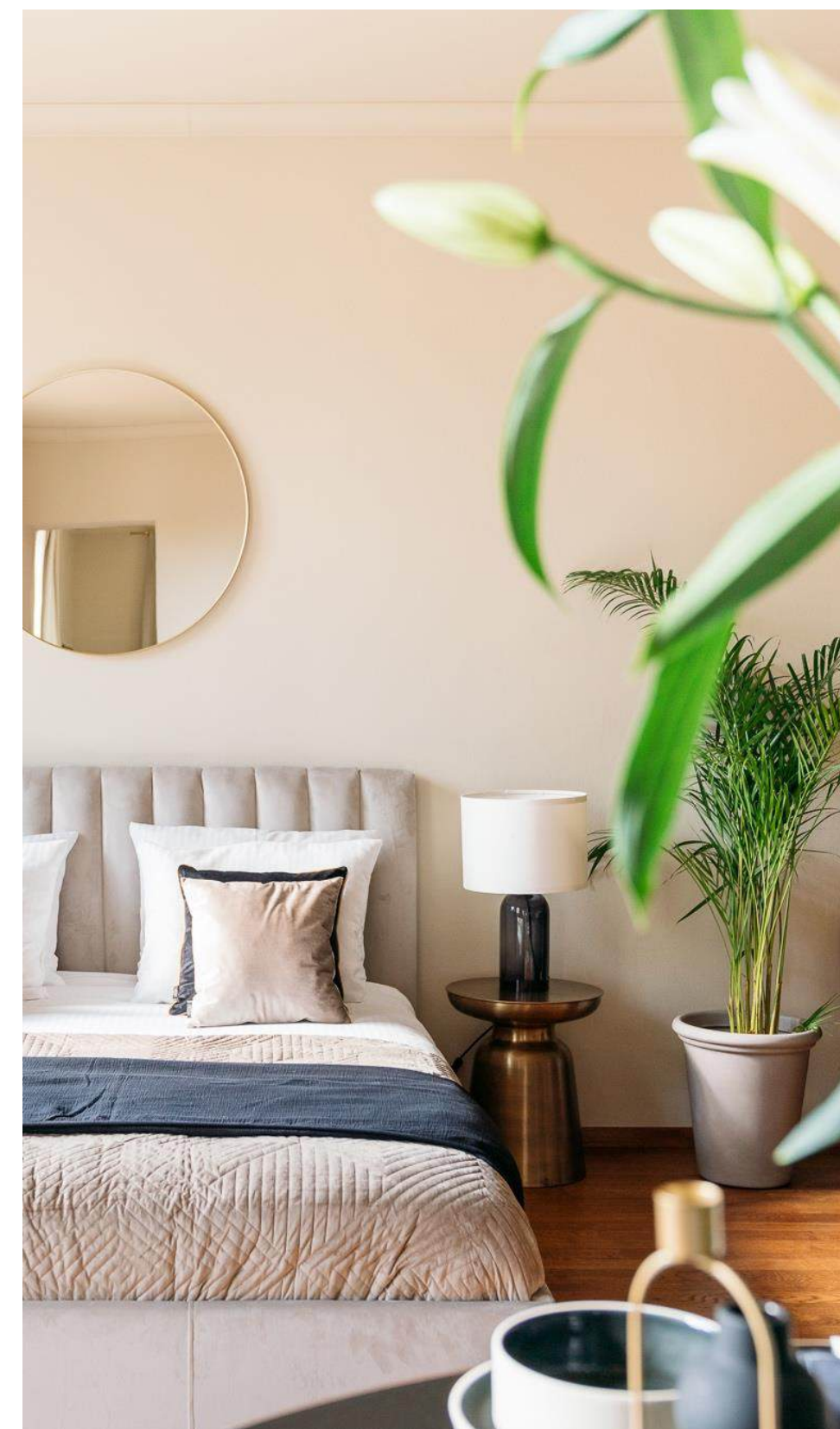
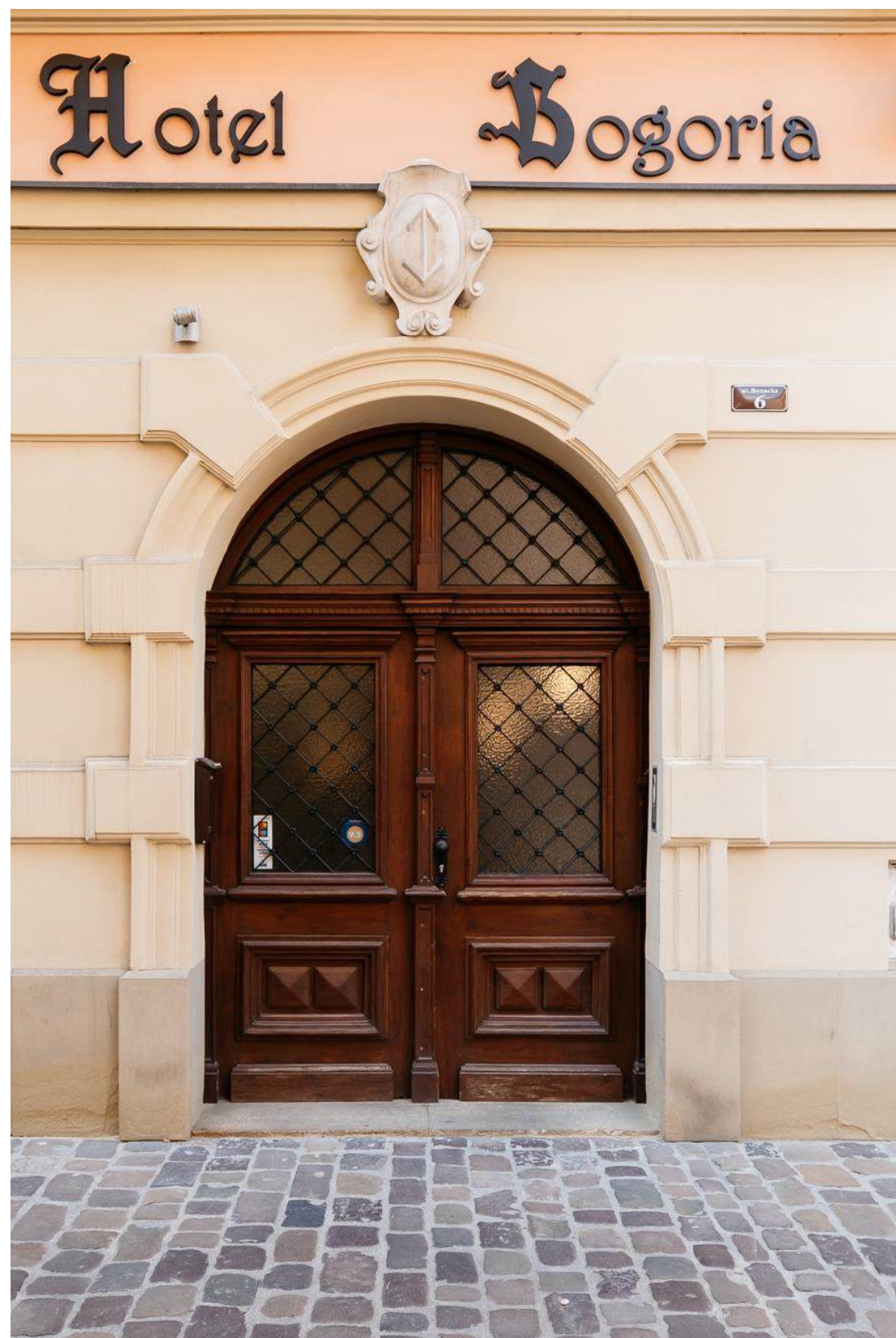




How it works

## *Przykładowe obiekty Loft Affair*

BOGORIA – Senacka 6, Kraków



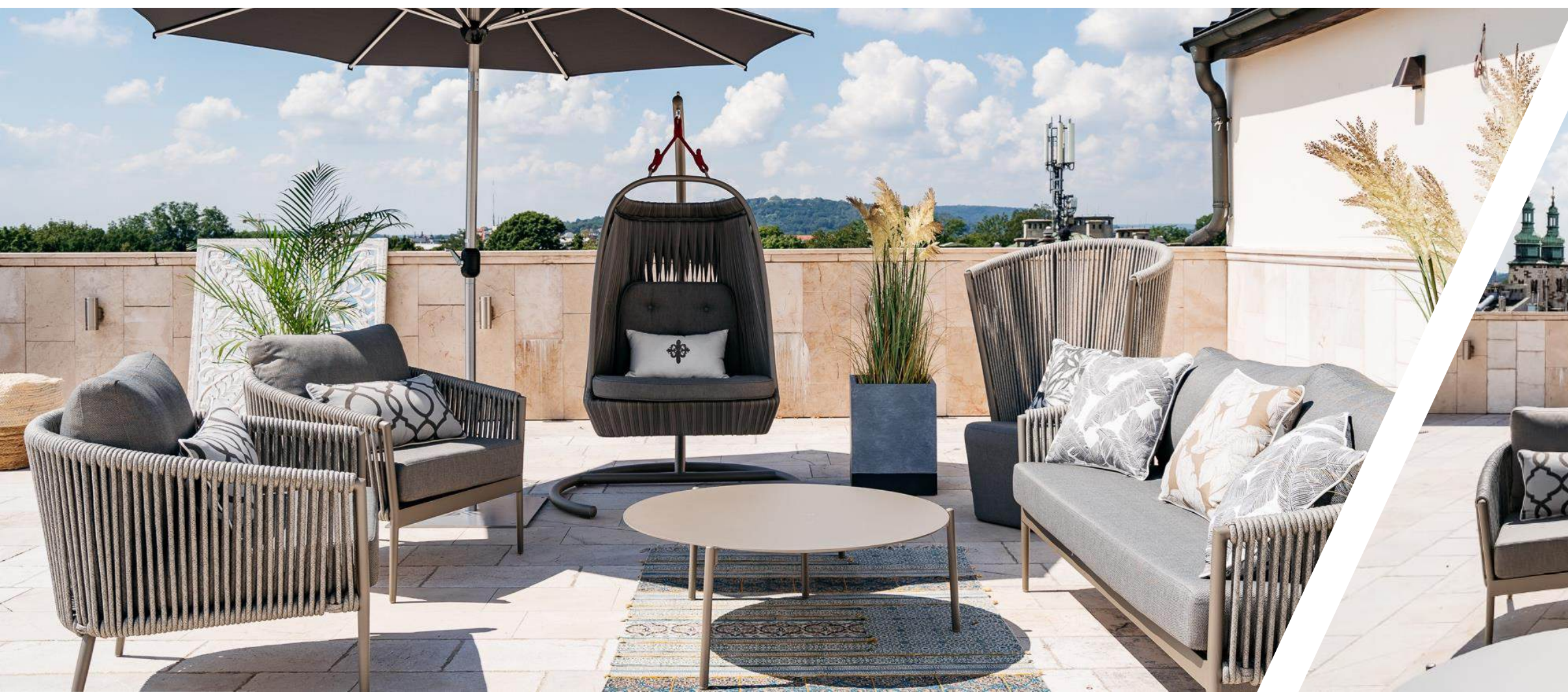










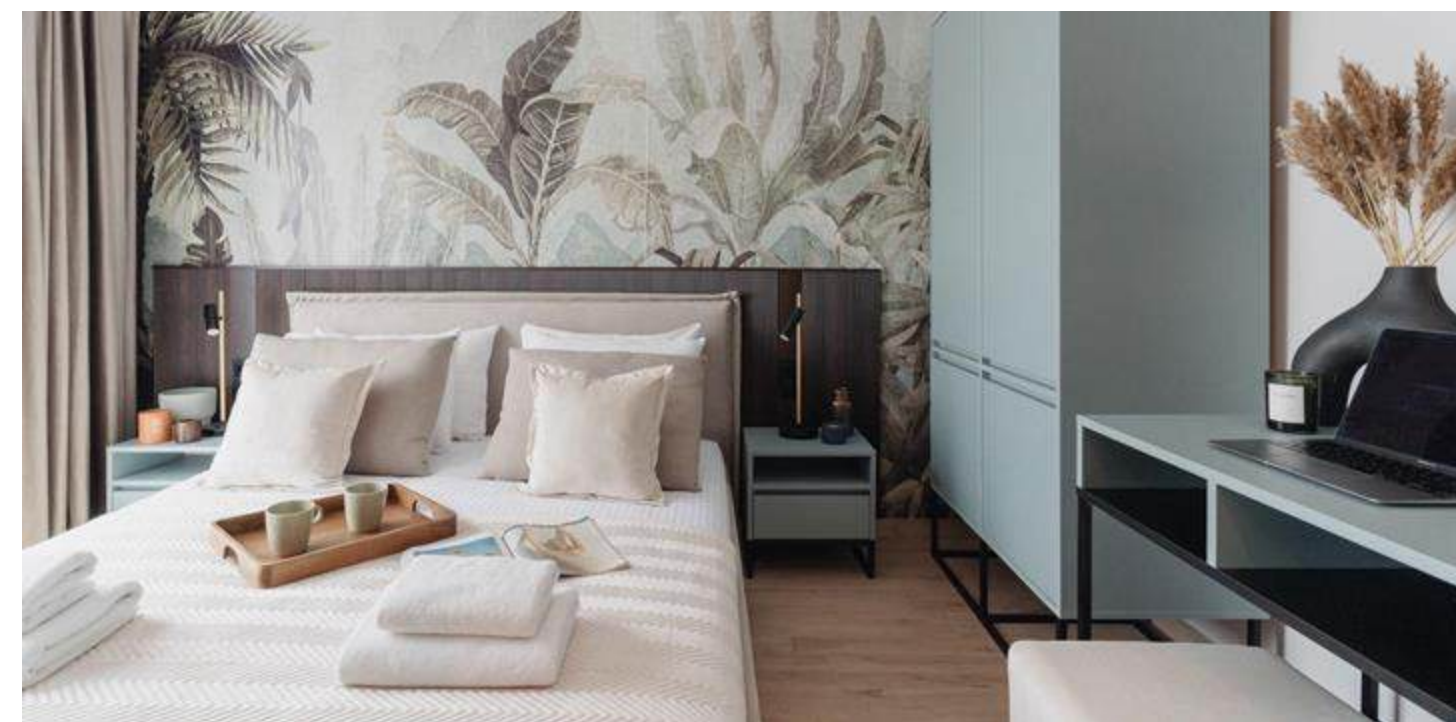
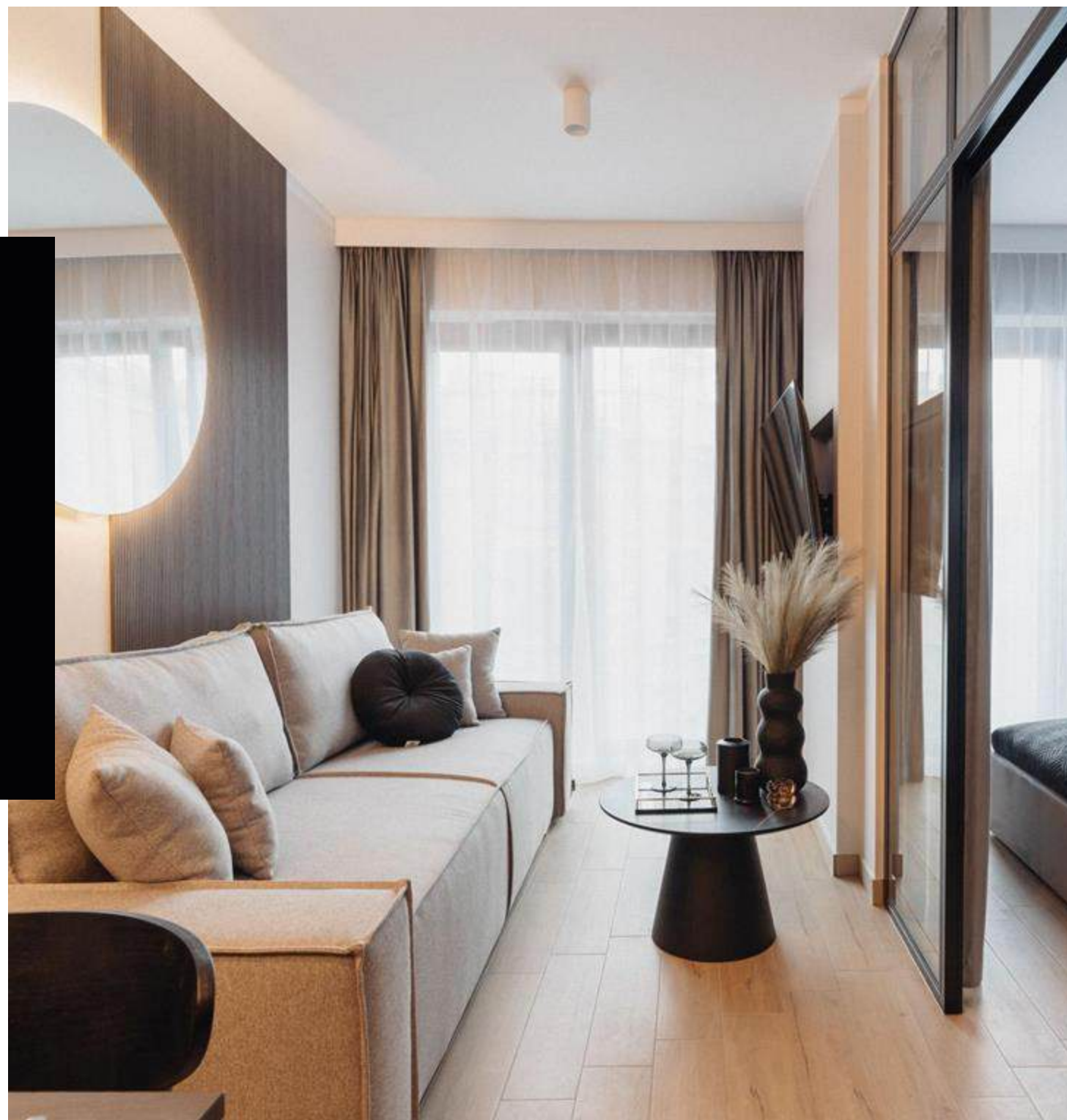




How it works

## *Our signature locations - examples*

MUSE - Długa 20, Kraków









How it works

## *Our signature locations - examples*

WARSAW STORY – Krakowskie Przedmieście 53, Warszawa











Polana Resort  
Chotarz Bór 14,  
Kościelisko





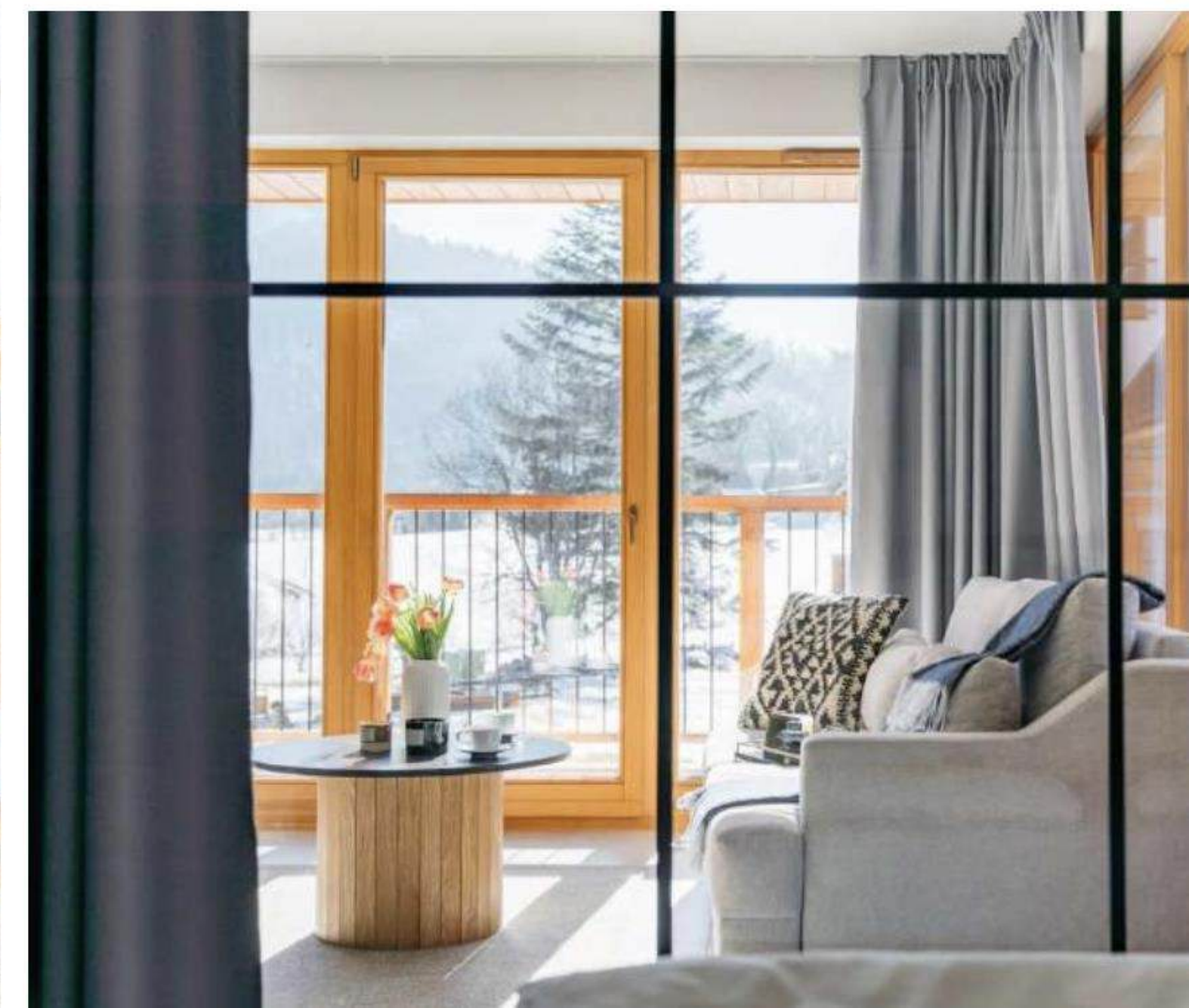


Loft Affair is a partner of the 70 apartments project Enklawa Polany Stage I from the very beginning, accompanying apartment buyers from the purchase, through finishing, to the launch of the lease





Exemplary apartments finished by Loft Affair for clients of Enklawa Polany,  
currently operating under the Polana Resort by Loft Affair brand







Airport shuttle



Travel Sustainable Level 2

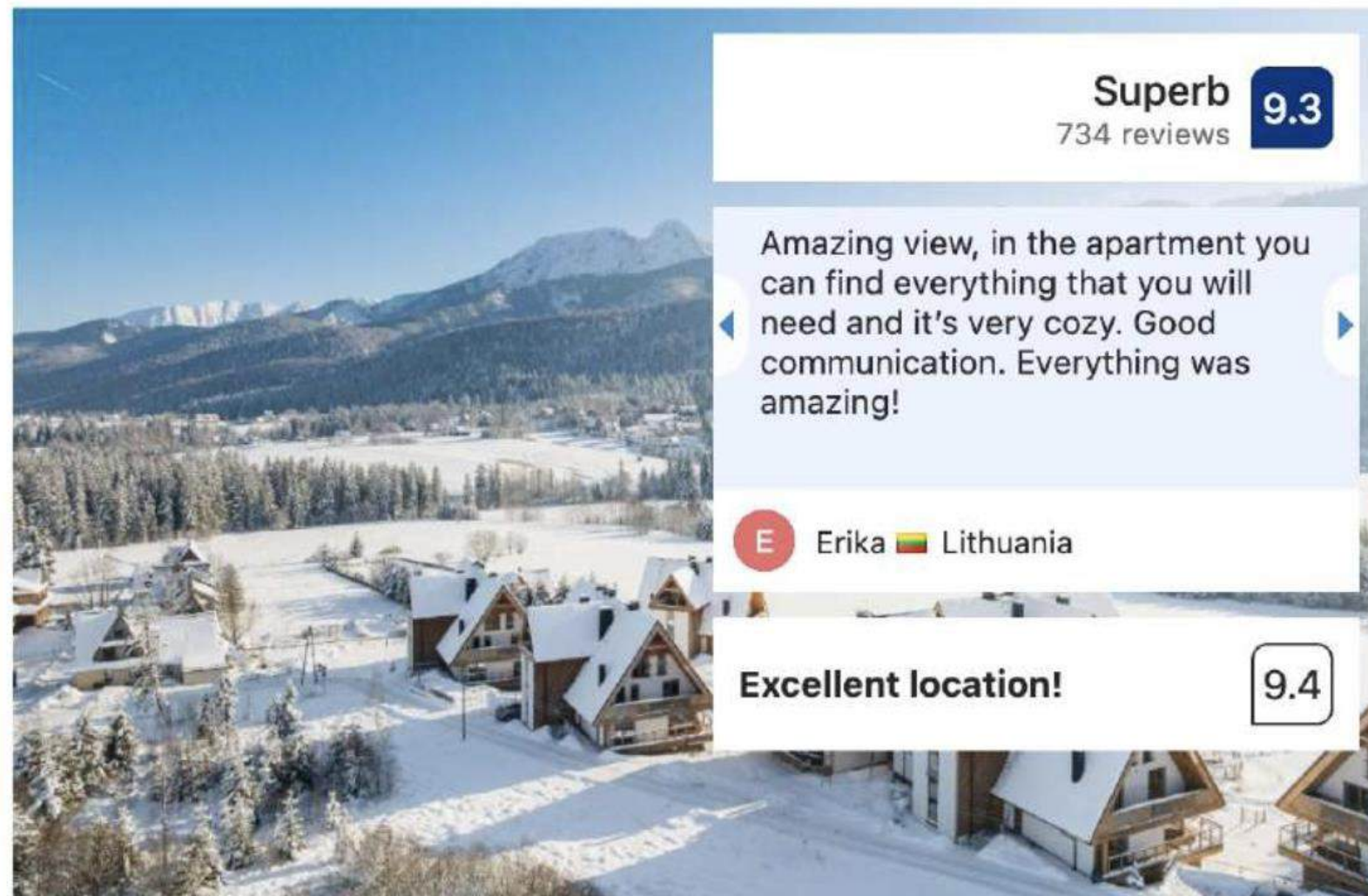


Reserve

## Polana Resort by Loft Affair

14 Chotarz-Bór, 34-511 Kościelisko, Poland – [Excellent location - show map](#)

We Price Match



Superb **9.3**  
734 reviews

Amazing view, in the apartment you can find everything that you will need and it's very cozy. Good communication. Everything was amazing!

Erika Lithuania

Excellent location!

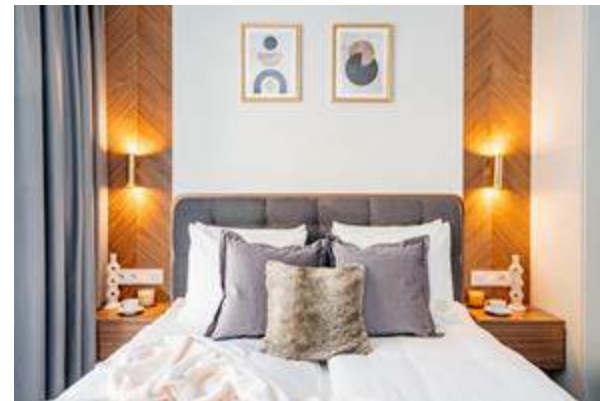
**9.4**

+37 photos

After managing fit-out for clients with a signed management agreement, we currently manage 40 apartments on site, under the Polana Resort brand, in the % rental model



# Podhale



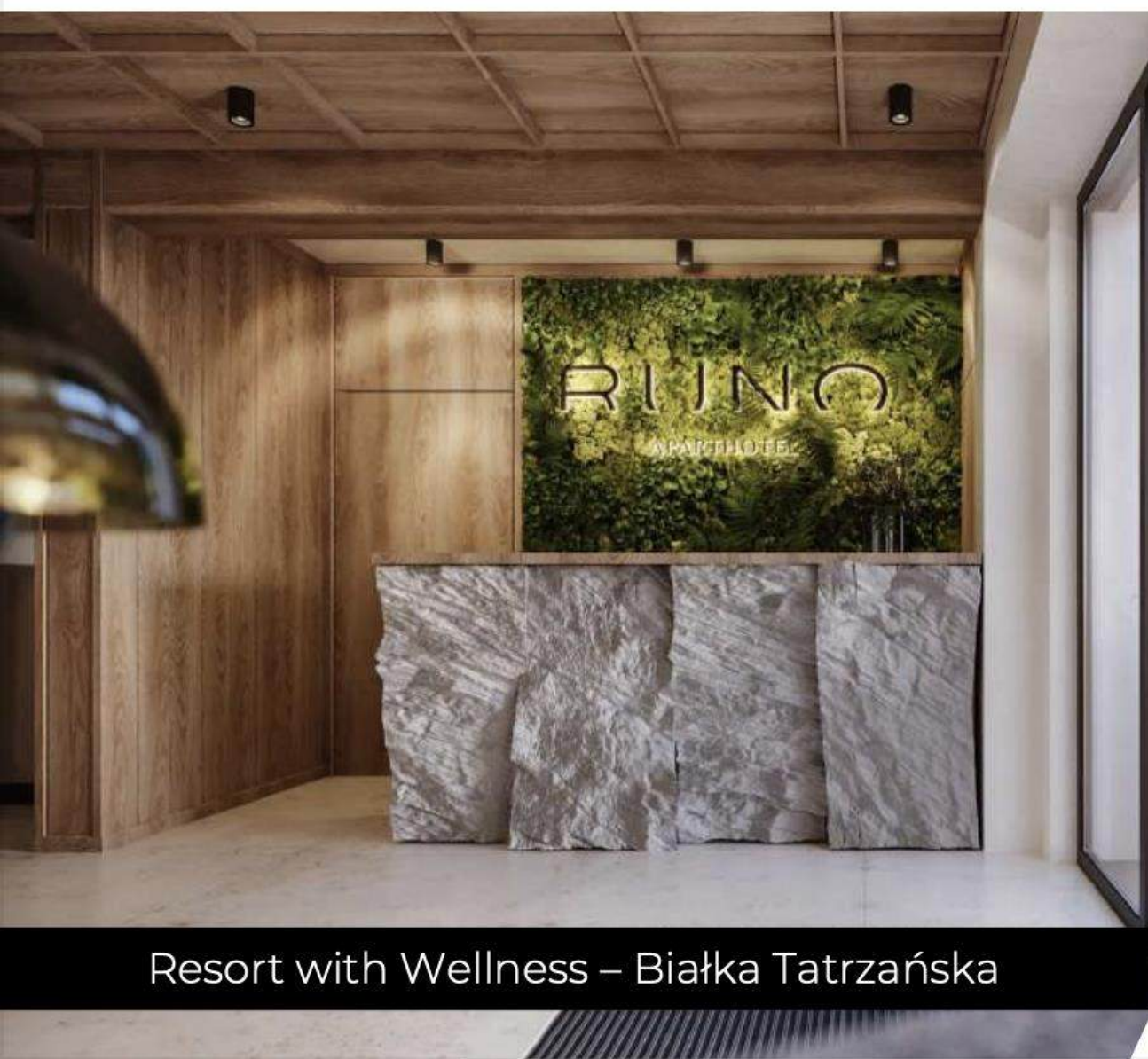
Landscape

Polana Resort

Mountain Shelter

Landscape Szymoszkowa





Resort with Wellness – Białka Tatrzańska





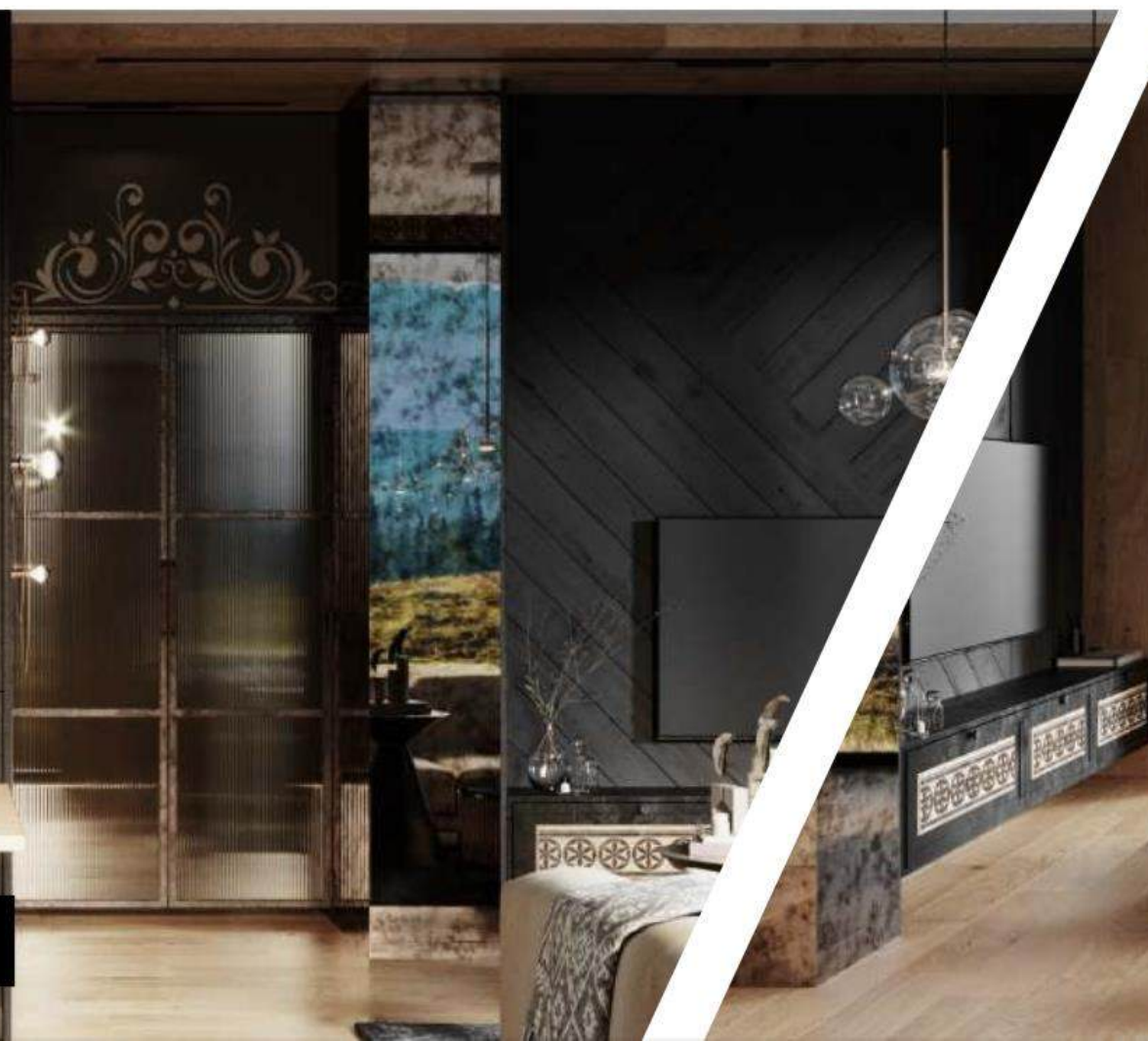
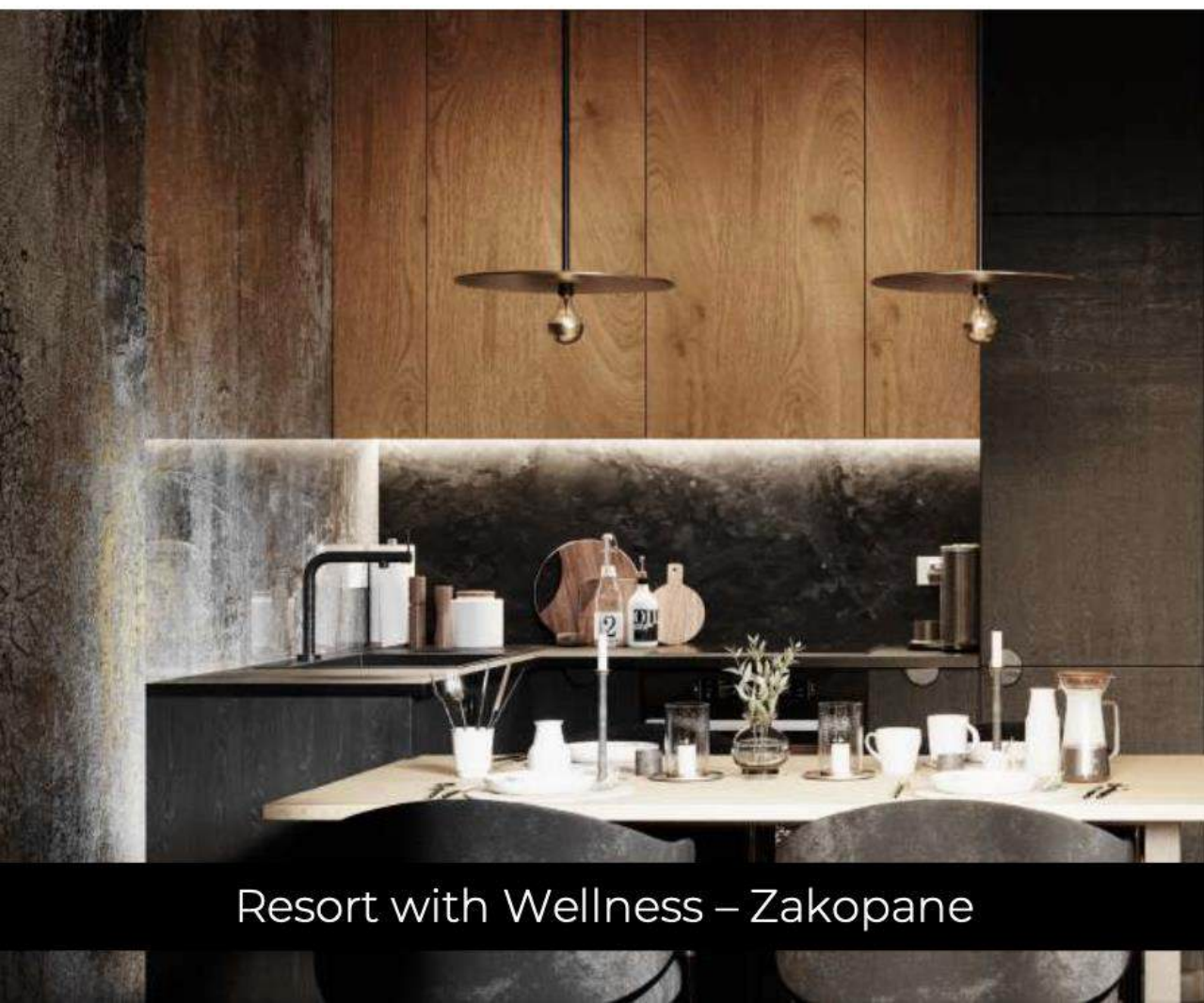








OSADA SALAMANDRA



Resort with Wellness – Zakopane





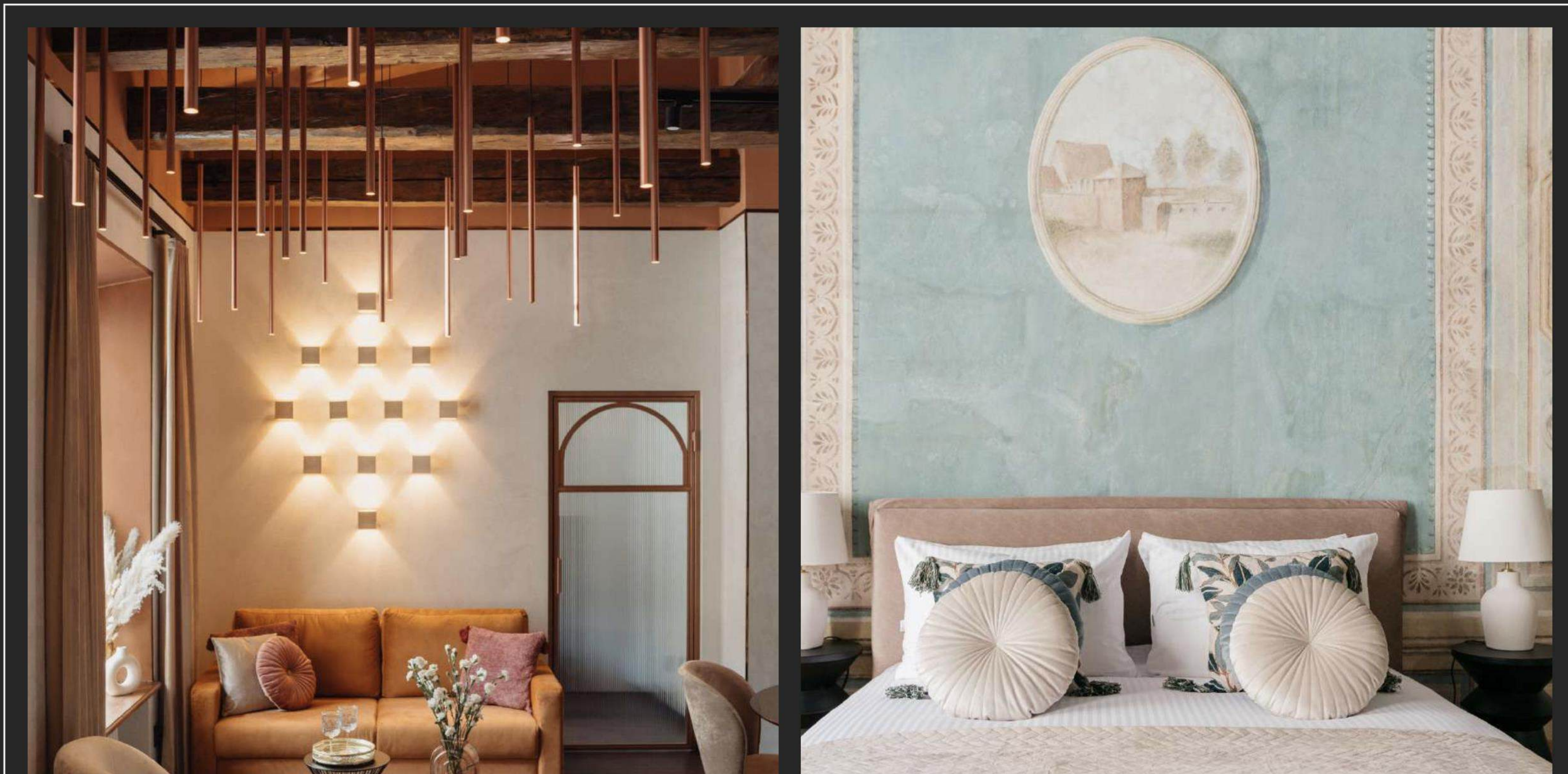
Resort with Wellness – Zakopane





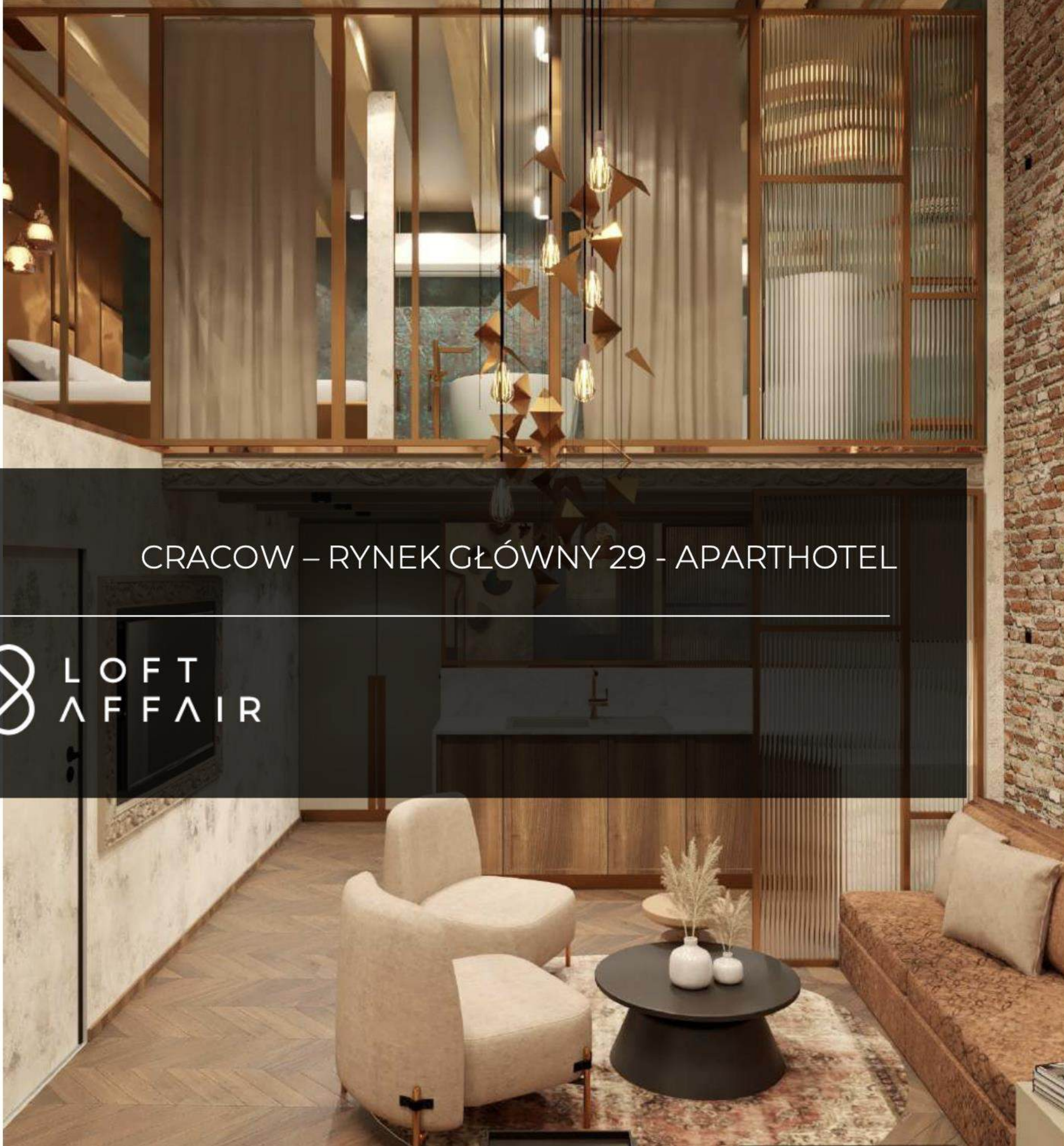
Resort with Wellness – Zakopane



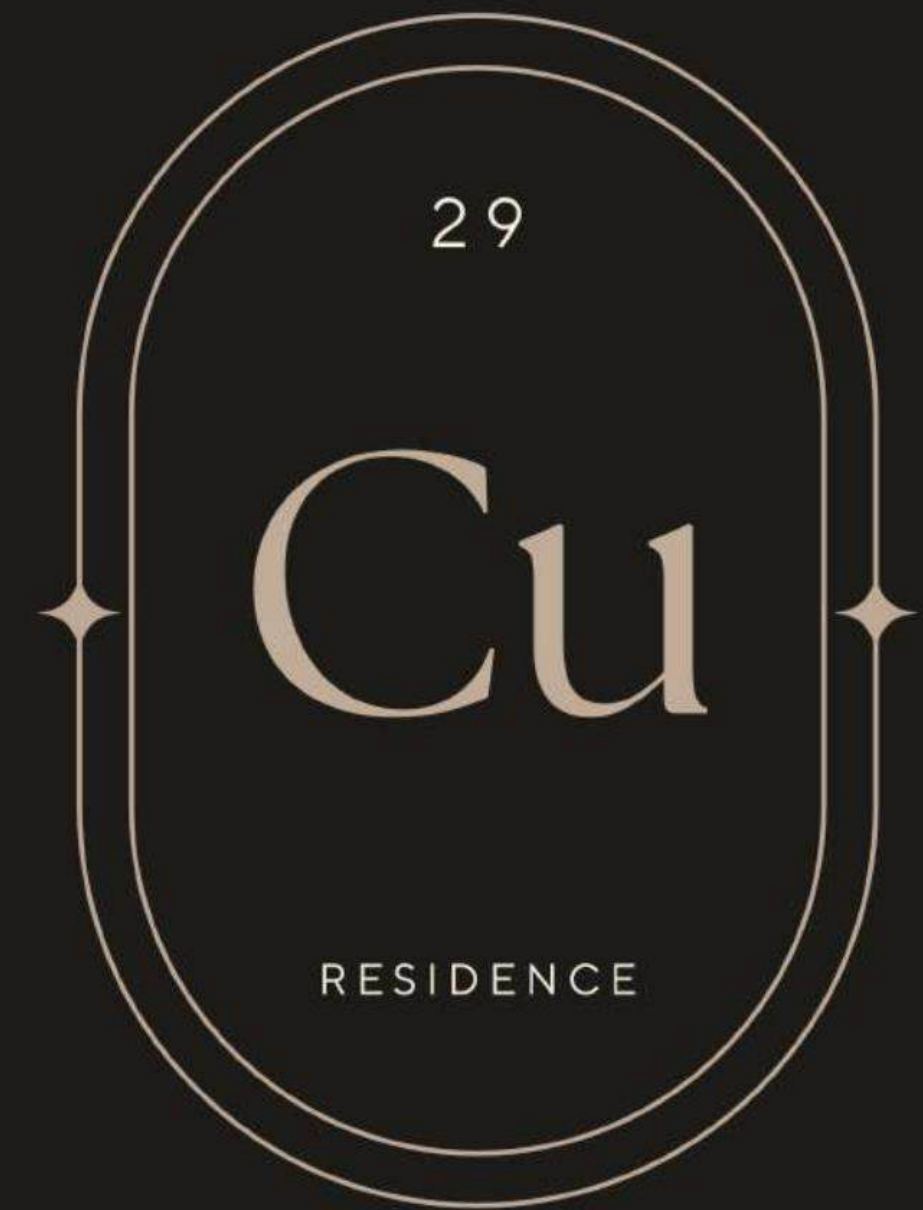


Sample heritage properties in Poland all designed & managed by Loft Affair





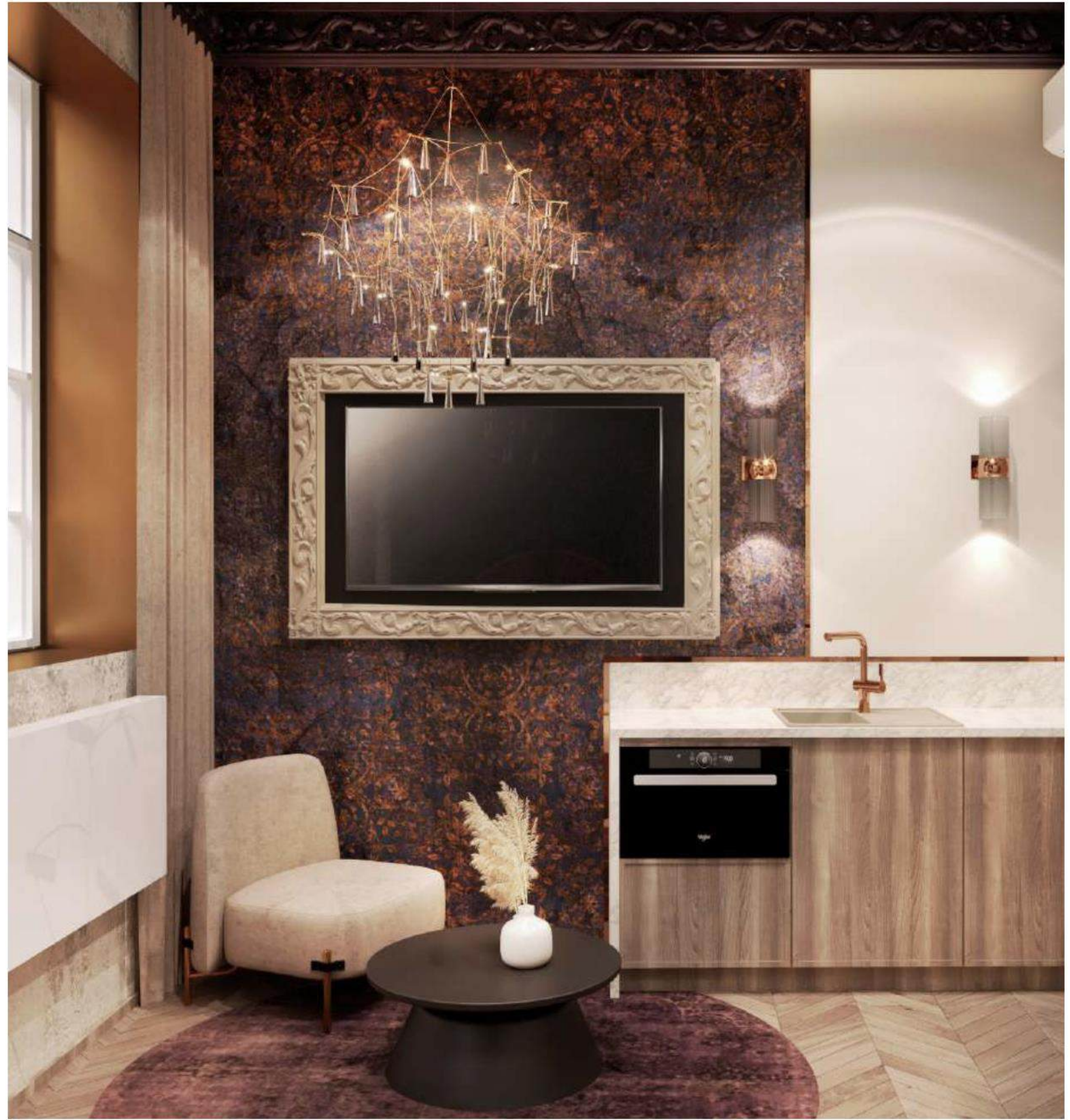
CRACOW – RYNEK GŁÓWNY 29 - APARTHOTEL



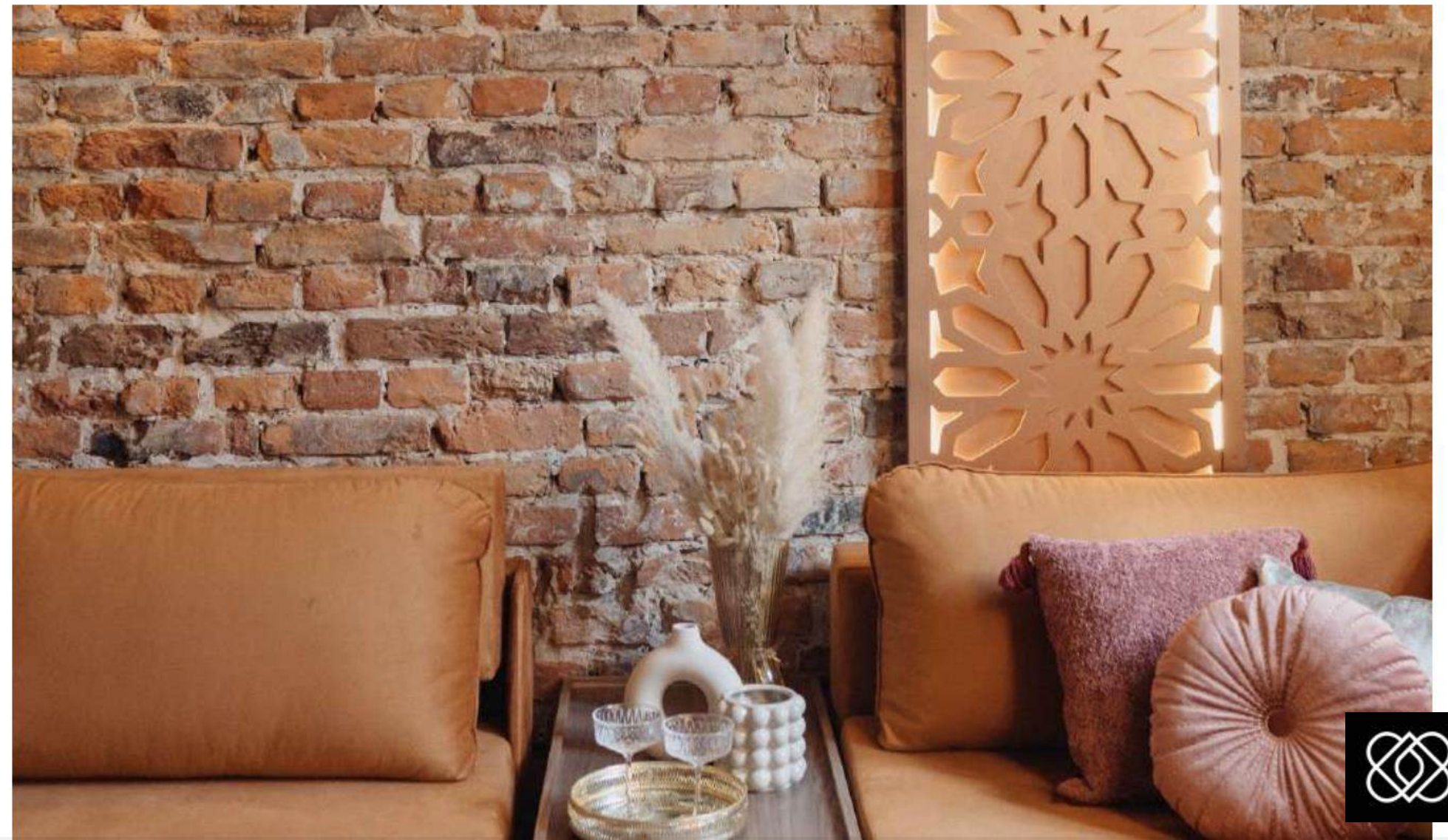
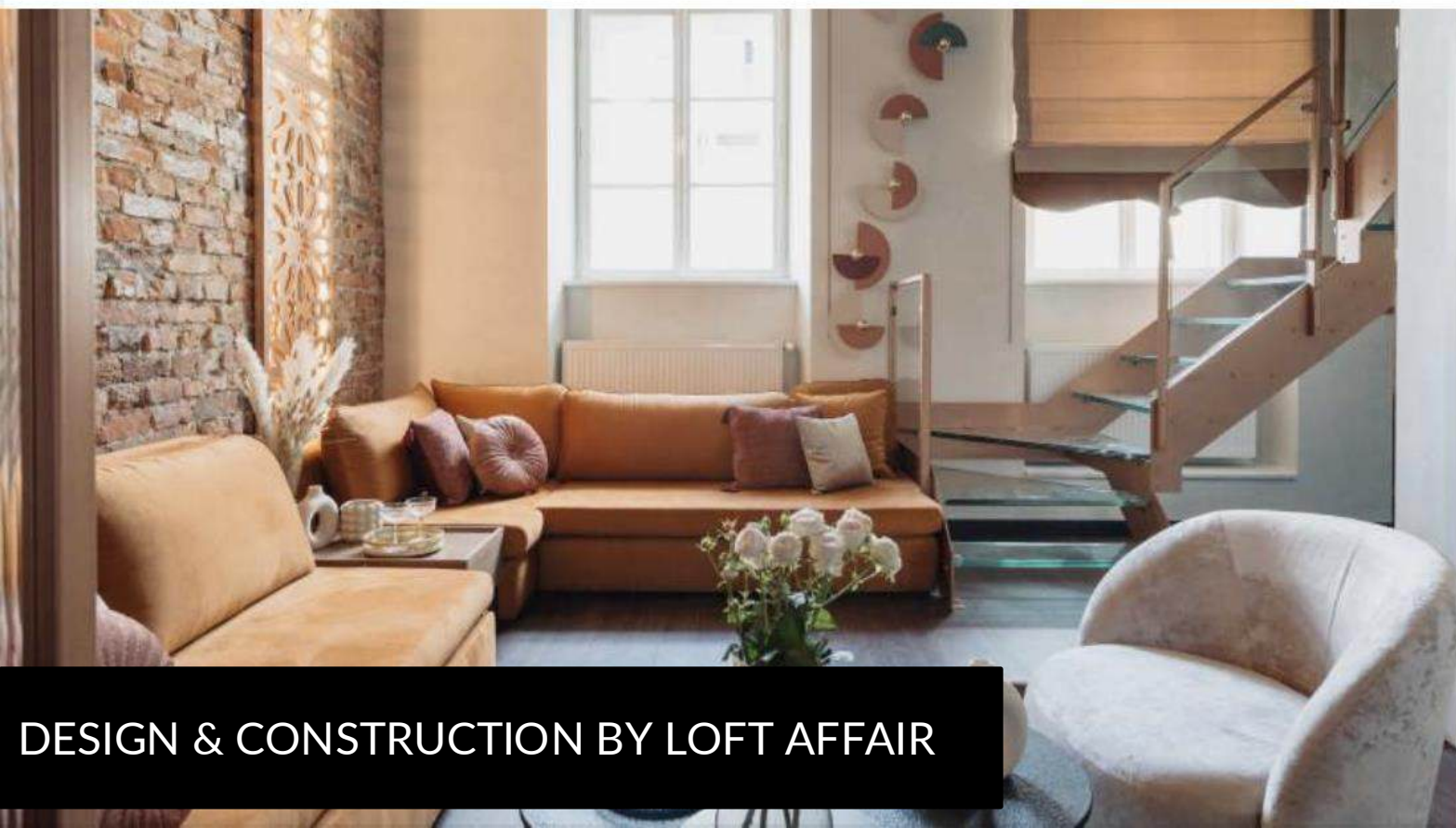


















# Renovation of historical UNESCO protected tenement house with creation of a boutique aparthotel

## Key figures

Location: Cracow

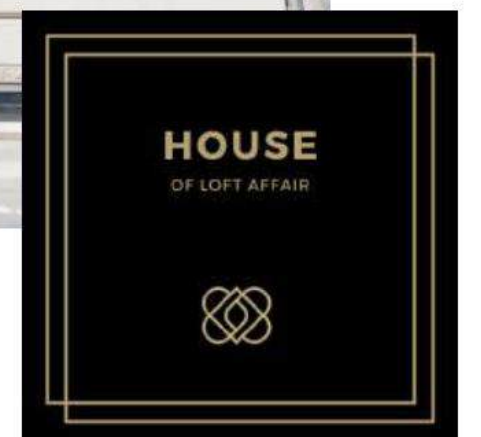
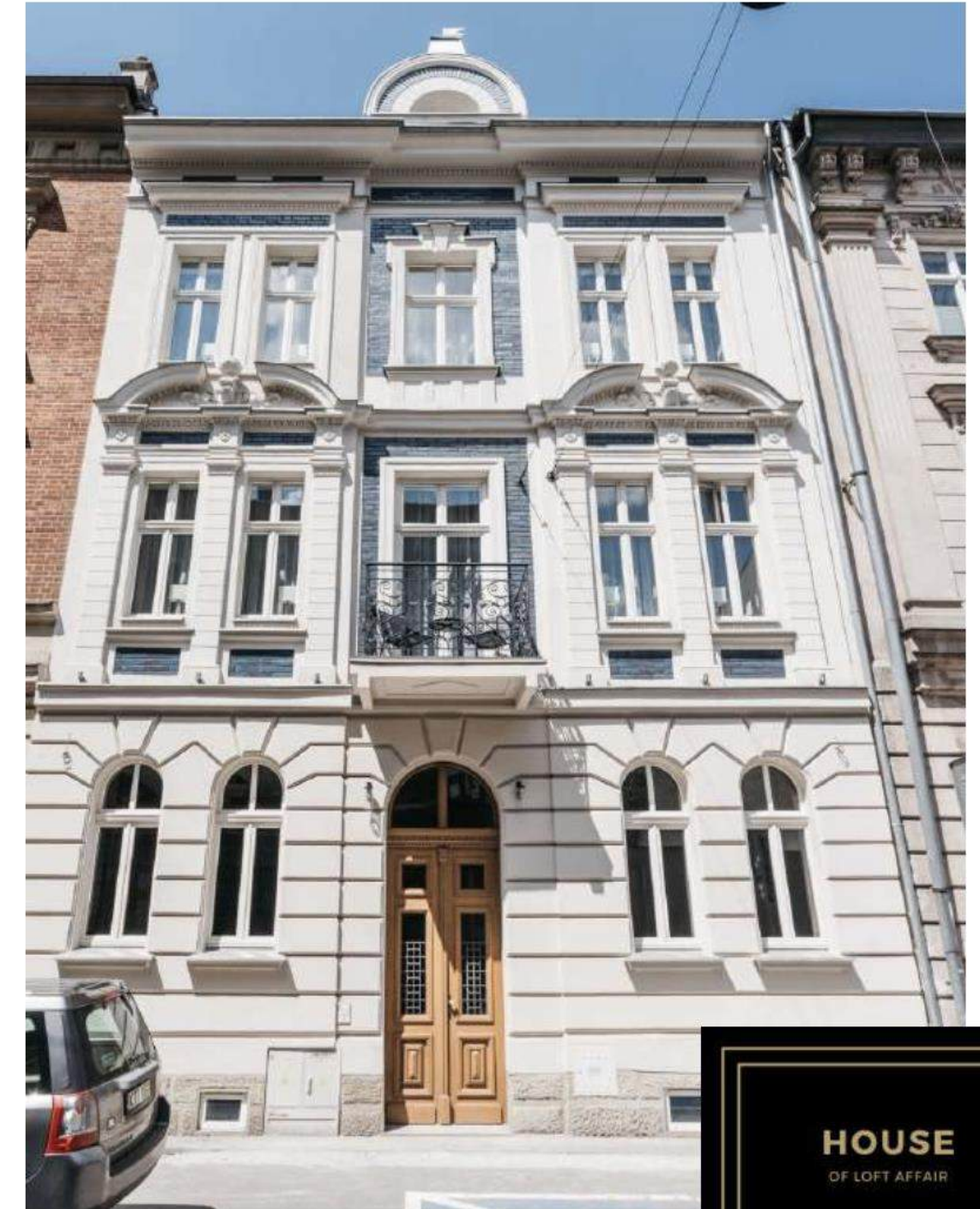
Project type: Aparthotel

Completion date: 2019

Size: 500m<sup>2</sup>

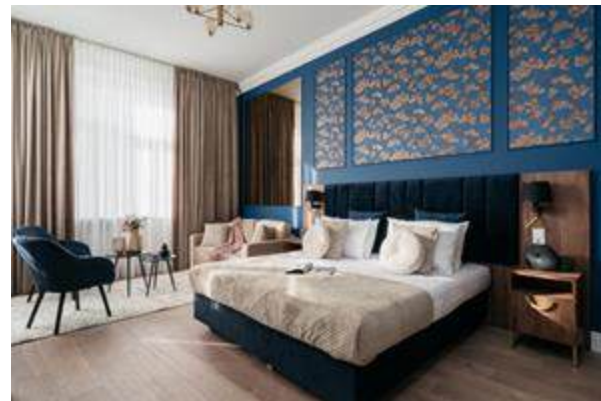
## Scope of Work

- Functional conception
- Visualisations & moodboard
- Selection of materials and equipment
- Comprehensive interior design
- Turnkey finishing
- Ready to rent product for LA





# Kraków



Krzywa 4

Tomasza 29

Grodzka 7

Świętego Jana 2



# Kraków



Rynek Główny 29

Senacka 6

Lubicz 4

Długa 20



# Kraków



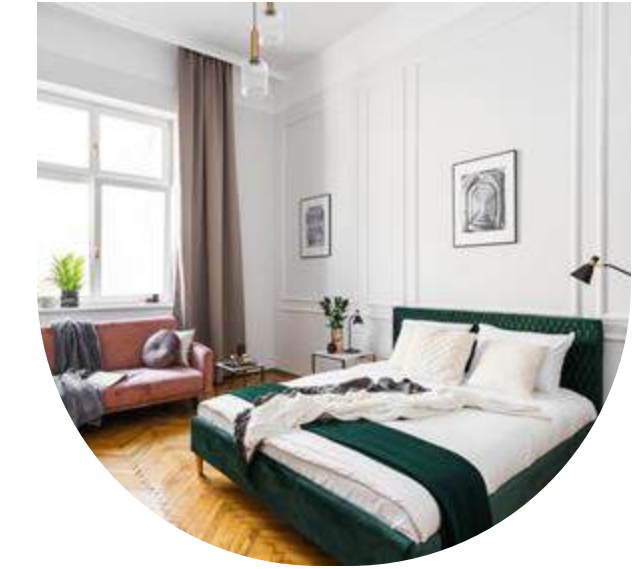
Podzamcze 10



Topolowa 27



Krzyża 17



Tomasza 15



# Kraków | Loft Affair Hotels



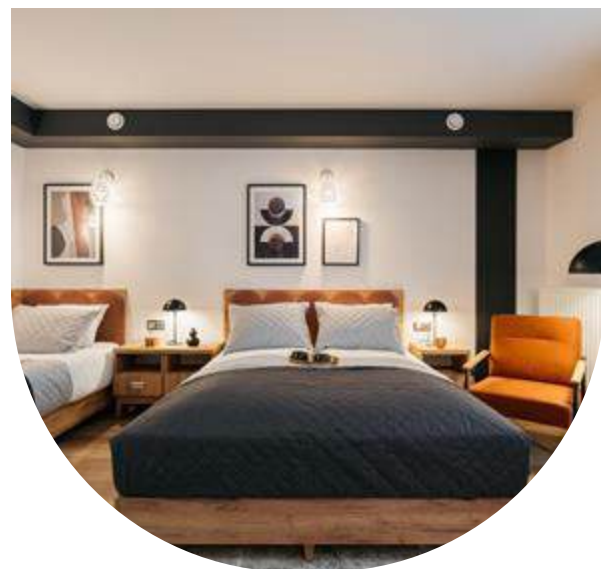
Bogusławskiego 8

Szujskiego 1

Floriańska 38



# Warszawa | Gdańsk



Krakowskie Przedmieście

Ryżowa 41

Łąkowa

Łąkowa





*First  
project  
analysis*



# TOC

Competition and Target Group Analysis

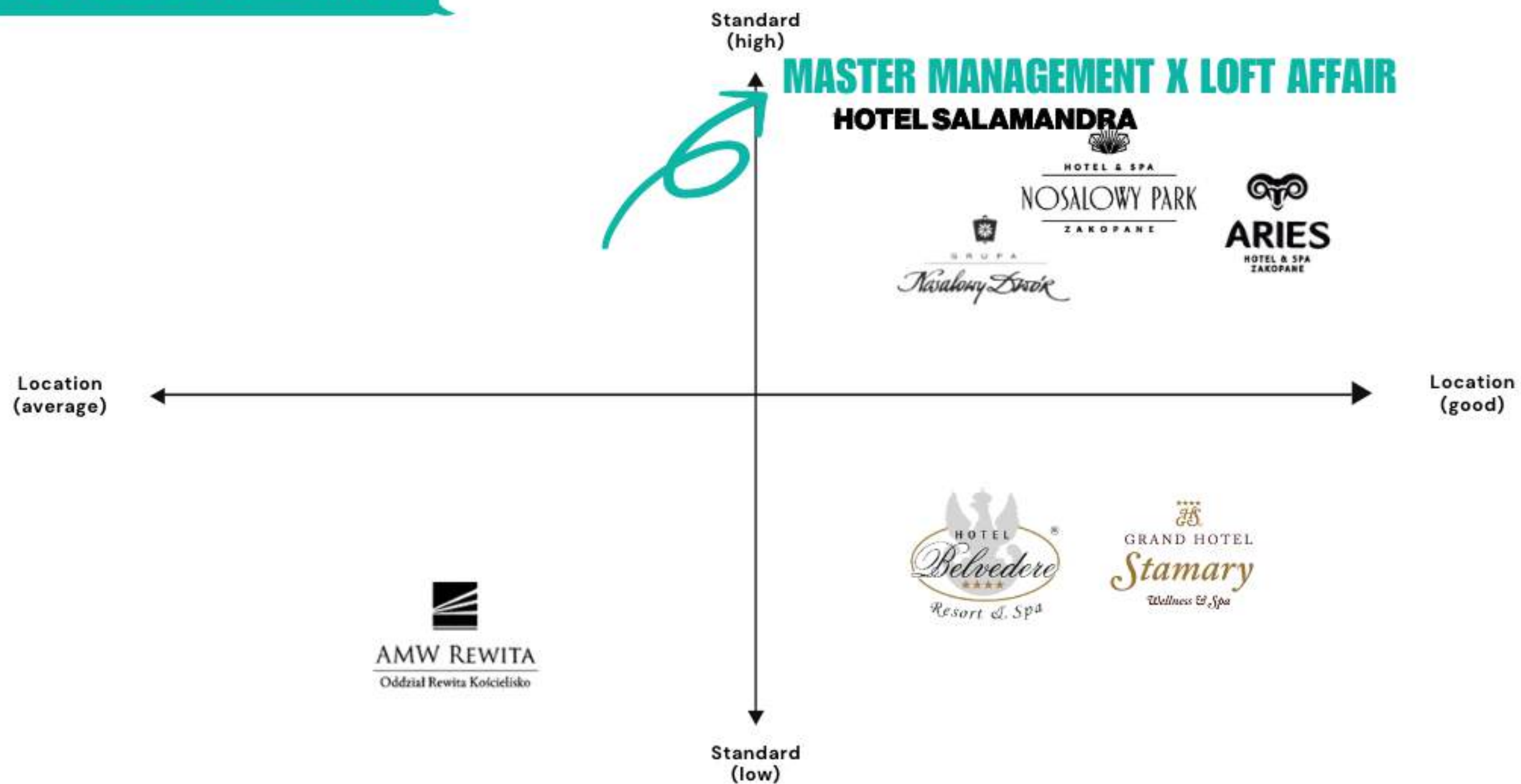
Revenue & profitability analysis

Business Model

Project analysis



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>Nosalowy Dworek</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



### 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.

### 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.

### 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:

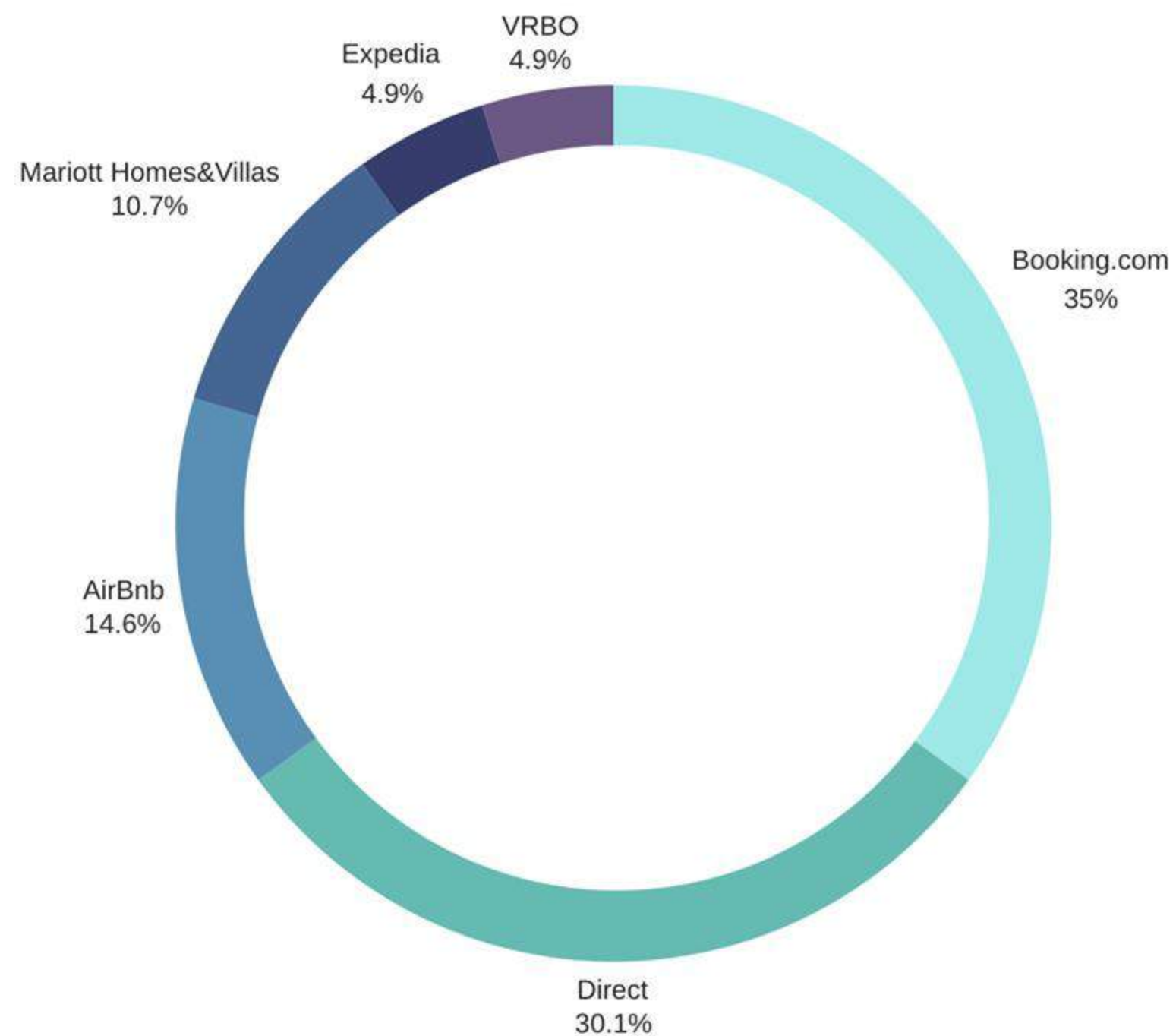
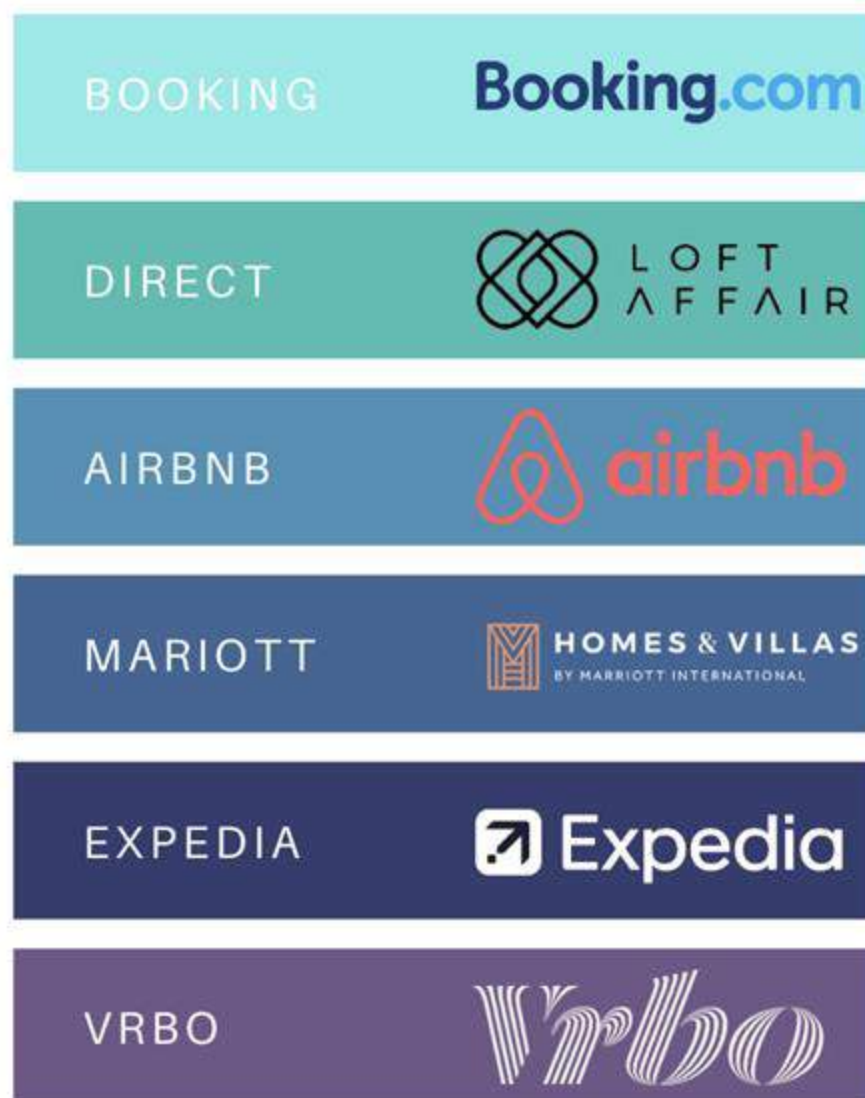
- Petra prefers online bookings, using comparison sites and reviews on travel platforms.
- Typically plans vacations well in advance to consider all options thoroughly.
- Key influences include reviews from other families and recommendations from friends.
- Availability of promotions or family packages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

LOFT  
AFFAIR

MMG

Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
WYSOKI sezon HIGH season	6 I, II, VI, VII, VIII, XII	90% 164	120% 936 zł
MEDIUM season ŚREDNI sezon	3 IV, V, IX	60% 55	75% 585 zł
LOW season NISKI sezon	3 III, X, XI	40% 37	60% 468 zł
Rocznie /Annually	12	70% 256	94% 731 zł

\*\*\*Prognoza rocznego przychodu do podziału  
Forecast of the annual revenue for distribution

186 834 zł

Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości  
Annual operating cost of the property

8 237 zł

Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:

70%

Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela  
Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord

122 547 zł

\*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 - B

ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU  
ANNUAL PROFIT ESTIMATION

Lokalizacja / Location	Master Management Group, Zakopane
Typ Apartamentu / Apartment Type	4 person - B
Liczba miejsc noclegowych / No. of accommodation places:	2
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:	850 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

LOFT  
AFFAIR

MMG

Sezonowość / Seasonality	Liczba miesięcy / Miesiące Number of months / Months	Obłożenie na sezon ** / Occupancy by season ** [%]	Ceny vs Cena podstawowa / Price vs basic price
WYSOKI sezon HIGH season	6 I, II, VI, VII, VIII, XII	90% 164	120% 1 020 zł
MEDIUM season ŚREDNI sezon	3 IV, V, IX	60% 55	75% 638 zł
LOW season NISKI sezon	3 III, X, XI	40% 37	60% 510 zł
Rocznie /Annually	12	70% 256	94% 797 zł

\*\*\*Proгноza rocznego przychodu do podziału  
Forecast of the annual revenue for distribution

203 602 zł

Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości  
Annual operating cost of the property

8 237 zł

Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:

70%

Szacunkowy roczny przychód z wynajmu  
nieruchomości dla Właściciela  
Estimated annual revenue from renting  
the Property to the Landlord

134 284 zł

\*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 noclegowych / 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
WYSOKI sezon HIGH season	6 I, II, VI, VII, VIII, XII	90% 164	120% 1 260 zł
MEDIUM season ŚREDNI sezon	3 IV, V, IX	60% 55	75% 788 zł
LOW season NISKI sezon	3 III, X, XI	40% 37	60% 630 zł
Rocznie /Annually	12	70% 256	94% 984 zł

LOFT  
AFFAIR

MMG

***Progniza rocznego przychodu do podziału Forecast of the annual revenue for distribution	251 508 zł
Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości Annual operating cost of the property	12 235 zł
Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:	70%
Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord	163 821 zł

\*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

Lokalizacja / Location	Master Management Group, Zakopane
Typ Apartamentu / Apartment Type	6 person - B
Liczba miejsc nocelgowych / No. of accommodation places:	2
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:	1 090 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
WYSOKI sezon HIGH season	6 I, II, VI, VII, VIII, XII	92% 168	120% 1 308 zł
MEDIUM season ŚREDNI sezon	3 IV, V, IX	63% 57	75% 818 zł
LOW season NISKI sezon	3 III, X, XI	44% 40	60% 654 zł
Rocznie /Annually	12	73% 266	94% 1 022 zł

LOFT  
AFFAIR

MMG

***Proгноza rocznego przychodu do podziału Forecast of the annual revenue for distribution	271 346 zł
Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości Annual operating cost of the property	12 235 zł
Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:	70%
Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord	177 708 zł

\*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 - A

### ESTYMACJA ROCZNEGO PRZYCHODU ANNUAL PROFIT ESTIMATION

lokalizacja / Location	Master Management Group, Zakopane
typ Apartamentu / Apartment Type	6 person - A
liczba miejsc noclegowych / No. of accommodation places:	2
podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:	1 230 zł
szacowany 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
WYSOKI sezon HIGH season	6 I, II, VI, VII, VIII, XII	92% 168	120% 1 608 zł
MEDIUM season ŚREDNI sezon	3 IV, V, IX	63% 57	75% 1 005 zł
LOW season NISKI sezon	3 III, X, XI	44% 40	60% 804 zł
Rocznie /Annually	12	73% 266	94% 1 256 zł

LOFT  
AFFAIR

MMG

***Prognoza rocznego przychodu do podziału Forecast of the annual revenue for distribution	333 581 zł
Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości Annual operating cost of the property	18 733 zł
Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:	70%
Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord	214 774 zł

\*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

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

Rocznie /Annually	12	<b>73%</b> 266	<b>94%</b> 1 359 zł
-------------------	----	-------------------	------------------------

Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela 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

Lokalizacja / Location	Master Management Group, Zakopane
Typ Apartamentu / Apartment Type	10 person - B
Liczba miejsc nocelgowych / No. of accommodation places:	2
Podstawowa cena za dobę* / Basic price per night*:	1 470 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
WYSOKI sezon HIGH season	6 I, II, VI, VII, VIII, XII	94% 172	120% 1 764 zł
MEDIUM season ŚREDNI sezon	3 IV, V, IX	65% 59	75% 1 103 zł
LOW season NISKI sezon	3 III, X, XI	45% 41	60% 882 zł
Rocznie /Annually	12	75% 272	94% 1 378 zł

LOFT  
AFFAIR

MMG

\*\*\*Prognoza rocznego przychodu do podziału  
Forecast of the annual revenue for distribution

374 747 zł

Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości  
Annual operating cost of the property

18 733 zł

Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:

70%

Szacunkowy roczny przychód z wynajmu  
nieruchomości dla Właściciela  
Estimated annual revenue from renting  
the Property to the Landlord

243 590 zł

\*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
WYSOKI sezon HIGH season	6 I, II, VI, VII, VIII, XII	94% 172	120% 2 244 zł
MEDIUM season ŚREDNI sezon	3 IV, V, IX	65% 59	75% 1 403 zł
LOW season NISKI sezon	3 III, X, XI	45% 41	60% 1 122 zł
Rocznie /Annually	12	75% 272	94% 1 753 zł

LOFT  
AFFAIR

MMG

***Prognoza rocznego przychodu do podziału Forecast of the annual revenue for distribution	476 719 zł
Roczny koszt eksploatacji Nieruchomości Annual operating cost of the property	28 487 zł
Czynsz dla Właściciela / Rent for the Landlord:	70%

Szacunkowy roczny przychód z wynajmu nieruchomości dla Właściciela Estimated annual revenue from renting the Property to the Landlord	305 216 zł
--	------------

\*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.





LOFT  
AFFAIR

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
SUMA <i>Summary</i>	227	34 557 396,90 zł



## 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.

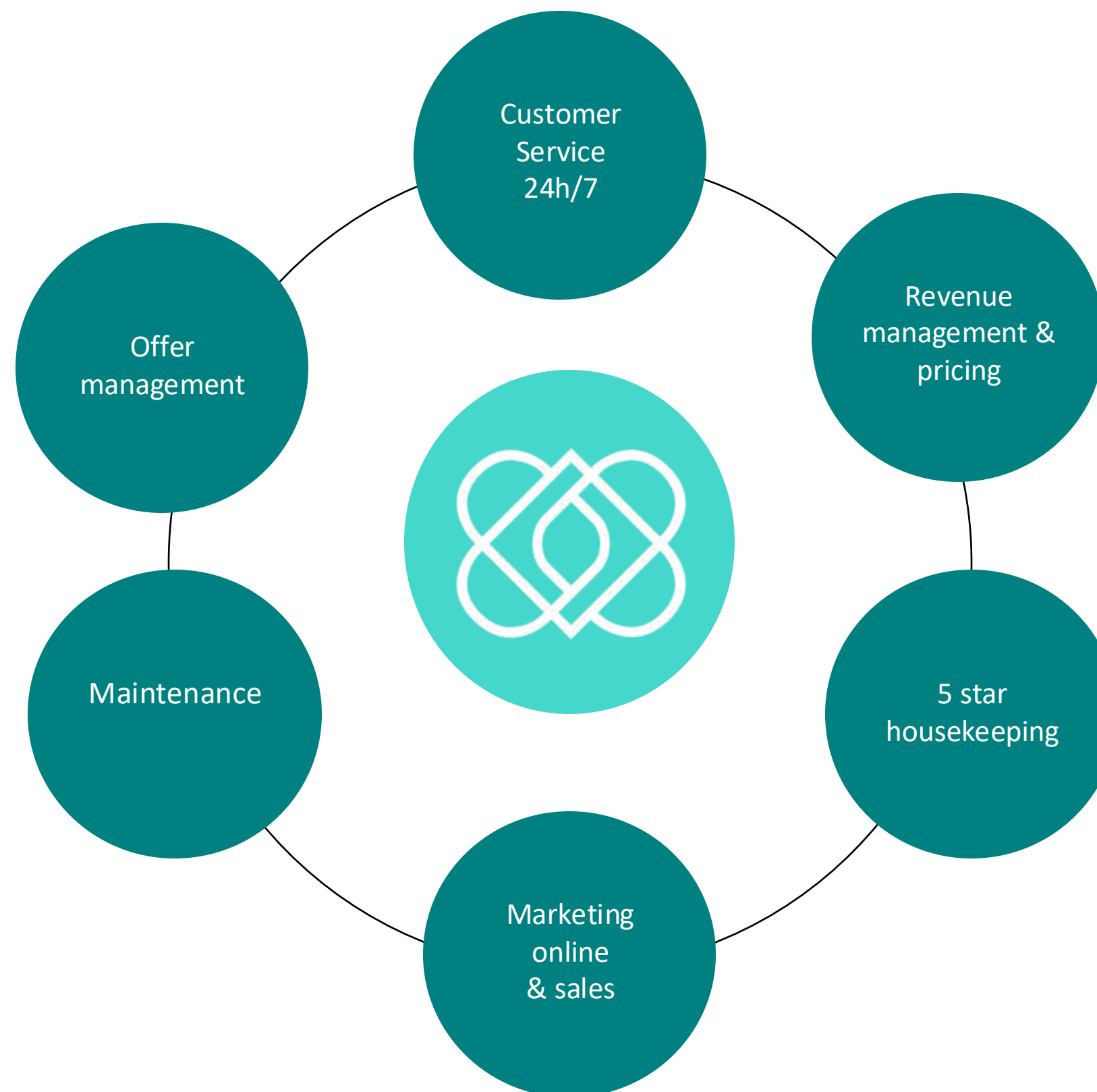


How it works

## *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

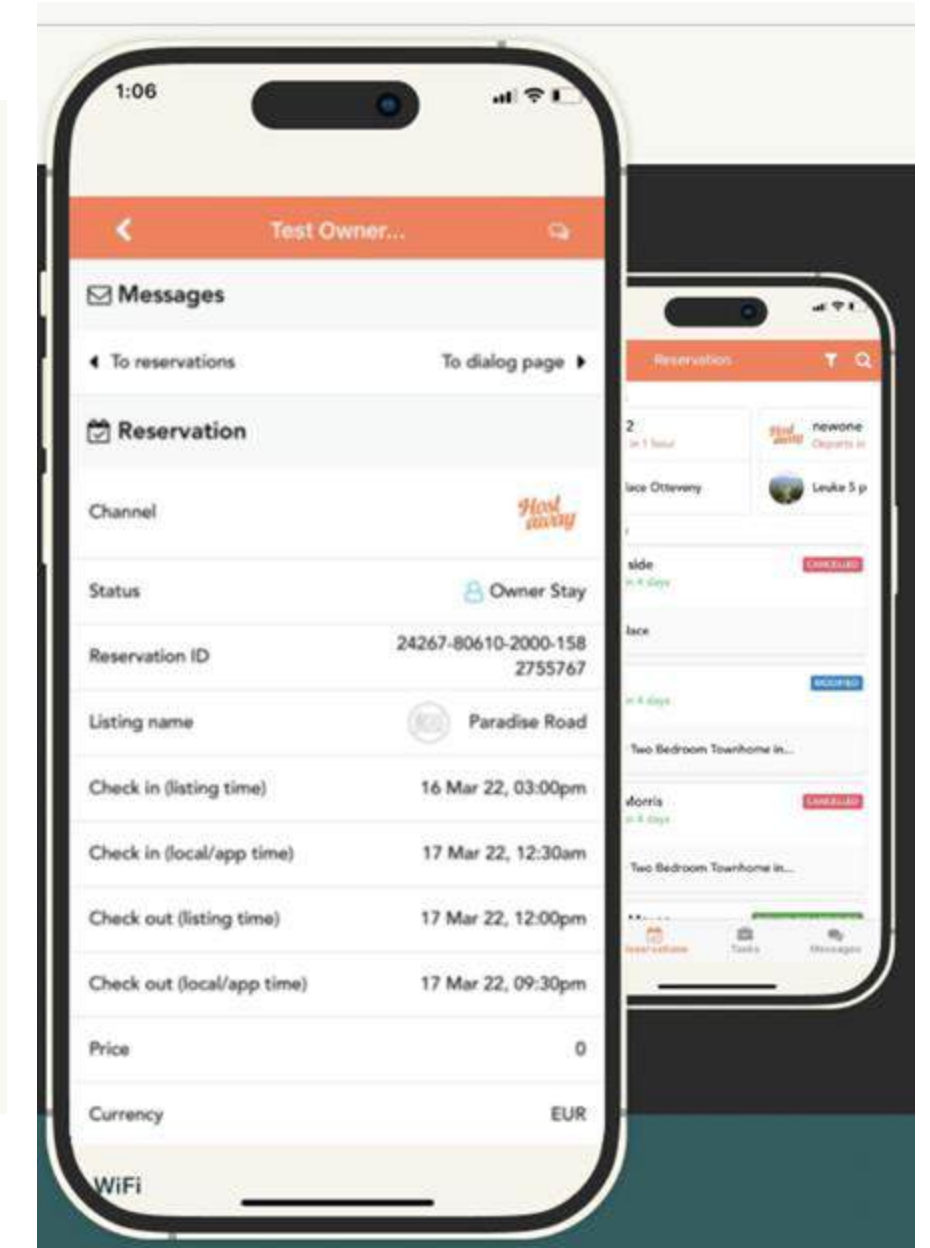
*supporting us in modern & smooth rental management*



Access control



Channel Management



Mobile solutions



# Why Loft Affair?



Booking.com  
Premier Connectivity Partner 2023

B. Booking.com  
Premier partner



### Polana Resort by Loft Affair

14 Chotarz-Bór, 34-511 Kościelisko, Polska – [Doskonała lokalizacja – pokaż mapę](#)

Wyjątkowy 9,5  
331 opinii

Duża powierzchnia, lokalizacja blisko Parku Tatrzańskiego, kompleksowe wyposażenie, widok

### Cu Residence - LoftAffair Collection

29 Rynek Główny, Stare Miasto, 31-010 Kraków, Polska – [Doskonała lokalizacja – pokaż mapę](#)

Wyjątkowy 9,6  
170 opinii

Przepiękny apartament w samym sercu Krakowa. Przytulnie, wygodnie i czysto. Super wyposażenie, ekspres, ...

### White Lotus Loft Affair Collection

29 Świętego Tomasza, Stare Miasto, 33-332 Kraków, Polska – [Doskonała lokalizacja – pokaż mapę](#)

Wyjątkowy 9,6  
28 opinii

Wygodne łóżko Przestronny pokój z wysokim sufitem ładnie urządzony, dokładnie jak na zdjęciach Wszędzie blisko

Michał Polska

Łatwe WiFi 10

+42 zdjęcia

### Central Palace Loft Affair Collection

4 Lubicz, Stare Miasto, 31-075 Kraków, Polska – [Doskonała lokalizacja – pokaż mapę](#)

Wyjątkowy 10  
7 opinii

Dla podróżujących PKP nie ma chyba lepszej lokalizacji. Wielkość apartamentu na plus, bardzo duże i wygodne łóżko. Bezkontaktowe ...

Anna Polska

Doskonała lokalizacja! 10

+41 zdjęć

### District17 - LoftAffair Collection

Stare Miasto, Kraków [Pokaż na mapie](#) 450 m od centrum  
Obiekt District17 - LoftAffair Collection położony jest w miejscowości Kraków i oferuje bar oraz bezpłatne Wi-Fi.

### Cu Residence - LoftAffair Collection

Stare Miasto, Kraków [Pokaż na mapie](#) 150 m od centrum  
Obiekt Cu Residence - LoftAffair Collection położony jest w miejscowości Kraków, w odległości 400 m od jej centrum.

### Gallery 7 - Loft Affair Collection

Stare Miasto, Kraków [Pokaż na mapie](#) 350 m od centrum  
 Travel Sustainable – poziom 1  
Obiekt Gallery 7 - Loft Affair Collection położony jest w miejscowości Kraków i oferuje widok na miasto.

### White Lotus Loft Affair Collection

Stare Miasto, Kraków [Pokaż na mapie](#) 350 m od centrum  
Obiekt White Lotus Loft Affair Collection znajduje się w miejscowości Kraków i zapewnia różne opcje zakwaterowania z doskonałym wyposażeniem oraz bezpłatnym Wi-Fi.

### MUSE - LoftAffair Collection

Stare Miasto, Kraków [Pokaż na mapie](#) 0,5 km od centrum  
 Travel Sustainable – poziom 1  
Obiekt MUSE - LoftAffair Collection położony jest w miejscowości Kraków i oferuje bezpłatne Wi-Fi.

### Bogoria Residence - LoftAffair Collection

Stare Miasto, Kraków [Pokaż na mapie](#) 0,6 km od centrum  
 Travel Sustainable – poziom 1  
Obiekt Bogoria Residence - LoftAffair Collection położony jest w miejscowości Kraków, w odległości 700 m od jej centrum.







How it works

# Design – Construction – Finishing

A 60-person architectural and construction team specializing in designing functional and unique interiors for resorts, aparthotels, and apartments, as well as constructing and finishing hotels & resorts.

## DESIGN PLANNING

Conceptual Design  
3D Visualization  
Equipment Selection  
Furniture Design

## PROJECT DEVELOPMENT

Technical drawings  
Technical specifications  
Specialized estimates  
Executive documentation  
Construction schedule

## EXECUTION MANAGEMENT

Custom Furniture Production  
Supervision of Work and Quality  
Monitoring of Work Progress  
Authorial Supervision of the Project  
Final Quality Control

## FITOUT HOMESTAGING

Material samples  
Furniture layouts  
Product selection  
Purchase, delivery, installation  
Homestaging after completion





How it works

## Loft Affair LAB – Our Architecture & Building department

Our in-house development department consists of a 60-person architectural and construction team specializing in the **design of functional and unique interiors** of resorts, aparthotels and apartments, **supervising constructions, implementing and coordinating comprehensive construction projects.**



**6500m2**  
interiors finished

**8000m2**  
designed space

**+4000m2**  
finishing in progress



How it works

# Comprehensive construction projects.

We design, build, and finish aparthotels with a unique character, ensuring investment optimization.





How it works

# Comprehensive construction projects.

Our projects are well-thought-out solutions from the perspective of material **durability** and features focused on **profitability**.



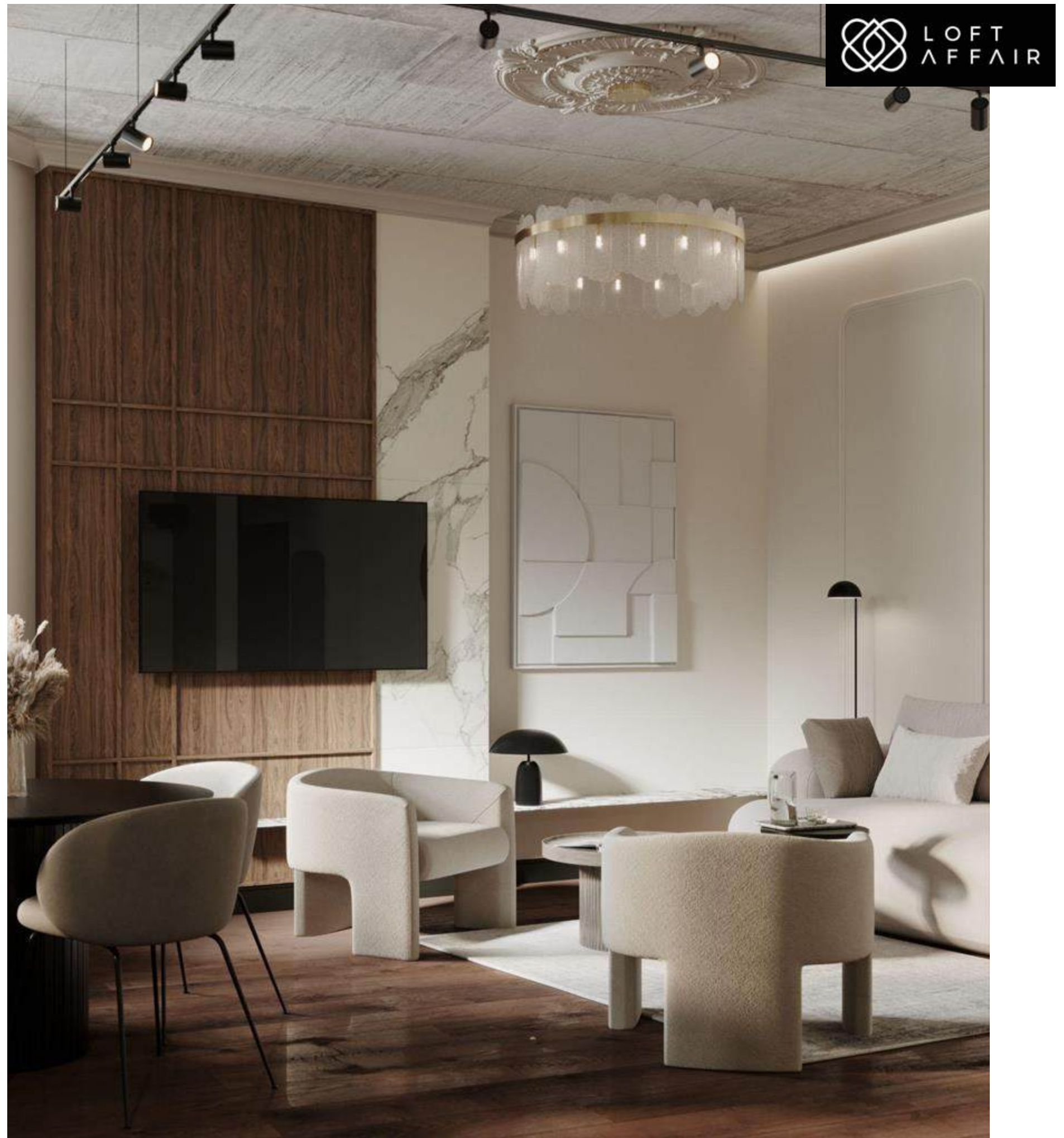


How it works

# Comprehensive construction projects























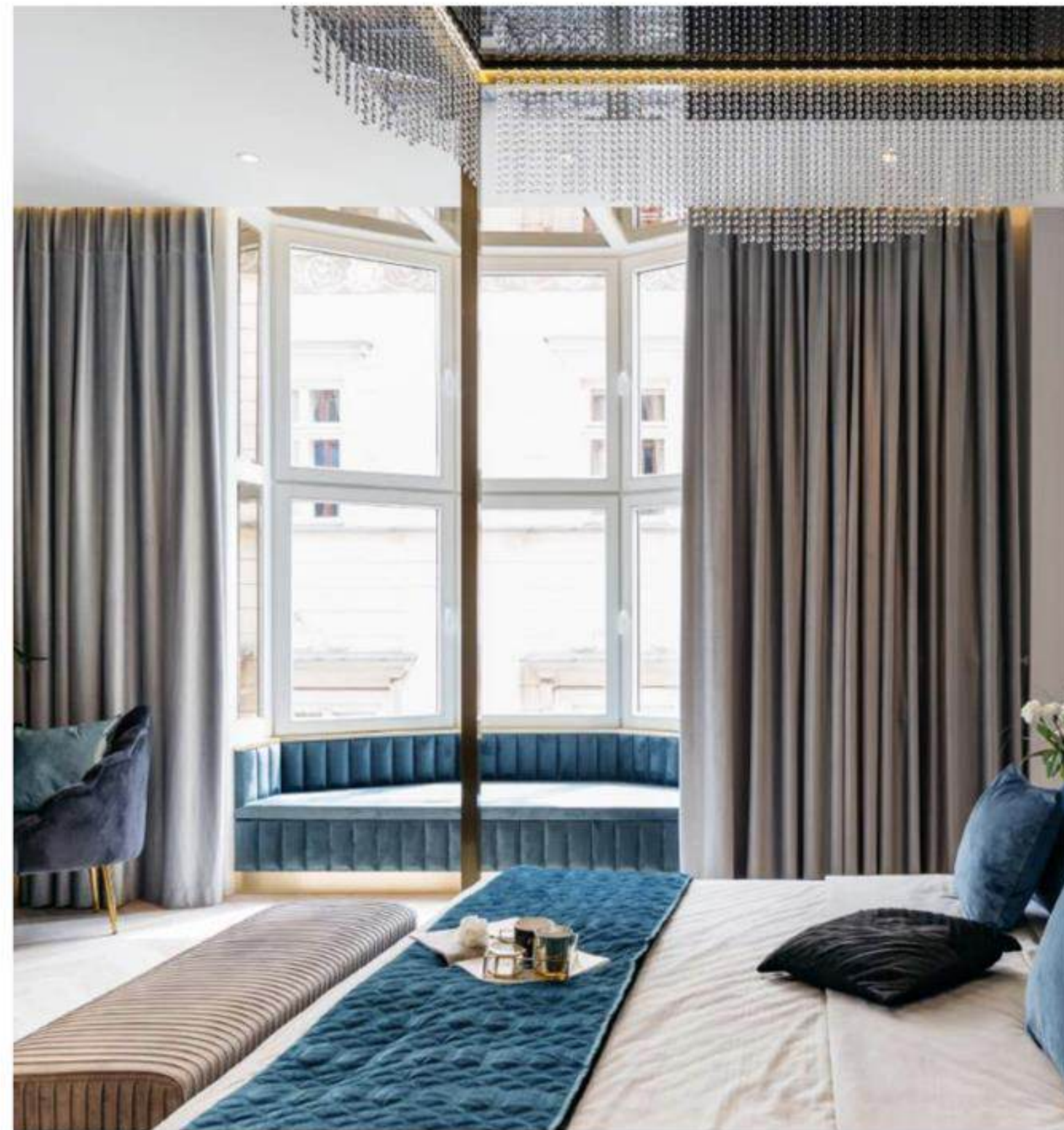
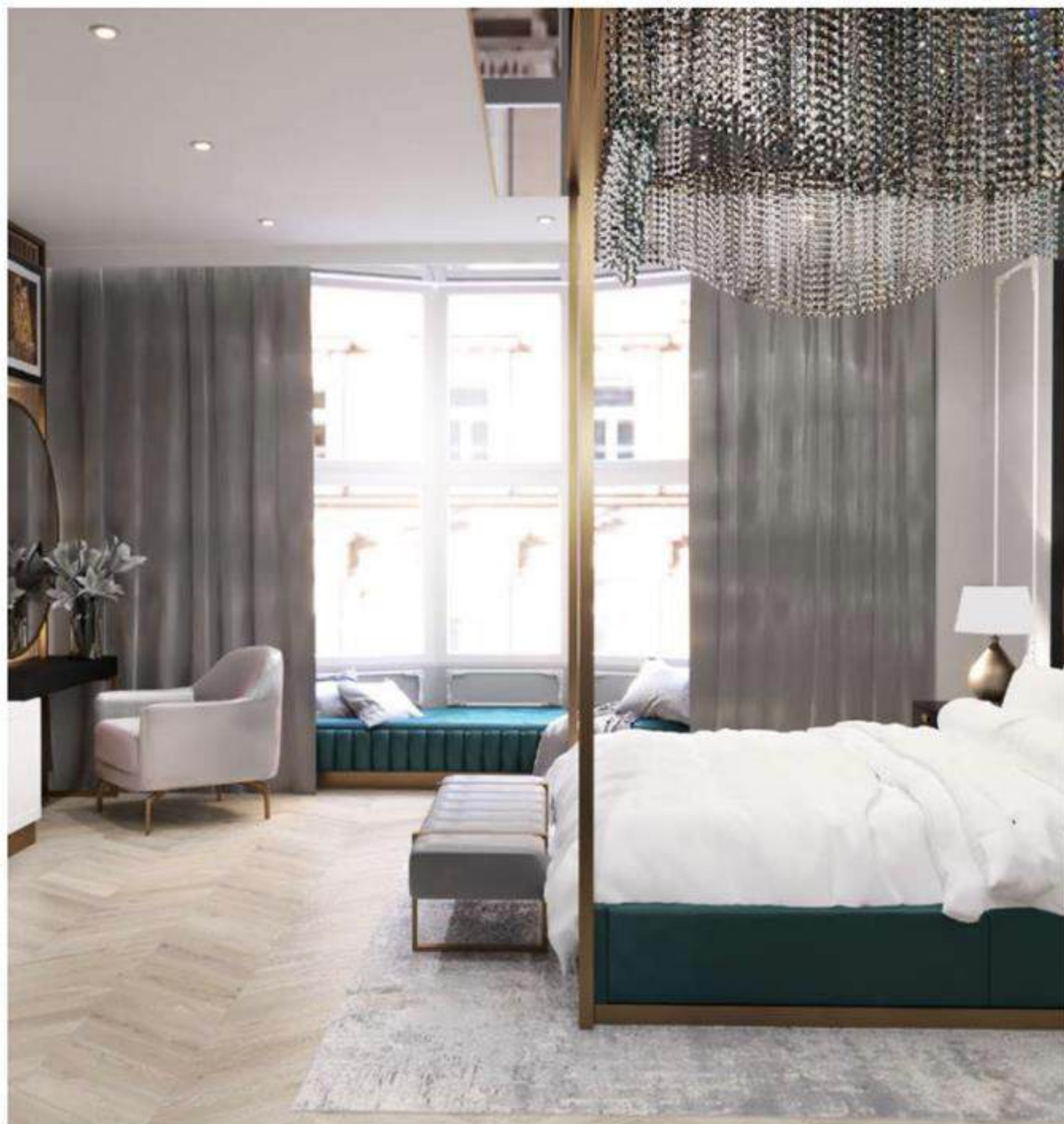












DESIGN VS REALIZATION

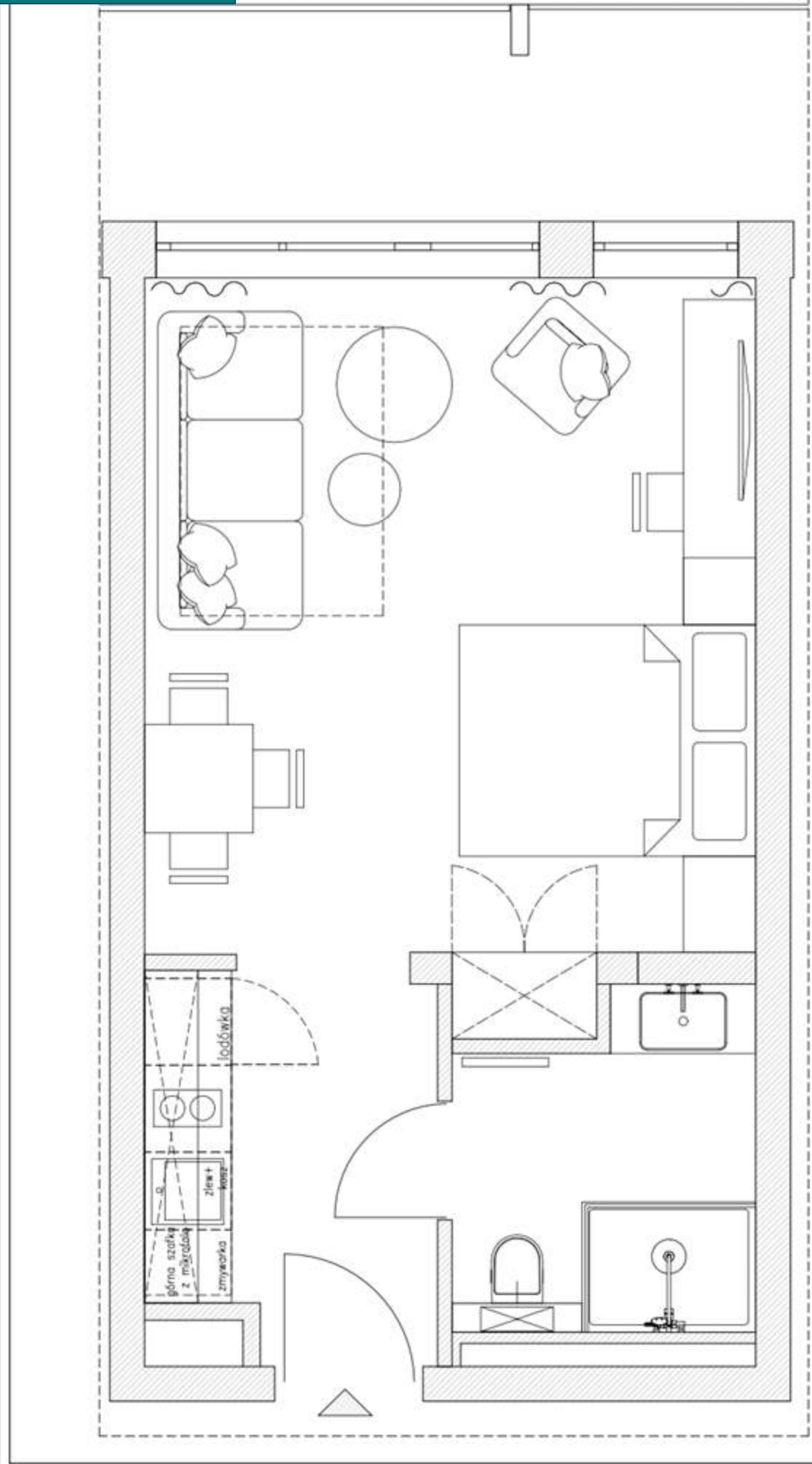




EXISTING

[illegible]

OPTIMISED



**LOFT AFFAIR**

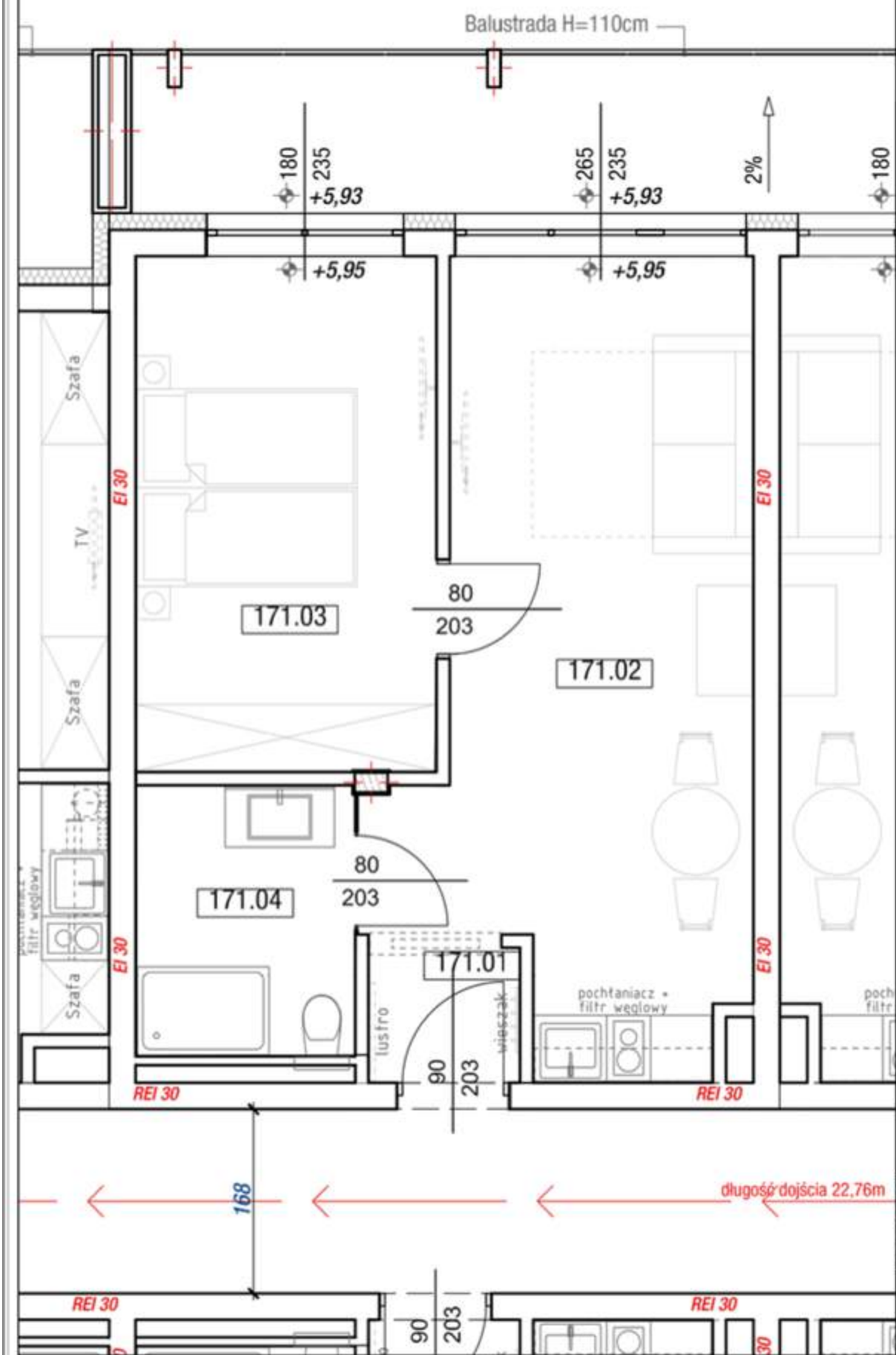
**NADWA INWESTYCJA**

**UKŁAD FUNKCYJONALNY WNETRZ APARTAMENT 4 osobowy**

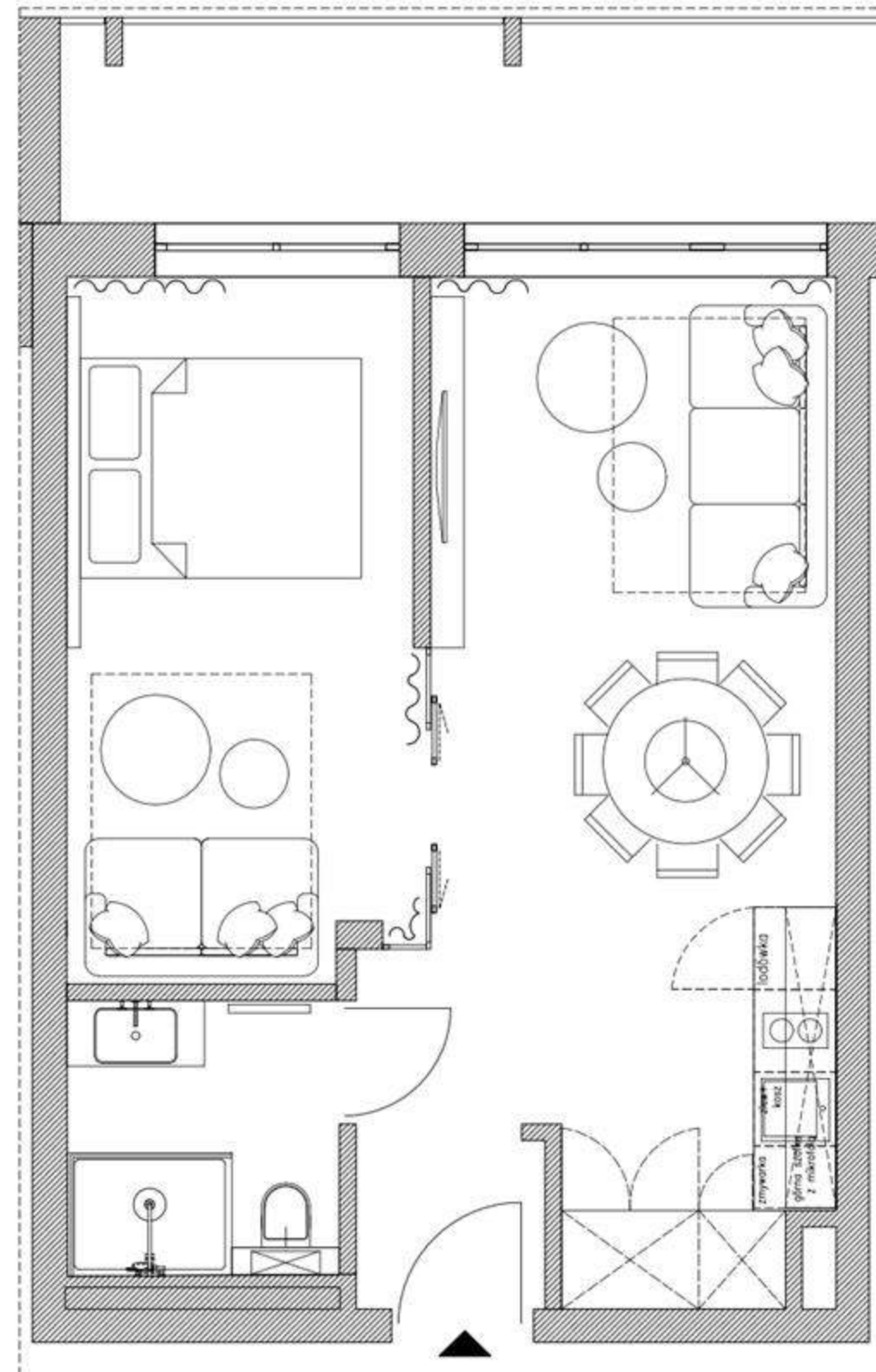




## EXISTING



## OPTIMISED

PROPONOWANY  
UKŁAD  
FUNKCJONALNY

NAZWA INWESTYCJI

TYTUŁ RYSUNKU

UKŁAD FUNKCJONALNY WNETRZ

APARTAMENT 6 osobowy





---

Zbuduj z nami Twój  
*portfel nieruchomości*

