



PROGRAM KONFERENCJI HOTEL INVESTORS MEETING 2026

9:00-9:30 rejestracja uczestników

9:30-9:40 Powitanie

9:40-11:00 „Nowa turystyka”. Fakty i mity

wykład wprowadzający i panel dyskusyjny

- tendencje w popycie i podaży – czego oczekują odwiedzający?
- produkty markowe – czyli jakie?
- Polska jako destynacja – liczby i trendy
- strategia rozwoju turystyki – czego oczekiwać? na co się przygotować?

11:00-11:10 Case study 1

prelekcja

11:10-12:05 Hotelarstwo w Polsce. Wyniki, trendy i strategie na kolejne lata

panel dyskusyjny

W dobie dojrzałego rynku hotelowego 2026 roku, intuicja liderów musi iść w parze z precyzyjną analityką, by budować trwałą wartość dla inwestorów. Zaproszeni goście skonfrontują swoje wieloletnie doświadczenie z najnowszymi danymi rynkowymi, analizując, jak zmieniła się efektywność operacyjna polskich hoteli na przestrzeni ostatnich, dość specyficznych sezonów. Sprawdźmy, czy optymizm w raportach przekłada się na wzrost przychodów.

- **Prawda w liczbach:** analiza wskaźników (TRevPAR, ADR, Occupancy) z regionów Polski – jak realne wyniki 2025/2026 mają się do prognoz?
- **Starcie gigantów i liderów lokalnych:** jak strategie globalnych i krajowych sieci różnią się od podejścia grup niezależnych w walce o rentowność?
- **Prognoza 2027:** na jakie trendy wskazują dane i jak przygotować strategię sprzedaży na kolejne lata, by wyprzedzić konkurencję?

12:05-12:20 przerwa kawowa



12:20-13:20 Hotel SMART vs. Hotel High-End – dokąd zmierza hotelarstwo?

panel dyskusyjny

Z jednej strony mamy hotelarstwo high-end: premium, a nawet luxury – doświadczenie dopracowane w każdym detalu, ale okupione najwyższymi kosztami. Z drugiej – model SMART, który redefiniuje podejście do gościnności: koncentruje się na tym, co realnie tworzy wartość dla gościa, przy jednoczesnej optymalizacji kosztów i procesów.

Czy hotel średniej klasy może dziś skutecznie konkurować, oferując jakość premium bez nadmiernych nakładów inwestycyjnych i operacyjnych? Czy „hotel SMART” to przyszłość branży – czy tylko kompromis?

- **Doświadczenie zamiast standardu:** jak zmieniają się oczekiwania gości i co dziś realnie buduje wartość pobytu?
- **Efektywność modelu SMART:** jak optymalizować CAPEX i OPEX bez utraty jakości i atrakcyjności produktu?
- **Granice optymalizacji:** gdzie przebiega granica między „mniej, ale lepiej” a utratą doświadczenia?

13:20-13:30 Case study 2

prelekcja

13:30-13:50 prezentacja projektu hotelowego

prelekcja

13:50-14:40 lunch

14:40-15:30 Wróćmy do wellness & spa

panel dyskusyjny

- wellness & spa – jeszcze atrakcja czy już standard hotelarski? – przegląd rynku
- kreowanie stref w&s i planowanie jej działalności w hotelu
- medical spa i turystyka w uzdrowiskach – warianty, alternatywy czy odrębne formaty?
- kto projektuje, kto dostarcza, kto zarządza? – o współpracy z operatorami stref spa

15:30-15:40 Case study 3

prelekcja



15:40-16:00 Prezentacja projektu hotelowego

prelekcja

16:00-17:00 Kto źle planuje, dwa razy płaci. Jak decyzje projektowe determinują rentowność hotelu przez kolejne dekady

panel dyskusyjny

Zaprojektować i zbudować hotel – to jedno. Sprawić, by przez lata generował przewidywalny zysk – to zupełnie inna kompetencja. Rentowność rzadko jest dziełem przypadku. To wynik świadomych decyzji podjętych na długo przed wbiciem pierwszej łopaty. W dyskusji odśtonimy operacyjne oblicze inwestycji hotelowych: pokażemy, jak pozornie techniczne decyzje – o układzie funkcjonalnym, wyborze materiałów czy organizacji gastronomii – bezpośrednio przekładają się na koszty operacyjne, efektywność zespołu i satysfakcję gości.

- **Metr kwadratowy, który kosztuje fortunę:** jak układ funkcjonalny hotelu napędza lub redukuje koszty zatrudnienia.
- **Tańsze wykończenie, droższy hotel:** rachunek za pozorne oszczędności materiałowe – ile kosztuje tańszy wybór w perspektywie lat eksploatacji?
- **Niewidzialna dziura w budżecie:** ile traci hotel bez inteligentnego zarządzania energią, mediami i automatyką budynku?
- **Architektura zespołu:** jak zaplanowanie optymalnej struktury organizacyjnej pozwala uniknąć przerostu zatrudnienia, zachować elastyczność operacyjną i uodpornić biznes na rosnące koszty pracy.
- **Hotel za 10 lat:** co z punktu widzenia operacji hotelowych bezwzględnie wziąć pod uwagę w projektowaniu, by zmieniające się oczekiwania i potrzeby gości nie zmuszały do kosztownych adaptacji.

17:00-19:00 networking przy winie

Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do wprowadzania zmian w programie