

Twój apartament. W dobrych rękach.

Zarządzamy wynajmem apartamentów w Trójmieście.
Zajmujemy się sprzedażą pobyków i opieką nad lokalem.
Ty masz opiekuna, wgląd w rezerwacje i jasne zasady rozliczeń.



DZIAŁAMY OD 2012 ROKU

Od 14 lat zarządzamy najmem w Trójmieście.

Znamy lokalny rynek i potrzeby osób, które przyjeżdżają tu na wypoczynek, do pracy lub na dłuższy pobyt. Dobieramy sposób wynajmu do apartamentu i oczekiwań właściciela. Zajmujemy się przygotowaniem oferty, rezerwacjami oraz codzienną obsługą mieszkania.



14 lat

doświadczenia
na rynku — od 2012 roku

Trójmiasto

Sopot, Gdańsk i Gdynia.
Działamy blisko Twojego lokalu.

Opiekun

Masz wyznaczoną osobę
do kontaktu w sprawach najmu.

WYBIERAJ NA PODSTAWIE KONKRETÓW

Wiesz, komu powierzasz lokal. Wiesz, na jakich zasadach.

Współpraca powinna dawać Ci więcej czasu, ale nie odbierać dostępu do informacji. W Grand łączymy codzienną obsługę z zasadami, które znasz przed podpisaniem umowy.



Twój opiekun

Masz wyznaczoną osobę do kontaktu w sprawach apartamentu.



Kalendarz online

Sprawdzasz rezerwacje i ceny oraz planujesz własne pobyty.



Wpłata do 10. dnia

Znasz termin przelewu za poprzedni miesiąc. Otrzymujesz miesięczne zestawienie.



Jasne warunki umowy

Przed decyzją poznajesz zakres obsługi, zasady rozliczeń i odpowiedzialności.



Miesiąc wypowiedzenia

Wiesz, jak zakończyć współpracę. Warunki i obsługę wcześniejszych rezerwacji opisujemy na s. 11.



Bez kar umownych

Nie pobieramy opłaty za rozwiązanie umowy. Pozostaje rozliczenie należności za współpracę.

Powierzasz nam obsługę. Nie rezygnujesz z kontroli.

POZNAJ NASZE WYNIKI

Jakie obroty osiągają nasze apartamenty?

Poniższe wartości przedstawiają roczne obroty brutto apartamentów Grand Apartments w podziale na liczbę sypialni. To dane historyczne potwierdzone we wrześniu 2026 r., a nie prognoza dla każdego nowego lokalu.

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

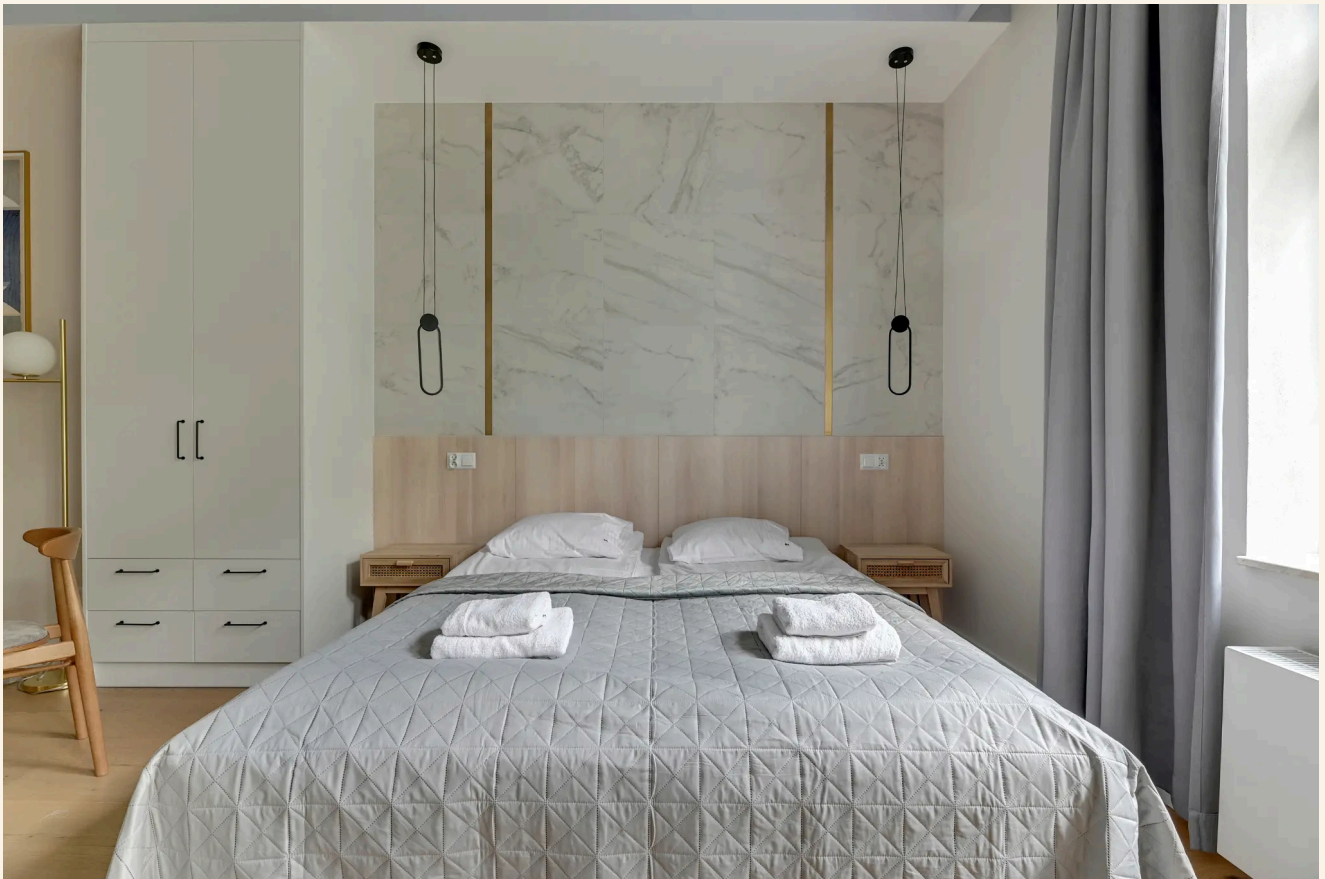
Obrót apartamentu nie jest dochodem właściciela.

Dla Twojego lokalu przygotujemy indywidualną analizę na podstawie wyników porównywalnych mieszkań. Omówimy także koszty i warunki współpracy — bo wysoki obrót sam w sobie nie przesądza o kwocie dla właściciela.

Dane historyczne, potwierdzone przez Grand Apartments we wrześniu 2026 r., mają charakter informacyjny i nie stanowią gwarancji przyszłych wyników. Obrót zależy m.in. od lokalizacji, standardu, metrażu, dostępności apartamentu, sezonowości i sytuacji rynkowej. Materiał stanowi zaproszenie do zawarcia umowy, a nie ofertę w rozumieniu art. 66 § 1 Kodeksu cywilnego.

DOBIERAMY STRATEGIĘ DO APARTAMENTU

Szukamy gości nie tylko w sezonie wakacyjnym.

**Pobyty turystyczne**

Kierujemy ofertę do osób planujących wakacje, rodzinny wypoczynek lub weekend w Trójmieście.

Pobyty biznesowe

Obsługujemy podróże służbowe i firmy poszukujące zakwaterowania dla pracowników.

Dłuższe pobyty — longstay

Oferujemy zakwaterowanie na kilka tygodni lub miesięcy, zależnie od potrzeb gości i dostępności lokalu.

Najem długoterminowy

Rozważamy go tam, gdzie odpowiada charakterowi mieszkania i planom właściciela.

Łączenie różnych form najmu pomaga ograniczać sezonowość. Nie oznacza jednak gwarancji nieprzerwanego obłożenia.

REAGUJEMY NA ZMIANY POPYTU

Dostosowujemy ceny do sytuacji na rynku.

Jedna stawka przez cały rok nie uwzględnia różnic między sezonami, wydarzeniami w mieście i rodzajami pobytów. Dlatego regularnie analizujemy ofertę i aktualizujemy ceny.

-
- 01 Codziennie analizujemy najbliższe terminy**
Monitorujemy dostępność i ustalamy ceny na najbliższe 30 dni. Uwzględniamy sezonowość, bieżący popyt oraz stawki porównywalnych apartamentów.
 - 02 Uwzględniamy długość i cel pobytu**
Inaczej wyceniamy weekend turystyczny, inaczej pobyt służbowy, a inaczej wynajem na kilka tygodni. Warunki dopasowujemy do danej rezerwacji.
 - 03 Dbamy o rozpoczęcie sprzedaży**
Przy wprowadzaniu nowego apartamentu ustalamy cenę początkową i przygotowujemy ofertę tak, aby zachęcić gości do pierwszych rezerwacji.
-

Ceny aktualizujemy na bieżąco, a nie tylko przed sezonem.

PORÓWNUJ WIĘCEJ NIŻ PROWIZJĘ

Kompleksowa obsługa. Jasne zasady współpracy.

Zakres obsługi i sposób rozliczania kosztów to dwie różne kwestie. Obie omawiamy przed podpisaniem umowy, abyś mógł świadomie porównać oferty.

CZYM ZAJMUJE SIĘ GRAND

Sprzedaż i goście

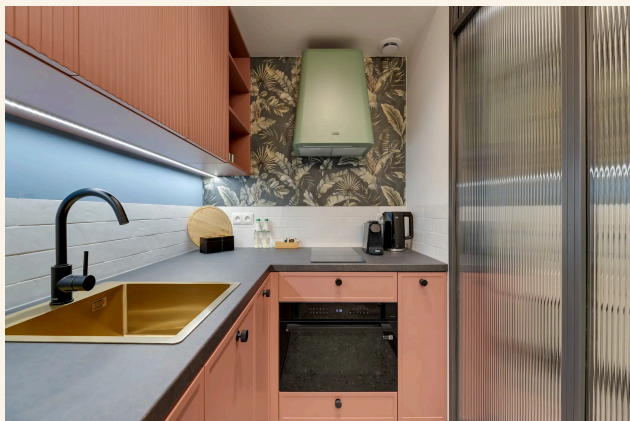
Przygotowujemy ofertę, zarządzamy cenami i rezerwacjami oraz obsługujemy pobyty.

Przygotowanie mieszkania

Organizujemy sprzątnięcie, wymianę pościeli i ręczników oraz kontrolę lokalu.

Opieka i rozliczenia

Przyjmujemy zgłoszenia, koordynujemy naprawy i przygotowujemy miesięczne zestawienia.



CO UZGADNIAMY W UMOWIE

Wynagrodzenie operatora

Wysokość prowizji oraz podstawę jej naliczania.

Koszty przygotowania i obsługi

Sposób rozliczenia zdjęć, doposażenia, sprzątnięcia i sprzedaży przez portale.

Naprawy i dodatkowe wydatki

Zakres upoważnień, akceptację zakupów oraz podział kosztów.

Pobyty i przekazanie lokalu

Zasady korzystania z mieszkania przez właściciela oraz rozpoczęcia i zakończenia obsługi.

DBAMY NIE TYLKO O REZERWACJE

Dbamy o stan Twojego mieszkania.

**Kontrole i bieżący serwis**

Sprawdzamy stan techniczny, czystość i kompletność wyposażenia. Przyjmujemy zgłoszenia od gości i organizujemy usunięcie usterek.

Jasne zasady postępowania

Przed rozpoczęciem współpracy ustalamy zakres napraw, sposób zatwierdzania wydatków i odpowiedzialność za szkody. Rozróżniamy naturalne zużycie i uszkodzenia spowodowane przez gości.

Chcemy, aby apartament był dobrze przygotowany zarówno na pobyt gości, jak i na Twój przyjazd.

OD WNĘTRZA DO REZERWACJI

Pokazujemy atuty mieszkania. Dbamy o sprzedaż pobytów.



Profesjonalne zdjęcia i opis pomagają gościowi ocenić, czy apartament odpowiada jego potrzebom. Łączymy je z aktualnymi cenami i dostępnością, a ofertę publikujemy w kanałach dopasowanych do strategii najmu.

WYBRANE KANAŁY SPRZEDAŻY

Booking.com Airbnb Expedia noclegi.pl grandapartments.pl

System rezerwacyjny synchronizuje dostępność między kanałami. Ty masz wgląd w kalendarz apartamentu.

ZROZUMIAŁE ROZLICZENIE

Liczy się nie tylko obrót. Liczy się kwota dla Ciebie.

Przed decyzją poznajesz zasady rozliczenia, a w trakcie współpracy otrzymujesz miesięczne zestawienie rezerwacji. Poniższy schemat pokazuje różnicę między przychodem a wypłatą.

**Przychód z rezerwacji**

Punkt wyjścia do rozliczenia najmu za dany okres.

**Potrącenia zgodne z umową**

Wynagrodzenie operatora i koszty rozliczane w ramach obsługi.

**Kwota do wypłaty właścicielowi**

Przelew najpóźniej do 10. dnia następnego miesiąca.

Schemat objaśniający, nie przykładowe rozliczenie konkretnego lokalu. Zakres i kolejność potrąceń wynikają z umowy. Koszty opłacane bezpośrednio przez właściciela oraz podatki należy uwzględnić oddzielnie.

Panel Właściciela

Masz dostęp online do kalendarza rezerwacji i cen. Możesz sprawdzić zajęte terminy i zaplanować własny pobyt.

Opiekun i miesięczny raport

W sprawach apartamentu kontaktujesz się z opiekunem. Elektroniczne zestawienie stanowi podstawę rozliczenia najmu.

„Szczególnie cenię sobie systematyczne i szczegółowe rozliczenia.”

WŁAŚCICIELKA

ELASTYCZNA UMOWA

Bez kar umownych. Bez opłat za rozwiązanie.

Nie musisz wiązać się z operatorem na kilka lat. Umowę zawieramy na czas nieokreślony, a zasady zakończenia współpracy są opisane wprost.

01 Miesięczny okres wypowiedzenia

Każda ze stron może wypowiedzieć umowę bez podawania przyczyny. Wypowiedzenie jest skuteczne na koniec miesiąca kalendarzowego, z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia.

02 Brak kar i opłat za zakończenie umowy

Umowa nie przewiduje kar umownych ani opłaty za jej rozwiązanie. Pozostaje rozliczenie należności wynikających z realizacji współpracy.

03 Obsługa potwierdzonych rezerwacji

Rezerwacje przyjęte przed wypowiedzeniem umowy zostają zrealizowane, również jeśli ich terminy przypadają po zakończeniu okresu wypowiedzenia.

Umowę otrzymujesz przed podjęciem decyzji.

Możesz spokojnie zapoznać się z jej treścią, zadać pytania i skonsultować warunki współpracy.

PROSTY PROCES, JASNE ETAPY

Od pierwszej rozmowy do pierwszych gości.

ETAP 01



Rozmowa i analiza apartamentu

Poznajemy Twoje oczekiwania, oglądamy lokal lub jego zdjęcia i proponujemy strategię wynajmu.



ETAP 02



Umowa i przygotowanie mieszkania

Ustalamy warunki współpracy, podpisujemy umowę i określamy zakres ewentualnego doposażenia lokalu.



ETAP 03



Profesjonalna sesja zdjęciowa

Przygotowujemy apartament do sesji i organizujemy zdjęcia, które pokażą jego atuty przyszłym gościom.



ETAP 04



Publikacja oferty

Tworzymy opis, ustalamy ceny i uruchamiamy sprzedaż na naszej stronie oraz w zewnętrznych serwisach.



ETAP 05



Wynajem i bieżąca obsługa

Obsługujemy rezerwacje, przyjmujemy gości i dbamy o lokal. Ty otrzymujesz dostęp do panelu i rozliczenia.

Termin rozpoczęcia najmu ustalamy indywidualnie. Zależy on od gotowości apartamentu, uzgodnionego zakresu prac i terminów przekazania.

JUŻ WYNAJMUJESZ APARTAMENT?

Zmiana operatora zaczyna się od planu.

Nie zaczynamy od obietnicy natychmiastowego przejęcia. Najpierw ustalamy, co trzeba przekazać, kto za to odpowiada i jakie terminy wynikają z obecnej umowy.

KROK 01

**Umowa i terminy**

Ustalamy z Tobą termin zakończenia obecnej współpracy i możliwą datę rozpoczęcia obsługi przez Grand.

KROK 02

**Rezerwacje i rozliczenia**

Porządkujemy plan obsługi potwierdzonych pobyków. Omawiamy nierozliczone należności, depozyty oraz komunikację z gośćmi.

KROK 03

**Klucze, wyposażenie i dostęp**

Uzgadniamy przekazanie kluczy, stanu wyposażenia, dokumentacji usterek i uprawnionych dostępów do systemów.

KROK 04

**Gotowość do ponownej sprzedaży**

Sprawdzamy przygotowanie mieszkania, ustalamy ceny i termin publikacji oferty. Każdy etap dopasowujemy do sytuacji lokalu.

Najpierw ustalamy warunki przekazania. Potem uruchamiamy obsługę.

Możliwość przeniesienia ofert, opinii i rezerwacji zależy od umów oraz zasad poszczególnych portali. Nie zakładamy, że następuje automatycznie.

DOŚWIADCZENIA ZE WSPÓŁPRACY

Tak oceniają nas właściciele apartamentów.

Dobra współpraca to nie tylko zakres usług zapisany w umowie. To również codzienna dbałość o mieszkanie, terminowość i sposób rozwiązywania problemów.

”

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

WŁAŚCICIEL APARTAMENTU

”

Nasz apartament jest starannie utrzymany i zadbane, co potwierdzają liczne pozytywne opinie gości.”

WŁAŚCICIELE 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.

NIE MUSISZ ZACZYNAĆ OD PODPISANIA UMOWY

Najpierw poznaj potencjał, koszty i plan startu.

Umów bezpłatną analizę apartamentu. Omówimy nie tylko możliwe przychody, lecz także przygotowanie mieszkania, zakres obsługi i zasady rozliczeń. Bez zobowiązań.

01

Potencjał i założenia

Porównamy lokal z podobnymi mieszkaniami, uwzględniając lokalizację, standard, dostępność i sezonowość. Oddzielimy dane historyczne od założeń dotyczących przyszłości.

02

Przygotowanie i podział zadań

Ustalimy, co trzeba przygotować przed pierwszym pobytem, które działania przejmie Grand i jakie decyzje pozostają po Twojej stronie.

03

Koszty i warunki współpracy

Omówimy wynagrodzenie operatora, sposób rozliczania wydatków, termin wypłaty i warunki zakończenia umowy.

Na początek wystarczą: lokalizacja, metraż, zdjęcia lub rzut.

Powiedz również, czy lokal jest gotowy, w przygotowaniu czy pod opieką innego operatora. Dzięki temu od razu porozmawiamy o właściwych kolejnych krokach.

Najpierw konkretna rozmowa. Potem Twoja decyzja.

ZADZWOŃ

+48 792 223 820

NAPISZ

hello@grandrent.pl

ZACZNIJMY OD ROZMOWY

Poznajmy potencjał Twojego apartamentu.



Krzysztof Dudar

WŁAŚCICIEL GRAND APARTMENTS

+48 792 223 820

hello@grandrent.pl

grandapartments.pl

Umów bezpłatną rozmowę o potencjale najmu, kosztach i warunkach współpracy. Na początek wystarczy lokalizacja, metraż oraz zdjęcia lub rzut mieszkania.

SOPOT · GDAŃSK · GDYNIA

Materiał informacyjny, wrzesień 2026 r. Szczegółowy zakres usług, koszty oraz prawa i obowiązki stron określa umowa współpracy.

