

Rynek najmu wakacyjnego w Polsce przechodzi dynamiczne zmiany: rośnie konkurencja, oczekiwania gości stają się coraz wyższe, a inwestorzy szukają stabilnych, profesjonalnie zarządzanych apartamentów. W takim otoczeniu wyróżniają się firmy, które łączą dwa światy: realizację inwestycji oraz późniejszy nadzór nad zarządzaniem najmem. Sun&Snow od lat stosuje właśnie taki model działania – projektuje i sprzedaje apartamenty, a jednocześnie kompleksowo zarządza nimi jako operator. Obecnie to jedna z najpewniejszych i najbardziej przyszłościowych form funkcjonowania na rynku.

Inwestor kupuje... spokój

Inwestorzy coraz częściej zwracają uwagę nie tylko na standard budynku czy lokalizację, lecz także na to, kto będzie zarządzać ich apartamentem po zakupie. W Sun&Snow oba elementy są spójne, gdyż firma odpowiada zarówno za jakość powstających obiektów, jak i za obsługę gości oraz utrzymanie apartamentu w kolejnych latach.

– Klienci kupują dziś nie tylko nieruchomość, ale także usługę. Chcą mieć pewność, że apartament będzie właściwie utrzymany, promowany i bezpieczny. Naszą przewagą jest to, że znamy inwestycję od fundamentów – dosłownie i metaforycznie – dlatego możemy gwarantować standard, którego oczekują zarówno właściciele, jak i goście – mówi Catherine Martins, Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich Sun&Snow.

Kupujesz i od razu zarabiasz

Rosnące zainteresowanie rynkiem apartamentów wakacyjnych nie jest już chwilowym trendem, lecz trwałym zjawiskiem, które zmienia sposób myślenia Polaków o inwestowaniu w nieruchomości. Klienci coraz częściej szukają nie tylko własnego miejsca do wypoczynku, ale również aktywów, które mogą na sobie pracować od pierwszego dnia. W efekcie rośnie popularność apartamentów gotowych do wynajmu, położonych w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach turystycznych.

- Inwestorzy oczekują dziś możliwości szybkiego wejścia na rynek najmu. Nie chcą czekać kilku miesięcy na wykończenie lokalu – wybierają apartamenty, które po podpisaniu umowy można od razu udostępnić turystom. To ogromna przewaga zwłaszcza w lokalizacjach, gdzie sezon trwa cały rok – komentuje ekspertka.

Według danych firmy, najczęściej poszukiwane są apartamenty w miejscowościach nadmorskich, górskich i w pobliżu dużych jezior. W tych regionach obłożenie utrzymuje się na wysokim poziomie nie tylko w wakacje, ale również w ciągu pozostałych miesięcy dzięki turystyce weekendowej.

Gotowy apartament to szybszy zwrot z inwestycji

Inwestorzy, którzy kupują lokale przygotowane pod wynajem, skracają czas do osiągnięcia przychodu praktycznie do zera. Gotowa infrastruktura, pełne wyposażenie, zdjęcia marketingowe, profesjonalny system rezerwacji, to wszystko pozwala na szybsze rozpoczęcie procedury wynajmu.

W przeciwieństwie do klasycznych mieszkań inwestor nie musi zajmować się wykończeniem, zakupem wyposażenia, płaceniem za czas pustostanu, poszukiwaniem najemców, czy obsługą gości i sprzątaniami. To dlatego apartamenty wakacyjne uchodzą za jedną z najbardziej atrakcyjnych form inwestowania w nieruchomości.

Kontrola jakości od projektu po pobyt gościa

To co jest obecnie niezwykle ważne, to połączenie ról, które niesie ze sobą kilka kluczowych korzyści, jak: spójność standardu, czyli firma projektuje obiekty tak, aby były funkcjonalne nie tylko w dniu zakupu, ale przede wszystkim podczas wieloletniego użytkowania i wynajmu. Ważna jest również optymalizacja eksploatacji – operator zna

koszty i wyzwania obiektu, więc już na etapie realizacji proponuje rozwiązania, które zmniejszają koszty właścicieli i zwiększają atrakcyjność dla gości. Bezpieczeństwo inwestycji również odgrywa szczególną rolę. Właściciel nieruchomości ma jednego partnera zarówno podczas zakupu, jak i wynajmu, co minimalizuje ryzyko nieporozumień czy niewłaściwego zarządzania.

Realna odpowiedzialność kontra platformy rezerwacyjne

W przeciwieństwie do platform pośredniczących, takich jak Booking.com czy Airbnb, Sun&Snow bierze realną odpowiedzialność za apartament i pobyt gości: od sprzątania i serwisu technicznego, po standard wyposażenia oraz bezpieczeństwo.

– W naszej branży zaufanie jest kluczowe. Gość oczekuje jakości, a właściciel – odpowiedzialności. Platformy są tylko pośrednikami, natomiast my odpowiadamy za cały proces: od przyjęcia rezerwacji, przez obsługę gościa, aż po konserwację apartamentu. To zasadnicza różnica – podkreśla Catherine Martins.

Połączenie roli dewelopera z operatorem sprawia, że właściciele apartamentów otrzymują produkt kompletny – bez ryzyka, jakie wiąże się z zarządzaniem przez zewnętrzne podmioty. To model, który w krajach zachodnich od lat dominuje w turystyce wypoczynkowej. W Polsce dopiero zyskuje na popularności, a Sun&Snow jest jednym z liderów tego kierunku.

W czasach większej ostrożności inwestorów, dynamicznych zmian rynkowych i rosnących oczekiwań gości, model „projektujemy – sprzedajemy – zarządzamy” daje przewagę, którą trudno skopiować. Sun&Snow udowadnia, że takie podejście buduje przewidywalną wartość zarówno dla klientów indywidualnych, jak i całej branży najmu apartamentów.