

Firma Sun & Snow, która zarządza wynajmem ponad 2 tys. apartamentów w przeszło 40 miejscowościach wypoczynkowych oraz miastach w Polsce zapowiedziała, że jej celem na 2022 rok jest zwiększenie liczby obsługiwanych apartamentów. Po inwestycjach we własne kanały sprzedaży, co przełożyło się na 75 proc. wszystkich rezerwacji generowanych w ten sposób, pomoc w tym mają również udogodnienia dla właścicieli apartamentów.

W bieżącym roku Sun & Snow konsekwentnie zamierza inwestować w promocję oferty, własny system rezerwacyjny i panel obsługi właścicieli apartamentów. Liczy też na zwiększenie liczby wynajmowanych lokali. „Osiągamy dla właścicieli bardzo dobre wyniki i dzięki temu zapewniamy wysoką rentowność obsługiwanych apartamentów. Ponad 60 proc. rezerwacji wypracowujemy samodzielnie poprzez nasz system rezerwacyjny, a blisko 75 proc. pochodzi z naszych własnych kanałów sprzedaży. Dzięki autorskiemu systemowi rezerwacyjnemu, w który stale inwestujemy, działaniom biur lokalnych i intensywnym akcjom marketingowym, skierowanym zarówno do klientów indywidualnych, jak i korporacyjnych chcemy jeszcze ten wskaźnik poprawić. Ma to duże znaczenie dla właścicieli, gdyż bazowanie tylko na współpracy z portalami rezerwacyjnymi może być niewystarczające, a i ich skuteczność, jeśli chodzi o zapewnienie pełnego obłożenia apartamentu, nie zawsze jest satysfakcjonująca. Dodatkowo nasze biura lokalne zapewniają bieżącą obsługę gości, którzy w sytuacjach nagłych mogą liczyć na 24-godzinny telefon awaryjny” – mówi **Bartłomiej Majdak – Dyrektor ds. Kluczowych Klientów w Sun & Snow**. Firma stale pracuje nad rozwijaniem korzyści dla właścicieli. Jedną z nich jest „Klub Właściciela”, dzięki któremu mogą oni wymieniać się tzw. „pobydami właścicielskimi”. Członek klubu może przez 10 dni w roku nieodpłatnie korzystać z apartamentów, które znajdują się w klubie, zlokalizowanych w 36 kurortach w Polsce. Obecnie w ramach klubu zrzeszonych jest blisko 700 apartamentów.

„Rozwijając kolejne udogodnienia dla właścicieli, wprowadziliśmy m.in. elastyczność we współpracy z wybranymi pośrednikami i możliwość wyłączenia niektórych z nich – co ma przełożenie na koszty ponoszone przez poszczególne apartamenty. Właściciele mogą też ustalić minimalną cenę za wynajem swojego apartamentu lub zrezygnować z akcji promocyjnych. Dzięki temu mają realny wpływ na osiągnięte dochody. Stale udoskonalamy nasz panel obsługi, który oferuje nie tylko raporty dotyczące dochodów, ale też wiele szczegółowych statystyk. W ostatnim czasie wprowadziliśmy ułatwienia w fakturowaniu, które może się odbywać nawet bez udziału właściciela, tzw. samofakturowanie. W kolejnych miesiącach będziemy wprowadzali kolejne funkcjonalności, które powinny zostać odebrane bardzo pozytywnie” – podsumowuje **Dyrektor ds. Kluczowych Klientów**.

Podjęte działania, przynoszą już pierwsze efekty. W styczniu br. firma podpisała umowy dotyczące obsługi ponad 30 nowych apartamentów i prowadzi rozmowy z kilkunastoma właścicielami zainteresowanymi dołączeniem do największej niezależnej sieci apartamentów w Polsce.