

Firma Sun & Snow, która zarządza wynajmem 2,5 tys. apartamentów w miejscowościach wypoczynkowych oraz miastach, zanotowała w wysokim sezonie letnim nieznaczny spadek obłożenia w kilku miejscowościach wypoczynkowych. Turyści najchętniej wybierali się na wypoczynek podczas długiego weekendu w sierpniu. Wówczas obłożenie apartamentów wyniosło ok. 90 proc. Najchętniej odwiedzanymi kurortami w wysokim sezonie letnim pozostawały niezmiennie Świnoujście, Hel i Międzyzdroje.

Biorąc pod uwagę stopień obłożenia poszczególnych apartamentów, wysoki sezon letni wypadł w kilku miejscowościach wypoczynkowych nieznacznie gorzej w tym roku niż w latach ubiegłych. Na nieznaczny spadek obłożenia w sierpniu wpłynęły przede wszystkim niesprzyjające warunki pogodowe nad morzem i w górach, które utrzymywały się przez pierwsze 2 tygodnie sierpnia. Jak widać największy wpływ na decyzje wakacyjne w tym roku miała zdecydowanie pogoda, co z kolei przełożyło się na szczyt zainteresowania ofertą Sun & Snow w czasie tzw. długiego weekendu sierpniowego, z wysokimi temperaturami i brakiem opadów. Obłożenie dla całej sieci Sun & Snow w tym okresie wyniosło ponad 90 proc.

„W tym roku nie mieliśmy już do czynienia ze stymulacją sektora turystycznego dodatkowymi środkami, takimi jak bon wakacyjny, a początek wakacji zdominowały doniesienia medialne dotyczące tzw. paragonów grozy. Wzrosty cen noclegów i usług w kurortach obserwowaliśmy zwłaszcza w momentach, gdy dopisywała pogoda. To dość krótkowzroczna strategia, której staraliśmy się w tym roku przeciwdziałać, stawiając na długofalowe partnerstwo z naszymi turystami i właścicielami apartamentów. Kilku procentowe, w porównaniu z zeszłym rokiem, wzrosty cen pobytów w naszych apartamentach wynikały wyłącznie z kosztów prowadzenia działalności. Nie windowaliśmy cen w momentach wyjątkowego zainteresowania apartamentami, np. podczas długiego weekendu sierpniowego.” – mówi **Mariola Skorupa, Dyrektor Sprzedaży i Marketingu Sun & Snow.**

Najważniejszym graczem na rynku wypoczynku wakacyjnego była jednak pogoda, a właściwie jej prognozy, co miało decydujące znaczenie w tym roku, jeśli chodzi o wyniki obłożenia w lipcu i sierpniu. W przypadku średniej długości pobytu, Sun & Snow osiągnęła we własnych kanałach średni wynik 4,4 doby za okres wysokiego sezonu letniego. Oznacza to nieznaczny spadek w porównaniu z ub. r., ale jednocześnie wynik znacznie lepszy niż dane rynkowe, które były publikowane w tym roku.

„Rynek wypoczynku wakacyjnego – co obserwujemy już od ub. r., staje się coraz bardziej konkurencyjny. Pojawiło się wiele nowych inwestycji w Polsce, zarówno hotelowych jak i apartamentowych. Mamy również do czynienia z szeroką ofertą wyjazdów zagranicznych, ale również nadal wysoką inflacją i nieuniknionym wzrostem cen w kurortach. To wszystko wpłynęło na rynek i nieznaczny spadek rezerwacji – zwłaszcza w momentach, gdy pogoda okazywała się kapryśna. Patrząc jednak na cały rynek – nasze wyniki można uznać za umiarkowanie pozytywne, co może być wyznacznikiem dla kolejnych sezonów. Obserwując zachowania i potrzeby turystów, stale modyfikujemy i rozbudowujemy naszą ofertę. Pojawiły się u nas domy wakacyjne, zwiększamy też liczbę apartamentów w największych miastach, wprowadziliśmy system pozwalający na automatyczny check in online. Chcemy pozostać liderem rynku, nie tylko pod względem liczby obsługiwanych lokalizacji, ale również jakości obsługi czy poziomu obłożenia.” – podsumowuje **Mariola Skorupa.**

Firma Sun & Snow poinformowała ostatnio o wprowadzeniu do oferty konceptu wypoczynku w stylu "slow", którego kwintesencją są domy wakacyjne. Nowe lokale mogą przyjąć od 6 do nawet 10 osób i położone są zwykle w cichych i ustronnych lokalizacjach. W ostatnim czasie, obok domów, oferta firmy poszerzyła się także o lokale w Warszawie. W planach jest także pozyskanie nowych lokalizacji we Wrocławiu, Toruniu i Poznaniu. W porównaniu z ub. sezonem letnim liczba apartamentów w systemie rezerwacyjnym Sun & Snow zwiększyła się o blisko 400 lokali, do ok. 2,5 tys.

Grupa Sun & Snow to największy w Polsce operator zarządzający wynajmem blisko 2,5 tys. apartamentów w ponad 40 miejscowościach wypoczynkowych oraz miastach w Polsce. Istnieje na rynku od 2008 roku i w tym czasie stworzyła sprawdzony model współpracy z właścicielami apartamentów. Sun & Snow posiada autorski system

stworzyła sprawozdany model współpracy z właścicielami apartamentów. Sun & Snow posiada autorski system rezerwacyjny z transparentnym panelem właściciela, dostępem do bieżących rezerwacji, statystyk obłożenia, przychodów oraz modułu do rozliczenia zysków. Firma współpracuje także z największymi kanałami sprzedaży i zapewnia właścicielom apartamentów, pomoc w organizacji remontu i wyposażenia wnętrza czy też zapewnia naprawy usterek. 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 oraz późniejszym - w zakresie zarządzania istniejącymi nieruchomościami wypożyczkowymi.