

Odkryj potencjał Krakowa: Inwestycje w najem krótkoterminowy

KRAKÓW (Apartament 84 m ²)	
Element Kosztu/Dochodu	Kwota
Cena zakupu	1 499 000 zł
Roczny przychód brutto	208 288,56 zł
Koszty stałe (czynsz, energia, internet)	35 304 zł
Prowizja serwisów rezerwacyjnych:	31 243,28 zł
Dochód netto przed zarządzaniem	141 741,28 zł
Prowizja firmy zarządzającej: 15%	21 261,19 zł
Dochód netto przed opodatkowaniem	120 480,09 zł
Podatek dochodowy (ryczałt): 8,5%	10 241,81 zł
Ostateczny roczny dochód netto	110 238,28 zł
ROI Netto (roczny)	7,35 %

Najem krótkoterminowy w Krakowie - maj 2025 r.

1. Sytuacja rynku najmu krótkoterminowego w Krakowie (Stare Miasto i Kazimierz)

Kraków jest jednym z najważniejszych rynków najmu krótkoterminowego (np. **Airbnb, Booking**) w Polsce. Miasto przyciąga co roku miliony turystów, co generuje duży popyt na apartamenty wynajmowane na doby. W 2023 r. Kraków odwiedziło **7,05 mln turystów** (wzrost o 31% r/r), a łącznie z jednodniowymi odwiedzającymi aż **12,18 mln osób**. Oznacza to niemal pełne odbudowanie ruchu turystycznego po pandemii (rekordowy 2019 rok to 14 mln odwiedzających). Silna pozycja turystyczna napędza koniunkturę na krótkoterminowy wynajem mieszkań, zwłaszcza w centralnych dzielnicach jak **Stare Miasto** i **Kazimierz**, które uchodzą za najbardziej atrakcyjne lokalizacje dla turystów (bliskość zabytków, restauracji i życia kulturalnego).

Duża popularność najmu krótkoterminowego przekłada się na **ograniczoną podaż mieszkań na tradycyjny najem długoterminowy** w Krakowie. Jak zauważają analitycy, Kraków posiada **jedną z największych baz najmu krótkoterminowego w Polsce**, co powoduje, że znaczna część mieszkań nie trafia na rynek najmu długoterminowego. Z perspektywy inwestora oznacza to, że konkurencja wśród wynajmujących na doby jest znacząca – w samym Krakowie aktywnych jest **ok. 9-10 tys. ofert** krótkoterminowych – ale jednocześnie popyt turystyczny pozwala utrzymać relatywnie wysokie obłożenie przez większą część roku.

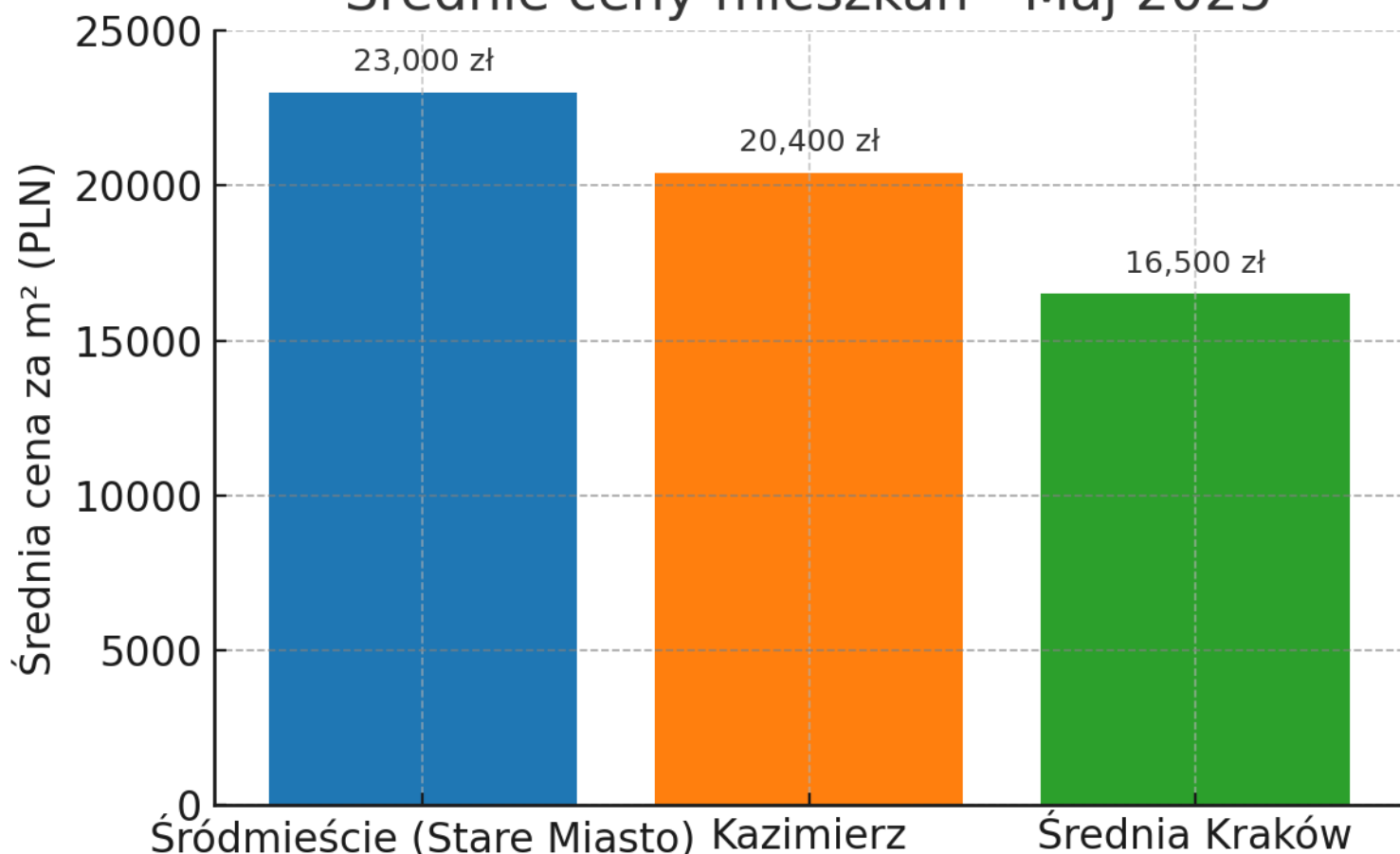
Regulacje i otoczenie rynkowe: Rynek najmu krótkoterminowego pozostaje na razie dość liberalny, choć pojawiają się głosy o potrzebie jego uregulowania. Władze lokalne oraz branża hotelarska wskazują, że masowy rozwój wynajmu na doby stanowi konkurencję dla legalnie działających hoteli i może powodować problemy (np. zakłócanie spokoju mieszkańców). W skali kraju trwają prace nad wdrożeniem nowych przepisów zgodnych z unijnym rozporządzeniem – **od połowy 2024 r. obowiązuje w UE regulacja nakładająca obowiązek**

rejestracji mieszkań wynajmowanych turystom oraz przekazywania danych o takich najmach właściwym organom. Polska planuje utworzenie centralnego rejestru najmu krótkoterminowego; według zapowiedzi nowe przepisy mogą wejść w życie do 2025–2026 roku. Dla inwestorów oznacza to konieczność śledzenia zmian prawnych – możliwe będzie obowiązkowe **rejestrowanie lokali na wynajem dobowy** i większa kontrola skarbowa tej działalności. Na dzień 20 maja 2025 r. brak jednak lokalnych ograniczeń typu limity najmu czy strefy zakazu (jakie wprowadzono w niektórych miastach Europy); rynek krakowski funkcjonuje na zasadach ogólnych. Można natomiast zaobserwować rosnącą **aktywność organów skarbowych** – dzięki nowym regulacjom dane o przychodach z platform (Airbnb/Booking) będą przekazywane fiskusowi, co utrudni ukrywanie dochodów. Podsumowując, **bieżąca sytuacja** cechuje się wysokim popytem turystycznym i dużą liczbą dostępnych apartamentów na wynajem krótkoterminowy w Krakowie. **Stare Miasto** (Śródmieście) i **Kazimierz** pozostają kluczowymi lokalizacjami – tu koncentruje się największa liczba ofert i największy popyt ze strony odwiedzających. Najemcy (turyści, goście biznesowi) oczekują wysokiego standardu i profesjonalnej obsługi, czemu sprzyja rosnąca profesjonalizacja rynku (wiele ofert jest zarządzanych przez firmy pośredniczące). Z drugiej strony inwestorzy muszą brać pod uwagę rosnącą konkurencję, potencjalne zmiany regulacyjne oraz sezonowość popytu.

2. Trendy cenowe mieszkań w Śródmieściu i Kazimierzu (maj 2025)

Ceny nieruchomości w centrum Krakowa należą do najwyższych w kraju i w ostatnich latach dynamicznie rosły, choć obecnie obserwujemy oznaki stabilizacji. Według aktualnych danych, średnie ofertowe ceny mieszkań w ścisłym centrum Krakowa (dzielnica **Śródmieście/Stare Miasto**) sięgają około **22-23 tys. zł za m²**. W sąsiadującej, również bardzo popularnej dzielnicy **Kazimierz** średnie ceny wynoszą około **20 tys. zł za m²**, a więc nieco mniej niż na Starym Mieście, choć wciąż znacznie powyżej średniej dla całego Krakowa.

Średnie ceny mieszkań - Maj 2025



Dla porównania, **średnia cena ofertowa mieszkania w Krakowie** (wszystkie dzielnice) w maju 2025 r. to około **16,5 tys. zł/m²**. Widzimy zatem, że **Stare Miasto** jest wyceniane blisko **40% powyżej** średniej miejskiej, a **Kazimierz** ok. **20-25% powyżej** średniej. Odzwierciedla to prestiż lokalizacji centralnych – nieruchomości w zabytkowym centrum i okolicach mają najwyższe stawki ze względu na unikalność miejsca, popyt inwestycyjny oraz atrakcyjność turystyczną.

Dynamika cen (r/r): Na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy tempo wzrostu cen w Krakowie wyhamowało. Po okresie boomu (np. w 2023 r. ceny w Krakowie wzrosły średnio o ok. 8-10% r/r), obecnie obserwujemy stabilizację, a nawet lekkie korekty w segmencie najdroższych lokali. W centralnych rejonach zmiana cen rok do roku jest niewielka – **około +1% r/r w Śródmieściu** na początku 2025 r., co wskazuje na **ustabilizowanie się stawek na wysokim poziomie**. W niektórych innych dzielnicach Krakowa odnotowano nawet spadki cen ofertowych w ujęciu rocznym (np. Łagiewniki, Podgórze – spadki ponad 5%), jednak dzielnice centralne utrzymują wartość. Co więcej, **I kw. 2025 przyniósł minimalny spadek cen w centrum Krakowa o ok. 2%** w stosunku do IV kw. 2024, co można interpretować jako korektę po wcześniejszych wzrostach i efekt wysokich kosztów finansowania (stóp procentowych).

Istotnym czynnikiem jest ograniczona podaż nowych mieszkań w ścisłym centrum – obszary Starego Miasta i Kazimierza są historyczne, z niewielką liczbą nowych projektów deweloperskich, co utrzymuje ceny istniejących nieruchomości na wysokim poziomie. Z drugiej strony, wysoka cena wejścia (zakupu) oznacza niższą początkową rentowność inwestycji, co inwestorzy kompensują właśnie poprzez wynajem krótkoterminowy, dający wyższe stawki czynszu niż najem długoterminowy.

Porównanie z innymi miastami: Kraków jest drugim najdroższym rynkiem mieszkaniowym w Polsce – droższa jest tylko Warszawa (gdzie średnia w Śródmieściu to ok. 22,5 tys. zł/m²). Dla porównania, centralne dzielnice Wrocławia czy Poznania to poziomy 11-15 tys. zł/m², a najtańsza Łódź ~9,5 tys. zł/m². Oznacza to, że Kraków plasuje się wysoko zarówno pod względem cen bezwzględnych, jak i wzrostów historycznych – co świadczy o postrzeganiu Krakowa jako atrakcyjnej lokalizacji inwestycyjnej (turystyka, rozwój biznesu, napływ mieszkańców). W 2024 r. Kraków notował jedno z najwyższych wzrostów cen w kraju (np. +10,9% r/r podczas gdy Gdańsk +4,5%, Katowice +2%), choć ten trend obecnie zelżał. Prognozy wskazują, że w długim terminie ceny w dużych miastach będą rosły szybciej niż w mniejszych ośrodkach (efekt urbanizacji i popytu inwestycyjnego), co dotyczy też Krakowa – jednak krótkoterminowo rynek przeszedł w fazę równowagi.

3. Przychody z najmu krótkoterminowego: stawki, obłożenie, sezonowość

Stawki dzienne (ADR) – Średnia dzienna stawka za wynajem krótkoterminowy mieszkania w Krakowie kształtuje się obecnie na poziomie około **350-400 zł za dobę** dla całego lokalu (1-2 pokojowego). Z danych z platform (AirDNA) wynika, że przeciętny **ADR w Krakowie to ok. 95 USD** (tj. ~**360-380 zł**). Oczywiście stawki różnią się w zależności od standardu i lokalizacji: apartamenty premium w samym Rynku czy na Kazimierzu mogą osiągać >500 zł za noc w szczycie sezonu, podczas gdy proste kawalerki na obrzeżach miasta mogą zaczynać się od ~150-200 zł/dobę. Średnio jednak centralne dzielnice notują wyższe ceny ze względu na turystyczny charakter – **turyści chętnie płacą za lokalizację w Śródmieściu blisko atrakcji**.

Obłożenie (occupancy) – Aktualne średnie obłożenie mieszkań na najem krótkoterminowy w Krakowie wynosi około **60-61%** (liczone jako stosunek wynajętych nocy do dostępnych). Innymi słowy, przeciętny apartament jest wynajęty przez ~18-19 dni w miesiącu. Co warto podkreślić, jest to **średnia z całego roku i całego miasta** – dobrze zarządzane lokale w topowych lokalizacjach osiągają wyższe wskaźniki. Dane rynkowe pokazują, że **mediana obłożenia dla aktywnych apartamentów sięga ~70%** (około 255 nocy w roku przy rezerwacjach), co oznacza że przy właściwym zarządzaniu można oczekiwać wynajmu nawet przez 3/4 dni w roku. W ostatnim roku odnotowano ponadto niewielki wzrost średniego obłożenia (+3-4% r/r), co świadczy o rosnącym popycie na tego typu noclegi (mimo zwiększającej się oferty).

Sezonowość: Rynek krakowski cechuje wyraźna sezonowość powiązana z ruchem turystycznym. **Szczyt**

sezonu przypada na **miesiące letnie (czerwiec-sierpień)**, kiedy to obłożenie wielu obiektów sięga 80-90%, a stawki dzienne rosną o kilkanaście-kilkadziesiąt procent w porównaniu z okresem niskim. Również **wrzesień** (zjazdy, konferencje) oraz **grudzień** (jarmark świąteczny, Sylwester) przynoszą wysokie obłożenie. **Okres poza szczytem** to przede wszystkim **listopad, styczeń, luty**, kiedy ruch turystyczny spada – obłożenie w tych miesiącach może wynosić tylko ~40-50%, a ceny trzeba często obniżyć, by przyciągnąć gości. Przykładowo, w sezonie zimowym typowe stawki dobowe małego mieszkania w centrum mogą spaść do ~250 zł, podczas gdy latem to samo mieszkanie wynajmie się za ~400 zł/dobę. Tak znaczne różnice powodują, że **przychody miesięczne są zmienne**: najlepsze miesiące (lipiec/sierpień) potrafią przynieść nawet 2x wyższy przychód niż najłabsze miesiące zimowe. Inwestor planujący cash flow powinien więc brać pod uwagę tę zmienność – niższe wpływy w okresie zimowym są równoważone przez **bardzo dobre wyniki w sezonie wakacyjnym**. Ogółem, dla roku 2024/25 prognozuje się utrzymanie wysokiego popytu latem (ruch turystyczny może nawet pobić rekord z 2019) oraz stopniowy wzrost obłożenia również w innych miesiącach wraz z promocją miasta jako destynacji całorocznej.

Przychód brutto z najmu: Biorąc pod uwagę powyższe wskaźniki, przeciętny apartament na wynajem krótkoterminowy w Krakowie generuje ok. **4,5-5 tys. zł miesięcznie brutto** (średnia z roku) dla właściciela, co daje **~55-60 tys. zł rocznie** przychodu brutto. Dane AirDNA wskazują roczny przychód rzędu **\$14,3 tys. (~54 tys. zł)** dla typowego mieszkania, a analizy Airbtics nawet **~€17 tys. (~76 tys. zł)** rocznie przy 70% obłożenia. Rozbieżności te wynikają z różnej metodologii i faktu, że nie wszystkie mieszkania są wynajmowane przez cały rok (część właścicieli udostępnia je tylko sezonowo). Niemniej, kwota ~60 tys. zł rocznie stanowi rozsądną średnią dla w pełni aktywnej inwestycji 1-2 pokojowej w centrum. W przeliczeniu na 1 m² mieszkania (np. 50 m²) daje to przychód **~1,1-1,2 tys. zł/m² rocznie**. Dla porównania, tradycyjny najem długoterminowy takiego mieszkania (np. 50 m² za 3000 zł miesięcznie) przyniosłby ok. 36 tys. zł rocznie, a więc **krótkoterminowy wynajem generuje ~1,5 raza wyższy roczny przychód brutto**. Jest to zgodne z trendami obserwowanymi w innych miastach – **miesięczny cash flow z najmu krótkoterminowego bywa nawet dwukrotnie wyższy niż z wynajmu tradycyjnego**, co czyni tę formę atrakcyjną dla inwestorów szukających wysokich dochodów bieżących.

4. Analiza rentowności (ROI) inwestycji

Zwrot z inwestycji (ROI) w mieszkanie na wynajem krótkoterminowy zależy od relacji uzyskiwanych przychodów do poniesionych nakładów (cena zakupu) oraz kosztów operacyjnych i podatków. Kraków, jako drogi rynek nieruchomości, cechuje się relatywnie niższą początkową stopą zwrotu *brutto* niż tańsze miasta – jednak dzięki wyższym czynszom dobowym ROI potrafi być konkurencyjne.

Dla uproszczonej ilustracji założmy zakup **apartamentu 50 m² w centrum za 1 000 000 zł**. Przy rocznym przychodzie brutto **~60 000 zł** (zgodnie z wyliczeniami z poprzedniej sekcji), **średnia roczna stopa zwrotu brutto** (przed kosztami) wynosi ok. **6%** względem ceny zakupu. Jest to wartość nieco wyższa niż przeciętne *yield* z najmu długoterminowego w Krakowie – te szacuje się na ok. **4-5,5% brutto** w zależności od lokalizacji. Dla kontekstu, przeciętna *gross rental yield* dla Polski ogółem to ~6,1% (IQ 2025), a dla Krakowa ok. 5,97% według Global Property Guide – nasz wynik ~6% brutto wpisuje się w tę skalę.

Kluczowe jest jednak rozpatrzenie **ROI netto**, uwzględniającego **koszty operacyjne** (utrzymania i zarządzania mieszkaniem) oraz **podatki**. Poniżej przedstawiono przykładowe wyliczenie rocznego wyniku dla naszego modelowego mieszkania, w dwóch wariantach prowizji dla firmy zarządzającej (15% i 20%).

Założenia: Przychód brutto 60 tys. zł/rok (~5 tys. zł/mies.). Koszty stałe obejmują opłaty administracyjne (czynsz do wspólnoty) i media ok. 800-850 zł/mies. (~10 000 zł/rok) oraz koszty serwisowe (sprzątanie, pranie pościeli itp.) szacowane na 6 000 zł/rok. Przyjęto, że koszty te w przybliżeniu równoważą pobierane od gości opłaty serwisowe (tj. właściciel de facto je pokrywa z otrzymanego przychodu). Prowizja firmy zarządzającej liczona jest od przychodu brutto.

Przychody i koszty operacyjne (roczne) - przykład:

Pozycja	Wariant A: Prowizja 15%	Wariant B: Prowizja 20%
Przychód brutto z najmu	60 000 zł	60 000 zł
Prowizja zarządcy	9 000 zł (15%)	12 000 zł (20%)
Opłaty administracyjne + media	10 000 zł	10 000 zł
Sprzątanie, pranie (serwis gości)	6 000 zł	6 000 zł
Razem koszty operacyjne	25 000 zł	28 000 zł
Zysk przed opodatkowaniem	35 000 zł	32 000 zł

Z powyższego wynika, że **zysk operacyjny (EBITDA)** z mieszkania to ok. 32-35 tys. zł rocznie, co stanowi **3,2-3,5% wartości nieruchomości** (1 mln zł). Tę wielkość możemy interpretować jako *netto przed opodatkowaniem*. To również pokazuje wpływ poziomu prowizji – różnica między 15% a 20% prowizji to **3 000 zł rocznie**, co obniża rentowność brutto o 0,3 pkt%. Dlatego warto negocjować stawki z operatorami lub rozważyć samodzielne zarządzanie, jeśli to możliwe.

Kolejnym etapem jest uwzględnienie **opodatkowania**. Inwestor będący osobą fizyczną ma możliwość opodatkować przychody z najmu ryczałtem **8,5% od przychodów** (do 100 tys. zł rocznie; nadwyżka ponad ten próg – 12,5%). W naszym przykładzie cały przychód mieści się w pierwszym progu, zatem podatek wyniesie $8,5\% \times 60\,000 = 5\,100$ zł. Należy zauważyć, że przy ryczałcie **nie odliczamy kosztów** – podatek liczony jest od pełnego przychodu brutto (w praktyce zatem opodatkowujemy również kwoty przeznaczone na prowizje czy sprzątanie). Alternatywnie, jeśli inwestycja prowadzona jest poprzez spółkę (np. z o.o.), wówczas dochód podlega opodatkowaniu podatkiem CIT – dla małych podatników stawka wynosi **9% od dochodu** (przy wyższych obrotach 19%). Spółka może oczywiście uwzględnić wszystkie koszty przed opodatkowaniem, stąd podatek jest naliczany od zysku operacyjnego.

Dochód netto inwestora (roczny):

Forma opodatkowania	Netto (15% prowizji)	Netto (20% prowizji)
Osoba fizyczna – ryczałt 8,5%	60 000 – 25 000 kosztów – 5 100 podatek = 29 900 zł	60 000 – 28 000 – 5 100 = 26 900 zł
Spółka – CIT 9% (mały podatnik)	35 000 zysku – 9% CIT (3 150) = 31 850 zł	32 000 zysku – 9% CIT (2 880) = 29 120 zł

Uwaga: W przypadku spółki, jeśli wspólnik chciałby wypłacić zysk do siebie, należy dodatkowo uwzględnić podatek od dywidendy 19%. W naszym raporcie zakładamy jednak perspektywę *netto na poziomie podmiotu inwestycyjnego* (funduszu/spółki), stąd podatek CIT traktujemy jako ostateczny.

Jak widać, **osiągalna stopa zwrotu netto** kształtuje się w okolicach **2,7% – 3,2%** rocznie w zależności od sposobu zarządzania i formy prawnej. Osoba fizyczna na ryczałcie 8,5% uzyskuje tu ok. 2,7-3,0% netto (przy czym prostota ryczałtu może być atutem), zaś spółka dzięki niższemu opodatkowaniu efektywnie ok. 2,9-3,2%. To dość typowe wartości dla inwestycji w centrum Krakowa – **netto 3% rocznie**, co nadal przewyższa potencjalnie zyski z najmu długoterminowego (często <2% netto po podatku). Co więcej, dochodzą potencjalne **korzyści z aprecjacji wartości nieruchomości** w długim terminie – Kraków ma solidne fundamenty do dalszego wzrostu cen (ograniczona podaż gruntów w centrum, rosnąca populacja i popyt). Sumaryczny zwrot (dochód z najmu + wzrost wartości) może więc być znacznie wyższy niż wyliczone 3% rocznie, choć oczywiście wzrost cen nie jest gwarantowany i podlega cyklowi rynkowemu.

Warto zauważyć, że wartości przeciętne dotyczą całego rynku, na którym uważny inwestor jest w stanie znaleźć prawdziwe inwestycyjne perły, np. oferowany niedawno na sprzedaż **apartament czteropokojowy o powierzchni 84 m², przeznaczony dla aż 10 osób**:

- **Cena zakupu:** 1 499 000 zł
- **Roczny przychód brutto:** 208 288,56 zł
- **Koszty operacyjne:**

- Prowizja zarządcy (15%): 31 243,28 zł
- Opłaty administracyjne i media: 35 304 zł
- Sprzątanie i pranie: 18 000 zł
- **Łączne koszty:** 84 547,28 zł
- **Zysk przed opodatkowaniem:** 123 741,28 zł
- **ROI brutto:** 8,25%

Porównanie:

Parametr	Apartament 50 m ²	Apartament 84 m ²
Cena zakupu	1 000 000 zł	1 499 000 zł
Roczny przychód brutto	60 000 zł	208 288,56 zł
Łączne koszty operacyjne	25 000 zł	84 547,28 zł
Zysk przed opodatkowaniem	35 000 zł	123 741,28 zł
ROI brutto	3,5%	8,25%

Wnioski:

Analiza wskazuje, że inwestycja w większy apartament 84 m² przeznaczony dla 10 osób generuje znacznie wyższy przychód brutto oraz wyższą stopę zwrotu (ROI) w porównaniu do mniejszego, "przeciętnego" apartamentu.

Pomimo wyższych kosztów operacyjnych, większy apartament oferuje lepszą rentowność inwestycji.

Porównanie z innymi miastami: Na tle innych metropolii, **Kraków oferuje umiarkowane-yields**. Warszawa, mimo wyższych cen, odnotowuje ostatnio wzrost czynszów i yields (deficyt mieszkań na wynajem) – najlepsze lokalizacje mogą dawać 3-4% netto. Wrocław i Trójmiasto mają nieco tańsze nieruchomości, więc przy przychodach tylko minimalnie niższych, ich stopy zwrotu brutto sięgają 5-6%, co przekłada się może na ~3-4% netto. Natomiast w Krakowie z uwagi na **wysoki koszt wejścia** i rosnącą podaż mieszkań na wynajem (o czym niżej), uzyskanie >4% netto bywa trudne bez aktywnego zarządzania kosztami i bardzo dobrego obłożenia. Warto jednak zaznaczyć, że Kraków pozostaje w gronie miast o **najwyższych czynszach najmu krótkoterminowego** dzięki turystyce, co stanowi przewagę nad np. Warszawą (gdzie popyt turystyczny jest mniejszy). Summa summarum, **rentowność inwestycji w krótki najem w Krakowie** można ocenić jako przyzwoitą, choć niewysoką *na papierze* – ok. 3% netto – z perspektywą poprawy przy efektywnym zarządzaniu i korzystnych warunkach rynkowych.

5. Współpraca z firmami zarządzającymi najmem krótkoterminowym - model i kalkulacja

Większość inwestorów decyduje się powierzyć obsługę najmu profesjonalnym **firmom zarządczym (operatorom najmu krótkoterminowego)**. W Krakowie działa kilkanaście wyspecjalizowanych podmiotów oferujących kompleksową obsługę – od marketingu oferty (fotografie, listing na Airbnb/Booking), poprzez komunikację z gośćmi i przekazanie kluczy, po sprzątanie i konserwację apartamentu. Taka współpraca pozwala inwestorowi czerpać zyski pasywnie, bez angażowania się w codzienną obsługę. Poniżej opisujemy typowe zasady współpracy, wraz z przykładową kalkulacją finansową dla inwestora (posiłkujemy się danymi z wcześniejszego przykładu).

Standardowe warunki współpracy z operatorem:

- **Model prowizyjny:** Firmy zazwyczaj rozliczają się prowizyjnie – pobierają **15-25% prowizji od przychodu brutto** za obsługę. W Krakowie konkurencyjne stawki to ok. **15-20%** (niższe dla większych apartamentów lub przy większym portfelu mieszkań). W zamian właściciel otrzymuje ustalony procent wpływów z czynszu (po odliczeniu prowizji). Przykładowo, jeśli mieszkanie zarobi w miesiącu 10 000 zł

brutto, a prowizja wynosi 20%, to firma zachowa 2 000 zł, zaś właściciel otrzyma 8 000 zł (jeszcze przed potrąceniem innych kosztów, które pokrywa właściciel osobno – patrz niżej). Niektóre firmy mogą oferować **gwarantowany czynsz** (stałą ustaloną kwotę miesięcznie niezależnie od obłożenia) – jednak zwykle niższy niż potencjalny dochód, ponieważ operator bierze na siebie ryzyko pustostanów. Model gwarantowany nie jest powszechny, większość działa na prowizji zależnej od wyniku.

- **Zakres usług zarządcy:** Obejmuje on przygotowanie oferty i **marketing** (profesjonalne zdjęcia, atrakcyjny opis po polsku i angielsku, zarządzanie cenami – tzw. **dynamic pricing**, dostosowywanie cen do popytu i konkurencji), **komunikację z gośćmi** 24/7 (odpowiadanie na zapytania, potwierdzanie rezerwacji), **przekazanie kluczy / obsługę check-in/out** (często przez recepcję czynną całą dobę lub self check-in, np. poprzez skrytki na klucze lub smartlocki), **sprzątanie i serwis** po wyjeździe gości (sprzątaczkę, pranie pościeli, uzupełnianie podstawowych środków czystości), drobne **utrzymanie techniczne** mieszkania (naprawa usterek, kontrola stanu wyposażenia). Właściciel jest informowany o rezerwacjach i z reguły ma możliwość zablokowania terminów dla własnego użytku lokalu (np. gdy sam chce z niego skorzystać). Rozliczenia odbywają się miesięcznie – firma przekazuje właścicielowi raport z przychodów i kosztów oraz należną kwotę netto.
- **Koszty pokrywane przez właściciela:** Poza prowizją, inwestor zwykle ponosi wszystkie koszty utrzymania mieszkania. Należą do nich: **czynsz administracyjny do wspólnoty** (zawiera opłaty za zarządzanie budynkiem, fundusz remontowy, wywóz śmieci itp.), **media** (prąd, woda, ogrzewanie, internet – w mieszkaniach na doby internet Wi-Fi jest koniecznością), **ubezpieczenie mieszkania, podatek od nieruchomości**. Dodatkowo właściciel finansuje koszty sprzątania i pralni – w praktyce firmy zarządcze organizują sprzątanie we własnym zakresie, ale koszt jest refakturowany właścicielowi bądź pokrywany z opłaty serwisowej pobieranej od gościa. Często stosuje się następujący mechanizm: gość płaci dodatkową **opłatę za sprzątanie (np. 100-200 zł)** przy każdej rezerwacji – kwota ta jest przeznaczona na opłacenie ekipy sprzątającej i pralni, więc bilansuje koszt. Bywa jednak, że opłata serwisowa nie pokrywa całości wydatków (np. przy krótkich pobytach, gdy sprzątanie jest częste) – wtedy różnicę dopłaca właściciel z przychodów. **Materiały eksploatacyjne** (takie jak środki czystości, kosmetyki jednorazowe dla gości, drobne naprawy) również obciążają właściciela. Podsumowując, **wszelkie stałe koszty utrzymania lokalu ponosi właściciel**, a firma zarządza operacyjnie najmem za prowizję od przychodu.
- **Umowa i okres współpracy:** Zwykle zawierana jest umowa o zarządzanie nieruchomością na czas nieokreślony lub określony (np. rok) z możliwością wypowiedzenia (np. miesiąc lub kwartał wypowiedzenia). W umowie ustala się prowizję, zasady przekazywania płatności, zakres obowiązków. Właściciel powinien zwrócić uwagę na klauzule dotyczące odpowiedzialności za ewentualne zniszczenia przez gości (większość firm pomaga w dochodzeniu roszczeń z kaucji lub ubezpieczenia Airbnb tzw. AirCover, ale warto mieć własne ubezpieczenie). Ważna jest też możliwość tzw. **blackoutu terminów** – tj. by właściciel mógł z pewnym wyprzedzeniem zablokować lokal dla siebie lub swojej rodziny. Profesjonalne firmy nie ograniczają takiej możliwości, o ile właściciel uprzedzi zanim kalendarz zostanie zarezerwowany przez gości.

Przykładowa kalkulacja dla inwestora: Poniżej przedstawiamy symulację rocznych przychodów i kosztów dla inwestora korzystającego z firmy zarządzającej, w dwóch wariantach prowizji 15% i 20%. (Jest to powtórzenie danych z sekcji 4, lecz ujęte z punktu widzenia struktury współpracy z operatorem).

- **Przychód brutto** (od gości): 60 000 zł/rok (100%) – wpływy od gości za wynajem (noclegi) i opłaty serwisowe.
- **Prowizja zarządcy:** 9 000 zł (15%) lub 12 000 zł (20%) – potrącana przez firmę.
- **Pozostałe koszty stałe:** ~16 000 zł/rok – w tym czynsz adm.+media ~10 000 zł oraz serwis sprzątający ~6 000 zł (zakładamy, że opłaty za sprzątanie pokrywają większość kosztów, więc to koszt efektywnie ponoszony przez gościa, ale ujęty dla pełnego obrazu).
- **Dochód przed opodatkowaniem:** ~35 000 zł (przy 15% prowizji) lub ~32 000 zł (przy 20%).
- **Podatek:** jeśli inwestor – osoba fizyczna (ryczałt 8,5% od 60 000 zł) = 5 100 zł; jeśli spółka (CIT 9% od

zysku) = 3 150 zł (przy zysku 35k) lub 2 880 zł (przy 32k).

- **Dochód netto roczny dla inwestora:** ~30 000 zł (osoba fiz. 15% prov) / ~27 000 zł (osoba fiz. 20% prov) – lub – ~31 800 zł (spółka 15%) / ~29 100 zł (spółka 20%). To daje **miesięcznie netto ~2,5 tys. zł – 2,65 tys. zł** przy wariantcie korzystniejszym (os.fiz. 15% lub spółka) lub ok. **2,25 tys. zł – 2,4 tys. zł** w wariantcie 20% prowizji.

Powyższa kalkulacja pokazuje, że korzystanie z usług profesjonalnego operatora znacząco **upraszcza zarządzanie** i jest właściwie niezbędne dla inwestora zagranicznego lub nieobecnego na miejscu, jednak ma swoją cenę. **Prowizja 15-20%** istotnie obniża nam rentowność (różnica to kilka tysięcy zł rocznie, jak wykazano). Dlatego fundusze inwestycyjne często negocjują stawki, zwłaszcza przy portfelu wielu mieszkań – albo **budują własne zespoły zarządcze**, co przy efekcie skali może wyjść taniej niż zlecanie usług na zewnątrz.

Warto zwrócić uwagę, że w powyższym zestawieniu **koszty sprzątania zostały ujęte po stronie właściciela**, choć w praktyce opłata za sprzątanie jest przerzucana na turystę. Jeśli przyjmiemy, że opłaty serwisowe w całości pokrywają sprzątanie i pralnię, to realny *netto* właściciela byłby o te ~6 000 zł wyższy. Konserwatywnie jednak przyjmujemy pewne rezerwy na te wydatki (np. wymiany pościeli, drobne naprawy).

Opodatkowanie - wybór formy: Dla polskiego rezydenta podatkowego rozliczającego prywatnie przychody z najmu na doby, **ryczałt 8,5%** jest zazwyczaj najprostszą i najkorzystniejszą formą. Alternatywa w postaci skali podatkowej (12%/32%) lub linowego 19% jest mniej opłacalna, bo nawet po odjęciu kosztów efektywna stopa podatku zwykle przewyższa 8,5%. Przy bardzo dużej skali działalności (powyżej 100 tys. zł przychodu rocznie) część dochodów byłaby opodatkowana 12,5% ryczałtem – wciąż to stawki atrakcyjne. **Najem instytucjonalny poprzez spółkę** wiąże się z CIT (9% lub 19%) i ewentualnie podatkiem od dywidendy przy wypłacie zysku, lecz daje większe możliwości księgowej optymalizacji (amortyzacja nieruchomości, zaliczanie odsetek od kredytu i pełnych kosztów zarządu do KUP). W praktyce, wybór formy zależy od szerszego kontekstu działalności funduszu – duże podmioty często operują na rynku poprzez spółki celowe, które mogą korzystać z CIT 9% i reinwestować zyski bez wypłacania ich prywatnie, co minimalizuje opodatkowanie na poziomie ~9%. Dla mniejszych inwestorów ryczałt jest prosty i efektywny, choć trzeba pamiętać o limitach (przy wielu mieszkaniach przekroczenie progu 100 tys. zł rocznie jest realne).

Podsumowując, **współpraca z firmą zarządzającą** jest standardem na krakowskim rynku najmu krótkoterminowego i umożliwia osiąganie przychodów bez angażowania czasu inwestora. Koszt tej usługi – prowizja ~15-20% – trzeba jednak w kalkulować w model biznesowy. W dobrze prosperującym apartamencie ta prowizja nadal pozwala osiągnąć atrakcyjny zysk netto, choć **samodzielne zarządzanie** (jeśli wykonalne) mogłoby zwiększyć ROI o kilka punktów procentowych brutto. Dla zagranicznego funduszu z portfelem nieruchomości optymalnym rozwiązaniem może być **przetarg i wybór profesjonalnego operatora** lub utworzenie własnej spółki operacyjnej na miejscu.

6. Wnioski i rekomendacje

Atrakcyjność rynku krakowskiego: Kraków jako miasto o globalnej renomie turystycznej oraz prężnym rynku usług (BPO/SSC, sektor IT) pozostaje **jednym z najbardziej atrakcyjnych rynków inwestycji w nieruchomości w Polsce**. Na tle innych dużych miast Kraków wyróżnia się unikalną strukturą popytu – ogromny sektor turystyczny generuje znakomite warunki pod **najem krótkoterminowy**. W porównaniu z Warszawą, która jest centrum biznesowym (gdzie dominują najmy długoterminowe i najem korporacyjny), Kraków oferuje inwestorom dostęp do **stabilnego strumienia turystów** (zarówno krajowych, jak i zagranicznych). W 2023 r. ruch turystyczny w Krakowie wzrósł o 45% (odwiedzający) i zbliżył się do rekordowych poziomów, co przekłada się na wysokie obłożenie apartamentów. Dla funduszu nastawionego na sektor **hospitality** jest to rynek priorytetowy w regionie CEE.

Trzeba jednak zauważyć, że **Kraków nie jest pozbawiony wyzwań**. Wysokie ceny zakupu nieruchomości oznaczają stosunkowo niską rentowność początkową (*netto* ~3%), zwłaszcza w porównaniu do mniejszych miast. Ponadto, w Krakowie obserwujemy zjawisko **rosnącej podaży mieszkań na wynajem** – miasto dynamicznie się

rozwija, a deweloperzy realizują wiele inwestycji. Według danych, **współczynnik pustostanów na rynku najmu w Krakowie** osiągnął w 2023 r. ok. **17,4%** – jeden z najwyższych wśród miast regionalnych. Oznacza to, że część mieszkań (zwłaszcza na wynajem długoterminowy) pozostaje niewynajęta, co może wywierać presję na obniżki stawek czynszu. Rzeczywiście, wiosną 2024 w Krakowie odnotowano **spadek średnich stawek najmu długoterminowego o ~1% r/r**, podczas gdy np. w Warszawie czynsze rosły. Dla rynku najmu krótkoterminowego duża baza ofert oznacza z kolei ostrzejszą konkurencję o turystę – aby utrzymać wysokie obłożenie, właściciele muszą dbać o standard i aktywnie zarządzać cenami. **Kraków jest rynkiem dojrzałym i konkurencyjnym**, co wymaga profesjonalizmu od inwestorów, ale jednocześnie wciąż oferuje solidne fundamenty popytowe (turystyka, migracja do miasta, rozwój gospodarczy).

Porównanie z innymi miastami: Na tle innych dużych miast Polski, **Kraków plasuje się w ścisłej czołówce** pod względem potencjału. Warszawa ma większy rynek korporacyjny i wyższe ceny mieszkań, co skutkuje nieco niższymi yieldami, ale obecnie notuje boom na najem (niedobór mieszkań) – inwestycje tam mogą dawać porównywalne stopy zwrotu przy mniejszym ryzyku sezonowości. Z kolei miasta takie jak **Gdańsk/Sopot** czy **Wrocław** również przyciągają turystów (morze, zabytki), oferując atrakcyjne stawki latem – jednak tam sezonowość jest nawet większa (np. Trójmiasto poza sezonem letnim notuje znaczne spadki obłożenia). **Poznań** czy **Łódź** mają niższe ceny nieruchomości, więc łatwiej o wyższy procentowo zwrot, lecz brakuje im masowego ruchu turystycznego (popyt głównie biznesowo-studencki). **Kraków wyróżnia się tym, że łączy cechy rynku turystycznego i dużego miasta akademicko-biznesowego**, co zapewnia dość równomierny popyt w ciągu roku i dywersyfikację (turystyka, studenci, ekspaci). Nasza ocena atrakcyjności: **Kraków – bardzo wysoka**, porównywalna z Warszawą, lepsza od Wrocławia i Poznania, wyższa stabilność niż kurorty typowo sezonowe (np. nadmorskie). Inwestycja w Krakowie to również prestiż – posiadanie nieruchomości w historycznej stolicy Polski, która przyciąga wydarzenia kulturalne i biznesowe o randze międzynarodowej.

Rekomendacje dla inwestora:

- **Kontynuacja inwestycji w centralnych lokalizacjach (Stare Miasto, Kazimierz):** Te dzielnice udowodniły swoją odporność – nawet w trudniejszych okresach (pandemia) szybko wróciły do gry dzięki unikatowemu charakterowi i nieprzemijającej atrakcyjności turystycznej Krakowa. Wysoka cena zakupu jest równoważona przez pewność popytu i potencjał wzrostu wartości w długim terminie. Należy jednak bardzo skrupulatnie analizować poszczególne oferty – kluczowy jest stan budynku, dostęp do parkingu, uwarunkowania konserwatorskie itp., które mogą wpływać na atrakcyjność najmu.
- **Dywersyfikacja w ramach Krakowa:** Warto rozważyć również inwestycje w **śsiednich dzielnicach centralnych** (np. Grzegórzki, Zabłocie, Podgórze) gdzie ceny są nieco niższe, a powstają nowoczesne apartamentowce popularne wśród turystów i ekspatów. Dzielnice te zyskują na znaczeniu (np. Zabłocie – muzea, loftowe klimaty; Podgórze – okolice Kładki Bernatka, modne kawiarnie). **Średnie ceny są tam 10-30% niższe** niż na Starym Mieście, co podnosi potencjalny yield, przy wciąż dobrym popycie (zwłaszcza na pobyty średnioterminowe, np. miesięczne pobyty pracownicze). Taka dywersyfikacja może podnieść średnią rentowność portfela funduszu.
- **Monitorowanie podaży i trendów regulacyjnych:** Zalecamy bieżącą obserwację wskaźników rynku – liczby nowych pozwoleń na budowę w Krakowie, współczynnika pustostanów, a także postępów w legislacji dotyczącej najmu krótkoterminowego. W razie materializacji ryzyka **nadpodaży** (np. znaczny wzrost liczby apartamentów na doby bez równoległego wzrostu popytu) fundusz może rozważyć szybsze dostosowanie strategii (np. wynajem średnioterminowy dla firm w części portfela lub sprzedaż części lokali z zyskiem kapitałowym). Jeśli chodzi o **regulacje**, ewentualne wprowadzenie rejestru i nowych obowiązków może nieco podnieść koszty operacyjne (dodatkowa administracja), ale też może ograniczyć napływ indywidualnych, niezgłoszonych oferentów – profesjonalni inwestorzy jak fundusz będą w lepszej pozycji, by spełnić wymogi i działać legalnie. Ogółem zmiany te raczej **faworyzują duże podmioty kosztem drobnych właścicieli**, zatem fundusz może nawet zyskać względną przewagę konkurencyjną.
- **Rola doświadczonego pośrednika i off-market:** Szczególnie podkreślamy wagę współpracy z **doświadczonym agentem nieruchomości** przy pozyskiwaniu kolejnych aktywów. W Krakowie najlepsze

okazje – np. zabytkowe kamienice, pakiety mieszkań w rewitalizowanych budynkach, czy lokale sprzedawane dyskretnie przez instytucje – często **nie trafiają na publiczny rynek**. Profesjonalny pośrednik z lokalnymi kontaktami może dotrzeć do takich *off-market deals* zanim pojawi się konkurencja. Ma to ogromne znaczenie dla funduszu: zakup nieruchomości poniżej ceny rynkowej o nawet 5-10% natychmiast podnosi potencjalny ROI i stanowi **poduszkę bezpieczeństwa**. Ponadto, doświadczony agent pomoże w ocenie stanu prawnego nieruchomości (co w Krakowie bywa złożone – np. kwestie własności gruntów, wpisy do rejestru zabytków, roszczenia spadkobierców). Przy inwestycjach typu kamienice wielorodzinne, **off-market** zakup przez zaufanego pośrednika może umożliwić przeprowadzenie transakcji dyskretnie, co zapobiega wzrostowi ceny wskutek licytacji konkurencyjnych. Rekomendujemy zatem utrzymywanie bliskich relacji z lokalnymi agencjami i scout`ami nieruchomości oraz ewentualnie **outsourcing procesu due diligence** (technicznego i prawnego) do wyspecjalizowanych firm – to stosunkowo niewielki koszt względem wartości transakcji, a może uchronić przed inwestycją w lokal z ukrytymi wadami.

Podsumowanie: Rynek krakowski najmu krótkoterminowego jest **atrakcyjny i perspektywiczny**, aczkolwiek wymaga świadomego podejścia. Inwestorzy mogą liczyć na stabilny popyt turystyczny przekładający się na wysokie obłożenie i przychody, jednak muszą godzić się na wysokie ceny wejścia i rosnące wymogi profesjonalizmu w zarządzaniu. Na tle innych miast Kraków wypada bardzo dobrze pod względem potencjału dochodowego (porównywalnie z Warszawą, lepiej niż większość miast regionalnych), choć **netto ROI** rzędu 3% nie jest wynikiem spektakularnym – to raczej **bezpieczna, długoterminowa inwestycja** z potencjałem wzrostu wartości. Decydując się na dalsze lokowanie kapitału w krakowskie nieruchomości na wynajem dobowy, fundusz powinien wykorzystywać efekt skali do optymalizacji kosztów (negocjacje prowizji, własny personel serwisowy itp.) oraz polegać na lokalnej wiedzy eksperckiej przy selekcji nieruchomości. Dzięki temu możliwe będzie zbudowanie portfela, który zapewni stabilne przychody z sektora HoReCa w Krakowie i ponadprzeciętny zwrot w horyzoncie wieloletnim, przy akceptowalnym poziomie ryzyka.

Źródła danych: Analizy własne na bazie aktualnych raportów (Otodom, Rentier.io, AirDNA, Airbtics), danych GUS i UM Krakowa, oraz informacji z serwisów nieruchomości (Domiporta, cenametra.pl). Kluczowe wskaźniki potwierdzono cytowanymi źródłami: m.in. statystyki turystyczne, ceny transakcyjne, średnie stawki najmu, rentowności oraz trendy rynkowe. Wszystkie dane aktualne na dzień 20 maja 2025 r.

