

Twoja inwestycja. Nasza codzienna opieka.

Zarządzanie najmem apartamentów w Trójmieście.
Od przygotowania lokali i sprzedaży pobytów
po bieżącą obsługę oraz rozliczenia.



WSPÓŁPRACA DOPASOWANA DO SKALI

Więcej lokali. Jeden plan współpracy.

Inaczej planuje się najem w nowej inwestycji, a inaczej porządkuje obsługę istniejącego portfela. Zaczynamy od Twojej sytuacji: etapu przygotowania lokali, struktury własności i oczekiwań wobec operatora.



Dla dewelopera

Przygotowujesz inwestycję lub przekazujesz lokale nabywcom. Wspólnie określamy standard przygotowania do najmu, zakres obsługi i sposób rozpoczęcia współpracy z właścicielami.

Uzgodniony plan pozwala jasno przedstawić nabywcy, jak może wyglądać obsługa lokalu po zakupie.



Dla właściciela portfela

Masz kilka lub więcej mieszkań — w jednym obiekcie albo w różnych lokalizacjach. Ustalamy wspólne zasady współpracy, zachowując indywidualne podejście do każdego apartamentu.

Zamiast organizować osobno rezerwacje, przygotowanie i serwis każdego lokalu, powierzasz te zadania operatorowi.

14 lat

na rynku
od 2012 roku

Trójmiasto

Sopot, Gdańsk i Gdynia
— nasz lokalny rynek

Opiekun

ustalona osoba
do kontaktu

DLA DEWELOPERA

Zaplanuj obsługę najmu razem z inwestycją.

Rozmowę o wynajmie warto rozpocząć przed przekazaniem kluczy. Pozwala to wcześniej ustalić wyposażenie, sposób obsługi gości i zadania potrzebne do uruchomienia lokali.



Standard i gotowość lokali

Omawiamy wyposażenie, przygotowanie do sprzątania i serwisu, przekazanie dostępów oraz warunki pierwszych pobytów.

Oferta dla przyszłych właścicieli

Uzgadniamy, jak przedstawić zakres obsługi i zasady współpracy. Decyzja o powierzeniu lokalu pozostaje po stronie jego właściciela.

Zakres udziału Grand na etapie przygotowania inwestycji i jego koszty ustalamy indywidualnie.

DLA WŁAŚCICIELA WIELU LOKALI

Portfel mieszkań. Uporządkowana obsługa.

Im więcej apartamentów, tym ważniejsze są jasny podział zadań i sprawny przepływ informacji. Przed startem ustalamy, jak będzie wyglądać codzienna współpraca.



Kontakt z opiekunem

Ustalamy osobę do kontaktu i sposób zgłaszania spraw dotyczących lokali.



Dostęp do informacji

Wgląd w kalendarze rezerwacji i ceny apartamentów objętych obsługą.



Ceny dla każdego lokalu

Uwzględniamy lokalizację, standard, długość pobytu i bieżący popyt.



Standard przygotowania

Porządkujemy wyposażenie, sprząatanie i kontrole stanu apartamentów.



Serwis i wydatki

Uzgadniamy zasady napraw, akceptacji zakupów i rozliczania kosztów.



Czytelne rozliczenia

Miesięczne zestawienia; format raportowania portfela ustalamy przed startem.

Wspólne zasady. Indywidualne podejście do lokali.

JAKOŚĆ WIDOCZNA W OPINIACH

Goście oceniają konkretne doświadczenia.

Poniżej trzy oferty Grand Apartments z trzech miast. Ich oceny pokazują doświadczenia gości, którzy zarezerwowali pobyt w danym obiekcie.

9,4

Gdynia · Orłowo

Morze Apartamenty by Grand Apartments

254 opinie · Booking.com

[Zobacz ofertę i opinie →](#)

Sopot

8,9 / 10

White Dune by Grand Apartments

319 opinii · Booking.com

[Zobacz ofertę i opinie →](#)

Gdańsk

8,8 / 10

Grand Apartments – Doki Living & Foodhall

143 opinie · Booking.com

[Zobacz ofertę i opinie →](#)

Źródło: Booking.com, stan odczytu: 28.09.2026. Nazwy i odnośniki dotyczą konkretnych ofert. Oceny oraz liczby opinii mogą się zmieniać; nie są średnią całej firmy ani wszystkich lokali w danej inwestycji.

ZAKRES, KTÓRY USTALAMY PRZED STARTEM

Dbamy o pobyt gościa. Dbamy o stan lokalu.

**Obsługa pobyków**

Zapytania, rezerwacje i kontakt z gośćmi.
Organizacja przygotowania apartamentu między pobykami.

Wyposażenie i czystość

Sprzątanie, wymiana pościeli i ręczników oraz kontrola stanu i kompletności wyposażenia.

Usterki i naprawy

Przyjmowanie zgłoszeń, koordynacja serwisu i zasady akceptacji kosztów uzgodnione z właścicielem.

Obiekt i administracja

Dla lokali w jednym budynku uzgadniamy organizację dostępu i współpracę z administracją.

Obsługa najmu apartamentów nie oznacza automatycznie zarządzania całym budynkiem. Ewentualny zakres dotyczący części wspólnych wymaga odrębnych ustaleń.

NIE TYLKO PUBLIKACJA OGŁOSZENIA

Każdy apartament potrzebuje swojej strategii.

Podobny metraż nie oznacza identycznego popytu. Dobieramy prezentację, ceny i rodzaje pobyków do lokalizacji, standardu oraz dostępności mieszkania.



Ceny aktualizowane na bieżąco

Codziennie analizujemy najbliższe terminy na 30 dni, sezonowość, popyt i porównywalne oferty.

Różne potrzeby gości

Pobyty turystyczne i biznesowe oraz dłuższe pobyty. Formę najmu dopasowujemy do lokalu i planów właściciela.

Prezentacja, która pomaga wybrać

Zdjęcia i opis pokazują rzeczywiste atuty lokalu. System rezerwacyjny synchronizuje dostępność między kanałami.

WYBRANE KANAŁY SPRZEDAŻY

[Booking.com](#)[Airbnb](#)[Expedia](#)[noclegi.pl](#)[grandapartments.pl](#)

Plan najmu na cały rok. Bez obietnic pełnego obłożenia.

Łączenie różnych rodzajów pobyków pomaga ograniczać sezonowość, ale nie gwarantuje nieprzerwanego wynajmu.

WYNIKI LOKALI. INDYWIDUALNA ANALIZA PORTFELA.

Potencjał inwestycji zaczyna się od danych.

Roczne obroty brutto apartamentów Grand Apartments w podziale na liczbę sypialni. Dane historyczne potwierdzone we wrześniu 2026 r. — punkt odniesienia do rozmowy, nie prognoza dla całej inwestycji.

Typ apartamentu	Roczny obrót apartamentu brutto
Studio	60–92 tys. zł
1 sypialnia	55–120 tys. zł
2 sypialnie	90–140 tys. zł
3 sypialnie	do 175 tys. zł

Obrót apartamentu nie jest dochodem właściciela.

W rozmowie o portfelu uwzględniamy strukturę lokali, ich standard, gotowość do najmu, koszty i sezonowość. Wyniku jednego mieszkania nie przenosimy automatycznie na pozostałe.

Przed decyzją omawiamy wynagrodzenie operatora, koszty przygotowania, wydatki bieżące oraz zasady rozliczeń. Nie deklarujemy gwarantowanej stopy zwrotu.

Dane mają charakter informacyjny i nie stanowią gwarancji przyszłych wyników. Obrót zależy m.in. od lokalizacji, standardu, metrażu, dostępności lokalu, sezonowości i sytuacji rynkowej.

WARUNKI ZNANE PRZED PODPISANIEM UMOWY

Jasny podział zadań. Czytelne rozliczenia.

Przy większej liczbie lokali szczególnie ważne jest ustalenie, kto podejmuje decyzje, zatwierdza wydatki i odpowiada za poszczególne elementy obsługi.

ZAKRES OBSŁUGI GRAND

Sprzedaż i pobyty

Przygotowanie ofert, polityka cenowa, obsługa rezerwacji i gości.

Przygotowanie i serwis

Sprzątanie, kontrola wyposażenia i koordynacja napraw w uzgodnionym zakresie.

Informacja i rozliczenia

Dostęp do kalendarzy oraz miesięczne zestawienia stanowiące podstawę rozliczeń.

CO UZGADNIAMY DLA PORTFELA

Zakres i koszty

Prowizję i podstawę jej naliczania, koszty uruchomienia, napraw oraz usług dodatkowych.

Decyzje i komunikacja

Osoby uprawnione do kontaktu, akceptacji wydatków i ustalania terminów przekazania.

Właściciele i dokumenty

Strony umów, listę lokali, format zestawień i zakres ewentualnych usług dla dewelopera.

STANDARDOWA WSPÓŁPRACA WŁAŚCICIELSKA W GRAND

Do 10. dnia

wypłata za poprzedni miesiąc

Miesiąc

wypowiedzenia, ze skutkiem na koniec miesiąca

Bez kar

umownych i opłat za rozwiązanie umowy

Pozostają do rozliczenia należności wynikające ze współpracy oraz obsługa rezerwacji przyjętych przed wypowiedzeniem, także na późniejsze terminy. Warunki dodatkowych usług dla inwestycji uzgadniamy odrębnie.

PROCES DOPASOWANY DO TWOJEGO PROJEKTU

Przejrzysty plan uruchomienia współpracy.

ETAP 01



Poznajemy inwestycję lub portfel

Omawiamy lokalizację, liczbę i strukturę lokali, etap przygotowania oraz cele właściciela lub dewelopera.



ETAP 02



Ustalamy zakres i warunki

Określamy model organizacji obsługi, koszty, odpowiedzialność stron i zasady raportowania. Przed decyzją przekazujemy dokumenty do wglądu.



ETAP 03



Przygotowujemy lokale do najmu

Uzgadniamy wyposażenie, protokoły przekazania, klucze i dostęp. Dla większego projektu ustalamy kolejność uruchamiania lokali.



ETAP 04



Uruchamiamy sprzedaż pobytów

Organizujemy zdjęcia, przygotowujemy opisy i ceny początkowe. Publikujemy oferty w dobranych kanałach sprzedaży.



ETAP 05



Prowadzimy bieżącą obsługę

Obsługujemy gości, dbamy o przygotowanie apartamentów i rozliczamy najem według uzgodnionych zasad.

Harmonogram zależy od gotowości lokali i uzgodnionego zakresu. Przy zmianie operatora najpierw porządkujemy terminy, rezerwacje i przekazanie dostępów; przeniesienie opinii lub ofert nie następuje automatycznie.

DOŚWIADCZENIA ZE WSPÓŁPRACY

Zaufanie buduje się w codziennej obsłudze.

Przejrzyste rozliczenia, kontakt i rozwiązywanie problemów mają znaczenie niezależnie od liczby lokali. Tak opisują współpracę właściciele mieszkań.

”

Dotychczasową współpracę cechuje profesjonalizm, znajomość rynku, słowność i oczywiście rozliczanie się w umówionym terminie.”

WŁAŚCICIEL APARTAMENTU

”

Szczególnie cenimy sobie zaangażowanie i wysokiej jakości obsługę, otwartość oraz umiejętność rozwiązywania zaistniałych problemów [...].”

WŁAŚCICIELE MIESZKAŃ

Fragmenty pisemnych rekomendacji. Dane identyfikujące autorów pominięto. Znak [...] oznacza skrót cytatu.

Porozmawiajmy o Twoim projekcie.

Na początek przygotuj lokalizację, liczbę lokali, metraże lub rzuty oraz planowany termin gotowości. Omówimy zakres obsługi, warunki i kolejne kroki.

ZACZNIJMY OD ROZMOWY

Porozmawiajmy o Twojej inwestycji.



Krzysztof Dudar

WŁAŚCICIEL GRAND APARTMENTS

+48 792 223 820

hello@grandrent.pl

grandapartments.pl

Umów bezpłatną rozmowę o obsłudze Twojej inwestycji lub portfela mieszkań. Na początek wystarczy lokalizacja, liczba lokali, metraże lub rzuty oraz planowany termin gotowości.

SOPOT · GDAŃSK · GDYNIA

Materiał informacyjny, wrzesień 2026 r. Stanowi zaproszenie do rozmowy, a nie ofertę w rozumieniu art. 66 § 1 Kodeksu cywilnego. Szczegółowy zakres usług, koszty oraz prawa i obowiązki stron określa umowa.

