

Krótkoterminowy wynajem nieruchomości może być bardzo dochodowym biznesem, ale wymaga odpowiedniego podejścia i strategii. Jeśli nie mamy możliwości, by osobiście zajmować się wynajmem, możemy skorzystać z pośredników, którzy zadbają o każdy aspekt naszej działalności.

Aby zarabiać na wynajmie krótkoterminowym, kluczowe jest znalezienie dobrej lokalizacji, atrakcyjna aranżacja wnętrza, skuteczna promocja i optymalizacja cen. Dobrze zarządzany biznes może przynieść wysokie zyski, nawet kilka razy większe niż standardowy wynajem długoterminowy. Udostępnianie nieruchomości w krótkim terminie cieszy się szczególnym zainteresowaniem w tzw. sezonie i w miejscach turystycznych, zarówno w górach, nad morzem, jeziorem i w większych, pełnych zabytków miastach. To właśnie tam często inwestujemy w nieruchomości, by później udostępniać je wynajmującym. Dla wielu właścicieli jest to dodatkowa działalność biznesowa, która jednak wymaga systematycznej pracy i dopilnowania różnorodnych spraw organizacyjnych. Jeśli nie mamy czasu na samodzielne pozyskiwanie klientów, przygotowanie apartamentu lub domku na wynajem i opiekowanie się gośćmi podczas ich pobytów, możemy skorzystać ze wsparcia firm pośredniczących, które za nas zarządzają wynajmem.

Powierzając nieruchomość doświadczonym specjalistom, możemy mieć pewność, że wszystkie aspekty wynajmu są profesjonalnie skoordynowane – od sprzątania i przygotowania apartamentu na przyjazd gości, poprzez rozliczenia i zadbanie o gości na miejscu – mówi Anna Romanowska, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu w firmie Sun & Snow. Dzięki temu możemy generować dochód i cieszyć się spokojem.

Współpracując z operatorem, zyskujemy komfort i wygodę podczas całego procesu wynajmu. Profesjonalny zespół zajmuje się naszą nieruchomością od A do Z i nie musimy się martwić bieżącymi sprawami związanymi z organizacją pobytów. Jesteśmy też na bieżąco informowani o naszych rezerwacjach i w dowolnej chwili możemy sprawdzić wszystkie dane w panelu właściciela. Firmy pośredniczące zapewniają również szereg narzędzi, które pomagają zmaksymalizować dochód z wynajmu. Dzięki elastycznemu dostosowywaniu cen do popytu, sezonów turystycznych czy wydarzeń lokalnych, wynajmujący mogą uzyskać najwyższe możliwe stawki.

Zajmujemy się kompleksowym doradztwem również w zakresie wyposażenia nieruchomości, aby wyróżniała się wśród innych i przyciągała gości przez cały rok – wyjaśnia Anna Romanowska, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu w firmie Sun & Snow. Pomagamy właścicielom dostosować wykończenie apartamentu do oczekiwań rynku oraz do określonego standardu, co pozwala maksymalizować przychody.

Dzięki konsultacjom z ekspertami z branży właściciele dowiadują się, jak odpowiednio dostosować wnętrze i zaadaptować przestrzeń do wymagań gości, co sprawia, że ich nieruchomość staje się bardziej konkurencyjna i zyskuje na atrakcyjności.

Firmy pośredniczące biorą na siebie nie tylko obsługę gości, ale także reagują na niespodziewane sytuacje – zarówno te związane z potrzebami klientów, jak i wszelkimi szkodami czy usterkami, które mogą się pojawić w trakcie wynajmu. *Dzięki całodobowej dostępności opiekunów klienta i numerowi alarmowemu, firma zapewnia pomoc w każdej sytuacji, co sprawia, że właściciele mogą czuć się bezpiecznie, nie martwiąc się o niespodziewane trudności – tłumaczy Anna Romanowska, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu w firmie Sun & Snow.*

Pamiętajmy, że wynajem krótkoterminowy to codzienna praca, która wiąże się z odpisywaniem na wiadomości od gości, sprawdzaniem rezerwacji oraz realizowaniem próśb związanych z pobytami. Zajmuje to sporo czasu, a także wymaga nieustannej uwagi i zaangażowania. Właśnie dlatego wiele osób decyduje się na pomoc operatorów, którzy odgrywają kluczową rolę w zarządzaniu wynajmem, optymalizacji przychodów oraz zapewnianiu wysokiej jakości usług zarówno dla właścicieli nieruchomości, jak i gości.

Główne zadania specjalistów ds. wynajmu nieruchomości:

Zarządzanie nieruchomością

- obsługa rezerwacji
- ustalanie cen i strategii wynajmu w zależności od popytu
- organizacja sprzątania i konserwacji nieruchomości
- zapewnienie zgodności z przepisami prawnymi i podatkowymi

Optymalizacja dochodów

- dynamiczne ustalanie cen w zależności od sezonu, konkurencji i lokalnych wydarzeń
- analiza rynku i dostosowywanie strategii wynajmu
- zwiększanie obłożenia poprzez marketing i promocję nieruchomości

Obsługa gości

- check-in i check-out (klucze, zamki elektroniczne, recepcja)
- komunikacja z gośćmi przed, w trakcie i po pobycie
- rozwiązywanie problemów i zapewnienie wysokiego standardu obsługi

Marketing i promocja

- profesjonalna fotografia i atrakcyjne opisy ofert
- reklama na platformach rezerwacyjnych i mediach społecznościowych
- pozycjonowanie ofert i zarządzanie opiniami gości

Aspekty prawne i administracyjne

- rejestracja działalności zgodnie z lokalnymi regulacjami
- opłaty turystyczne i podatki

- ubezpieczenie nieruchomości i odpowiedzialność cywilna