

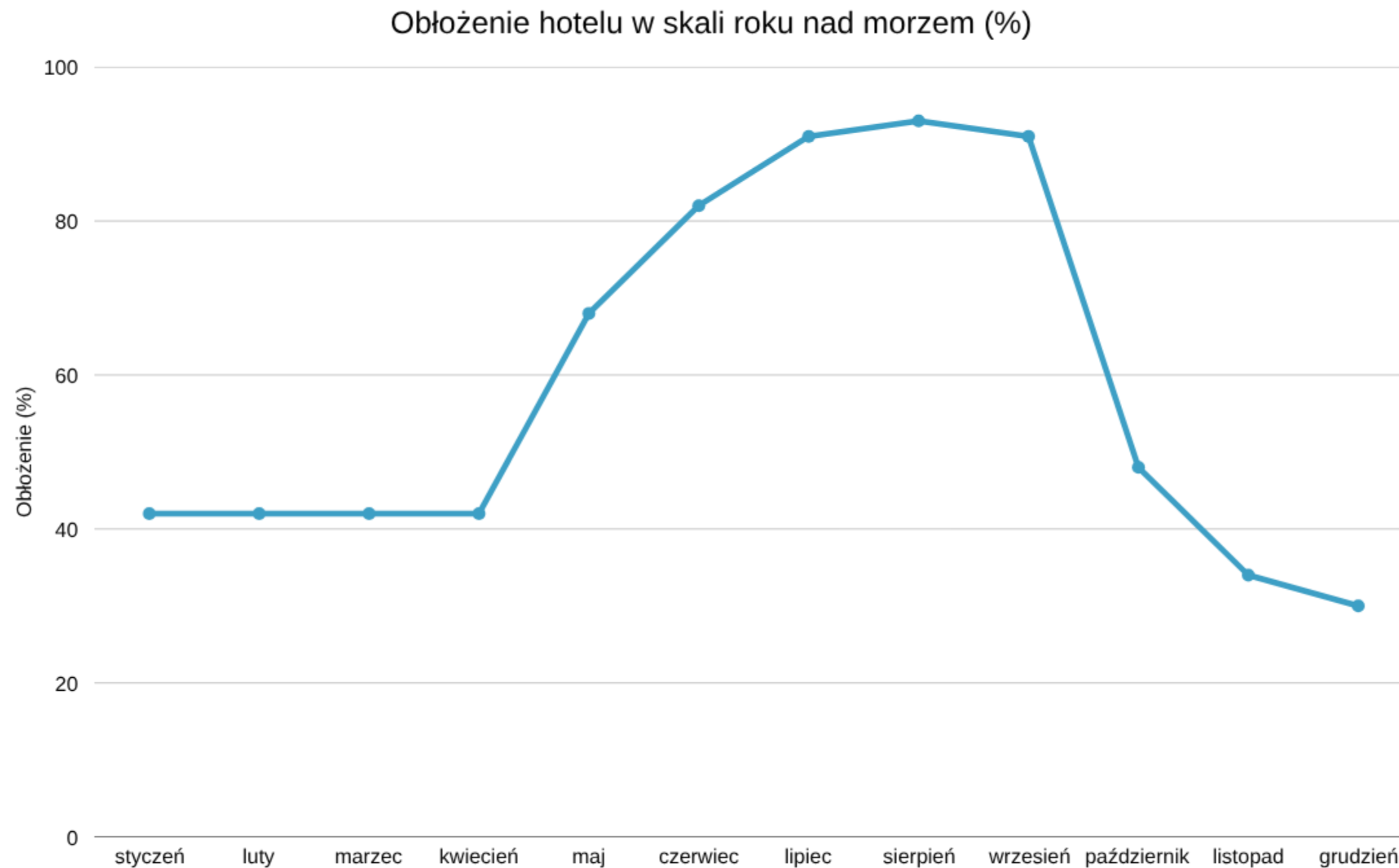
# 20 000 powodów, by nie bać się niskiego sezonu

---

*Jak zabezpieczyć całoroczne ROI obiektu hotelowego*



# Sezonowość: wspólny wróg hotelarstwa

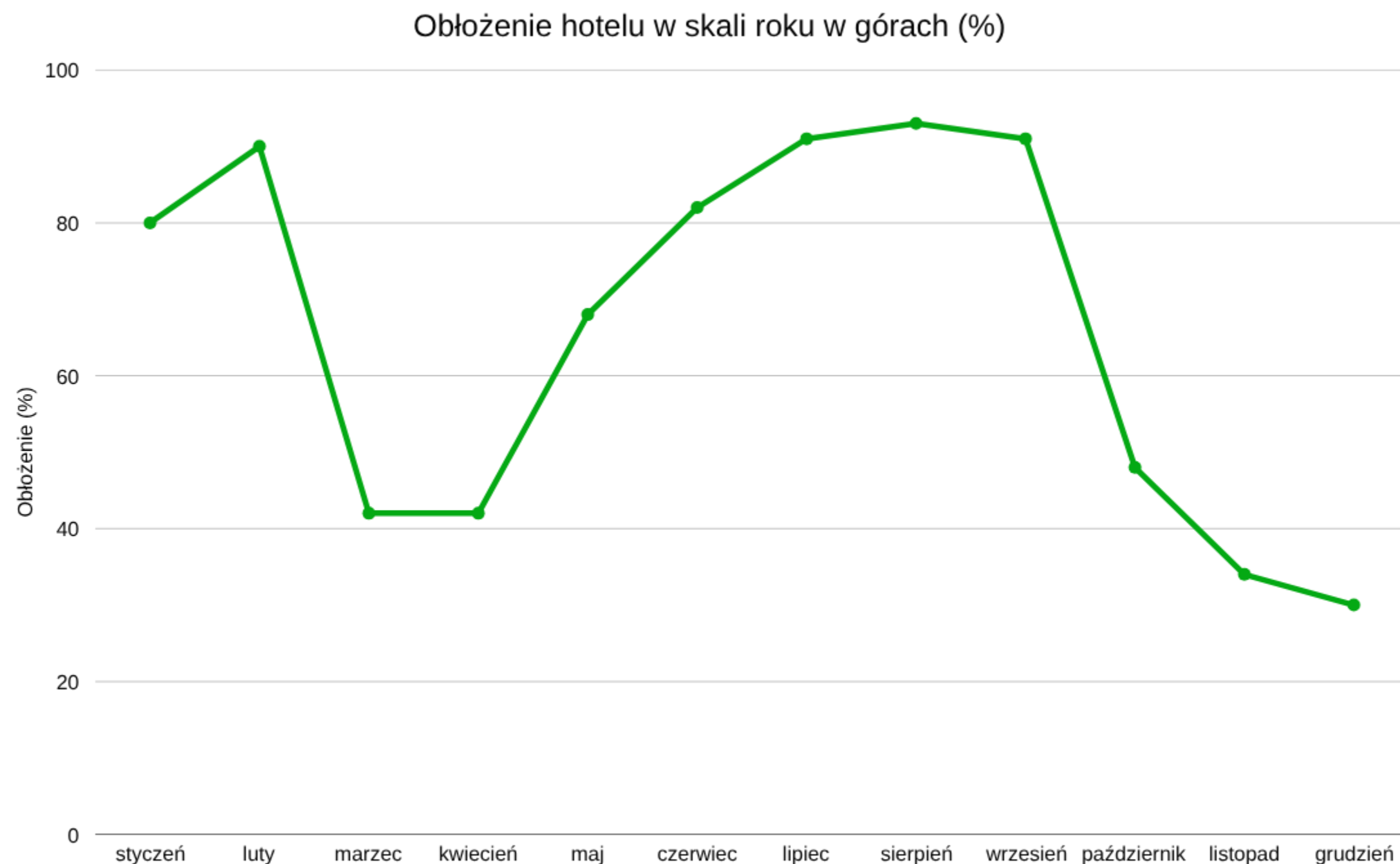


**Nowe resorty** – stary problem.

**Starsze obiekty** – rebranding  
pomoże tylko na jeden sezon.

**Erozja marży**  
dotyka każdego.

# Sezonowość: wspólny wróg hotelarstwa

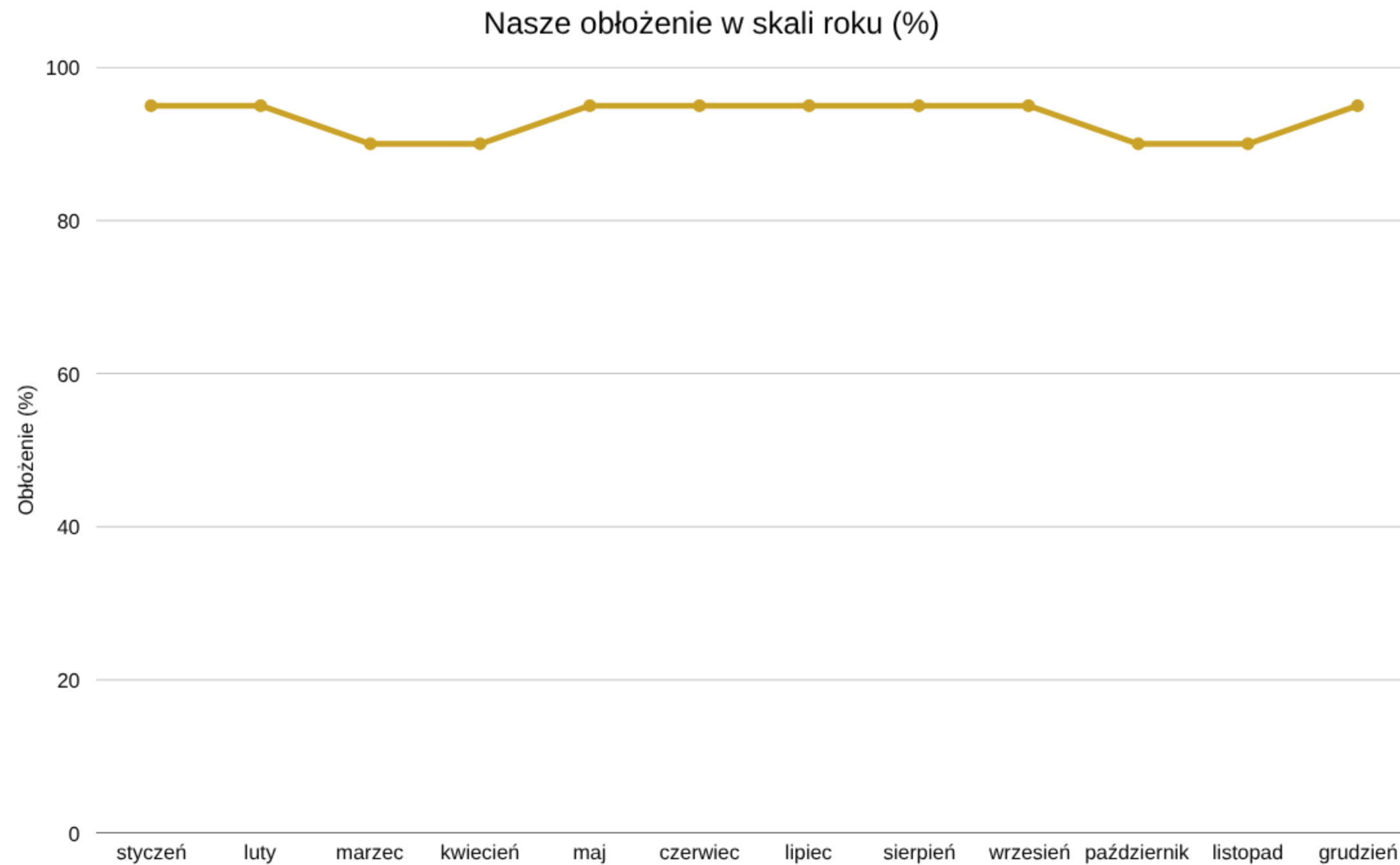


**Nowe resorty** – stary problem.

**Starsze obiekty** – rebranding  
pomoże tylko na jeden sezon.

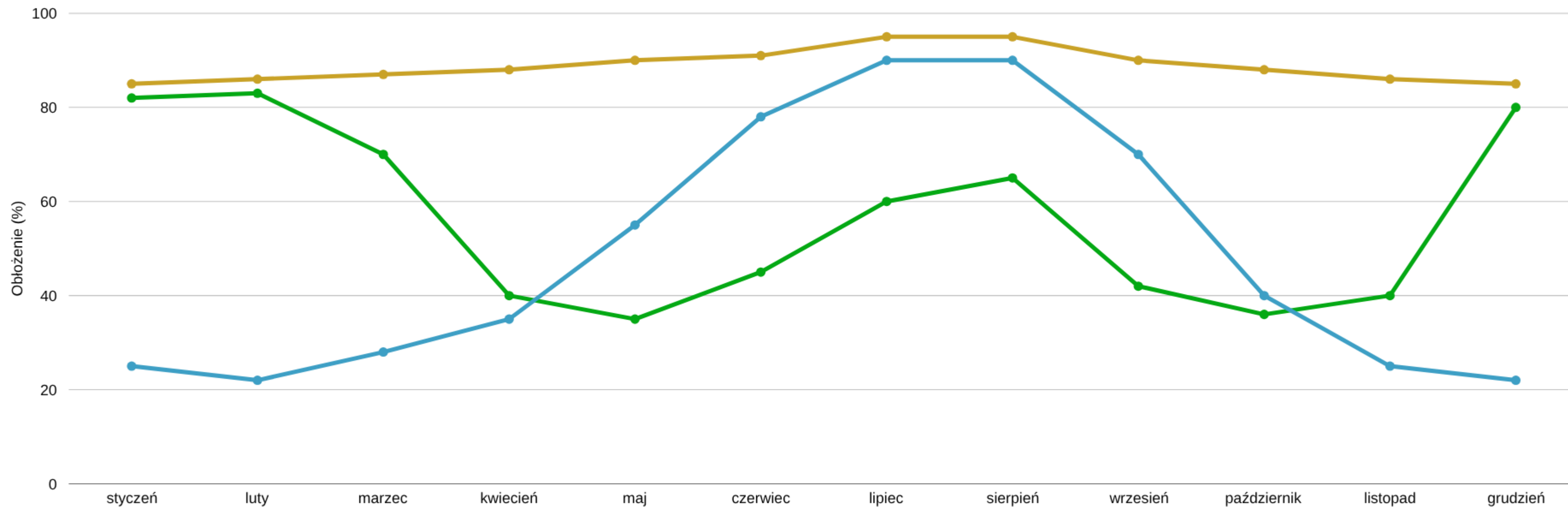
**Erozja marży**  
dotyka każdego.

# Sezonowość: wspólny wróg hotelarstwa



### Obłożenie w skali roku — porównanie (%)

● W górach    ● Nad morzem    ● Nasze obłożenie



# Lojalność zamiast mody

*Stabilny operator, nie kolejny modny resort*

5

obiektów  
w portfolio

20 000

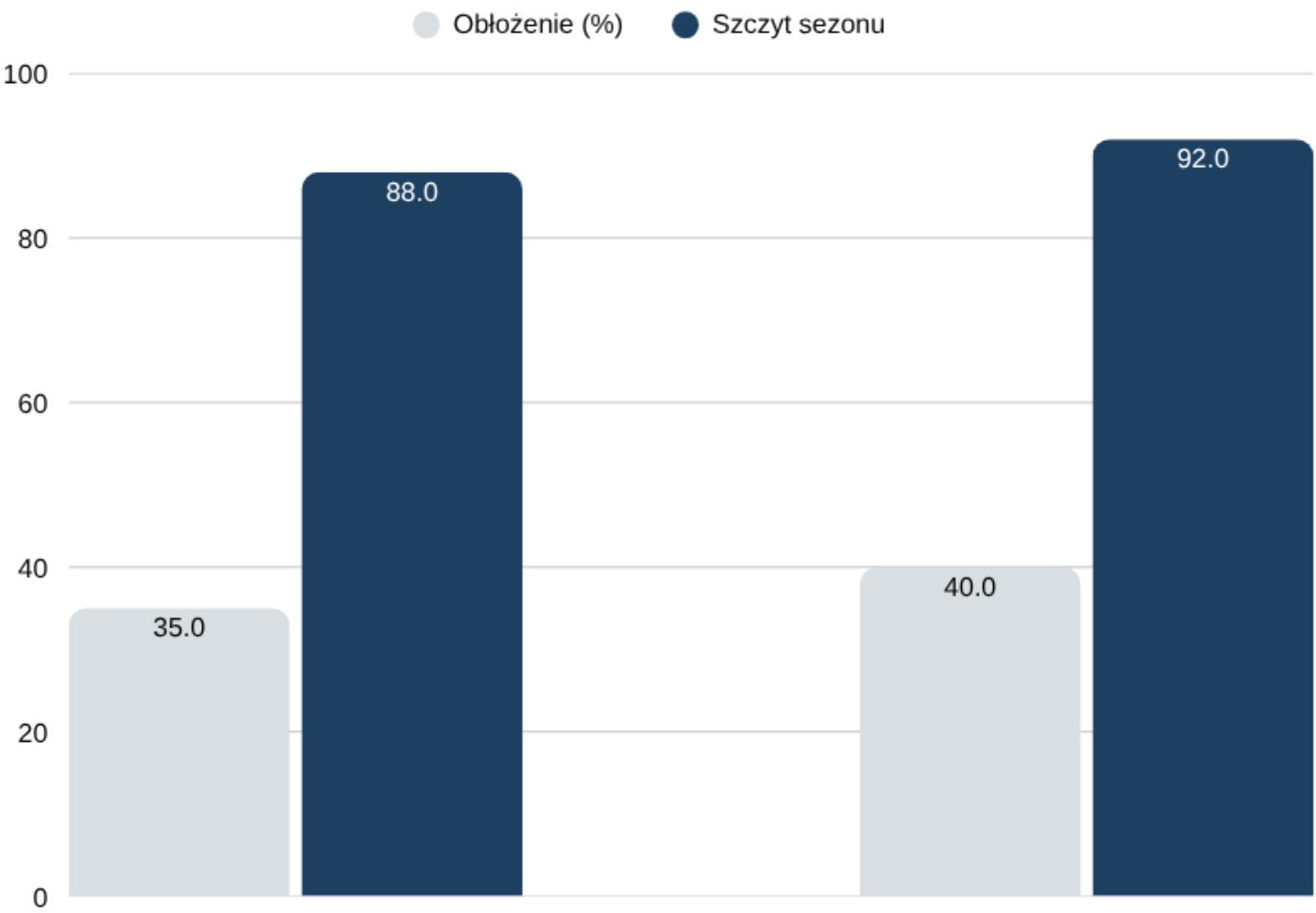
aktywnych,  
lojalnych klientów

350

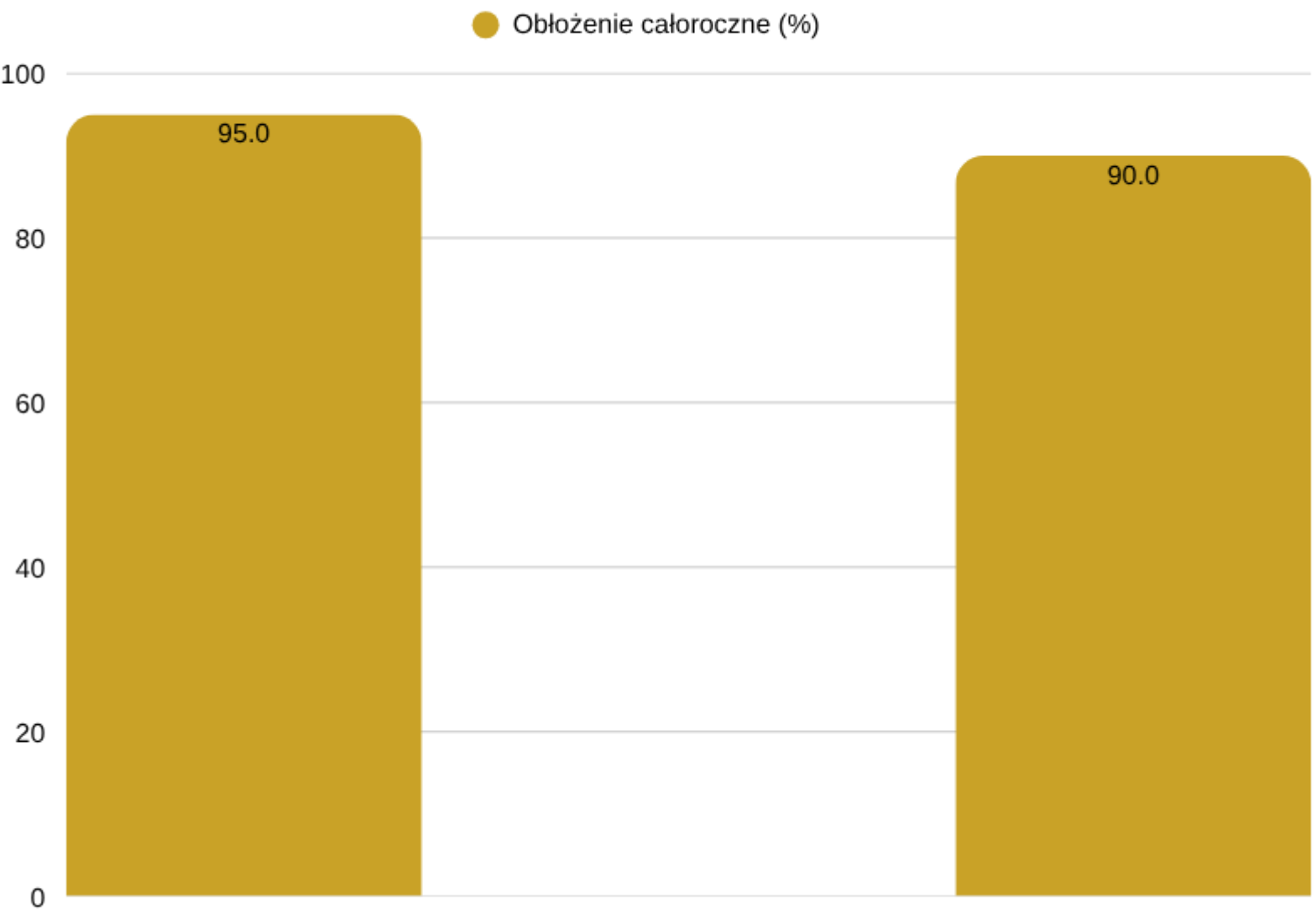
dni obłożenia  
w roku

# Całoroczna stabilność operacyjna

Tradycyjny hotel



Mój hotel



Likwidacja „niskiego sezonu”.

Przewidywalny, stały cashflow przez 12 miesięcy.

Tempo wzrostu bazy stałych klientów przewyższa naszą bazę noclegową.

# Bezpieczne partnerstwo operatorskie

1



## Długoterminowa dzierżawa

Stabilność na lata.

2



## Stały roczny czynsz

Gwarantowany przychód bez względu na koniunkturę.

3



## Pełny transfer ryzyka

Przejmujemy zarządzanie, marketing i operacje.

# Jakich obiektów szukamy



**Basen**



**Strefa SPA lub rehabilitacji**



**Co najmniej 40 pokoi**



**Winda**



**Lokalizacja blisko plaży  
lub deptaku**

# Gotowe inwestycje

## Hotel \*\*\*\* w górach

41 pokoi · basen · SPA

CENA

**25 mln zł**

**8% czynszu rocznie**

## Hotel \*\*\* nad morzem

73 pokoje · basen · SPA

CENA

**18 mln zł**

**8% czynszu rocznie**

## Ośrodek przy Energylandii

44 domki · basen · restauracja

CENA

**12 mln zł**

**8% czynszu rocznie**

*Istnieje możliwość zakupu bez współpracy operatorskiej.*

# Zamieńmy ryzyko sezonowe na gwarantowany zysk

*Porozmawiajmy w kuluarach o dzierżawie Twojego obiektu.*

**Michał Szuba**



530 022 343



michal.grupaego@gmail.com

