

Grupa Sun & Snow, ekspert w zakresie obsługi apartamentów wypoczynkowych oraz największy operator zarządzający wynajmem blisko 2 tys. apartamentów w ponad 30 miejscowościach wypoczynkowych oraz miastach w Polsce, planuje otworzyć kolejne dwa biura lokalne w Polsce. Nowe lokalizacje, w których będzie wspierał właścicieli apartamentów i turystów to Świeradów Zdrój oraz Białka Tatrzańska. Nowe biura zostaną uruchomione już w styczniu 2020r.

Grupa Sun & Snow po inauguracji działalności biura lokalnego w Dziwnowie latem br. posiada już 25 biur lokalnych i obsługuje kompleksowo blisko 2 tys. apartamentów w Polsce. Firma oferuje właścicielom kompleksową obsługę i jako jedyna firma w Polsce może zaoferować dostęp do tak szerokiego systemu rezerwacyjnego i sprzedażowego.

Uruchomienie biura lokalnego w Białce Tatrzańskiej ma bezpośredni związek z bliskim terminem oddania do użytku pierwszego etapu inwestycji realizowanej przez Sun & Snow w tej miejscowości. Już na przełomie roku Białka Resort ma przywitać pierwszych gości. Co ciekawe w lokalizacji, której atrakcją będzie: restauracja (otwarta na lato 2020), sala klubowa, sala konferencyjno-bankietowa, mini spa z sauną i pokojem masażu, dwie sale zabaw dla dzieci i młodzieży dostępnych w sprzedaży w pierwszym etapie jest jeszcze tylko kilkanaście apartamentów. Projekt docelowo zakłada powstanie 13 budynków nawiązujących swoim charakterem do stylu podhalańskiego i składać się będzie z willi oraz dwóch budynków aparthotowych. W kolejnych etapach planowane jest powstanie budynku z krytym basenem.

„Żadna firma zarządzająca apartamentami ani właściciele nieruchomości wakacyjnych nie mogą sobie pozwolić na rezygnację z pośredników, takich jak na przykład Booking.com, ale trzeba pamiętać, że każdy z nich pobiera prowizję i to często niemałą” – mówi Bartłomiej Majdak, Dyrektor ds. Kluczowych Klientów z Działu Obsługi Właścicieli w Grupie Sun & Snow. „Właściciele zwykle doceniają nasze know-how w zakresie proponowanych kanałów sprzedaży. Priorytetem dla nas jest maksymalizacja zysku dla klienta, bo od tego uzależnione jest nasze wynagrodzenie, dlatego na podstawie poprzednich sezonów jesteśmy w stanie przewidzieć, w jakich cenach będą się wynajmowały apartamenty w danej lokalizacji i precyzyjnie zaplanować za pośrednictwem jakich kanałów będziemy oferować dany apartament. Cały czas budujemy i rozwijamy kolejne kanały, takie jak m.in. współpraca z dużymi firmami, które mogą, jako system benefitów zaproponować pracownikom dofinansowanie wypoczynku lub atrakcyjne rabaty na pobyt w naszych apartamentach” – dodaje Majdak.

Oprócz współpracy z właścicielami w zakresie kompleksowej obsługi apartamentów, dzięki dużej sieci biur lokalnych, Grupa Sun & Snow może zadbać skutecznie również o potrzeby turystów na miejscu. „Sprzątamy i przygotowujemy lokal na przyjazd gości, ale również podpowiadamy, gdzie w danej miejscowości warto pójść, co zobaczyć, gdzie możemy zaoferować dodatkowe rabaty dla klientów Sun & Snow. Mamy też własny, całodobowy numer alarmowy, dzięki czemu w sytuacjach wyjątkowych możemy udzielić pomocy” – mówi Bartłomiej Majdak.

Po wyjeździe gości rola rezydentów z biur lokalnych Sun & Snow się nie kończy. Dbają oni o lokal, wyłączają zbędne urządzenia, gdy to możliwe ograniczają działania ogrzewania czy wentylacji. Obsługę właścicieli oprócz biur lokalnych wspiera również dział w Warszawie, który powiększa się właśnie do 9 osób. Na bieżąco jest również udoskonalany własny serwis rezerwacyjny, do którego klienci mają dostęp przez cały czas trwania umowy.

„Stawiamy na pełną transparentność, dzięki czemu przez 10 lat zwiększyliśmy liczbę obsługiwanych apartamentów z 70 do blisko 2 tysięcy. Co ważne staramy się, by nasze prognozy obłożenia i wpływów przygotowywać na bardzo konserwatywnych założeniach, by właściciele apartamentów dokładnie wiedzieli, czego się spodziewać w toku współpracy. Dla właścicieli istotne jest również nasze know-how, dzięki czemu mogą oni zwiększyć atrakcyjność swoich apartamentów. W tym biznesie nawet ustawienie zwykłej trampoliny lub leżaków w ogródku, może decydować, że goście będą chętniej rezerwowali nasz apartament, a nie sąsiadujący” – podsumowuje Bartłomiej Majdak.

Grupa Sun & Snow w zakresie współpracy z właścicielami apartamentów uwzględnia tzw. „pobyty właścicielskie”, ale również wprowadziła wiele innowacji, takich jak „Klub Właścicieli”, gdzie można przez sezonem korzystać

ale również wprowadziła wiele innowacji, takich jak „klub właścicieli”, gdzie można poza sezonem korzystać bezpłatnie z apartamentów w innych lokalizacjach niż własna, wprowadzając swój apartament do oferty klubu. W ramach tego rozwiązania dostępnych jest już ponad 600 apartamentów.

Dbając o jakość i standard obsługi Grupa Sun & Snow nie poprzestaje na wewnętrznych kontrolach w biurach lokalnych, ale w sezonie kilkanaście rezerwacji w apartamentach dokonywanych jest przez tzw. „tajemniczego klienta”.

Te wszystkie działania sprawiają, że Grupa spodziewa się w kolejnych okresach dalszego wzrostu liczby obsługiwanych apartamentów, a co za tym idzie zwiększenia zatrudnienia i otwarcia kolejnych biur obsługi w całej Polsce.

Grupa Sun & Snow to największy operator zarządzający wynajmem blisko 2 tys. apartamentów w ponad 30 miejscowościach wypoczynkowych oraz miastach w Polsce. Istnieje na rynku od 2008 roku. Spółka Sun & Snow wprowadziła również na rynek deweloperski nową jakość pod marką Sun & Snow Resorts, realizując apartamenty wypoczynkowe skierowane zarówno do klientów indywidualnych, jak i inwestorów. Grupa zrealizowała dotychczas projekty deweloperskie w Szklarskiej Porębie, Zakopanem i w Kołobrzegu, a Sun & Snow Resorts Białka Tatrzańska jest w trakcie realizacji. W skład Grupy wchodzi również Sun & Snow Real Estate - wyspecjalizowana spółka zajmująca się doradztwem w obszarze inwestycji w nieruchomości przeznaczone na wynajem. Grupa Sun & Snow posiada unikalne kompetencje i wiedzę by wspierać zarówno inwestorów indywidualnych jak i deweloperów w całym procesie inwestycyjnym, jak i późniejszym w zakresie zarządzania istniejącymi nieruchomościami wypoczynkowymi.