

Projekt založenia Airbnb ubytovania v Trenčíne

Bc. Alexandra Šestáková

Diplomová práce
2023



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky
Ústav podnikové ekonomiky

Akademický rok: 2022/2023

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Bc. Alexandra Šestáková**
Osobní číslo: **M21583**
Studijní program: **N0413A050023 Ekonomika podniku a podnikání**
Specializace: **Podnikání ve službách cestovního ruchu**
Forma studia: **Prezenční**
Téma práce: **Projekt založení Airbnb ubytování v Trenčíně**

Zásady pro vypracování

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Zpracujte literární rešerši v oblasti cestovního ruchu, sdílené ekonomiky a platformy Airbnb.

II. Praktická část

- Provedte analýzu efektivity založení Airbnb ubytování v Trenčíně.
- Vypracujte projekt založení nového Airbnb ubytování v Trenčíně.
- Zhodnotte rizika navrhovaného projektu.

Závěr

Rozsah diplomové práce: **cca 70 stran**
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**
Jazyk zpracování: **Slovenština**

Seznam doporučené literatury:

GALLAGER, Leigh. *The Airbnb Story*. 1. vyd. New York: Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company. 2017, 236 s. ISBN 9780544952669.
HÁN, Ján. *Vybrané kapitoly z hotelnictví a gastronomie. Svazek druhý, Ubytovací služby*. 1.vyd. Praha: Wolters Kluwer. 2016, 351 s. ISBN 9788075522535.
KOTÍKOVÁ, Halina a Eva SCHWARTZHOFFOVÁ. *Cestovní ruch*. 1.vyd. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci. 2017, 154 s. ISBN 9788024451893.
PICHRT, Jan a kol. *Sdílená ekonomika a delikty*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer. 2018, 263 s. ISBN 9788075982353.
STONE, Brad. *The Upstarts: How Uber, Airbnb, and the Killer Companies of the New Silicon Valley Are Changing the World*. 1. vyd. Boston: Little, Brown and Company. 2017, 384 s. ISBN 9780316388399.

Vedoucí diplomové práce: **doc. Ing. Ján Dvorský, Ph.D.**
Ústav podnikové ekonomiky

Datum zadání diplomové práce: **10. února 2023**
Termín odevzdání diplomové práce: **21. dubna 2023**

L.S.

prof. Ing. David Tuček, Ph.D.
děkan

doc. Ing. Petr Novák, Ph.D.
garant studijního programu

Ve Zlíně dne 10. února 2023

PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ/DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním diplomové/bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že diplomová/bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk diplomové/bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji diplomovou/bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – diplomovou/bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen připouští-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování diplomové/bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky diplomové/bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem diplomové/bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

1. že jsem na diplomové/bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze diplomové/bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně 20.4.2023

Jméno a příjmení: Alexandra Šestáková

.....
podpis diplomanta

ABSTRAKT

Diplomová práca je zameraná na založenie Airbnb ubytovania v meste Trenčín. V teoretickej časti sú objasnené problematiky cestovného ruchu, zdieľanej ekonomiky a jej platforiem a nakoniec je predstavená spoločnosť Airbnb. Praktická časť má za úlohu dokázať výhodnosť založenia Airbnb ubytovania v Trenčíne pomocou porovnania Airbnb s hotelovým ubytovaním, predstavenia a SWOT analýzy mesta Trenčín a analýzy dostupných ubytovaní v Trenčíne na platformách Airbnb a Booking. Projektová časť je zameraná na jednotlivé kroky pri založení Airbnb ubytovania od výberu nehnuteľnosti, hypotéky až po kalkuláciu nákladov investície.

Kľúčové slová: Airbnb, ubytovanie, Trenčín, nehnuteľnosť, zdieľaná ekonomika, investícia

ABSTRACT

The master thesis is focused on the establishment of Airbnb accommodation in the city of Trenčín. In the theoretical part, the issues of tourism, shared economy and its platforms are clarified, and finally the company Airbnb is introduced. The practical part has the task of proving the advantage of establishing an Airbnb accommodation in Trenčín by means of a comparison of Airbnb with hotel accommodation, an introduction and SWOT analysis of the city of Trenčín and an analysis of available accommodation in Trenčín on the Airbnb and Booking platforms. The project part is focused on the individual steps in establishing an Airbnb accommodation, starting with selection of a property and a mortgage, to the point of calculation of investment costs.

Keywords: Airbnb, accommodation, Trenčín, property, shared economy, investment

Rada by som poďakovala doc. Ing. Jánovi Dvorskému, PhD. za jeho užitočné rady v smerovaní projektu a optimistický prístup počas celého spracovávanía práce.

„Každý startup začína ako vedľajší projekt, ktorý nie je pre nikoho hlavnou prioritou. Airbnb nám malo zaplatiť nájom. Bol to spôsob, ako zaplatiť nájom a získať tak čas, ktorý nám pomôže prísť s naozaj veľkým nápadom.“

- Brian Chesky

Prehlasujem, že odovzdaná verzia diplomovej práce a verzia elektronická nahraná do IS/STAG sú totožné.

OBSAH

ÚVOD.....	10
CIELE A METÓDY SPRACOVANIA PRÁCE.....	11
I TEORETICKÁ ČASŤ.....	12
1 CESTOVNÝ RUCH.....	13
1.1 ZÁKLADNÉ POJMY V CESTOVNOM RUCHU	14
1.2 SYSTÉM CESTOVNÉHO RUCHU	15
1.3 KLASIFIKÁCIA CESTOVNÉHO RUCHU	16
2 ZDIEĽANÁ EKONOMIKA.....	20
2.1 PRINCÍPY ZDIEĽANEJ EKONOMIKY	20
2.2 ZDIEĽANÁ EKONOMIKA V CESTOVNOM RUCHU	21
2.3 LEGALITA A LEGISLATÍVA ZDIEĽANIA UBYTOVANIA	22
2.4 PLATFORMY A OCHRANA JEJ UŽÍVATEĽOV	23
2.5 ZNÁME PLATFORMY ZDIEĽANEJ EKONOMIKY	24
2.5.1 Uber.....	24
2.5.2 Booking.com	25
2.5.3 Couchsurfing	25
3 PREDSTAVENIE SPOLOČNOSTI AIRBNB.....	26
3.1 ZÁKLADNÉ PRINCÍPY AIRBNB.....	26
3.1.1 Tvorba ceny.....	26
3.2 HISTÓRIA AIRBNB	27
3.3 SÚČASNOSŤ AIRBNB.....	28
3.3.1 Airbnb Experience	29
3.3.2 Airbnb.org	29
3.3.3 AirCover.....	29
3.3.4 Airbnb Luxe	30
3.3.5 Ročné príjmy spoločnosti.....	30
3.4 PREDPOKLADANÝ VÝVOJ AIRBNB	31
4 HOTELOVÉ UBYTOVANIE.....	33
4.1 VÝVOJ HOTELIERSTVA	33
4.2 HOTELOVÉ SLUŽBY	34
5 ZHRNUTIE TEORETICKEJ ČASTI.....	36
II PRAKTICKÁ ČASŤ.....	37
6 POROVNANIE HOTELOV A AIRBNB.....	38
7 PREDSTAVENIE MESTA TRENČÍN.....	41
7.1 ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE.....	41

7.2	NÁVŠTEVNOSŤ OKRESU TRENČÍN.....	41
7.3	KULTÚRNA SITUÁCIA V MESTE TRENČÍN.....	42
7.3.1	Kultúrne priestory	42
7.3.2	Pamiatky, múzeá a galérie.....	42
7.3.3	Podujatia a festivaly	43
7.4	OKOLIE TRENČÍNA	44
7.5	KULTÚRNA POLITIKA MESTA TRENČÍN	45
7.6	TRENČÍN 2026.....	46
7.7	SWOT ANALÝZA MESTA TRENČÍN	46
8	ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU UBYTOVANIA V TRENČÍNE	50
8.1	UBYTOVANIE NA PLATFORME AIRBNB	50
8.1.1	Dostupnosť ubytovaní.....	50
8.1.2	Cenové rozpätie ubytovaní.....	51
8.2	UBYTOVANIE NA PLATFORME BOOKING.....	52
8.2.1	Dostupnosť ubytovaní.....	52
8.2.2	Cenové rozpätie ubytovaní.....	53
8.3	ZHODNOTENIE VÝSLEDKOV.....	54
9	ZHRNUTIE PRAKTICKEJ ČASTI	56
III	PROJEKTOVÁ ČASŤ	57
10	CHARAKTERISTIKA A HLAVNÉ CIELE PROJEKTU.....	58
11	ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU DOSTUPNÝCH NEHNUTEĽNOSTÍ V TRENČÍNE	59
11.1	VÝVOJ CIEN NEHNUTEĽNOSTÍ V PRIEBEHU ROKOV	59
11.2	NEHNUTEĽNOSTI NA PREDAJ A K PRENÁJMU	60
11.3	CENY NEHNUTEĽNOSTÍ A ICH FAKTORY	61
11.4	ROZLOHA NEHNUTEĽNOSTÍ	62
11.5	ZHODNOTENIE VÝSLEDKOV.....	63
12	FINANČNÁ ANALÝZA PROJEKTU	64
12.1	ZÁKLADNÝ KAPITÁL	64
12.2	NASTAVENIE CENY UBYTOVANIA	66
12.2.1	Upratovanie	66
12.2.2	Spoluhostiteľstvo.....	67
12.2.3	Cenotvorba	68
12.3	KALKULÁCIA CENY	69
12.3.1	Pesimistický variant	70
12.3.2	Realistický variant.....	71
12.3.3	Optimistický variant.....	72
12.4	VÝPOČET RENTABILITY A NÁVRATNOSTI.....	73

12.5	ALTERNATÍVNA INVESTÍCIA	74
13	MARKETINGOVÁ PROPAGÁCIA UBYTOVANIA	76
13.1	SOCIÁLNE SIETE	76
13.2	PARTNERSTVÁ.....	76
14	PROFILY HOSTITEĽOV	77
15	ZHODNOTENIE PROJEKTU	78
ZÁVER	79
ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY	80
ZOZNAM INTERNETOVÝCH ZDROJOV	82
ZOZNAM POUŽITÝCH SYMBOĽOV A SKRATIEK	85
ZOZNAM GRAFOV	86
ZOZNAM TABULIEK	87

ÚVOD

Neustále rastúcim trendom v oblasti cestovného ruchu a ubytovania je platforma Airbnb. Ide o platformu zdieľanej ekonomiky, ktorá ponúka ubytovania súkromných hostiteľov po celom svete. Napriek tomu, že ide o pomerne kontroverznú tému najmä v súvislosti s hotelovou konkurenciou a početnými medzerami v zákonoch, ktoré v mnohých krajinách tomuto fenoménu stále nie sú úplne prispôsobené, počet hostiteľov aj hostí registrovaných na platforme každým dňom rastie po celom svete a výnimkou nie je ani Slovensko.

Táto práca je projektom založenia nového Airbnb ubytovania v meste Trenčín. Cieľom práce je dokázať, že tento projekt je realizovateľný a svojmu hostiteľovi prinesie požadované výnosy.

V teoretickej časti budú ozrejmene hlavné pojmy a princípy spojené s cestovným ruchom, zdieľanou ekonomikou a hotelovými službami. Napokon bude predstavená spoločnosť Airbnb, fungovanie platformy a doplnkové služby, ktoré ponúka.

Praktická časť bude zameraná na poskytnutie dôkazov o tom, že nové Airbnb ubytovanie v Trenčíne má potenciál byť ziskové. Tie budú získané pomocou porovnania Airbnb ubytovania a hotelového ubytovania a vykreslenie hlavných silných a slabých stránok oboch možností. Následne bude predstavené mesto Trenčín a tiež projekt Trenčín 2026, vďaka ktorému sa očakáva zvýšená návštevnosť Trenčína a jeho okolia v najbližších rokoch. Preto bude Trenčín popisovaný najmä z pohľadu atraktivity pre krátkodobých návštevníkov. Na záver praktickej časti bude vykonaná analýza dostupných ubytovaní v Trenčíne na platformách Airbnb a Booking počas vybraných víkendov 12 po sebe idúcich mesiacov.

Projektová časť bude popisovať jednotlivé kroky, ktoré je potrebné vyriešiť pred samotným prevádzkovaním ubytovania, ako napríklad výber vhodnej nehnuteľnosti a hypotéky a v neposlednom rade aj kalkuláciu nákladov z pesimistického, realistického a optimistického pohľadu. Následne bude vypočítaná aj rentabilita a návratnosť takejto investície a poskytnutá alternatívna konzervatívnejšia možnosť investície do realitného fondu a porovnanie výnosov so samotným projektom. V závere bude projekt zhodnotený a budú vypracované profily potenciálnych hostiteľov. Celý projekt bude písaný z pohľadu hostiteľa, ktorý zvažuje možnosť založenia Airbnb ubytovania v Trenčíne.

CIELE A METÓDY SPRACOVANIA PRÁCE

Cieľom tejto diplomovej práce je vypracovanie projektu založenia Airbnb ubytovania v Trenčíne a posúdenie jeho výhodnosti a výnosnosti pre potenciálneho hostiteľa. Hlavným výstupom je postup realizácie projektu od posúdenia výhodnosti lokality ubytovania, cez výber nehnuteľnosti a hypotéky, až po konečnú kalkuláciu nákladov a výnosov realizovanej investície a výpočet rentability investície.

Pri spracovávaní práce boli použité metódy pozorovania a porovnávania charakteristík hotelového a Airbnb ubytovania a porovnanie výhodnosti investičnej nehnuteľnosti s investíciou do realitných fondov. Ďalej tiež SWOT analýza pri predstavení mesta Trenčín ako turistickej destinácie a analýzy nehnuteľností v centre Trenčína a hypoték na slovenskom trhu. V závere projektu boli použité kalkulácie a výpočty rentability a návratnosti investície pre vyvodenie záveru v otázke výhodnosti realizácie investície.

I. TEORETICKÁ ČASŤ

1 CESTOVNÝ RUCH

Základom pojmu cestovný ruch je slovo cestovanie. Pod týmto slovom rozumieme, premiestňovanie človeka z miesta jeho trvalého bydliska, na miesto kam cestuje za určitým účelom a ostane tam určitý čas. Takýto človek sa nazýva „cestujúci“. Pojem cestovný ruch je však oveľa komplexnejší. Autorka Kotíková (2013, s.15) vo svojej knihe vysvetľuje, že *„o cestovnom ruchu hovoríme vtedy, keď sa cestovanie stáva javom masovým a je spojené s poskytovaním špecifických služieb.“* Takýmito službami môžu byť napríklad ubytovanie, stravovanie, doprava a iné. Ďalej dodáva že pojem cestovný ruch, inak známy aj ako turizmus, z angličtiny Tourism, pochádza z francúzskeho slova Tour, čiže cesta.

Zelenka a Pásková (2012, s. 83) vo svojom Výkladovom slovníku cestovného ruchu píšú, že cestovný ruch je *„komplexný spoločenský jav, zahrňujúci aktivity osôb cestujúcich mimo ich obvyklé prostredie alebo pobývajúcich na týchto miestach nie dlhšie ako jeden rok za účelom zábavy, rekreácie, vzdelávania, pracovne či iným účelom, ale aj aktivity subjektov poskytujúcich služby a produkty týmto cestujúcim osobám, teda aj prevádzkovanie zariadenia so službami pre tieto cestujúce osoby vrátane súhrnu aktivít osôb, ktoré tieto služby ponúkajú a zaisťujú, aktivít spojených s využívaním, rozvojom a ochranou zdrojov pre cestovný ruch, súhrn politických a verejne správnych aktivít a reakcie miestnej komunity a ekosystémov na uvedené aktivity.“* Táto definícia je pomerne vyčerpávajúca a chápe cestovný ruch ako spoluprácu všetkých osôb a faktorov podieľajúcich sa na vzniku cestovného ruchu.

Po zadefinovaní cestovného ruchu poučkami, vyvstáva otázka, či je cestovný ruch samostatnou vednou disciplínou. Tu sa názory rôznych odborníkov líšia. Zatiaľ čo časť z nich argumentuje faktami, že cestovný ruch má svoju presnú terminológiu a jeho jednotlivé časti spolu tvoria jeden systematický celok, tým pádom by mal byť samostatnou vednou disciplínou. Druhá časť považuje cestovný ruch len za prierezový výskum rady iných vedeckých odborov, konkrétne geografie, ekonómie, psychológie, sociológie, antropológie a iných. Ako základný pilier tejto teórie prezentujú fakt, že cestovný ruch nemá výskumné metódy, ktoré by boli typické výslovne pre túto sféru. Napriek tomu, že existuje metóda životného cyklu destinácie podľa Butlera z roku 1980, dá sa veľmi ľahko vyvrátiť tým, že ide len o variáciu metódy hodnotenia životného cyklu produktu. Na základe tohto faktu je cestovný ruch definovaný len ako aplikačná disciplína. *„Je nesporné, že cestovný ruch (či bude vnímaný ako samostatná vedná disciplína alebo priestor pre aplikáciu iných vedných odborov) má charakter výrazne prierezový. Vychádza to so samotnej podstaty cestovného*

ruchu ako veľmi zložitého fenoménu, ktorý má výrazne multidisciplinárny charakter.“ (Kotíková, , s.26)

Autori Cook, Hsu a Taylor (2018, s. 19) tvrdia, že napriek tomu že cestovný ruch, alebo aj turizmus, možno nie je považovaný za samostatné odvetvie je globálne prijateľné používať tento pojem pre pomenovanie javu cestovania ľudí mimo domova a súhrnu služieb a priemyslu, ktorý bol okolo tohto javu behom rokov vybudovaný. Ako špecifické segmenty turizmu definujú *„leteckú dopravu, tematické parky, stravovacie a nápojové podniky, ubytovanie a múzeá, ktoré majú svoje vlastné priemyselné klasifikačné kódy v každej industrializovanej krajine.“* Na druhú stranu turizmus ako všeobecný pojem spájajúci viac služieb a odvetví svoj vlastný kód nemá.

Autorky Rašovská a Ryglová (2017) vysvetľujú špecifiká vlastností služieb cestovného ruchu v knihe *„Management kvality služieb v cestovnom ruchu.“* Takéto služby sú nehmataiteľné, neuskladniteľné, premenlivé a neoddeliteľné od miesta a času ich výkonu. Ich spotrebe je vyhradený limitovaný čas, keďže ich poskytovatelia a spotrebiteľia tvoria súčasť služby. Častokrát sú vzájomne prepojené s inými službami cestovného ruchu, a teda sú od seba neoddeliteľné. *„Nákup služieb cestovného ruchu zákazníkom je ovplyvnený tým, nakoľko odpovedajú vysnenému ideálu, vzhľadom k nehmotnému charakteru služieb preto omnoho viac využívajú emotívne, iracionálne rozhodovanie, potrebujú sa s ponukou stotožniť.“* (Rašovská a Ryglová, 2017, s.35) Preto je dôležité zachovávať profesionalitu personálu a napĺňať potreby každého spotrebiteľa. Ústna reklama a zdieľanie skúseností medzi spotrebiteľmi sú totiž v oblasti služieb významnými faktormi.

1.1 Základné pojmy v cestovnom ruchu

Autorka Kotíková (2017) vo svojej knihe definuje niekoľko zásadných pojmov spojených s cestovným ruchom.

Cestovanie – presúvanie ľudí z miesta na miesto, kvôli rôznym dôvodom, ktoré nemusia byť súčasťou cestovného ruchu (cesta do práce).

Turistika – časť cestovného ruchu, ktorá sa viaže na pohybovú aktivitu účastníkov, napríklad horská turistika, cykloturistika apod.

Turista – je dočasný návštevník, ktorý ale ostane v destinácií dlhšie ako 24 hodín, no kratšie ako jeden rok. Jeho návšteva nie je spojená s pracovnou činnosťou. Môže byť bližšie definovaný ako zahraničný (medzinárodný) alebo domáci turista.

Výletník, jednodenný návštěvník – takýto návštěvník sa zdrží v destinácií menej ako 24 hodín, bez toho aby prenocoval.

Návštevník – cestuje do destinácie inej ako jeho bydlisko, za účelom iným ako zárobková činnosť, kde zostane menej ako 12 mesiacov. Z tejto definície môže ísť aj o turistu aj o výletníka.

Rezident – alebo aj stály obyvateľ je osoba, ktorá žije v oblasti dlhšie ako 1 rok alebo dlhšie ako 6 mesiacov pokiaľ ide o domáci cestovný ruch.

Destinácia – je turistická oblasť alebo aj cieľ, ktorá sa vyznačuje určitými spoločenskými charakteristickými rysmi.

Zdrojová zem – je miesto, odkiaľ pochádza návštevník destinácie.

Priemysel cestovného ruchu – je súbor ubytovacích a stravovacích služieb, činnosť cestovných kancelárií a dopravných služieb, čiže súhrn všetkých podnikateľských aktivít cestovného ruchu.

Ekonomika cestovného ruchu – do ekonomiky cestovného ruchu sa zahŕňajú všetky aktivity priemyslu cestovného ruchu a ekonomické aktivity nepriamo vyvolané, no spojené s realizáciou cestovného ruchu.

1.2 Systém cestovného ruchu

Autor Beránek (2013) vo svojej knihe Ekonomika cestovného ruchu charakterizuje cestovný ruch ako systém, skladajúci sa z jednotlivých prvkov medzi ktorými sú definované vzájomné vzťahy. Tento systém sa skladá z troch menších podsystémov. Ide o subjekt, objekt a predmet cestovného ruchu.

Za **subjekt cestovného ruchu** je považovaný účastník cestovného ruchu, ktorý využíva služby cestovného ruchu na uspokojenie svojich turistických potrieb. „Z ekonomického hľadiska je subjekt nositeľom dopytu a spotrebiteľom produktu cestovného ruchu a môže ním byť návštevník (turista alebo výletník) či stály obyvateľ (rezident).“ (Beránek, 2013, s. 19)

Do podsystému **objektu cestovného ruchu** sa radia všetky miesta, ktoré sa môžu stať destináciou cestovného ruchu. Tie sa ďalej delia na **primárnu ponuku**, tvorenú najmä prírodnými a kultúrne-historickými pamiatkami, ktoré sú však rozmiestnené nerovnomerne a destinácia musí byť turisticky zaujímavá aby naplnila motívy tejto ponuky cestovného

ruchu. Takzvaná **sekundárna ponuka** je definovaná infraštruktúrnym vybavením, za ktoré sú považované napríklad reštaurácie, hotely, rekreačné strediská a športoviská. Keďže hlavnou podmienkou pre vybudovanie sekundárnej ponuky cestovného ruchu je prístupnosť do mestských častí a destinácií zaujímavých pre účastníkov cestovného ruchu, sekundárna ponuka je z veľkej časti závislá na ponuke primárnej.

Tretím podsystemom je **predmet cestovného ruchu**, za ktorý je považovaný produkt cestovného ruchu. Ide o výrobok alebo službu, alebo o kombináciu mnohých, najčastejšie nazývanú zájazd a predávanú cestovnými kancelármi účastníkom cestovného ruchu.

Tieto tri podsystemy sú na sebe závislé a priamo sa vzájomne ovplyvňujú. Účastník, teda subjekt si kupuje predmet, teda služby a produkty cestovného ruchu, ktorými uspokojuje svoje turistické potreby a cestuje za nimi do destinácie, teda do objektu cestovného ruchu.

1.3 Klasifikácia cestovného ruchu

Klasifikácie alebo aj typológie cestovného ruchu podľa rôznych autorov sa líšia. Častokrát sa hovorí o typoch, druhoch či formách. Pre vytvorenie tejto klasifikácie boli skombinované rozdelenia podľa autoriek Palátkovej a Zichovej z ich knihy Ekonomika služieb, autorov Ryglovej, Buriana a Vajčnerovej z ich knihy Cestovný ruch – podnikateľské princípy a príležitosti v praxi a autoriek Kotíkovej a Schwartzhoffovej – Cestovní ruch.

Podľa miesta čerpania väčšiny služieb cestovného ruchu, alebo aj podľa vzťahu k platobnej bilancii sa cestovný ruch rozdeľuje na:

- **Domáci cestovný ruch** obsahuje iba domácu spotrebu rezidentov cestujúcich v krajine kde majú trvalé bydlisko.
- **Zahraničný cestovný ruch** zahŕňa cestovanie pri ktorom dochádza z prekročeniu hraníc či už **aktívne**, a teda ide o export služieb cestovného ruchu, ktoré kupujú zahraniční turisti v sledovanej krajine alebo **pasívne**, čiže dochádza k importu zahraničných služieb cestovného ruchu, ktoré turisti kupujú v zahraničí.
- **Tranzitný cestovný ruch** definuje prechádzanie cestujúceho cez krajinu s úmyslom návštevy inej krajiny bez prenocovania alebo ide o pohyb cestujúceho po letisku bez colnej či pasovej kontroly.

Podľa miesta realizácie služieb cestovného ruchu, existuje rozdelenie na:

- **Vnútorný cestovný ruch** zahŕňa domáci cestovný ruch, čiže cestovanie rezidentov vo vlastnej krajine a tiež aktívny alebo aj príjazdový cestovný ruch, čiže cestovanie a pobyt cudzincov v sledovanej krajine.
- **Národný cestovný ruch** tak isto zahŕňa domáci cestovný ruch, ale narozdiel od vnútorného obsahuje pasívny alebo aj výjazdový cestovný ruch, a teda cestovanie a pobyt obyvateľov sledovanej krajiny do zahraničia.
- **Medzinárodný cestovný ruch** pokrýva všetky druhy cestovného ruchu, počas ktorých dochádza k prekročeniu hraníc či už aktívne alebo pasívne.

Podľa prevažujúceho motívu cestovania je cestovný ruch rozdeľovaný na:

- **Rekreačný cestovný ruch** je najčastejšie realizovaný s cieľom fyzickej a duševnej relaxácie. Najčastejšími destináciami pre takýto cestovný ruch sú ubytovania rekreačné oblasti nachádzajúce sa v lesoch, horách či pri vodných plochách a plážach, kde majú návštevníci možnosť si oddýchnuť aj sa zabaviť.
- **Kultúrno poznávací cestovný ruch** je zameraný najmä na spoznávanie histórie, kultúry, zvykov a tradícií vybranej destinácie. Zahŕňa napríklad návštevy múzeí, galérií, divadiel či hudobných a filmových festivalov.
- **Športovo-turistický cestovný ruch** je špecializovaný najmä na aktívny odpočinok a čas strávený aktívne v prírode či pri výkone športovej aktivity. Táto forma cestovného ruchu môže tiež zahŕňať pasívnu účasť na športových podujatiach.
- **Zdravotne orientovaný cestovný ruch** je podobne ako rekreačný zameraný na odpočinok a relaxáciu cestujúceho. Zahŕňa však aj liečebné návštevy a prevenciu potenciálnych ochorení. Môže ísť o cestovný ruch medicínsky, cestovanie za operáciami a chirurgickým zásahmi alebo o kúpeľný a wellness turizmus.
- **Náboženský cestovný ruch** je zameraný na návštevu cirkevných pamiatok, cirkevných obradov, pútnych a posvätných miest.
- **Nákupný cestovný ruch** je najčastejšie praktikovaný do zahraničia, kde je cenová hladina nižšia ako v krajine rezidenta. Môže sa však tiež jednať o nákup špecifických produktov z danej zeme, ktoré v zemi rezidenta nie sú dostupné. Najčastejšie ide o turizmus medzi susediacimi krajinami.

- **Vzdelávací cestovný ruch** je zameraný na cestovanie za ďalším rozvojom či už osobným alebo profesionálnym. Zahŕňa cestovanie za jazykovými kurzami alebo workshopmi zameranými na rozvoj sociálnych a záujmových aktivít.
- **Obchodný a profesijný cestovný ruch** býva organizovaný vo voľnom čase, mimo hlavnej turistickej sezóny danej lokality. Dôvodom pre tento turizmus je výmena informácií, no viaže sa aj s kultúrne-poznávacími aktivitami, akými môžu byť pracovné stretnutia, motivačné pobyty, kongresy, konferencie, výstavy, veľtrhy a iné pracovné akcie.
- **Návšteva príbuzných** sa taktiež považuje za formu cestovného ruchu, ktorá sa však od ostatných líši tým, že častokrát nezahŕňa čerpanie ubytovacích a stravovacích služieb v takom rozsahu ako iné typy cestovných ruchov. Preto ju mnoho autorov v základnom rozdelení ani nespomína. Špeciálnou časťou tohto cestovného ruchu sú návštevy príbuzných po emigrácií z krajiny. (Palatková a Zichová, 2014)

Podľa charakteru cieľovej destinácie poznáme:

- **Mestský cestovný ruch** má najčastejšie podobu kratších výletov do turisticky zaujímavých miest, známych aj ako „city-breaks“. Účastníci mestského cestovného ruchu majú tendenciu rozdeliť svoj rozpočet na niekoľko menších výletov do rôznych miest, miesto sústredenia svojich finančných prostriedkov na jeden dlhší výlet alebo zájazd.
- **Vidiecky cestovný ruch** je často vnímaný ako akýsi protiklad mestského turizmu. Ide o cestovanie za prírodou a do neurbanizovaných častí. Za vidiecky turizmus je možné považovať dedinský turizmus, agroturizmus, ekoagroturizmus alebo chatárstvo. Môže byť spájaný aj s čím ďalej tým populárnejším ekoturizmom alebo zeleným turizmom.
- **Strediskový cestovný ruch** ako prezrádza názov obsahuje cestovanie do stredísk, vybudovaných najmä pri turisticky atraktívnych oblastiach, akými sú pláže, termálne pramene, prírodné úkazy či príležitosti na športovanie.

Podľa veku účastníkov sa cestovný ruch delí na:

- **Detský cestovný ruch** zahŕňa skupinové školské výlety, letné tábory, športové sústredenia detí do 15 rokov, organizované vždy pod dozorom dospeljej osoby avšak bez prítomnosti rodičov.

- **Mládežnícky cestovný ruch** predstavuje cestovanie mladých ľudí vo veku 16-24, ktorí cestujú samostatne bez dohľadu rodinných príslušníkov a zatiaľ nemajú vlastné rodiny.
- **Rodinný cestovný ruch** je v mnohých detailoch podobný tomu detskému, keďže tiež vyžaduje isté prispôsobenia potrebám detí. Hlavným rozdielom je, že deti cestujú s rodičmi a nie skupinovo s dozorom.
- **Cestovný ruch osôb v produktívnom veku** predstavuje najväčšiu a najheterogénnejšiu skupinu zo všetkých. Ide spravidla o ľudí v produktívnom veku, cestujúcich bez detí a s dostatkom finančných prostriedkov. Je však problematické určiť iné charakteristické rysy tejto skupiny.
- **Seniorský cestovný ruch** definuje turizmus ľudí v post produktívnom veku, ktorý sa však nedá presne určiť, vzhľadom na líšiacu sa hranicu seniorského obdobia v rôznych krajinách. Veľkou časťou seniorského turizmu je kúpeľný a rehabilitačný turizmus. Napriek tomu, že tento druh turizmu predstavuje veľký potenciál do budúcnosti, má aj svoje obmedzenie v podobe finančnej disponibilnosti cestujúcich v post produktívnom veku.

Ďalšie menšie rozdelenia sa týkajú napríklad financovania cestovného ruchu – komerčný a sociálny cestovný ruch, dĺžky pobytu – jednodenný (do 24 hodín, bez prenocovania), krátkodobý (maximálne 3 noci) a dlhodobý (viac ako 3 noci). Podľa zabezpečenia dopravy a ubytovania – organizovaný a neorganizovaný cestovný ruch. Na túto kategóriu tiež naväzuje rozdelenie podľa počtu účastníkov – individuálny a kolektívny cestovný ruch. Podľa ročného obdobia poznáme rozdelenie na sezónny a mimosezónny cestovný ruch. Hlavné turistické sezóny destinácií sa môžu líšiť, vzhľadom na typ atrakcie, ktorú destinácia ponúka. A na koniec môžeme cestovný ruch rozdeliť podľa vplyvu na životné a sociokultúrne prostredie na tvrdý a mäkký cestovný ruch.

Medzi špecifické formy cestovného ruchu, patria napríklad gastronomický cestovný ruch, event turizmus, temný (dark) turizmus, svadobný turizmus, filmový turizmus, dobrovoľnícky turizmus, vesmírny turizmus, glamping, ale aj študentské výjazdy, aké ponúkajú napríklad programy ako Erasmus+.

2 ZDIEĽANÁ EKONOMIKA

Táto kapitola je zameraná na objasnenie problematiky zdieľanej ekonomiky, jej postaveniu v oblasti cestovného ruchu a predstaveniu najznámejších platforiem zdieľanej ekonomiky, ktoré zmenili smerovanie a vývoj nielen cestovného ruchu.

2.1 Princípy zdieľanej ekonomiky

Autor Jan Pichrt (2018, s. 28) vo svojej knihe objasňuje, že *„komerčné (ale aj nekomerčné) aktivity koordinované prostredníctvom nástrojov výpočtovej techniky bývajú často označované ako zdieľaná/kolaboratívna ekonomika. Toto pomenovanie však nie je úplne presné a nevyjadruje jeho pôvodný význam ako dočasné a efektívne využívanie voľných zdrojov s cieľom ich monetizácie.“* Preto sa autori prikláňajú k pražskej škole pracovného práva, ktorá na popis problematiky používa pojem platformová práca (platform work).

Autor Chovanculiak (2020, s. 36) za jednu z teórií akými je možné zdieľanú ekonomiku vnímať považuje zúženú definíciu ktorá vysvetľuje, že *„skutočné zdieľanie prebieha len vtedy, keď ľudia zdieľajú, teda spoločne využívajú a vymieňajú si veci nezištne, keď do toho nevstupujú peniaze.“* Na základe tohto uhla pohľadu by teda platformy ako Airbnb či Uber nemali byť považované za predstaviteľov zdieľanej ekonomiky, keďže slúžia k obohateniu poskytovateľa služby.

Opakom je širšia definícia, ktorá za zdieľanú ekonomiku považuje aj spôsoby podnikania, akými sú nakupovanie a následný opätovný predaj tovaru v mobilných automatoch, či sprostredkovaný prenájom kancelárskych priestorov. Autor Chovanculiak (2020, s. 37) nachádza kompromis niekde medzi týmito dvomi teóriami a na otázku čo je vymedzujúcim znakom zdieľanej ekonomiky odpovedá, že *„je ním aktivácia nevyužívaných zdrojov prostredníctvom zníženia transakčných nákladov. Za zdieľanú ekonomiku považujem platformy, ktoré umožňujú zo spotrebných statkov, ktoré by človek využil len pár hodín denne (a okrem auta, domu a vrtačky sem patrí aj voľný čas), vytvoriť kapitálové statky, ktoré prinášajú hodnotu.“* Inak povedané, ide o proces, vďaka ktorému sa z pasív stávajú aktíva. Ďalej dodáva, že podstatnou súčasťou zdieľanej ekonomiky je „peer-to-peer“ princíp, teda princíp od ľudí k ľuďom. Tiež navrhuje alternatívny názov problematiky, *„párovacia ekonomika“*, keďže ide o spájanie ponuky a dopytu. (Chovanculiak, 2020)

Výnimočným nie je ani úmyselné vyvolávanie negatívnych emócií u potenciálnych subjektov zdieľanej ekonomiky, čo môže mať ale častokrát presne opačný účinok. Autor

Murillo vo svojom článku označuje modernú zdieľanú ekonomiku za „*neoliberalizmus na steroidoch*“. Ďalej zdôrazňuje, že zdieľaná ekonomika už nie je to, čo počiatočná myšlienka predstavovala a požaduje očistenie názvu. Za prelomový rok v zdieľanej ekonomike považuje rok 2010 a dáva jej prívlastky ako demokratická, bez hierarchie, solidárna či dokonca antikonzumná. (Murillo, 2017)

Hlavnou výhodou zdieľanej ekonomiky je možnosť, ktorú poskytuje nie len jednotlivcom ale aj malým firmám. Vďaka digitálnym platformám, môžu užívatelia zverejniť svoje ponúkané ubytovania, odvozy apod. behom niekoľkých minút a to bez väčších nákladov na marketing. Na druhú stranu, však konkurencia na týchto platformách rastie každým dňom a jej dopad necítia len samotní užívatelia platforiem ale aj hotelieri, taxikári a tým aj celková ekonomika štátu. (Veber, 2018)

2.2 Zdieľaná ekonomika v cestovnom ruchu

Autor JUDr. et PhDr. René Petráš, Ph.D. sa v kapitole „Sdílená ekonomika a cestovní ruch“ (Pichrt a kol., 2019) venuje problému chýbajúcich materiálov a akademických prác, ktoré by objasňovali problematiku zdieľanej ekonomiky v oblasti cestovného ruchu a jeho legislatívneho objasnenia. Tvrdí, že „*záujem odborníkov turizmu o zdieľanú ekonomiku je vcelku značný, ale k tomuto rýchlo sa rozvíjajúcemu fenoménu zatiaľ vzniklo len málo vedeckých štúdií.*“ Ďalej dodáva, že „*nedostatočné odborné zachytenie vo verejne dostupných publikáciách prináša radu komplikácií a mnohé problémy aj pre štátne orgány snažiace sa vyrovnávať s týmto fenoménom – napríklad zmenou legislatívnej úpravy.*“ (Pichrt, 2019, s. 268) Bez ohľadu na to, sú však zdieľaná ekonomika a cestovný ruch veľmi úzko prepojené, keďže najširšími oblasťami v oboch problematikách sú práve ubytovanie a doprava.

Autor Mgr. Ing. Jaroslav Zahradníček v kapitole „Ubytování jako sektor sdílené ekonomiky“ (Pichrt, 2017) vysvetľuje, že platformy ponúkajúce zdieľané ubytovanie bývajú často označované za kapitálové platformy, keďže z hlavných výrobných faktorov, je k jej využívaniu potrebný najmä kapitál a naopak sú pomerne nenáročné na faktor ľudskej práce. Zahradníček tiež tvrdí, že „*Značným špecifikom, ktoré so sebou zdieľané ubytovanie nesie, a ktoré býva často uvádzané odporcami tohto fenoménu, sú dopady na charakter bývania, a to pokiaľ ide o spoločenské dopady na život v mestách a tzv. problém vyludňovania centier miest, alebo pokiaľ ide o raketový rast cien nehnuteľností či cien za prenájmy.*“ (Pichrt a Zahradníček, 2017, s. 292)

2.3 Legalita a legislatíva zdieľania ubytovania

Podľa zákona § 2 ods. 1 zákona č. 82/2005 Z.z. o nelegálnej práci a nelegálnom zamestnávaní „*nelegálna práca je výkon závislej práce bez založenia pracovnoprávneho vzťahu alebo štátnym príslušníkom tretej krajiny bez splnenia podmienok na jeho zamestnávanie.*“ Autor JUDr. Andrej Poruban, PhD. však v kapitole Platformová práca a nelegálne zamestnávanie objasňuje, že „*umožnenie vzájomného prepojenia medzi prácou a dostupnými na sebe nezávislými dodávateľmi znamená, že nejde o typického zamestnanca, ktorý vykonáva závislú prácu v klasickom pracovnoprávnom vzťahu.*“ (Pichrt a Poruban, 2018, s. 33) Ďalej však uznáva, že kvôli novinke v podobe práce sprostredkujúcich platforiem môžu na inšpektorátoch nastať problémy pri klasifikácii nelegálneho zamestnávania. Zároveň však dopĺňa, že vo väčšine prípadov nie je zložité určiť rozdiel medzi nezávislým kontraktorom a zamestnancom a kvôli posunu doby a vývoju technológií, je nutné prispôbiť uhol pohľadu na pracovnoprávny vzťah.

Ubytovateľ musí taktiež brať ohľad na to, či jeho aktivita napĺňa znaky podnikania. Podľa zákona § 2 ods. 1 zákona č. 513/1991 obchodného zákonníka „*Podnikaním sa rozumie sústavná činnosť vykonávaná samostatne podnikateľom vo vlastnom mene a na vlastnú zodpovednosť za účelom dosiahnutia zisku alebo na účel dosiahnutia merateľného pozitívneho sociálneho vplyvu, ak ide o hospodársku činnosť registrovaného sociálneho podniku podľa osobitného predpisu.*“

Jednou z povinností poskytovateľov ubytovania prostredníctvom platforiem zdieľanej ekonomiky, medzi ktoré patrí aj Airbnb, je vyberanie a platenie miestnych poplatkov. Autorky JUDr. Jana Balounová a Mgr. Zuzana Jílková v kapitole „*Správneprávná zodpovednosť ubytovateľu*“ (Pichrt, Balounová a Jílková, 2018, s. 142) Airbnb však objasňujú, že „*aj keď zákon o miestnych poplatkoch stanovujúci poplatkové povinnosti v oblasti poskytovania ubytovania dopadá aj na ubytovateľov Airbnb, v praxi k úhrade týchto poplatkov ubytovateľovi Airbnb vo väčšine prípadov nedochádza, o čom svedčia mimo iných aj narastajúce hlasy rôznych orgánov verejnej správy, hotelierov i samotnej verejnosti vyzývajúcej k regulácii tejto služby.*“

Keďže ide o službu sprostredkovanú platformou, jej užívatelia sú povinní dodržiavať pravidlá určené priamo majiteľom platformy. Platformy však obvykle v podmienkach poskytovania ubytovania nemajú jasné nariadenie o informovaní susedov o príchode nových hostí na ubytovanie, hoci to odporúčajú. Problematické susedské vzťahy so sprostredkovateľmi zdieľaného ubytovania teda nie sú ojedinelé. Najčastejšie ide o rušenie

nočného klúdu, či nedodržovanie poriadku v okolí prenajímaného objektu. V takýchto prípadoch zodpovednosť nesie ubytovaný prenajímateľ a nie poskytovateľ ubytovania. (Pichrt, Balounová a Jílková, 2018)

2.4 Platformy a ochrana jej užívateľov

„Prudký vývoj informačných technológií (IT) a rozšírenie vysokorýchlostného internetu ponúkol ekonomike tretiu úroveň dištančného výkonu práce, ktorý necieli len na nadnárodné spoločnosti, ale na akékoľvek ekonomické subjekty, a to prostredníctvom digitálneho pracovného trhu.“ (Pichrt, Řehořová, 2017, s. 51) Keďže na platformách už viac nejde o nezištné zdieľanie medzi známymi osobami, ale naopak o štandardnú obchodnú činnosť, autorka sa opäť prikláňa k pomenovaniu „ekonomika platforiem“. K neustálemu rozvoju tejto ekonomiky prispievajú najmä 3 faktory, ktorými sú vysokorýchlostný internet, mobilné zariadenia a virtuálne aktíva označované aj ako „big data“. Na všetky 3 faktory je vyvíjaný permanentný tlak, keďže v 21. storočí sa miesto stability stala hlavnou prioritou flexibilita.

Digitálne platformy môžu na trhu pôsobiť v pozícií sprostredkovateľa, ktorý len spája dopyt po službe s jej ponukou, alebo môžu aj priamo poskytovať určitý druh služby. Na platformách rozlišujeme dva základné druhy práce.

1. **„work on demand“** – ide o službu, ktorá je vykonávaná v mieste danej potreby, najčastejšími príkladmi sú práca inštalatéra, stráženie detí, upratovanie, taxi služba, dovoz jedla
2. **„crowdworking“** – ide o prácu, ktorá môže byť vykonávaná na diaľku – cez internet, ide napríklad o IT služby, účtovníctvo alebo prekladateľstvo

Význam slova crowdfunding býva, často zamieňaný s outsourcingom, ale zatiaľ čo prostredníctvom outsourcingu je práca delegovaná na konkrétnu tretiu osobu, crowdfunding deleguje prácu a požiadavky davu. Ide o neznámych ľudí po celom svete, ktorých môže byť niekoľko. Najväčšou výhodou crowdfundingu je šetrenie času. Zadávatel' pracovnej požiadavky nemusí osobne preverovať vzdelanie a kompetencie vybraného pracovníka, keďže tento úkon za neho vykonáva platforma. Taktiež je čím ďalej tým obvyklejšie, že podnikateľ zvláda riadiť celý svoj biznis bez jediného zamestnanca, len za pomoci crowdfundingu.

(Pichrt a Barancová, 2019 a Pichrt a Řehořová, 2017)

Koncept zdieľanej ekonomiky je z veľkej časti založený na dôvere medzi subjektami a zakotvení ich pracovnoprávných povinností. „Po naviazaní virtuálneho profesionálneho vzťahu potrebujú online platformy vytvoriť medzi užívateľom a pracovníkom určitú mieru digitálnej dôvery. Väčšina tejto dôvery je založená na systéme hodnotenia / reputácie / ratingu dostupného v profile pracovníka na online platforme.“ (Pichrt a Řehořová, 2017, s. 55)

Po tom, čo musela spoločnosť Airbnb čeliť nepríjemnostiam v podobe zničených ubytovaní v roku 2011, mala dve možnosti ako sa problému postaviť. Spoločnosť sa rozhodla situáciu neignorovať, naopak k nej pristúpila zodpovedne a rozhodla sa zaviesť poistenie ochrany majetku a preverovanie svojich užívateľov pred realizáciou prenájmu ubytovania. Po pobyte majú host' a hostiteľ možnosť sa navzájom ohodnotiť počtom piatich hviezdíček a aj slovne. Tieto recenzie nie je možné z profilu následne odstrániť. V dnešnej dobe už obdobným systémom disponujú takmer všetky digitálne platformy poskytujúce služby. (Chovanculiak, 2020)

2.5 Známe platformy zdieľanej ekonomiky

Táto podkapitola je venovaná stručnému opisu a predstaveniu najznámejších a zároveň najpoužívanejších platforiem zdieľanej ekonomiky a ich hlavného zamerania.

2.5.1 Uber

Uber založil Dara Khosrowshahi v roku 2009 a momentálne je najpopulárnejšou a najväčšou platformou poskytujúcou zdieľanú dopravu. Uber šoférom sa môže stať každý kto má auto, vodičský preukaz, aplikáciu v mobile a dostatok voľného času. Aplikácia Uber poskytuje pomerne vysokú úroveň bezpečia v podobe GPS lokácie vozidla a cestujúceho, podrobných informácií o oboch stranách a časovú os priebehu celého kontaktu užívateľov. Okrem dopravy spoločnosť začala ponúkať aj dovoz jedla prostredníctvom platformy Uber Eats. Obe platformy sú však hromadne používané najmä vo väčších mestách.

Podobne ako Airbnb, aj Uber je vystavený nielen popularite ale aj tlaku spoločnosti a sťažnostiam konkurenčných taxi služieb. Počas prvých rokov existencie tejto platformy totiž taxi služby stratili mnoho šoférov, najmä kvôli prívetivejším podmienkam. Spoločnosť tiež apeluje na kolektívnu zodpovednosť a do roku 2040 sa chce stať plne elektrickou a bezemisnou platformou. (uber.com, 2023 a Stone, 2019)

2.5.2 Booking.com

Spoločnosť Booking.com vznikla ako startup v roku 1996 v Amsterdame. Jej hlavným cieľom bolo „*uľahčiť všetkým spoznávanie sveta*“. (booking.com, 2023) V dnešnej dobe je už jednou so svetovo najobľúbenejších platforiem pre vyhľadanie a rezerváciu ubytovaní. Na platforme Booking je zaregistrovaných viac ako 28 miliónov ubytovaní. Napriek tomu, že je platforma zameraná najmä na sprostredkovanie hotelového ubytovania, ponúka 6,6 milióna súkromných ubytovaní a apartmánov po celom svete. Okrem ubytovania sprostredkováva tiež dopravu a jej zákaznícka linka je pre hostí dostupná 24 hodín denne až v 40 rôznych jazykoch. Najväčšou výhodou platformy je bezpečnosť rezervácie a možnosť bezplatného zrušenia rezervácie do určitého termínu. (booking.com, 2023)

2.5.3 Couchsurfing

„*Máš priateľov po celom svete, len si ich ešte nestretol.*“ (couchsurfing.com, 2022) To je motto, ktorým sa predstavuje platforma Couchsurfing, ktorá je aktívna vo viac ako 200 000 mestách po celom svete. Platforma funguje od roku 2004 a od tej doby sa na nej vybudovala komunita o veľkosti až 14 miliónov užívateľov. Ide o jednoduchý a lacný spôsob cestovania. Ubytovania rezervované na platforme Couchsurfing.com sú totiž obvykle ponúkané zadarmo alebo len za symbolickú sumu. Jej hosťami a hosťiteľmi sú najmä turisti a lokálni obyvatelia, ktorí chcú spoznať nových ľudí a rozšíriť si obzory.

Napriek bezpečnosti stránky nie je ponúkание ubytovania týmto spôsobom pre každého. Pre užívateľov, ktorí sa necítia komfortne s takýmto typom ubytovania, no stále chcú spoznať lokálnych obyvateľov alebo turistov a získať tak nové kontakty, platforma ponúka aj možnosť zoznámenia sa a stretnutia na neutrálnom verejnom mieste, kde si môžu užívatelia vymeniť tipy na cestovanie a dohodnúť sa na ďalšom kontakte podľa sympatií. (couchsurfing.com, 2022)

3 PREDSTAVENIE SPOLOČNOSTI AIRBNB

V tejto kapitole je predstavená spoločnosť Airbnb, princípy fungovania platformy, súčasný stav a tiež budúce smerovanie spoločnosti a jej predpokladaný vývoj.

3.1 Základné princípy Airbnb

Registrácia ubytovania na stránke je jednoducho rozdelená do troch krokov a zaberie len niekoľko minút. V prvom kroku je potrebné popísať typ nehnuteľnosti (byt, dom, zrub, stan, jurta, zámok, dom na strome apod.), spôsob prenajímania (celý objekt, izba v objekte), adresu a počet hostí, ktorí sa môžu ubytovať.

Druhý krok má za úlohu zviditeľniť ponúkané ubytovanie. Hostiteľ tu bližšie popisuje vybavenie ubytovania (wifi, TV, parkovanie, klimatizácia, práčka, terasa, bazén, gril apod.), následne je potrebné pridať minimálne 5 fotografií z interiéru a exteriéru ubytovania a pridať k nemu názov a krátky popis.

V treťom kroku je možné obmedziť prvú návštevu na výhradne skúsených hostí. Nasleduje stanovenie ceny, pri ktorom Airbnb vygeneruje spodnú a vrchnú hranicu cien ubytovaní v danej oblasti ako vodiace body. Konečné rozhodnutie je však na hostiteľovi. Pre prvých 3 hostí je možné aktivovať 20% zľavu, pre rýchlejšie získanie skúseností a recenzií. Posledná otázka sa týka bezpečnosti (kamery, zbrane, nebezpečné zvieratá v objekte).

Po zverejnení ubytovania, ešte ostáva nastavenie kalendára, upratovacieho poplatku a domácich pravidiel. Po uskutočnení rezervácie sa budúcemu hosťovi na mape zobrazí presná adresa a hostiteľ s ním môže začať konverzáciu o bližších detailoch jeho príchodu a odchodu z ubytovania. Po ukončení pobytu majú hostiteľ aj hosť možnosť napísať si vzájomné recenzie, ktoré môžu výrazne ovplyvniť ich budúce pôsobenie na platforme Airbnb. (Jednoduchý proces nabídnutí ubytování na Airbnb pomocí Airbnb Start, airbnb.cz, 2023)

3.1.1 Tvorba ceny

Ako už bolo vyššie spomenuté, počas registrácie ubytovania platforma navrhne rozmedzie, v ktorom sa pohybuje cena ubytovaní v danej lokalite. Toto rozmedzie má začínajúcemu hostiteľovi pomôcť získať konkurenčnú výhodu na trhu. Ku cene za požadovaný počet nocí sa pripočíta jednorazový poplatok za upratovanie. Väčšina hostiteľov platí spoločnosti Airbnb paušálny servisný poplatok, ktorý predstavuje 3% z medzisúčtu rezervácie. Cena za ktorú je ubytovanie hosťovi ponúkané je však zvýšená o ďalších 14%, ktoré predstavujú

servisný poplatok Airbnb. Tieto servisné poplatky sú využívané najmä na prevádzku nepretržitej zákazníckej linky, reklamy pre hostí na Google a sociálnych sieťach, ochranu ľudí a majetku a vzdelávacie zdroje pre hostiteľov. K cene môžu byť tiež pripočítané dane alebo iné poplatky vyberané Airbnb, ktoré budú rozpísané v medzisúčtoch ceny. (Kolik si Airbnb účtuje od hostiteľů?, airbnb.cz, 2021)

3.2 História Airbnb

Prvotná myšlienka projektu Airbnb, alebo aj Air Bed and Breakfast (nafukovacia posteľ a raňajky) vznikla v októbri roku 2007 v hlavách dvoch študentov priemyslového designu. Brian Chesky a Joe Gebbia už na škole vynikali svojou nespútanou kreativitou a častokrát sa zaoberali nereálnymi nápadmi. Ku koncu roka 2007 na tom však finančne neboli dobre a hľadali spôsob ako získať peniaze na stále sa zvyšujúce nájomné. Keďže mali voľnú izbu, rozhodli sa ju prenajať a ako ideálnu príležitosť pre krátkodobý nájom videli Medzinárodnú radu spoločnosti priemyslového designu (International Council of Societies of Industrial Design – ICSID), dnes už premenovanú na Svetovú organizáciu designu (World Design Organisation). Dvojica správne predvídala zvýšený dopyt po ubytovaní v čase rady, a tým zapríčinené zvýšenie sadzieb za noc a nedostatočné kapacity okolitých hotelov. (Stone, 2019)

Po prvom ubytovaní designerov, dvojica zarobila viac ako tisíc dolárov a postupne začala vidieť v projekte viac ako len vedľajší startup. Počas nasledujúcich rokov sa k projektu pridali Nathan Blecharczyk, ktorý sa sústredil najmä na vývoj internetovej stránky Airbnb. V tomto období sa zakladatelia výrazne zadlžili a v celkovej nálade začala prevládať panika. Jeden z hlavných problémov začalo predstavovať druhé B, a teda raňajky – Breakfast, o ktoré nebol záujem ani zo strany ubytovateľov ani ubytovaných, no ako hovorí autor Brad Stone (2019, s. 28) „z nejakého dôvodu sa toho nápadu v údolí smútku nedokázali vzdať.“ Ďalej tiež vysvetľuje, že Chesky a Gebbia sa k problému postavili, tak ako na to boli zvyknutí, kreatívne. Prišli s nápadom vlastných raňajkových cereálií Airbnb.

Zásadný zlom vo vývoji projektu Airbnb prišiel v podobe startupovej školy, organizovanej spoločnosťou Y Combinator. Napriek tomu, že samotní organizátori nerozumeli myšlienke Airbnb a nezdieľali nadšenie jeho zakladateľov, rozhodným elementom k získaniu ich investície sa stala vytrvalosť a psychická odolnosť, ktorú u trojice postrehli. „McAdoo a jeho partneri rozpoznali, že práve takáto pravá vytrvalosť bola najdôležitejšou vlastnosťou

zakladateľov úspešných spoločností z jej portfólia, akými boli Google a PayPal.“ (Stone, 2019, s. 30)

Počas rokov 2008 a 2009 Chesky a Gebbia veľa cestovali a navštevovali existujúcich a potenciálnych hostiteľov. V auguste 2009 týždenné rezervácie Airbnb dosahovali až 100 000 dolárov a bežný týždenný profit stúpol z 1000 dolárov až na 10 000 dolárov. Paradoxne spoločnosti napomohla aj *„potápajúca sa svetová ekonomika, nútiaca čím ďalej tým väčší počet cestovateľov hľadať ubytovanie online.*“ (Stone, 2019, s. 87)

V tom čase už spoločnosť vystupovala len pod skráteným menom Airbnb a jej hostitelia okrem voľných postelí a izieb ponúkali aj celé byty a apartmány. V nasledujúcich rokoch spoločnosť predstavila mobilnú aplikáciu a nové logo, ktoré je dnes už známe po celom svete, expandovala do celého sveta a v roku 2016 sa stala oficiálnym alternatívnym ubytovateľom pre Olympijské hry v Riu. V roku 2019 Airbnb získalo svoju prvú dcérsku spoločnosť Hotel Tonight, slúžiacu najmä na zaobstaranie ubytovania na poslednú chvíľu. Aplikácia Hotel Tonight je populárna najmä v Amerike, Európe a Austrálii. (news.airbnb, 2023)

3.3 Súčasnosť Airbnb

V súčasnosti spoločnosť stále riadia jej pôvodní zakladatelia, ktorými sú Brian Chesky v pozícii výkonného riaditeľa, Nathan Blecharczyk v pozícii strategického riaditeľa a Joe Gebbia, ktorý zastáva funkciu predsedu neziskovej organizácie Airbnb.org.

K 31. marcu 2022 bolo na stránke airbnb.com zaregistrovaných viac ako 4 milióny hostiteľov s celkovým počtom aktívnych ubytovaní presahujúcim 6 miliónov. Portál do tohto dátumu sprostredkoval viac ako bilión návštev v 100 tisíc mestách a v 220 krajinách a regiónoch. Airbnb hostitelia od založenia stránky zarobili viac ako 180 biliónov dolárov a z vykonaných štatistík vyplýva, že priemerný americký hostiteľ, zarobil počas roku 2021 takmer 14 000 dolárov. (news.airbnb, 2023)

Počas začiatku svetovej pandémie Covid-19 v roku 2020, spoločnosť predstavila nové stanovy týkajúce sa čistoty a dezinfekcie ponúkaných ubytovaní, a tým zvýšila dôveru aj bezpečnosť svojich návštevníkov a hostiteľov. Spoločnosť tiež poskytla ubytovania a izolované priestory pre karanténu a izoláciu zdravotníkov a pracovníkov rizikových skupín. Napriek tomu však došlo k hromadnému rušeniu rezervácií zo strany hostí, kvôli vážnym reštrikciám v cestovaní. Preto spoločnosť zaviedla špeciálne podmienky pre

vracanie peňazí za zrušenie rezervácií vplyvom Covid-19 a vytvorených pred 20. marcom 2020. Týmto krokom síce prišla spoločnosť o pomerne veľké množstvo ziskov, no zabezpečila si vernosť a spokojnosť svojich zákazníkov. (sk.airbnb, 2023)

3.3.1 Airbnb Experience

V roku 2020 v Airbnb začali s projektom Airbnb Experience, v rámci ktorého sú na platforme zverejňované videá s návodmi a tipmi, ako zatriktívniť ponúkané ubytovanie a služby s ním spojené. Ponúka online, ale aj prezenčné workshopy z celého sveta z oblastí kultúry, gastronómie, cestovania, bytového designu, ale aj bezpečnosti a udržateľnosti ubytovaní.

3.3.2 Airbnb.org

V roku 2020, spoločnosť predstavila neziskovú organizáciu Airbnb.org, ktorú vedie jeden zo zakladateľov, Joe Gebbia. Airbnb.org „*spolupracuje s komunitou, a ponúka jej bývanie v núdzových situáciách, od prírodných katastrof až po rozsiahle konflikty.*“ (Opening homes in times of crisis, airbnb.org, 2023) V roku 2022, hostitelia, darcovia a spolupracujúce spoločnosti pomohli viac ako 140 000 ľuďom zabezpečiť si dočasné bývanie a materiálnu pomoc. (Airbnb.org's Impact in 2022, airbnb.org, 2023)

3.3.3 AirCover

Najnovšou funkciou na Airbnb platforme je služba AirCover, dostupná zadarmo pre všetkých hostiteľov. „*AirCover pre hostiteľov je komplexná ochrana hostiteľov. Zahŕňa overenie totožnosti hosťa, preverovanie rezervácií, ochranu hostiteľov proti škodám do výšky 3 mil. USD, poistenie zodpovednosti hostiteľa do výšky 1 mil. USD, poistenie zodpovednosti pri zážitkoch do výšky 1 mil. USD a nepretržitú bezpečnostnú linku.*“ (Odpovede na vaše otázky, airbnb, 2023) Medzi objekty a majetky zahrnuté do poistenia patria napríklad automobily, lode a iné dopravné prostriedky, umelecké diela a cennosti. AirCover tiež zabezpečuje úhradu pri poškodení zvieratami, prepláca dôkladné čistenie a nahrádza stratený príjem pri zrušení rezervácie kvôli škodám. V rámci konkurencie je Airbnb jedinou spoločnosťou, ktorá disponuje takouto rozsiahlou kontrolou, preverovaním a ochranou majetku.

Novinkou je tiež individuálne poradenstvo od superhostiteľa, ktorý vystupuje ako mentor a pomocou videí a správ pomáha začínajúcim hostiteľom s procesom založenia ubytovania až po samotné ubytovanie ich prvého hosťa.

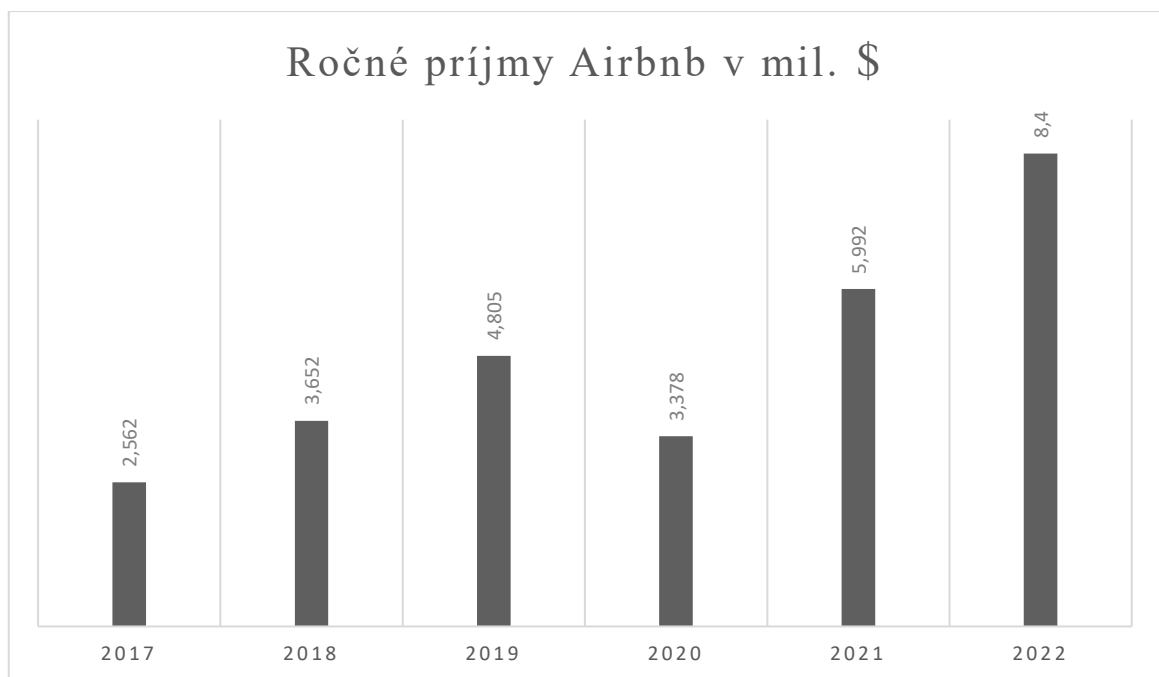
3.3.4 Airbnb Luxe

Napriek tomu, že sa spoločnosť snaží ponúkať najmä cenovo dostupné ubytovania, a tým sprístupniť cestovanie širokej verejnosti, v posledných rokoch bol zaznamenaný aj zvýšený dopyt po rozdielnom type ubytovania. Preto disponuje aj špeciálnou časťou platformy s názvom Airbnb Luxe. Ide o luxusné ubytovania vyššej cenovej kategórie v exotických destináciách, akými sú napríklad Costa Rica, Havaj, Miami, ale aj Švajčiarske Alpy. Väčšinou ide o prenájom celých víl a priestranných apartmánov, ktorých cena bežne začína na hranici 2 000€ za noc. Tieto ubytovania však tvoria len zlomok celkového množstva ubytovaní dostupných na platforme.

3.3.5 Ročné príjmy spoločnosti

Graf 1 Ročné príjmy Airbnb v mil. \$

Zdroj: vlastné spracovanie (macrotrends.net)



V grafe 1 sú znázornené ročné príjmy spoločnosti Airbnb od roku 2017 až do roku 2022. Od roku 2017 príjmy spoločnosti stabilne rástli. V roku 2020 je vidieť náhly prepád príjmov, ktorý bol spôsobený pandémiou Covid-19. Napriek zníženej možnosti ľudí cestovať a zdravotným reguláciám si však spoločnosť zachovala pomerne vysoké zisky, najmä vďaka upraveniu podmienok a ponuke ubytovaní ako miest pre karanténu. V roku 2021 sa však spoločnosť opäť vrátila do pôvodného trendu rastu. Najväčší medziročný nárast je badateľný medzi rokmi 2021 a 2022 a to najmä kvôli uvoľneniu pravidiel a reštartu cestovného ruchu.

Vďaka sprísneniu hygienických štandardov vo všetkých Airbnb ubytovaniach, dali cestovatelia častokrát prednosť Airbnb ubytovaniu pred hotelovým ubytovaním.

3.4 Predpokladaný vývoj Airbnb

Spoločnosť dlhodobo pracuje na rozširovaní svojej hosťiteľskej základne, a to predovšetkým transformáciou hostí na hosťiteľov. Medziročne percento hostí z ktorých sa stali hosťitelia stúpa a tento trend si chce spoločnosť udržať. Od roku 2019 po štvrtý kvartál roku 2022 tento podiel stúpol z 23% až na 36%.

Rovnako medziročne stúpa aj celkový počet nových hosťiteľov, čo bude mať pravdepodobne za následok pokles priemerného počtu rezervácií na jedno ubytovanie, čo znamená, že mnohým hosťiteľom môžu v blízkej budúcnosti klesnúť príjmy z hosťiteľskej činnosti. V mnohých lokalitách dôjde k presýteniu ponuky a nedostatku dopytu po službách, ktoré Airbnb ponúka. Spoločnosť už na túto tému od hosťiteľov obdržala sťažnosti a v roku 2023 očakáva ich zvýšené množstvo. *„Niektorí z týchto hosťiteľov začali na platforme po jari 2020, keď dopyt začal prudko stúpať. V dôsledku toho nemajú ako hosťitelia Airbnb žiadne skúsenosti s obdobím recesie. Spoločnosť by mala poskytnúť viac usmernení, ako si udržať konkurencieschopnosť pri zachovaní výnosov.“* (Decoding Airbnb's strategic priorities for 2023, Masson, 2022)

V blízkej budúcnosti teda spoločnosť čaká náročná úloha, ktorou bude udržať aktuálnych hosťiteľov spokojných a profitujúcich a zároveň prilákať nových hosťiteľov a tak si udržať prvenstvo v poskytovaní zdieľaného ubytovania. Napriek stúpajúcemu tlaku na spoločnosť, a to najmä na sociálnych sieťach, experti predpokladajú, že spoločnosť bude prosperovať aj v roku 2023, keďže má dosť prostriedkov a vybudovanú stabilnú značku, ktorá prekoná aj blížiaci sa pokles v prenájmoch ubytovaní, keďže krátkodobé prenájmy ubytovaní v roku 2022 dosiahli rekordné hodnoty a behom 5 mesiacov stúpili v USA až o 23%. Pokles dopytu bol v posledných mesiacoch o to znateľnejší. (Airbnb 2023 Strategy Playbook, Masson, 2022)

Spoločnosť by v roku 2023 chcela opäť popularizovať prenájom súkromných izieb priamo v hosťiteľských obydliach. Behom rokov sa totiž stal obvyklejším a populárnejším prenájom celých objektov. Prvotnou myšlienkou pri vzniku Airbnb však bolo práve využitie takýchto neobývaných izieb. Výhodou takéhoto zdieľaného ubytovania, v jeho pravom slova zmysle, je jeho cena. Jedným zo zásadných cieľov spoločnosti pre rok 2023 je udržať všeobecnú

mienku, že Airbnb je cenovo dostupné. Preto spoločnosť pripravuje nové vernostné zľavy a programy.

Konceptom, ktorý sa spoločnosť chystá ďalej propagovať je takzvaná práca z domu. Trend práce na diaľku sa stal populárnym najmä počas pandémie, no mnohí si ho obľúbili natoľko, že sa stal ich každodennou realitou. Airbnb tento koncept posúva ďalej a propaguje myšlienku práce a života kdekoľvek na svete. S tým je spojená aj snaha predĺžiť priemernú dĺžku pobytov hostí a propagácia dlhodobých ubytovaní prostredníctvom Airbnb. Takéto pobyty v roku 2022 tvorili len 21% z celkového množstva ubytovaní, a to najmä pre averziu hostiteľov k dlhodobým nájomníkom. Spoločnosť však predpovedá postupné prijatie a normalizáciu aj tohto typu prenájmu. (Airbnb Q4 2022 and full-year financial results, news.airbnb, 2023)

V dlhodobom horizonte má spoločnosť Airbnb päť hlavných priorít, ktorými sú investície do rastu hostiteľskej komunity, rozširovanie a prepájanie komunity hostí, investície do samotnej značky Airbnb, expanzia globálnej siete a design nových produktov a služieb. (Annual Report, 2023)

4 HOTELOVÉ UBYTOVANIE

„Hotelierstvo je podstatnou súčasťou cestovného ruchu a reprezentuje významný podiel na hodnotovom reťazci, ktorý je službami cestovného ruchu vytváraný. K základným aktivitám patrí tvorba a predaj služieb cestovného ruchu, prípadne balíčkov služieb v oblasti dopravy, ubytovacích služieb, ako aj doplnkových služieb cestovného ruchu.“ (Hán a kol., 2016, s. 25) Oblasť využiteľná pre cestovný ruch a teda aj fungovanie hotelových služieb musí disponovať vhodnými predpokladmi. Medzi tie patria najmä prírodná a kultúrna atraktivita danej oblasti a rozvinutá doprava, ktorá poskytuje ľahkú dostupnosť destinácie. Po vzniku ubytovania v destináciách, prirodzene pribúdajú aj doplnkové služby cestovného ruchu, ktoré zvyšujú atraktivitu destinácie. (Hán a kol. 2016)

4.1 Vývoj hotelierstva

Pôvod ubytovacích služieb siaha ďaleko do minulosti. Za predchodcov dnešných hotelov sú považované napríklad kláštorné azyly, hospitá či zájazdové hostince. Zásadný prelom cestopisnej literatúry zaznamenal vo svojich príbehoch kupec Marko Pólo. *„Až okolo poloviny 19. storočia sa v metropolitných a kúpeľných strediskách začal vyvíjať typ hotelov, ktorý poznáme dnes. Veľké hotely vznikali predovšetkým pri veľkých železničných stanicach, ktoré boli situované v strede metropol.“* (Křížek a Neufus, 2014, s. 15) Vznik hotelov sa teda priamo spája s rozvojom dopravy, predovšetkým tej vlakovej.

Ubytovacie kapacity vo svete rástli až do obdobia 1. svetovej vojny, kedy nastal zásadný útlm v cestovaní. Po skončení vojnového konfliktu vznikli nové bariéry rozvoja cestovného ruchu, ktorými boli najmä spoločenská trauma, ale aj zvýšené hraničné kontroly a napokon finančná kríza spôsobená pádom newyorskej burzy. Významný rozmach priemyslu cestovného ruchu nastal až po 2. svetovej vojne. *Cestovný ruch „sa stáva dôležitou súčasťou národného hospodárstva a účastnia sa ho obyvatelia naprieč všetkými spoločenskými vrstvami. V 60. a 70. rokoch dochádza k masovému nástupu automobilovej a leteckej dopravy, čím vzniká aj nová potreba ďalších ubytovacích kapacít.“* (Beránek a kol., 2013, s. 19)

K výraznému rozvoju prispeli aj vznik hotelových asociácií (British Hospitality Association a American Hotel Association) a rozvoj informačných technológií, ktoré sprístupnili vzdialenejšie krajiny a regióny.

4.2 Hotelové služby

Atraktivita hotela je prirodzene závislá od množstva a kvality ponúkaných služieb. Medzi hlavné služby, ktoré sú nevyhnutné pre fungovanie hotelového zariadenia patria:

- Služby recepcie („front office“ a halové služby) – „sú nezastupiteľné pri budovaní povedomia klienta o hoteli, názoru na hotel a personál a vytváraní vzťahu medzi klientom a hotelom.“ (Hán a kol., 2016, s. 74) Ide najmä o ubytovanie a odubytovanie klienta a výpomoc s batožinou v luxusnejších typoch hotelov.
- Upratovacie služby – sú priamo napojené a závislé na informáciách z recepcie. Ide o bežné denné upratovanie izieb, hĺbkové upratovanie po odchode hotelového hosťa a údržbu zdieľaných priestorov hotela. Upratovacia služba predstavuje významnú položku v nákladoch hotela.
- Stravovacie služby – vo väčšine hotelov sú samozrejmosťou raňajky (v cene ubytovania alebo za príplatok), hotely ktoré majú reštaurácie často poskytujú aj ďalšie jedlá v priebehu dňa.
- Izbové služby – medzi obľúbené služby patria aj izbové služby (donáška jedla priamo na izbu), vďaka ktorým je hotelovým hosťom poskytnutý väčší komfort.
- Uniformované služby – zahŕňajú služby vrátnika, parkovacie služby či telefonický servis. Tieto služby nie sú samozrejmosťou vo všetkých typoch hotelov, naopak sa vyskytujú najmä v hoteloch s vyšším štandardom.
- Relaxačné, zdravotné a športové služby – prítomnosť wellness a fitness služieb zvyšuje atraktivitu hotela, rovnako však aj jeho náklady a tým aj konečnú cenu služby.
- Informačné a predajné služby – v hoteloch bývajú často prevádzkované aj darčkové obchody s tovarom typickým pre daný región či krajinu alebo informačné stánky predávajúce zážitkové služby.

Všetky tieto služby sú vo výsledku zarátané v cene celkovej hotelovej služby. Jednotlivé služby majú častokrát samostatné rezervačné a platobné systémy, ktoré ale môžu byť prepojené v celkovom rezervačnom systéme hotela. Ten obsluhuje „front office“ alebo „back office“ v závislosti na veľkosti hotela. Komplexnejšie hotelové systémy sú náročnejšie na obsluhu a predstavujú väčšiu položku v nákladoch hotela. Poskytujú však

hotelovým hosťom väčší komfort pri platení a rezerváciách jednotlivých doplnkových služieb hotela. (Beckendorff, Xiang a Sheldon, 2019)

PMS (Property Management System) je v hotelovom priemysle nevyhnutný pre správne fungovanie hotela. Tento systém má aj priame prepojenie na CRM (Customer Relationship Management). „*CRM môže hotelom pomôcť dosiahnuť konkurenčnú výhodu, pretože keď je správne používaný, poskytuje prispôsobené a personalizované služby.*“ (Collins a kol., 2017, s. 311)

5 ZHRNUTIE TEORETICKEJ ČASTI

V prvej kapitole teoretickej časti bola popísaná problematika cestovného ruchu, ako aj jej základné pojmy a druhy cestovného ruchu.

V druhej kapitole bola bližšie definovaná zdieľaná ekonomika a jej využitie v cestovnom ruchu. Ďalej tiež legalita a legislatíva zdieľania ubytovania, fungovanie platforiem zdieľanej ekonomiky a napokon boli predstavené najznámejšie platformy zdieľanej ekonomiky a ich oblasti podnikania, a to konkrétne Uber, Booking a Couchsurfing.

V tretej kapitole bola predstavená spoločnosť Airbnb, jej oblasť podnikania a základný princíp fungovania samotnej platformy od registrácie ubytovania na platforme cez cenotvorbu až po rezervácie ubytovania. Spoločnosť bola predstavená aj pomocou popisu jej histórie od vzniku pôvodnej myšlienky spoločnosti cez nedávnu minulosť až po súčasné fungovanie a neustály rozvoj ponúkaných služieb. Na záver bol pomocou oficiálnych dokumentov spoločnosti Airbnb načrtnutý očakávaný budúci vývoj, smerovanie a plánované aktivity Airbnb.

V poslednej kapitole teoretickej časti bolo popísané fungovanie hotelového ubytovania od základných princípov až po popis jednotlivých služieb ponúkaných v hoteloch. Nadobudnuté znalosti budú ďalej využité v praktickej časti práce.

II. PRAKTICKÁ ČASŤ

6 POROVNANIE HOTELOV A AIRBNB

Tabuľka 1 Porovnanie hotelov a Airbnb

Zdroj: vlastné spracovanie

Hotely	Airbnb
<ul style="list-style-type: none"> • Vyššia cena • Profesionálny prístup • Očakávanie doplnkových služieb • Zväčša klasické hotelové ubytovania • Jednoduchý štandardný check-in a check-out • Nízka pravdepodobnosť podvodu • Možnosť prípadnej zmeny izby • Ubytovanie v súkromnej izbe • Spoločnosť ďalších turistov v hoteli • Reštaurácia alebo bar priamo v hoteli • Dostupné takmer všade • Rôzne vernostné programy v konkrétnych sieťach hoteloch • Ubytovanie je limitované izbami • Upratovanie v cene každej noci • Zamestnanie v hoteli • Práca na plný úväzok • Pomoc zamestnancov hotela 	<ul style="list-style-type: none"> • Nižšia cena • Priateľský rodinný prístup • Doplnkové služby sú pozornosťou • Väčší výber atypických a originálnych ubytovaní • Check-in a check-out sa líšia u rôznych hostiteľov • Vyššia pravdepodobnosť podvodu • Zmena izby väčšinou nie je možná • Možnosť prenájmu celého bytu, domu, apartmánu • Ubytovanie v blízkosti lokálnych obyvateľov • Vlastné zaobstaranie jedla a pitia • Dostupné len v určitých oblastiach • Jeden vernostný program na platforme Airbnb • Ubytovania pre väčšie skupiny hostí • Jednorazový upratovací poplatok • Registrácia ubytovania na Airbnb • Vedľajšia práca popri zamestnaní • Pomoc hostiteľa aj Airbnb

Napriek tomu, že v jadre vlastne obe možnosti poskytujú tú istú službu, ich prednosti a slabosti sa podstatne líšia. Rovnako sa líši aj vnímanie danej služby a výber správnej voľby jednotlivými hosťami je ovplyvnený množstvom faktorov, akými sú napríklad požadovaný komfort počas pobytu, rozpočet, či subjektívne preferencie konkrétnych hostí.

Až na výnimky je zväčša pravidlom, že hotelové ubytovanie sa pohybuje vo vyšších cenách ako ubytovanie Airbnb, keďže v cene hotelového ubytovania je zahrnutých omnoho viac služieb vyžadujúcich ľudský faktor. Naopak do ceny Airbnb ubytovania je nutné zahrnúť len cenu samotného ubytovania, jednorazový upratovací poplatok a poplatky pre Airbnb. Všetky ďalšie doplnkové služby, medzi ktoré sa v tomto prípade radia aj raňajky a iné jedlá počas dňa, či wellness služby sú pri Airbnb ubytovaní tak povediac navyše, aj napriek tomu, že kvôli nárastu konkurencie hostiteľov sa poskytovatelia zdieľaného ubytovania snažia vyniknúť na platforme aj vďaka takýmto službám, ktoré začínajú bývať zahrnuté priamo vo výslednej cene.

Jednoznačnou výhodou hotelov naďalej ostáva jednoduchý a štandardizovaný proces počas check-inu a check-outu hostí. Pri rezervácií jednotlivých Airbnb ubytovaní sa tento proces častokrát líši, a teda je nutné sa o ňom informovať a konať podľa pokynov konkrétneho ubytovateľa. Tento proces môže častokrát zahŕňať aj vyzdvihnutie kľúčov z úplne iného miesta, či dlhšie čakanie na príchod hostiteľa. Na druhú stranu odchod z Airbnb ubytovania je väčšinou omnoho jednoduchší, keďže všetky platby prebiehajú prostredníctvom platformy a hostitelia takmer nikdy neposkytujú doplnkové služby, za ktoré by bolo nutné dodatočne platiť.

Napriek tomu, že možnosť podvodu na platforme Airbnb je už v súčasnosti veľmi nepravdepodobná vďaka zavedeniu detailnej kontroly oboch zúčastnených strán, stále je pravdepodobnejšie, že hostiteľ zaregistruje neexistujúce ubytovanie na platforme Airbnb, než možnosť rezervácie v neexistujúcom hoteli.

Vo všeobecnosti sa dá povedať, že Airbnb ubytovanie je určené skôr pre dobrodružnejší typ turistov, ktorí radi nadväzujú nové kontakty a priateľstvá s lokálnymi obyvateľmi a spoznávajú miesta aj mimo turistických trás. Naopak hotely vyhovujú turistom, ktorým je príjemnejšia formálnosť hotelovej recepcie a typické turistické atrakcie, ktoré často ponúkajú samotné hotely. Rovnako to platí aj v prípade gastro služieb, ktoré sú častokrát súčasťou hotela, no hostia ubytovaní prostredníctvom Airbnb si stravovanie riešia sami mimo ubytovania a za dodatočné náklady.

Čo sa týka samotného ubytovania, hotelové izby sú zväčša navrhované pre dve osoby, s výnimkou rodinných izieb. Airbnb však poskytuje aj ubytovanie väčších skupín s vlastnými izbami, no zdieľanými spoločenskými priestormi. V prípade nespokojnosti s rezervovanou izbou však vo väčšine prípadov Airbnb ubytovania nie je možná žiadna iná alternatíva, keďže neexistuje obdobné ubytovanie u toho istého hostiteľa. Táto možnosť k hotelom prirodzene patrí, ale samozrejme len pri nezaplnení kapacity hotela.

Najmä v menších mestách je stále prirodzenejšie vyhľadávať hotelové ubytovanie, keďže Airbnb ubytovania majú zastúpenie najmä v metropolách a turisticky atraktívnych destináciách, častokrát priamo v centre mesta. Pri opakovanom objednávaní cez platformu Airbnb sa užívatelia stávajú súčasťou vernostného programu, ktorý môže významne znížiť cenu rezervovaného ubytovania. Aj keď sú takéto vernostné programy a výhody využívané aj v hoteloch, spravidla ide o siete hotelov, a teda ak sa chce hosť dostať do vernostného programu a získať ďalšie zľavy, musí sa stať verným hosťom konkrétnej siete hotelov, čo môže zapríčiniť zúženie potenciálnej ponuky hosťa.

Pokiaľ ide o hositeľskú stranu, je omnoho ľahšie stať sa ubytovateľom na platforme Airbnb, alebo si to len na určitú dobu vyskúšať a následne ubytovanie stiahnuť z ponuky. Byť hositeľom Airbnb vôbec nemusí byť hlavným zamestnaním, práve naopak mnoho prenajímateľov vykonáva túto prácu len bokom popri svojom primárnom zamestnaní. Tu nastáva veľký rozdiel v porovnaní s hotelom, keďže na Airbnb sú hostitelia nezávislí a môžu si určiť vlastné podmienky, samozrejme v medziach akceptovaných hosťami a platformou. Zatiaľ čo práca v hoteli podlieha prísnyim štandardom a pravidlám majiteľa alebo siete hotelov. V hoteli je tiež dostupná len jedna strana prípadnej pomoci, ktorou je recepcia/vedenie hotela. Zatiaľ čo v Airbnb ubytovaní je možné kontaktovať nie len priamo hostiteľa, ale aj samotnú platformu, ktorá disponuje zákazníckou servisnou linkou dostupnou nonstop.

7 PREDSTAVENIE MESTA TREŇČÍN

V tejto kapitole je bližšie predstavené mesto Trenčín a jeho blízke okolie, kultúrne podujatia v tejto oblasti, projekt Trenčín 2026 a jeho prínos pre mesto a cestovný ruch.

7.1 Základné informácie

Mesto Trenčín sa nachádza uprostred stredného Považia, čo z neho robí jeho prirodzené centrum. Okrem toho je tiež správnym centrom Trenčianskeho kraja. *„Vďaka svojej strategicky výhodnej polohe je Trenčín významným centrom obchodu, hospodárstva, kultúry a športu. Svoje sídla a pobočky tu majú mnohé inštitúcie a spoločnosti.“* (trecin.sk, 2018)

Mesto obklopujú Strážovské vrchy a Trenčianska kotlina. Priamo centrom mesta tečú vody rieky Váh. V blízkom okolí mesta sa nachádza niekoľko minerálnych prameňov, bohatých najmä na vápnik a sírany. Medzi nimi napríklad Kubrá, Orechové, Záblatie a Zlatovce.

Ku 1.1.2022 mal Trenčín 54 368 obyvateľov. Počas posledných rokov počet obyvateľov medziročne nepatrne klesal. Oproti roku 2016 klesol o 787 obyvateľov. Tento pokles bol spôsobený vyššími počtami odsťahovaných a zosnulých než prisťahovaných a narodených obyvateľov. So svojou rozlohou 82km² je Trenčín najväčším mestom Trenčianskeho kraja. Zároveň je však najmenším krajským mestom na Slovensku.

Trenčín patrí medzi 3 najstaršie mestá na Slovensku. Jeho počiatky v kronike mesta siahajú až do 11. storočia, keďže sa nachádzal na križovatke významných obchodných ciest. Najstaršie archeologické nálezy na jeho území sú však staré až 200 000 rokov. Mesto Trenčín zaznamenalo veľký rozmach a rozvoj pod vládou Matúša Čáka Trenčianskeho, ktorý z neho spravil centrum svojich dŕžav. V roku 1412 sa Trenčín stal slobodným kráľovským mestom.

K reputácii mesta ako ho poznáme dnes prispel najmä rozvoj technológií a odevnej výroby, vďaka ktorej Trenčín získal druhé meno, *„Mesto módy“*. V priebehu rokov sa Trenčín stal nielen kultúrnym, ale aj športovým centrom Stredného Považia, k čomu prispeli najmä talentovaní umelci a športovci pochádzajúci z jeho okolia.

7.2 Návštevnosť okresu Trenčín

Podľa portálu statistics.sk v roku 2022 Trenčiansky okres navštívilo 120 822 návštevníkov. Väčšina z nich boli domáci návštevníci, ktorých bolo až 93 506. Zvyšná časť, ktorú tvorilo 27 316 návštevníkov pricestovala zo zahraničia. Väčšina týchto návštevníkov prenocovala

priamo v Trenčíne. Zanedbateľnými však nie sú ani Trenčianske Teplice, významné slovenské kúpeľné mesto. Najmä vďaka nim je priemerný počet nocí strávených v Trenčianskom okrese až 3,9, čo je badateľne viac ako v iných okresoch. Číslo je však porovnateľné s inými kúpeľnými okresmi, akými sú napríklad Turčianske Teplice alebo Piešťany. Domáci návštevníci sa v okrese v priemere zdržali dlhšie, a to až 4,3 noci, zatiaľ čo zahraniční návštevníci ostali v priemere 2,7 noci. (datacube.statistics.sk, 2023)

7.3 Kultúrna situácia v meste Trenčín

Pre lepšie načrtnutie atraktivity mesta Trenčín, sú v nasledujúcej podkapitole popísané kultúrne atrakcie a možnosti aktívneho trávenia času v meste.

7.3.1 Kultúrne priestory

Napriek tomu, že Trenčín je jediné krajské mesto, ktoré nemá vlastné kamenné divadlo, v posledných rokoch sa v meste vytvoril divadelný súbor, ktorý hráva v iných kultúrnych priestoroch v centre. Medzi najznámejšie patria Kino Hviezda a Klub Lúč, ktoré sa nachádzajú v spoločnom komplexe, ktorý bol v roku 2022 rekonštruovaný a už čoskoro bude pripravený pre nové kultúrne udalosti.

Ďalším kultúrnym priestorom v centre mesta je Posádkový klub – ODA prezývaný aj Dom Armády, ktorý je najväčším a najreprezentatívnejším priestorom v Trenčíne. Konajú sa v ňom predstavenia hosťujúcich divadelných súborov, opier či baletov, ale aj koncerty.

Pravdepodobne najobľúbenejším koncertným miestom a plesovou sálou je Piano Club, ktorý je však situovaný mimo centra mesta.

Príjemnými open-air priestormi pre komorné koncerty, či ukryté vianočné trhy sú priestory Atrium a Pavlač, ktoré majú výhodnú polohu priamo na námestí a ponúkajú príjemnú atmosféru, keďže sú vkusne ukryté od hlavnej ulice.

V meste sú dve kiná. Cinemax, v obchodnom dome Max a Kino Metro v centre mesta, ktoré je zamerané nielen na premietanie populárnych filmov ale aj na alternatívnu kinematografiu.

7.3.2 Pamiatky, múzeá a galérie

Pre milovníkov histórie je v Trenčíne k dispozícii niekoľko múzeí zameraných na históriu mesta, ako napríklad, **Trenčianske múzeum**, **Katov Dom**, **Karner sv. Michala**, **Trenčianska Brána**. Múzeum sa nachádza tiež v priestoroch **Trenčianskeho hradu**, kde nedávno otvorili zrenovovanú expozíciu **hľadomorne**. Na nádvorí Trenčianskeho hradu sa

nachádza známa **Studňa Lásky**, ku ktorej sa viaže legenda o Omarovi a Fatime a ich veľkej láske, ktorá dostala vodu z kameňa na ktorom stojí hrad. Priamo pod bralom sa nachádza historický **hotel Elizabeth**, z ktorého je nezameniteľný výhľad na **Rímsky nápis**, ktorý sa zachoval ešte z čias tureckých nájazdov. Cesta z hradu vedie popri **Farskom kostole** a **Katovom dome** cez **Farské schody** priamo na **Mierové námestie**, na ktorom sa nachádza **Morový stĺp**, pamiatka na morovú epidémiu. Priamo oproti Farským schodom sa nachádza **Evanjelický kostol** a popod Trenčiansku bránu sa dá prejsť na menšie námestie, na ktorom sa nachádza typická **fontána Vodníka** a **Trenčianska Synagóga**.

Len o ulicu ďalej od hlavného námestia sa nachádza **galéria Miloša Alexandra Bazovského**, v ktorej sa pravidelne menia umelecké expozície a vystavuje aj diela žiakov **základnej umeleckej školy**, ktorá sa nachádza len pár metrov od nej.

7.3.3 Podujatia a festivaly

Festival Pohoda vznikol v roku 1997, ako jednodňové podujatie. Časom sa však rozšíril a vypracoval na najväčší slovenský festival, ktorý každoročne vyhráva európske ocenenia. Špeciálne vyniká v oblasti ekológie a za svoje opatrenia si získal množstvo obdivu a uznania. V priebehu rokov zmien sa festival ustálil na svojom typickom mieste a v čase, ktorými sú trenčianske letisko, nachádzajúce sa medzi obcami Opatovce a Nozdrkovce a druhý júlový víkend.

„Pohoda je umelecký festival na ktorom sa alternatíva, indie, elektronika, world music a punk stretávajú s klasikou, spolu s literatúrou, tancom, vizuálnym umením, filmom a divadlom.“ (o Pohode, pohodafestival.sk) Toto široké spektrum umení každoročne priláka 30 000 návštevníkov každého veku. Známymi menami, ktoré na festivale Pohoda vystúpili sú napríklad Lou Reed, Bjork, Kraftwerk či Nick Cave. (pohodafestival.sk, 2022)

O 10 rokov mladší **Grape festival** sa niekoľko rokov konal na piešťanskom letisku. Od roku 2022 sa však tiež presunul na trenčianske letisko, čím zvýšil svoju kapacitu, návštevnosť a popularitu. Grape Festival inklinuje skôr k identite festivalu pre mladých, narozdiel od rodinnej Pohody. Tradične sa koná počas druhého augustového víkendu a trvá o deň menej ako Pohoda. Medzi známých účinkujúcich festivalu patria napríklad Milky Chance, WoodKid, Tom Odell či Alt-J. Oba festivaly disponujú kapacitou 30 000 návštevníkov. (grapefestival.sk, 2022)

„Festival Punkáči deťom je letný hudobný benefičný festival orientovaný v štýle punk-rock, SKA, reggae, rockabilly, ktorý sa koná už od roku 2008.“ (Info, punkacidetom.sk) Hlavným

cieľom festivalu je priblížiť punkovú subkultúru deťom ale aj dospelým, ktorí ju pred tým nevnímali ako plnohodnotný hudobný žáner. Festival sa snaží spájať príjemné s poučným a užitočným, keďže časť vybratého vstupného je venovaná nadácií Pomoc deťom v ohrození. Festival sa taktiež koná na spomínanom trenčianskom letisku, v priebehu posledného augustového týždňa a víkendu. (punkacidetom.sk, 2022)

Festival Priestor je pomerne nový projekt konajúci sa v trenčianskom parku Milana Rastislava Štefánika, počas prvého septembrového sobotného popoludnia. Vystupujú na ňom slovenské mladé kapely a DJi. Súčasťou sprievodného programu sú aj stánky a trhy miestnych umelcov a remeselníkov. (priestorfestival.sk, 2022)

Počas druhého septembrového víkendu sa v centre Trenčína koná **festival Pri Trenčianskej bráne**, na ktorom vystupujú miestne kapely a miestni farmári, remeselníci a umelci prezentujú svoje produkty na jarmoku. (Pri Trenčianskej bráne, visit.trencin.sk, 2021)

Festival dobrodružných filmov **Hory-Zonty** sa koná každoročne v novembri v niekoľkých kinách a kultúrnych priestoroch v Trenčíne zároveň. Je zameraný na propagáciu zdravého životného štýlu a dobrodružného života. Premietajú sa počas neho dlhé celovečerné filmy, ako aj sekvencie krátkych filmov. (horyzonty.sk, 2022)

Gympelrock je študentský festival, na ktorom študenti nielen vystupujú ale ho aj organizujú. Už tradične sa koná neďaleko gymnázia v komplexe klubov Kino Hviezda a Klub Lúč.

Okrem spomínaných každoročných festivalov sa v Trenčíne konajú aj tradičné sezónne podujatia, akými sú napríklad **Čaro Vianoc pod Hradom**, **Trenčiansky Majáles** či **Farmárske Trhy**. Tieto udalosti sa konajú na hlavnom Mierovom Námestí, a okrem remeselných a farmárskych trhov, ich sprevádzajú aj hudobné vystúpenia miestnych kapiel a folklórnych súborov.

Zo športových podujatí, ktoré každoročne prilákajú množstvo ľudí určite stoja za zmienku hokejové podujatie **Hviezdy deťom**, zápasy futbalového celebritného mužstva **MUFUZA**, **Night-Run** centrom Trenčína ale aj samotné hokejové a futbalové zápasy, či kajakárske preteky na lodenici.

7.4 Okolie Trenčína

Atrakciami v blízkom okolí Trenčína sú napríklad hrad **Beckov**, **Haluzická Tiesňava**, historický kláštor v skale v **Skalke nad Váhom** alebo kúpele **Trenčianske Teplice**. V širšom okolí, stále však pomerne blízko, sa nachádzajú napríklad kúpele Piešťany,

Bojnický zámok, kúpele **Rajecké Teplice** a **Súľovské Skaly**. Neďaleko Piešťan sa nachádza mesto **Vrbové**, ktoré je údajne stredom Európy. Každoročne sa v ňom koná festival **Vrbovské Vetry**. Neďaleko Trenčína sa tiež nachádza česká hranica a pohorie **Jarvorníky**.

7.5 Kultúrna politika mesta Trenčín

Strategický dokument z marca roku 2021, sa zameriava na popis plánovaného rozvoja nielen kultúrneho a kreatívneho odvetvia mesta Trenčín, ale tiež spracováva sociálno-ekonomickú a územno-technickú analýzu. Bližšie popísané priority a ciele siahajú do roku 2030, s výhľadom až do roku 2040. Stratégiu spracováva samotné mesto Trenčín a jej víziou je *„stať sa lídrom regiónu a jedným z najatraktívnejších miest Slovenska z pohľadu kvality života.“* (Stratégia nielen pre kultúrne a kreatívne odvetvia mesta Trenčín na roky 2021-2030 s výhľadom do roku 2040, 2021, s. 4)

Medzi hlavné priority a ciele tejto stratégie patria rozvoj kultúrnej infraštruktúry, ako napríklad vytvorenie „Kreatívneho inštitútu Trenčín“ alebo vytváranie spolupráce s regionálnymi, národnými a medzinárodnými partnermi. Ďalšími bodmi je rozvoj kultúrneho a kreatívneho potenciálu a zabezpečenie prístupu ku kultúrnemu a komunitnému životu všetkým obyvateľom, so špeciálnym zameraním na marginalizované a ohrozené skupiny obyvateľstva. Významným bodom stratégie je budovanie kapacít a rozvoj publika, či už ide o samotnú identifikáciu potenciálneho publika kultúrnych inštitúcií, o podporu dobrovoľníctva alebo o upevnenie pozitívneho vzťahu obyvateľov k mestu, prostredníctvom kvalitnej kultúrnej ponuky a jej sprístupnenia pomocou online platforiem. V dnešnej dobe, sa čím ďalej tým aktuálnejšou a naliehavejšou témou stáva ekológia a udržateľný rozvoj v kultúrnom a kreatívnom priemysle, ktoré sú obsiahnuté v poslednom bode stratégie.

Po špecifikácií jednotlivých priorít a cieľov, sú v dokumente popísané významné míľniky s merateľnými výstupmi, zdroje financovania, časová realizácia a záverečné monitorovanie a hodnotenie stratégie.

Napriek tomu, že je tento dokument pomerne aktuálny a bol spracovaný len v marci 2021, v tom čase ešte nebolo isté, či sa mestu Trenčín podarí obhájiť svoju kandidatúru na Európske hlavné mesto kultúry 2026. Tento titul mesto získalo až v decembri toho istého roku.

7.6 Trenčín 2026

Každý rok sú z iniciatívy Európskej únie vybrané 2 mestá z 2 rôznych európskych štátov, ktorým je udelený titul Európske hlavné mesto kultúry. V decembri roku 2021 tento titul pre rok 2026 získalo mesto Trenčín, po takmer dvojročných prípravách a vypracovaní podrobného projektu popisujúceho čo sa v meste Trenčín zmení a vybuduje. Medzi hlavné ciele projektu patria rozvoj kultúry a kreativity, ako už bolo spomenuté aj v samotnej stratégii. Počas nasledujúcich rokov bude tento rozvoj prebiehať medzinárodnou, originálnou a všestrannou cestou. V samotnom roku 2026, je očakávaná zvýšená návštevnosť, nielen domácich ale najmä zahraničných turistov. Počas celého roka budú prebiehať udalosti a podujatia kultúrneho charakteru, besedy a sprievodné akcie, ktoré by mali svetu priblížiť situáciu a život v Trenčianskom regióne.

Momentálne tím projektu Trenčín 2026, pracuje na menších projektoch, akými sú napríklad Zvukový atlas mosta – Mestský sprievodca snívaním o jari, Stretnutia kultúrnej komunity, Runaway – Profesionáli z kultúry alebo hudobný projekt v spolupráci s festivalom Pohoda – garáž.

Napriek tomu, že bol Trenčín nedávno vybraný ako hlavné mesto kultúry, neznamená to, že dostal od Európskej únie veľké financie. Mesto si naďalej musí hľadať partnerov samo, aj keď je pravda, že tento nový titul zvýšil atraktivitu mesta nielen pre návštevníkov a obyvateľov ale aj pre potenciálnych partnerov mesta. Taktiež otvoril nové možnosti spolupráce s okolitými mestami v trenčianskom regióne, ale aj so zahraničným Zlínom.

7.7 SWOT analýza mesta Trenčín

Na základe zistených informácií bola vypracovaná SWOT analýza mesta Trenčín. V analýze sú popísané silné a slabé stránky mesta, ako aj príležitosti a hrozby, ktoré môžu ovplyvniť ďalšie smerovanie rozvoja kultúry a renovácie mesta.

Tabuľka 2 SWOT analýza mesta Trenčín

Zdroj: vlastné spracovanie

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> • Množstvo festivalov • Množstvo reštaurácií a podnikov v centre mesta • Historické centrum • Pešia dostupnosť pamiatok v centre • Vianočné trhy, farmárske trhy • Motivácia mladých ľudí meniť mesto k lepšiemu • Jasná agenda budúceho rozvoja mesta • Dostupná autobusová, vlaková a taxi doprava • Športoviská – futbalový a hokejový štadión, krytá plaváreň, športové haly, letné kúpalisko, golf 	<ul style="list-style-type: none"> • Absencia mestského divadla • Malá rozloha centra • Hrad na kopci – nie je dostupný pre každého • Nedostatočné možnosti nočného života
Príležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> • Povedomie o Trenčíne vďaka projektu Trenčín 2026 • Financie získané vďaka projektu Trenčín 2026 • Noví partneri vďaka Trenčín 2026 • Možnosť spolupráce s mestom Zlín a okolitými mestami • Výstavba trenčianskeho divadla 	<ul style="list-style-type: none"> • Chátranie pamiatok a kultúrnych priestorov, vandalizmus • Zvyšujúca sa atraktivita okolitých miest • Nezáujem mladých ľudí o domácu kultúru a domáci cestovný ruch • Nenaplnenie budúcich plánov v rámci projektu Trenčín 2026

Medzi hlavné silné stránky mesta Trenčín patrí najmä množstvo festivalov, ktoré sa konajú priamo v centre mesta alebo v jeho blízkosti počas letných mesiacov. Atraktívnym mesiacom pre mesto je aj mesiac december vďaka čarovnej vianočnej atmosfére. Keďže historické centrum nie je príliš rozľahlé, čo môže byť brané ako slabá stránka, je dostupné na pešo, čo zase predstavuje výhodu. To sa však netýka hradu, ktorý je situovaný na kopci, čo môže predstavovať bariéru v jeho návštevnosti. V roku 2022 však mesto uviedlo do prevádzky mestský vláčik, ktorý môže turistov vyviešť priamo k zadnej časti hradu a k jeho zadnému vchodu, ktorý bol taktiež v roku 2022 opäť sprístupnený pre turistov.

Okrem rozvíjajúcej sa kultúry, mesto disponuje aj rôznymi športovými klubmi, športovými priestormi a najmä hokejovými a futbalovými podujatiami. V meste sa nachádzajú športovo zamerané základné a stredné školy, ktoré od skorého veku vedú svojich žiakov k športu. Aj vďaka tomu z Trenčína pochádza množstvo športových osobností, ktoré naďalej rozvíjajú športovú situáciu v meste a jeho okolí.

Trenčín je ľahko dostupný pre turistov vďaka rozvinutej vlakovej a autobusovej doprave priamo v meste, ale aj v jeho okolí. V roku 2022 mesto Trenčín zakúpilo nové autobusy mestskej hromadnej dopravy, ktoré dodali mestu nový image.

K podstatným pozitívam mesta patria tiež jasná agenda pre budúci rozvoj mesta a jeho kultúry a motivácia mladých ľudí, ktorí sa na zlepšovaní mesta podieľajú, a to najmä v rámci projektu Trenčín 2026.

Napriek tomu, že v centre mesta stále vznikajú nové podniky, ktoré sú atraktívne nielen pre rezidentov ale aj pre turistov, väčšina z nich neostáva otvorená v neskorých nočných hodinách. Nočný alebo aj klubový turizmus nepatrí medzi hlavné oblasti turizmu v meste, čo môže byť zapríčinené aj nedostatkom dopytu zo strany mladých ľudí po takomto type turizmu počas školského roka. Počas leta je však večerná atmosféra pomerne atraktívna a priláka aj obyvateľov z menších okolitých miest. Jednoznačnou slabou stránkou mesta je absencia mestského divadla, ktorá však má byť v blízkej budúcnosti riešená.

Väčšina príležitostí pre rozvoj a inováciu mesta vyplýva z projektu Trenčín 2026, vďaka ktorému má mesto možnosť získať nových partnerov a sponzorov, keďže sa očakáva prirodzené zvýšenie povedomia o meste a jeho kultúre, ktoré je citeľné už v prítomnosti.

K podstatným faktorom, ktoré môžu ohroziť smerovanie rozvoja mesta Trenčín, rozhodne patria postupné a prirodzené chátranie pamiatok a budov v centre mesta ako aj neprirodzené škody vo forme vandalizmu. Návštevnosť mesta tiež môžu ovplyvniť okolité mestá a ich

zvyšujúca sa atraktivita. Takáto zmena by mohla prilákať viac ľudí do Trenčianskeho regiónu a tým zvýšiť obľúbenosť Trenčína ako krajského mesta, ale taktiež odkloniť turistický ruch do iných okolitých destinácií.

Podstatným bodom pri vytváraní novej kultúrnej ponuky v meste je aj zachovanie dopytu po kultúrnych akciách a spoznávaní histórie mesta. Ten môže byť v budúcnosti znížený, keďže stále viac mladých ľudí odchádza zo Slovenska a tým stráca záujem a aj možnosť sa na organizovaných podujatiach zúčastňovať. Hrozbu predstavuje aj možnosť nenaplnenia agendy rozvoja mesta pre projekt Trenčín 2026. To môže byť spôsobené nedostatkom financií, či ľudského kreatívneho faktoru, ale aj vyhorením mladých ľudí pri organizácii budúcich podujatí.

8 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU UBYTOVANIA V TRENČÍNE

V tejto kapitole bola vykonaná analýza dostupných ubytovaní v meste Trenčín počas 12 nadchádzajúcich mesiacov ku dňu 9.3.2023. Všetky informácie boli zistené na platformách Airbnb a Booking.

8.1 Ubytovanie na platforme Airbnb

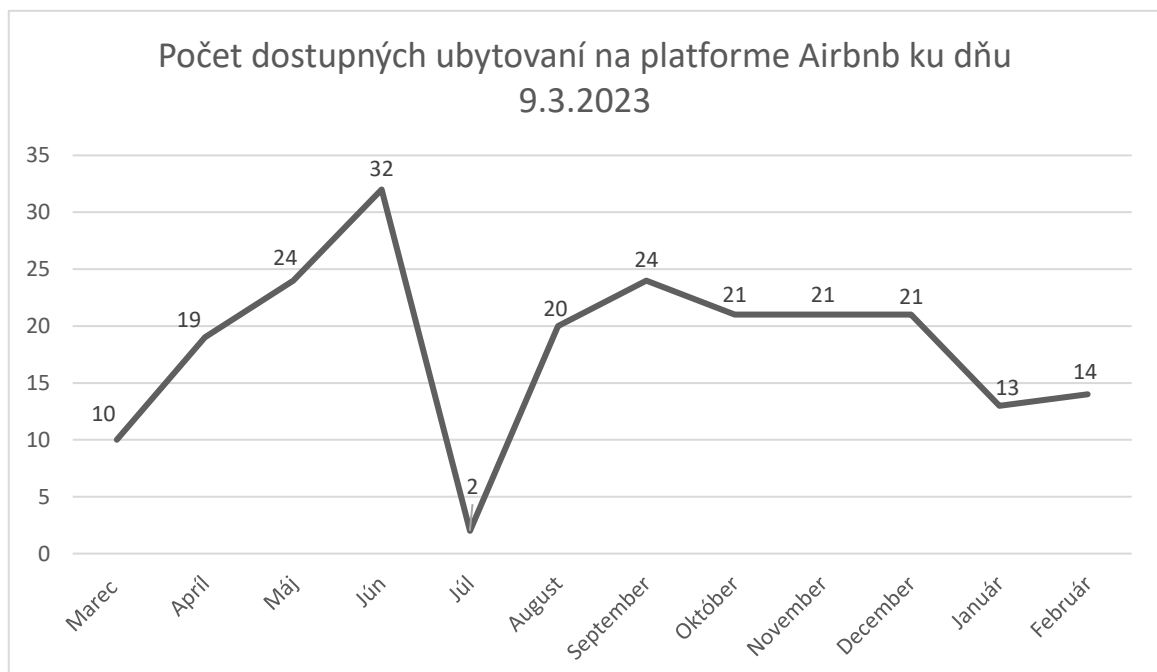
Táto podkapitola sa venuje prieskumu dostupnosti ubytovaní na platforme Airbnb vo vybraných termínoch v dvanástich nadchádzajúcich mesiacoch a ich cenovému rozpätiu.

8.1.1 Dostupnosť ubytovaní

Prieskum dostupných ubytovaní na platforme Airbnb bol realizovaný dňa 9.3.2023. Pre každý mesiac bol vybraný prvý termín od piatka do nedele počas prvého kompletného víkendu v mesiaci. Ubytovanie bolo vyhľadávané pre pobyt dvoch osôb. Poloha ubytovaní bola zúžená výhradne na ubytovania priamo v Trenčíne a v jeho mestských častiach.

Graf 2 Počet dostupných ubytovaní na platforme Airbnb ku dňu 9.3.2023

Zdroj: vlastné spracovanie (airbnb.cz)



V grafe 2 môžeme vidieť, že počet dostupných ubytovaní od termínu vyhľadávania stúpa. Tento trend sa však prudko mení počas mesiaca júl. Táto zmena je zapríčinená festivalom Pohoda, ktorý sa koná práve počas sledovaného víkendu. V auguste je opäť dostupných

omnoho viac ubytovaní, zároveň je tento počet však menší ako počas jarných mesiacov, keďže sa v lete počet turistov prirodzene zvyšuje. Počas jesenných mesiacov je počet dostupných ubytovaní pomerne stabilný, no ponuka je menšia ako v mesiaci jún. To môže byť spôsobené plánovanými dlhodobými ubytovaniami, alebo aj stiahnutím ubytovaní z ponuky na platforme. Niektorí hostitelia totiž ponúkajú na platforme ubytovania len počas letných mesiacov, alebo počas určitých kultúrnych udalostí, ktoré prilákajú do mesta viac turistov. Január a február 2024 disponujú nižšou ponukou ubytovaní. Tento jav môže byť spôsobený neaktuálnosťou kalendárov hostiteľov, alebo opäť stiahnutím ubytovaní z ponuky.

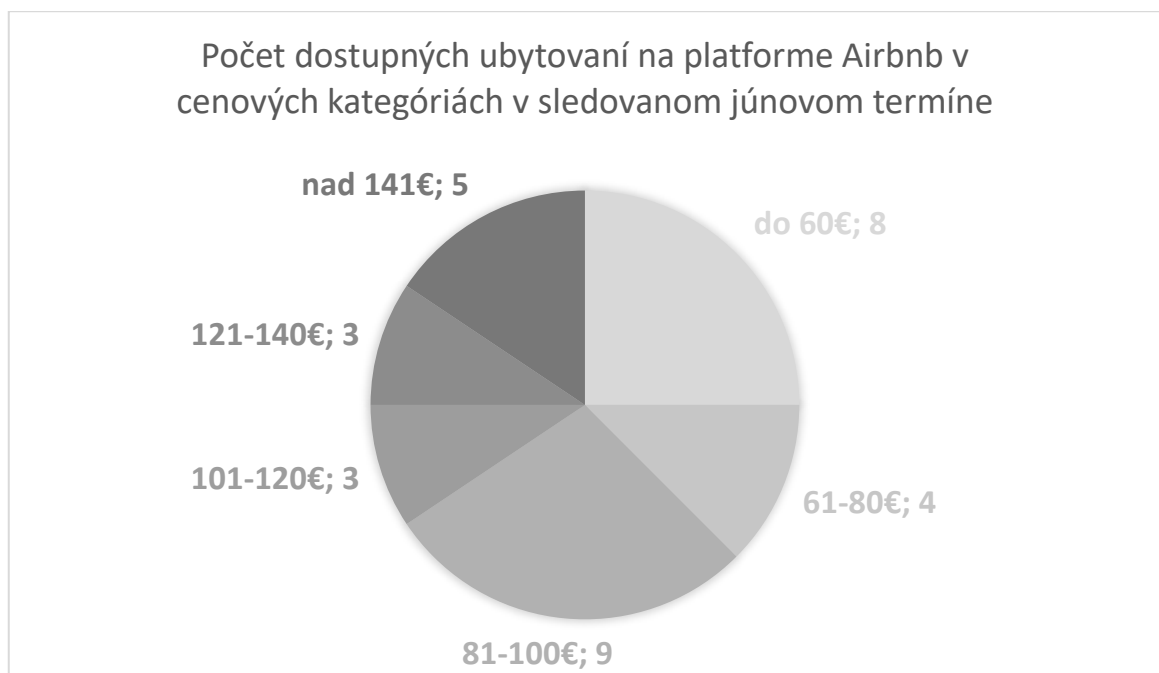
Vzhľadom na zistené dáta, môžeme predpokladať, že približný počet Airbnb ubytovaní v oblasti Trenčína sa pohybuje okolo čísla 30. Vo väčšine prípadoch sú ponúkané celé byty a apartmány. V ponuke sú však aj súkromné izby v obývaných objektoch, prives a penzión.

8.1.2 Cenové rozpätie ubytovaní

Cenové kategórie ponúkaných ubytovaní boli skúmané v mesiaci jún, keďže počas tohto mesiaca bolo v čase sledovania dostupných najviac ubytovaní, a to presne 32.

Graf 3 Počet dostupných ubytovaní v cenových kategóriách v sledovanom júnovom termíne

Zdroj: vlastné spracovanie (airbnb.cz)



Z grafu 3 je vidieť, že najviac dostupných ubytovaní sa pohybuje v cenách do 80€, zatiaľ čo drahších ubytovaní v lokalite Trenčín je poznateľne menej. Najnižšie ponúkané ubytovania

sú v cenách 35€ a 38€, ide však len o súkromné izby v obývaných bytoch mimo centra. Najdrahšie ponúkané ubytovania sú v cenách 468€ a 351€ za noc. Ide o celé zariadené byty s kuchyňou, ich poloha je však vzhľadom k cene pomerne nevýhodná. Z dostupných možností, sú objektívne najvýhodnejšími ubytovania priamo v historickom centre mesta, ktoré sa pohybujú v cenách od 70€ do 130€.

8.2 Ubytovanie na platforme Booking

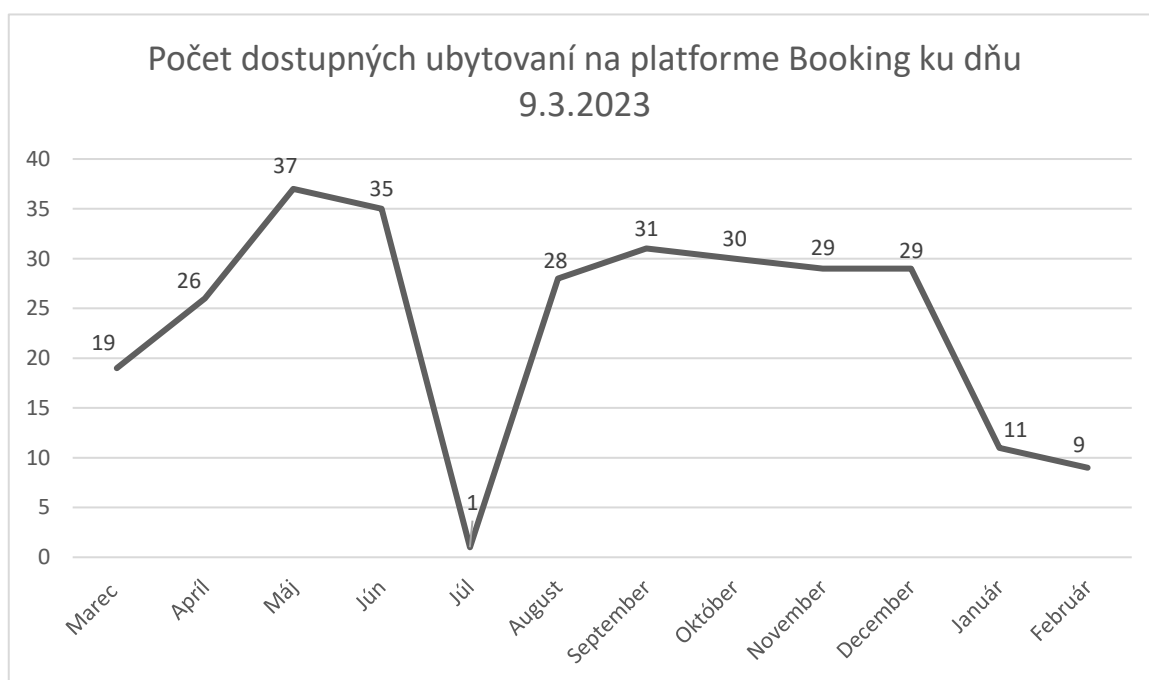
V tejto podkapitole boli sledované dostupné ubytovania a ich cenové rozpätie na platforme Booking, v rovnakým vybraných termínoch ako v prípade Airbnb. Platforma Booking ponúka najmä hotelové ubytovania, no je na nej zaregistrovaný aj značný počet súkromných hostiteľov.

8.2.1 Dostupnosť ubytovaní

Prieskum dostupných ubytovaní na platforme Booking bol realizovaný dňa 9.3.2023. Podmienkou pre ubytovania bola poloha priamo v meste Trenčín a jeho mestských častiach. Pobyt bol vyhľadávaný pre dve osoby na dve noci, počas prvého kompletného víkendu v mesiaci.

Graf 4 Počet dostupných ubytovaní na platforme Booking ku dňu 9.3.2023

Zdroj: vlastné spracovanie (booking.com)



Graf 4 má podobný priebeh ako graf č. 2, týkajúci sa platformy Airbnb. Môžeme vidieť obdobný nárast dostupných ubytovaní v závislosti na vzd'ľujúcom sa termíne pobytu. Rovnako vidíme na grafe aj prepad ubytovacích možností počas júlového víkendu, kedy sa v Trenčíne koná festival Pohoda. Od augusta do decembra je situácia pomerne stabilná. Niektoré ubytovania na platforme už dostupné nie sú, no väčšina je stále k dispozícií, keďže turisti neplánujú svoje pobyty s tak významným predstihom. Od januára vidíme značný pokles, ktorý je s pravdepodobnosťou blížiacou sa k istote spôsobený neaktuálnosťou kalendárov platformy, keďže mnohé hotely a súkromní hostitelia ešte nepotvrdili dostupnosť na rok 2024.

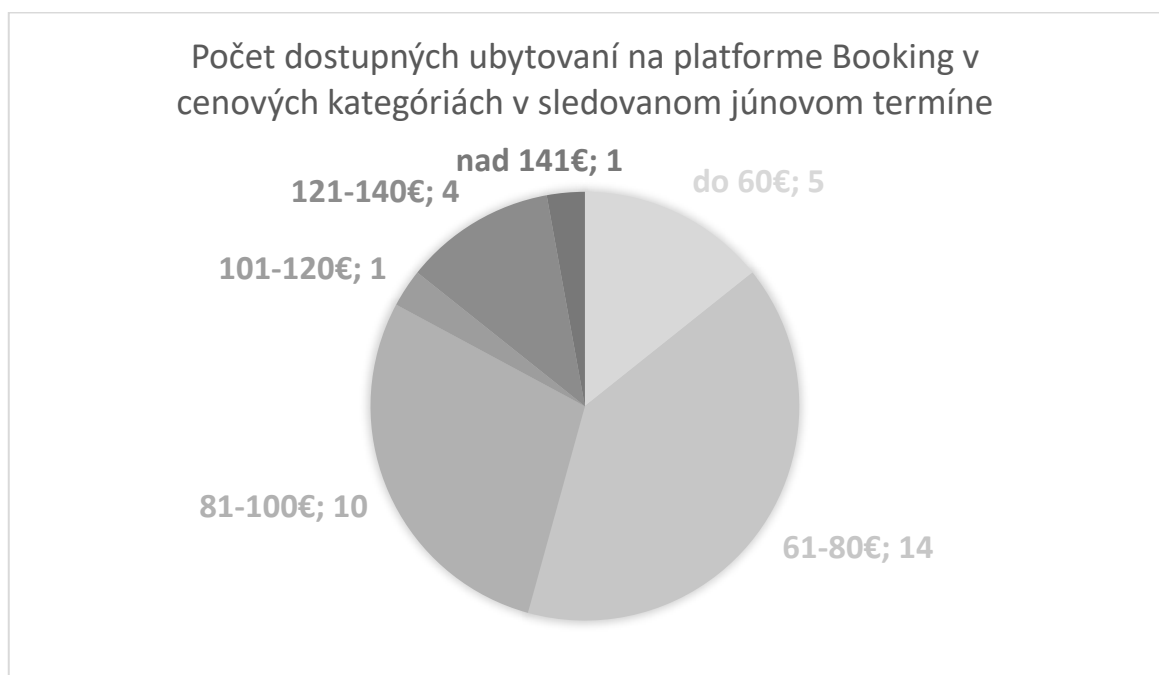
Zo zistených dát môžeme predpokladať, že celkový počet registrovaných ubytovaní v meste Trenčín sa pohybuje tesne pod číslom 40.

8.2.2 Cenové rozpätie ubytovaní

Cenové rozpätie dostupných ubytovaní na platforme Booking bolo skúmané vo vybranom júnovom termíne, keďže aj cenové rozpätie pri dostupných ubytovaniach na platforme Airbnb bolo sledované v tomto termíne. Na platforme Booking bolo v tomto termíne dostupných 35 ubytovaní, čo je druhý najvyšší počet spomedzi všetkých sledovaných termínov.

Graf 5 Počet dostupných ubytovaní na platforme Booking v cenových kategóriách v sledovanom júnovom termíne

Zdroj: vlastné spracovanie (booking.com)



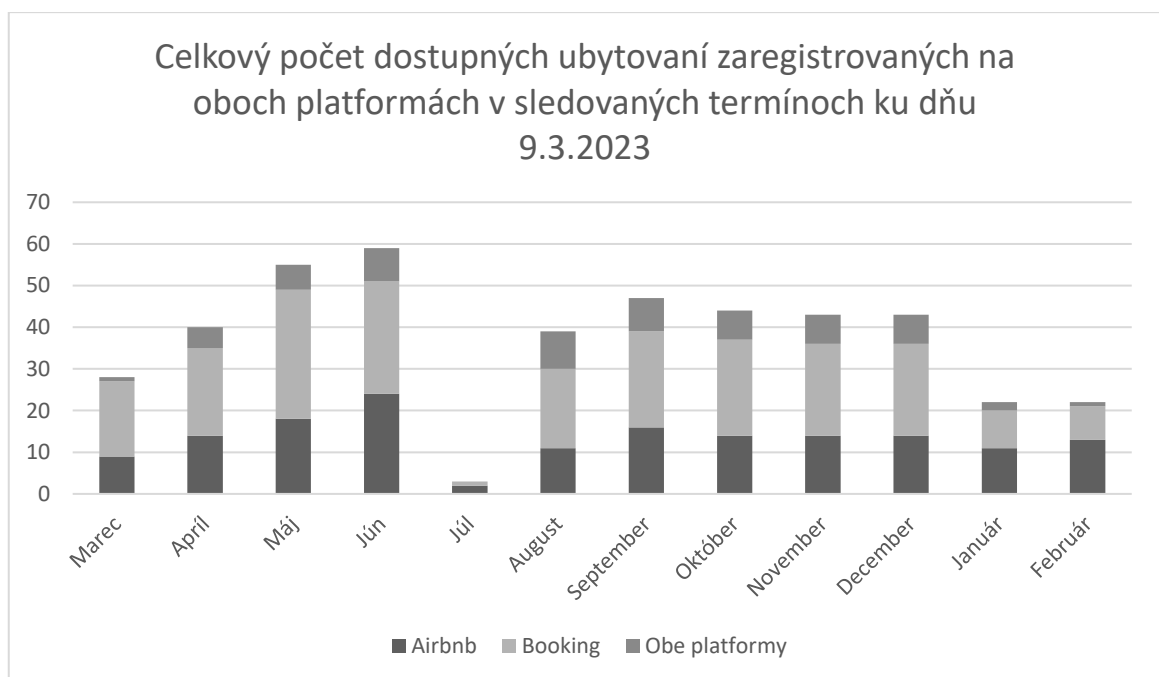
Väčšina dostupných ubytovaní sa pohybuje v cenovom rozpätí do 80€. Významnú časť tvoria aj ubytovania od 81 do 100€. Vo vyšších cenových kategóriách nad 100€ je dostupných len 5 ubytovaní, aj keď je dostupné aj ubytovanie s cenou vyššou ako 141€. Z porovnania grafov č. 3 a 5 vyplýva, že ubytovania na platforme Booking sa v priemere pohybujú v nižších cenách ako na platforme Airbnb.

8.3 Zhodnotenie výsledkov

V tejto podkapitole boli zistené a porovnané počty ubytovaní dostupných výhradne na jednej z platforiem a tiež počet ubytovaní dostupných na oboch sledovaných platformách. V druhej časti bol znázornený cenový rozdiel medzi platformami v prípade ubytovaní dostupných na oboch platformách.

Graf 6 Celkový počet dostupných ubytovaní registrovaných na oboch platformách v sledovaných termínoch ku dňu 9.3.2023

Zdroj: vlastné spracovanie (airbnb.cz, booking.com)

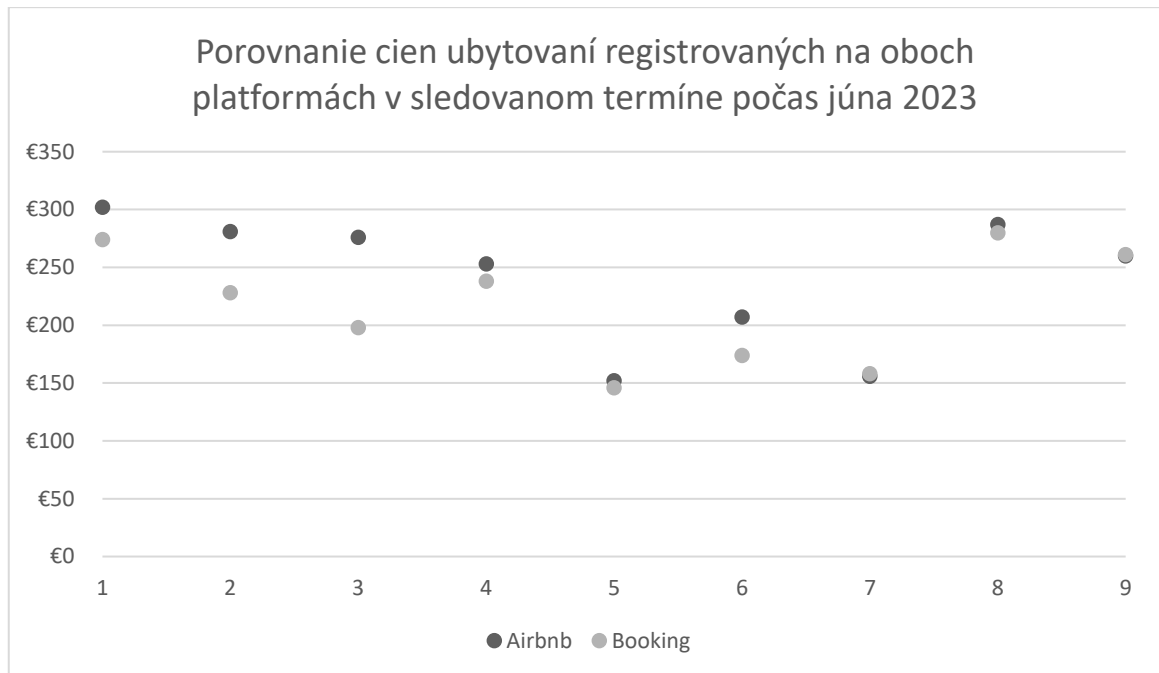


V grafe 6 sú znázornené dostupné ubytovania na jednotlivých platformách a aj tie, ktoré sú zaregistrované na oboch platformách. V prípade ubytovaní na platforme Booking ide najmä o hotely a v prípade platformy Airbnb ide takmer výhradne o ubytovania súkromných hostiteľov. Niekoľko súkromných hostiteľov však ponúka svoje ubytovania na oboch sledovaných platformách pre zväčšenie dosahu na cieľovú skupinu. V grafe 6 môžeme vidieť, že platforma Booking má v ponuke viac dostupných možností ubytovania ako platforma Airbnb takmer vo všetkých sledovaných termínoch. Rozdiel je viditeľný takmer

vo všetkých mesiacoch, okrem januára a februára, čo môže byť spôsobené neaktuálnosťou kalendárov ubytovateľov.

Graf 7 Porovnanie cien ubytovaní registrovaných na oboch platformách v sledovanom termíne počas júna 2023

Zdroj: vlastné spracovanie (airbnb.cz, booking.com)



V grafe 7 sú porovnané ceny ubytovaní, ktoré sú dostupné na oboch sledovaných platformách vo vybranom júnovom termíne. V grafe môžeme vidieť, že väčšina ubytovaní má na rôznych platformách rôzne ceny. V 8 z 9 prípadov je cena na platforme Airbnb vyššia, ako na platforme Booking. V niekoľkých prípadoch sa cena markantne nelíši, no pri ubytovaní 3 môžeme vidieť cenový rozdiel až 80€. Pri ubytovaniach 5 a 8 môžeme vidieť, že cena je takmer rovnaká, čo môže byť spôsobené prispôbením ceny konkrétnych ubytovateľov. Rozdiely v cenách môžu byť spôsobené rozdielnymi servisnými poplatkami jednotlivých platforiem, keďže v Airbnb sa rozhodli zlepšiť servis a tiež kvalitu poistenia majetku, čo malo za následok zvýšenie týchto servisných poplatkov. V zistených cenách jednotlivých ubytovaní však nie je viditeľný opakujúci sa cenový rozdiel, preto môžeme usúdiť, že jedným z faktorov vplyvajúcim na rozdiel cien môže byť aj individuálne prispôbenie ceny jednotlivými ubytovateľmi. Pri registrácii totiž platformy odporúčajú cenové rozpätie, v ktorých by sa ubytovanie malo pohybovať, vzhľadom na konkurenciu už zaregistrovanú na platforme. Ceny sa však pri samotnej rezervácii môžu líšiť vzhľadom na vernostné programy a zľavy, ktoré sú dostupné pri dlhšom a pravidelnom používaní platforiem.

9 ZHRNUTIE PRAKTICKEJ ČASTI

V úvode praktickej časti sú popísané a porovnané základné črty hotelového a Airbnb ubytovania. Na základe znalostí získaných počas spracovávania teoretickej časti, sú v tabuľke porovnané ich základné rysy spolu so silnými a slabými stránkami. Vzhľadom na popísané charakteristiky sú definované skupiny hostí, pre ktoré by boli jednotlivé možnosti ubytovania vhodné.

V siedmej kapitole je predstavené mesto Trenčín, v ktorom by sa malo navrhované Airbnb ubytovanie nachádzať. V úvode je v krátkosti popísaná história mesta Trenčín, jeho geografické postavenie, návštevnosť mesta a zloženie jeho návštevníkov. Následne sú popísané možnosti kultúrneho vyžitia v meste a v jeho okolí od pamiatok, kultúrnych priestorov, festivalov až po prírodné atrakcie. Na záver je priblížená kultúrna politika mesta Trenčín spolu s projektom Trenčín 2026 a výhodami, ktoré by mal projekt v budúcnosti mestu priniesť. Zo zistených informácií bola vypracovaná SWOT analýza, ktorá popisuje hlavné silné a slabé stránky mesta ako turistickej destinácie, rovnako ako aj jeho príležitosti a hrozby.

Kapitola osem je venovaná analýze súčasných možností ubytovania v meste Trenčín, a to konkrétne na platformách Airbnb, ktorá poskytuje najmä zdieľané ubytovanie a na platforme Booking, na ktorej sú dostupné najmä hotelové ubytovania ale užívateľ na nej nájde aj ubytovania od súkromných hostiteľov. V závere kapitoly sú porovnané ubytovania dostupné na oboch platformách a ich cenové rozdiely. Analýza dokázala, že v Trenčíne sa momentálne nachádza niekoľko desiatok dostupných ubytovaní, nie všetky sú však pre potenciálnych turistov atraktívne či už cenovo, polohou alebo dizajnom interiéru. Z analýzy tiež vyplynulo, že počas turisticky atraktívnych termínov, akými sú napríklad letné festivalové víkendy, nie je ponuka ubytovaní v Trenčíne dostatočná.

III. PROJEKTOVÁ ČASŤ

10 CHARAKTERISTIKA A HLAVNÉ CIELE PROJEKTU

Hlavným cieľom projektovej časti práce je nájsť optimálny spôsob zaobstarania nehnuteľnosti, ktorá bude využitá pre prevádzkovanie Airbnb ubytovania. V tejto časti je potrebné zvážiť niekoľko zásadných faktorov. Prvým krokom je analýza dostupných nehnuteľností v Trenčíne, ich cien a základných charakteristík. V tejto časti tiež nastáva otázka kúpy alebo prenájmu nehnuteľnosti. Obe možnosti majú svoje výhody aj nevýhody a vo svojej podstate sú vhodné pre iný typ hostiteľa.

Po nájdení vhodného typu investičnej nehnuteľnosti, prichádza na rad otázka základného kapitálu. V prípade kúpy je totiž potrebný pomerne vysoký vstupný kapitál. Pre prípad, že ním kupujúci nedisponuje, je potrebné vybrať vhodný úver, s primeranou mesačnou splátkou a zvážením ďalších bankou ponúkaných výhod.

Po výbere nehnuteľnosti a úveru prichádzajú na rad otázky týkajúce sa samotnej prevádzky Airbnb ubytovania. Neoddeliteľnou súčasťou poskytovania ubytovania je upratovanie po odchode hostí. Bude hostiteľ vykonávať tieto služby sám alebo sa spoľahne na outsourcing. Okrem upratovania je tiež nutné myslieť na základnú prevádzku pri príchode a odchode hostí. Po zadefinovaní a ocenení týchto služieb je potrebné nastaviť cenu, za ktorú bude ubytovanie na platforme dostupné.

Po zistení nákladov a odhade výnosov bude vypočítaná predpokladaná rentabilita projektu a následne porovnaná s rentabilitou alternatívnej konzervatívnejšej investičnej príležitosti, ktorou je investovanie do realitných fondov.

V neposlednom rade budú tiež navrhnuté príležitosti spolupráce s miestnymi podnikmi, ktoré zvýšia úroveň ubytovania poskytnutím darčkových predmetov alebo zliav na služby a zviditeľnenie ubytovania cez sociálne siete.

Na záver práce bude projekt zhodnotený a na základe zistených informácií budú vytvorené profily potenciálnych hostiteľov s investičným plánom prispôbeným ich špecifikám.

11 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU DOSTUPNÝCH NEHNUTELNOSTÍ V TRENČÍNE

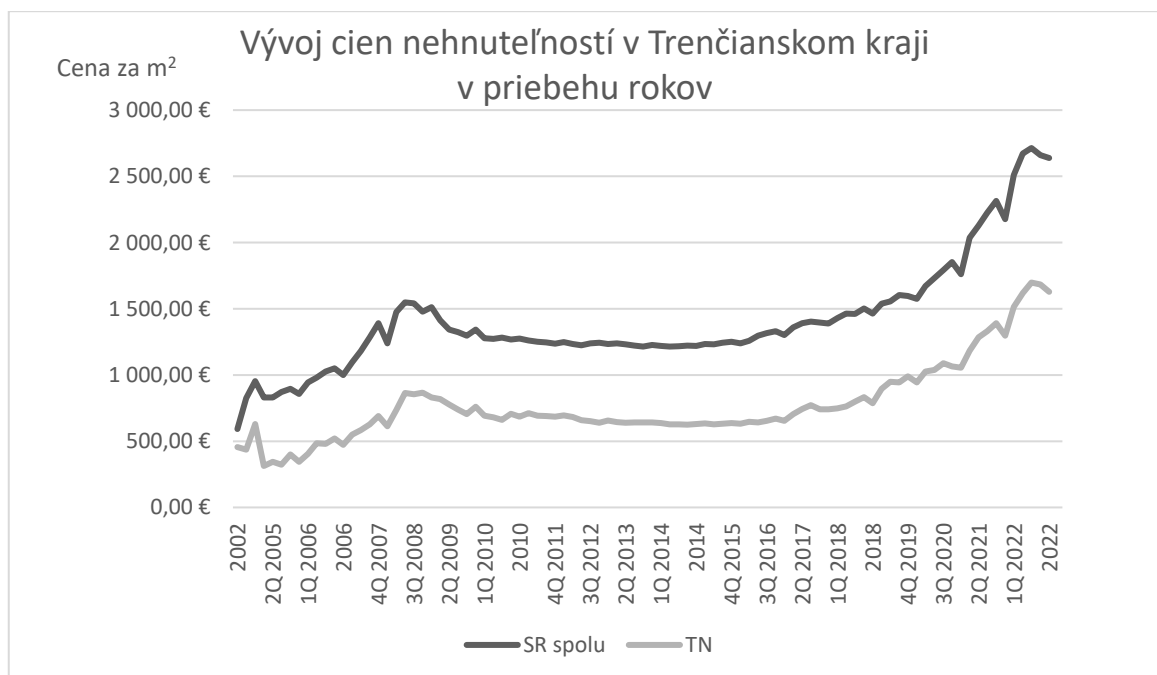
K prevádzkovaniu Airbnb ubytovania je prirodzene nevyhnutné vlastniť neobývaný byt či dom. V ideálnom prípade budúci hosť takýmto majetkom už disponuje, a práve preto uvažuje nad možnosťou jeho prenájmu. V tejto kapitole však budeme uvažovať nad potenciálnym hosťom, ktorý si musí nehnuteľnosť najskôr zaobstaráť, a to za čo najvhodnejších podmienok.

Informácie o dostupnosti, cene a rozlohe nehnuteľností v Trenčíne boli spracovávané dňa 25.3.2023 a získané na stránke nehnutenosti.sk. Získané výsledky boli porovnané s údajmi zo stránok reality.sk a topreality.sk. Po zvážení však boli do práce vybrané údaje zo stránky nehnutenosti.sk., keďže ponúkali najviac dostupných možností.

11.1 Vývoj cien nehnuteľností v priebehu rokov

Graf 8 Vývoj cien nehnuteľností v priebehu rokov

Zdroj: vlastné spracovanie (nbs.sk)



V grafe 8 môžeme vidieť vývoj cien nehnuteľností v Trenčianskom kraji v porovnaní s rastom priemerných cien nehnuteľností na Slovensku. Údaje ukazujú vývoj od roku 2002 po jednotlivých kvartáloch až do roku 2022. V oboch prípadoch ceny nehnuteľností v roku 2002 začínajú na hranici 500€/m². Následne je viditeľný stabilný rast cien až do roku 2008, kedy nastal ich mierny pokles a stabilizácia až do roku 2018, kedy sú viditeľné postupné

skoky až do výrazného nárastu v prvom kvartáli roku 2022. Nárast cien v posledných rokoch môže byť zapríčinený nedostatkom ponuky na trhu nehnuteľností, respektíve zvýšeným dopytom zo strany kupujúcich. Posledná časť krivky ma klesajúci charakter, čo môže naznačovať priaznivú situáciu pre kúpu nehnuteľnosti.

Obidve krivky znázorňujúce vývoj v Trenčianskom kraji aj na celom Slovensku majú obdobný priebeh, aj keď priemerné ceny na Slovensku sa prirodzene pohybujú vo vyšších sumách, čo je spôsobené najmä zvýšeným dopytom po nehnuteľnostiach v okolí Bratislavy, ako hlavného mesta Slovenska. Z toho môžeme usúdiť, že nehnuteľnosti v okolí Trenčína sú omnoho dostupnejšie ako priemerná nehnuteľnosť na Slovensku.

11.2 Nehnuteľnosti na predaj a k prenájmu

Pre zabezpečenie čo najvyššej rentability hostiteľskej činnosti je nutné zvážiť výhodnosť zabezpečenia nehnuteľnosti. Tabuľka 3 obsahuje údaje o jednotlivých typoch dostupných nehnuteľností priamo v Trenčíne, ktoré sú na predaj a k prenájmu na stránke nehnutelosti.sk.

Tabuľka 3 Nehnuteľnosti na predaj a k prenájmu v Trenčíne ku dňu 25.3.2023

Zdroj: vlastné spracovanie (nehnutelosti.sk)

Typ nehnuteľnosti	Na predaj	Prenájom
Garsónka	9	2
1-izbový byt	41	13
2-izbový byt	183	58
3-izbový byt	195	22
4 a viac izbový byt	35	4
Dom (všetky typy)	152	1
Apartment	0	1

Vo všeobecnosti môžeme povedať, že možností pre kúpu je výrazne viac ako možností pre dlhodobý prenájom. Celkovo je však príležitostí pre zaobstaranie nehnuteľnosti pomerne veľký počet, vzhľadom na veľkosť mesta Trenčín. Všetky možnosti sa nachádzajú priamo v meste Trenčín a jeho mestských častiach, čo znamená, že vzdialenosť od historického centra nie je veľká. Z väčšiny nehnuteľností sa dá do centra mesta prejsť pešo do 45 minút alebo hromadnou dopravou do 20 minút. Mesto Trenčín tiež disponuje verejnými elektrickými kolobežkami značky Bolt, ktoré sú dostupné po celom meste a môžu tak

zatraktívniť a uľahčiť dopravu po meste najmä mladšej cieľovej skupine, ktorá často využíva služby Airbnb.

Najmenej nehnuteľností je dostupných v kategóriách garsónka a apartmán, ktoré sú však pre Airbnb ubytovanie najvhodnejšie. O niečo viac možností ponúka stránka v kategóriách 1-izbových bytov a 4-izbových bytov. Najviac možností ponúkajú kategórie 2-izbových a 3-izbových bytov. Väčšie byty sú však málokedy ponúkané na platformách ako Airbnb, čo by mohlo poskytnúť hostiteľovi konkurenčnú výhodu pri ubytovaní väčších skupín. Na druhú stranu, takéto rozhodnutie vyžaduje vyššie vstupné náklady, rovnako ako vyššie ocenenie ubytovania na platforme, čo by mohlo spôsobiť nedostatočný záujem zo strany hostí.

Kategória domov nebola pre účely analýzy konkrétnejšie rozdelená, keďže domy nepredstavujú primárnu voľbu pre vytvorenie Airbnb ubytovania, keďže sa vo väčšine prípadov nachádzajú v okrajových častiach mesta. Podobne ako pri viac izbových bytoch tiež vyžadujú vyššie vstupné náklady, náklady na údržbu a nie sú bežnou vyhľadávanou turistickou voľbou.

11.3 Ceny nehnuteľností a ich faktory

V tabuľke 4 sú zaznamenané údaje o cenách ponúkaných nehnuteľností. Z dôvodu veľkého množstva zistených údajov tabuľka obsahuje len informácie o minimálnej cene, maximálnej cene a priemernej cene, ktorá bola vypočítaná z cien jednotlivých nehnuteľností dostupných na stránke nehnutenosti.sk. Údaje v časti tabuľky na predaj sú uvedené v tisícoch €.

Tabuľka 4 Cenové rozpätie nehnuteľností na predaj a k prenájmu

Zdroj: vlastné spracovanie (nehnutenosti.sk)

Typ nehnuteľnosti	Na predaj (v tis. €)			Prenájom		
	Min. P	AP	Max. P	Min. P	AP	Max. P
Garsónka	67€	75€	90€	340€	370€	400€
1-izbový byt	60€	91,4€	155€	350€	465€	540€
2-izbový byt	69€	121,6€	270€	450€	582€	790€
3-izbový byt	105€	157,5€	324€	600€	700€	1100€
4 a viac izbový byt	113€	188,5€	300€	440€	865€	1200€
Dom (všetky typy)	33€	311€	975€	2400€	2400€	2400€
Apartment	-	-	-	420€	420€	420€

Vzhľadom na zistené ceny nehnuteľností, môžeme usúdiť, že 3-izbové byty, 4-izbové byty a domy nie sú vhodnou investíciou pre projekt založenia Airbnb, keďže ich vstupná investícia je pomerne vysoká.

Minimálne ceny garsónok, 1-izbových bytov a 2-izbových bytov sa až tak výrazne nelíšia. Tieto možnosti však väčšinou neponúkajú vhodnú lokáciu alebo atraktívny momentálny stav interiéru. Preto sa dá usúdiť, že vstupný kapitál investovaný do týchto možností by mohol výrazne stúpnuť vzhľadom na potrebné renovácie. Tiež treba zmieniť, že ponuky bytov na predaj častokrát ponúkajú len priestory bez potrebného zariadenia, ktoré naopak býva zahrnuté v cene prenájmu. To môže predstavovať výhodu, pokiaľ zariadenie bytu vyhovuje vkusu hostiteľa. Na druhú stranu môže predstavovať komplikáciu, keďže v rámci nájomnej zmluvy, prenajímateľ obvykle nemá právo vykonávať výrazné zmeny v zariadení ubytovania alebo svojvoľne vyhodiť nevyhovujúce zariadenie. Napriek tomu, že kúpa bytu predstavuje väčší záväzok ako jeho prenájom, poskytuje tiež väčšiu voľnosť v prispôbení interiéru preferenciám hostiteľa a zároveň zatraktívneniu ubytovania pre hostí Airbnb.

V nasledujúcich častiach práce bude do úvahy braná vypočítaná priemerná cena jednotlivých typov nehnuteľností.

11.4 Rozloha nehnuteľností

Jeden z hlavných faktorov popri polohe, stave interiéru a jeho zariadení je rozloha. V tabuľke 5 je uvedené rozpätie sledovaných nehnuteľností v m².

Tabuľka 5 Rozloha nehnuteľností

Zdroj: vlastné spracovanie (nehnutelnosti.sk)

Typ nehnuteľnosti	Na predaj		Prenájom	
	Min. rozloha	Max. rozloha	Min. rozloha	Max. rozloha
Garsónka	20 m ²	30 m ²	20 m ²	30 m ²
1-izbový byt	24 m ²	62 m ²	30 m ²	42 m ²
2-izbový byt	39 m ²	102 m ²	44 m ²	102 m ²
3-izbový byt	55 m ²	160 m ²	57 m ²	120 m ²
4 a viac izbový byt	73 m ²	180 m ²	80 m ²	150 m ²
Dom (všetky typy)	65 m ²	1600 m ²	190 m ²	190 m ²
Apartment	-	-	30 m ²	30 m ²

Výstupom zistených údajov v tabuľke 5 je zhodnotenie, že viac izbové byty a domy nie sú ideálnou voľbou pre prevádzkovanie Airbnb ubytovania, vzhľadom na ich veľkú rozlohu. Väčšie priestory vyžadujú výraznejšiu spotrebu finančných prostriedkov a času na pravidelné upratovanie. Náklady na spotrebu energií sú v tomto prípade takisto vyššie a tým zvyšujú aj konečnú cenu ubytovania na platforme, ktorá nemusí byť pre hostí atraktívnou.

Z týchto dôvodov sa ďalšie kapitoly práce budú zameriavať najmä na apartmány, garsónky, 1- izbové a 2-izbové byty.

11.5 Zhodnotenie výsledkov

Vzhľadom na cenu a praktické využitie rozlohy jednotlivých kategórií nehnuteľností boli ako najvhodnejšie možnosti pre prevádzkovanie Airbnb ubytovania vybrané 1-izbové byty, prípadne garsónky, apartmány alebo 2-izbové byty. Kúpa alebo nájom väčších nehnuteľností by nebol ekonomicky efektívny.

Tabuľka 6 Porovnanie kúpy bytu a prenájmu bytu

Zdroj: vlastné spracovanie

Kúpa bytu	Prenájom bytu
<ul style="list-style-type: none"> • Vyšší vstupný kapitál • Výhodnejšie z dlhodobého hľadiska • Veľký záväzok pri kúpe • Väčší výber • Majiteľ je zodpovednou osobou 	<ul style="list-style-type: none"> • Náklady sú priebežné • Výhodnejšie v krátkom čase • Odstup od zmluvy • Menší výber • Zodpovednosť voči prenajímateľovi

V tabuľke 6 sú porovnané hlavné črty kúpy a prenájmu bytu. Z týchto informácií sa dá povedať, že kúpa bytu je vhodná pre potenciálneho hostiteľa, ktorý disponuje dostatkom finančných prostriedkov alebo je ochotný si kvôli kúpe vziať úver. Z toho vyplýva, že ide o dlhodobý záväzok a hostiteľ by si mal byť istý svojim záujmom o tento typ investície. Na druhú stranu, možnosť prenájmu bytu ponúka omnoho menší záväzok po finančnej aj po časovej stránke. Preto je vhodnejší pre prvotné skúšanie hostiteľskej činnosti. Vyžaduje však dohodu s pôvodným prenajímateľom a zväčša neposkytuje možnosť zásadných úprav interiéru bytu.

12 FINANČNÁ ANALÝZA PROJEKTU

V tejto kapitole je upresnená finančná stránka projektu založenia Airbnb ubytovania od výberu najvhodnejšieho typu financovania pomocou porovnania možností úverov slovenských bánk, cez nastavenie ceny ubytovania a jej nevyhnutných súčastí až po samotný výpočet rentability investície, na základe zvolených zdrojov financovania a navrhutej cenovej stratégie. Na záver kapitoly je tiež navrhnutá investícia porovnaná s alternatívnou menej rizikovou investíciou do realitných fondov.

12.1 Základný kapitál

Ideálnym kandidátom pre kúpu investičnej nehnuteľnosti, je prirodzene kupujúci, ktorý už disponuje dostatočnými nevyužitými finančnými prostriedkami. V prípade, že sa chce však hosťiteľom stať človek bez takýchto finančných možností, potrebuje si zaobstarať určitý vstupný kapitál na kúpu a prípadnú renováciu nehnuteľnosti.

Slovenské banky však už v dnešnej dobe neposkytujú 100 % hypotéky, preto je určitá výška vstupného kapitálu potrebná aj popri väčšinovom financovaní bankou. Spravidla banky poskytujú úver do výšky 80 % z hodnoty vybranej nehnuteľnosti. V ojedinelých prípadoch môže táto hodnota stúpnuť až na 90 %. Ide však o účelové úvery, ktoré sa musia vzťahovať ku konkrétnej nehnuteľnosti či pozemku. V niektorých prípadoch je však možné dodať informácie o nehnuteľnosti aj dodatočne.

V tabuľke 7 môžeme vidieť porovnanie úrokových sadziieb a mesačných splátok hypotečných úverov, ktoré ponúkajú slovenské banky. Pre porovnanie boli pre všetky banky zadané rovnaké vstupné požiadavky. Klient potrebuje úver vo výške 90 000€, ktorý bude splácať počas 20 rokov s fixáciou úroku na 5 rokov. Tieto špecifiká úveru boli zvolené na základe zistených cien nehnuteľností v kapitole 9, pomeru výšky mesačnej splátky a reálnosti nastavenia ceny ubytovania na platforme Airbnb a výhodnosti fixácie úrokových sadziieb ponúkaných bankami.

Z údajov v tabuľke 7 vidíme, že najprívetivejšiu úrokovú sadzbu ponúka Prima Banka, a to už od 3,8 %. Banky ČSOB, UniCredit Bank a TATRA BANKA ponúkajú svojim klientom rovnakú úrokovú sadzbu 3,99 %. O čosi vyššie sú úrokové sadzby bánk mBank, 365 bank a Slovenská sporiteľňa a najvyššiu úrokovú sadzbu vo výške 4,49 % poskytuje VÚB BANKA. Ide však o najnižšie možné percentá úrokových sadziieb, ktoré nemusia byť dostupné pre každého klienta.

Tabuľka 7 Porovnanie hypoték slovenských bánk

Zdroj: vlastné spracovanie (fingo.sk)

Banka	Úroková sadzba od	Mesačná splátka	Poplatky vedenia účtu	Zrýchlené splácanie	Známa nehnuteľnosť	Celková zaplatená suma
Prima Banka	3,8 %	536€	4,90€	NIE	ÁNO	128 627€
ČSOB	3,99 %	545€	6€	ÁNO	NIE	130 778€
UniCredit Bank	3,99 %	545€	0-12€	NIE	NIE	130 778€
TATRA BANKA	3,99 %	545€	7€	NIE	ÁNO	130 778€
mBank	4,14 %	552€	0€	NIE	ÁNO	132 491€
365 bank	4,15 %	553€	5€	NIE	ÁNO	132 605€
Slovenská sporiteľňa	4,29 %	559€	6€	ÁNO	ÁNO	134 216€
VÚB BANKA	4,49 %	569€	6€	NIE	ÁNO	136 536€

Okrem atraktívnych úrokových sadzieb sa však banky snažia zaujať svojich klientov aj dodatočnými výhodami, zrušením vybavovacích poplatkov, možnosťou predčasného splatenia úveru alebo vrátením splátok pri refinancovaní úveru. TATRA BANKA, 365 bank a VÚB poskytujú svojim klientom zniženia alebo dokonca úplné vynulovanie vybavovacích poplatkov pri hypotékach na takzvané zelené nehnuteľnosti alebo pri doložení energetického certifikátu. Banka ČSOB poskytuje na doloženie dokladov o nehnuteľnosti až 8 mesiacov a UniCredit Bank dokonca až 12 mesiacov. Pri ostatných bankách je však nutné poznať konkrétnu nehnuteľnosť už pri poskytovaní úveru.

Ďalšie výhody sa môžu týkať napríklad vedenia účtu, ktorý je potrebné mať otvorený v banke z ktorej je úver čerpaný. VÚB preto poskytuje úvery bez poplatkov pokiaľ u nich klient už účet otvorený má a mBank na druhú stranu poskytuje vedenie účtu zadarmo k úveru. Možnosť zrýchleného splácania úveru poskytujú len banky ČSOB a Slovenská sporiteľňa.

Konečné hodnoty ponúkaných úverov po výpočte bonity klienta a uplatnení jedinečných výhod jednotlivých bánk by sa samozrejme líšili. Zo zistených informácií však môžeme za vhodné úvery pre získanie vstupného kapitálu označiť hneď dve možnosti. V prípade neznámej nehnuteľnosti by do úvahy pripadal úver od banky ČSOB, ktorý spolu s jednou z najnižších úrokových sadziieb ponúka aj možnosť zrýchleného splácania úveru. Druhou vhodnou alternatívou je úver od TATRA BANKY s rovnakou úrokovou sadzbou, ale to len v prípade, že má klient vybranú konkrétnu nehnuteľnosť. Ako už bolo vyššie spomenuté, pokiaľ by išlo o zelenú nehnuteľnosť, klient by banke nemusel platiť poplatky za vybavenie úveru. V oboch prípadoch by teda splatená hodnota úveru predstavovala čiastku 130 778€.

12.2 Nastavenie ceny ubytovania

Jednou z najdôležitejších častí úspešného prevádzkovania Airbnb ubytovania je počítačové nastavenie ceny ubytovania a služieb, ktoré sú v nej zahrnuté. Pri tomto kroku nastáva hneď niekoľko zásadných otázok. Prvá sa týka upratovacích služieb. Bude upratovanie rozpočítané a už zahrnuté v celkovej cene ubytovania za noc, alebo bude jednorazový upratovací poplatok prirátaný k cene za počet nocí až počas rezervačného procesu? Bude upratovanie zabezpečované pomocou outsourcingu alebo bude hostiteľ tieto služby vykonávať osobne? Okrem upratovacích služieb je nutné tiež určiť, kto sa bude starať o nutnú prevádzku ubytovania od predávania kľúčov a základných informácií cez operatívne požiadavky hostí až po odubytovanie hostí. Táto podkapitola je zameraná na objasnenie týchto otázok až po samotné nastavenie ceny ubytovania.

12.2.1 Upratovanie

Pri výbere najvhodnejšieho spôsobu upratovania je potrebné zvážiť vstupné a priebežné náklady jednotlivých možností. Možnosťami sú upratovacie firmy, ktoré sprostredkovávajú upratovacie služby pre firmy a domácnosti. Cena jedného upratania firiem v oblasti Trenčína normálne stojí okolo 30€. Pri pravidelnom upratovaní aspoň 4krát do týždňa je však možné získať množstevnú zľavu. Predpokladaná cena jedného upratania by teda bola 15€. Najväčšou výhodou upratovacích firiem je zaručená profesionalita a nulové vstupné náklady, keďže firmy v cene zväčša zahŕňajú aj vlastné čistiace prostriedky. Nevýhodou pri Airbnb ubytovaní je však nepredvídateľnosť pobytu hostí, ktorá môže sťažiť budúce plánovanie využívania služieb.

Druhou možnosťou je používanie zdieľaných platforiem pre nezávislé upratovačky. Ich cena na hodinu sa líši, podľa ponúkaných typov upratovania a podľa potreby čistiacich prostriedkov priamo na mieste alebo používania vlastných zdrojov. V tomto prípade by sa hostiteľ pri výbere musel spoliehať len na recenzie predchádzajúcich klientov. Táto možnosť poskytuje hostiteľovi priamy výber podľa sympatií, väčšiu flexibilitu ale tiež častejšie organizovanie a operatívne dohadovanie s potenciálnymi upratovačkami.

Poslednou možnosťou je vynechanie outsourcingu a spoliehanie sa len na vlastné zdroje upratovania. Táto možnosť by vyžadovala najmä vstupné náklady na kúpu čistiacich prostriedkov a pomôcok a bola by možná v prípade, že hostiteľovou hlavnou činnosťou je poskytovanie ubytovaní alebo v prípade dostatku času a flexibility popri primárnom zamestnaní. Pre väčšinu hostiteľov je však táto možnosť poslednou krízovou voľbou.

Tabuľka 8 Náklady upratovania

Zdroj: vlastné spracovanie

Typ upratovania	Vstupné náklady	Priebežné náklady
Upratovacia firma	-	15 – 30€
Zdieľané platformy	150€/ podľa potreby	5 – 20€
Vlastné upratovanie	150€	podľa potreby

Najlepšou voľbou pre hostiteľa s inou prioritnou zárobkovou činnosťou by bolo využitie outsourcovanej profesionálnej upratovacej služby. Podľa potreby a frekvencie pobytu hostí by bolo možné skombinovať dve varianty a možnosť upratovania samotného hostiteľa využiť len v nutných prípadoch, kedy by outsourcovaná služba nebola dostupná, napríklad pri rezerváciách tesne pred dátumom pobytu. Cena upratovacích služieb na platforme Airbnb by však bola konštantná.

12.2.2 Spoluhostiteľstvo

Okrem upratovacích služieb je pri prevádzkovaní ubytovania nevyhnutný aj základný servis pre hostí, ktorý štandardne vykonávajú práve zodpovední hostitelia. Príchody, odchody a priebežné požiadavky hostí sa však líšia, preto je táto práca pomerne nevyspytateľná a časovo ťažko prispôsobiteľná. Preto platforma Airbnb ponúka možnosť spoluhostiteľstva. Hlavný hostiteľ si môže do svojho profilu pridať vedľajších hostiteľov, ktorí mu budú vypomáhať s dohodnutými úlohami, za ktoré automaticky dostanú stanovené percento z ceny ubytovania zaplatenej hosťom. Takýmito vedľajšími hostiteľmi sa môžu stať rodinní

príslušníci, susedia, známami hostiteľa alebo aj celkom neznámi ľudia, ktorí sa chcú stať hostiteľmi, no zatiaľ na to nemajú vlastné prostriedky alebo si túto prácu chcú iba vyskúšať. Ústne dohody o spolupráci za určitú úplatu môžu byť dohodnuté aj mimo platformy, na tie už však Airbnb nemá priamy dosah.

V prípade, že sa samotný hostiteľ nechce alebo nemôže venovať obsluhu rezervačného systému a prevádzkovaniu svojho ubytovania, existuje tiež možnosť najatia takzvaného prevádzkára Airbnb ubytovania, ktorý vykonáva všetky úlohy spojené s hladkým chodom za väčší podiel z ceny ubytovania. Táto služba je obľúbená najmä u vlastníkov viacerých ubytovaní.

12.2.3 Cenotvorba

Po zadaní parametrov vybraného Airbnb do registračného procesu na platforme, algoritmus zhodnotil ceny podobných ubytovaní v okolí Trenčína a odporučil cenové rozpätie jednej noci. Toto rozpätie je v hodnotách 55 – 87€. Keďže pri zavádzaní ubytovania rátame s najlepším možným servisom, službami a vybavením, bola vybratá cena z horného odporúčaného intervalu. Bežná cena za ktorú bude ubytovanie poskytované by teda bola 70€ za noc, vrátane mestských poplatkov. Upratovacie poplatky 10€ budú jednorazovo prirátané k celkovej cene ubytovania spolu so 14% servisným poplatkom Airbnb, ktorý v tomto prípade bude predstavovať 11€. S každou ďalšou nocou však bude poplatok vyšší.

$$70€ + 10€ = 80€ + 11€(14\%) = 91€$$

V prvých 6 mesiacoch však bude Airbnb ubytovanie ponúkané za zľavnenú cenu z dôvodu ľahšieho zaujatia hostí a získania pozitívnych recenzií do budúceho prevádzkovania.

Zľavnená cena bude 59€. Servisný poplatok bude v tomto prípade predstavovať čiastku 10€, zatiaľ čo jednorazový upratovací poplatok sa nezmení.

$$59€ + 10€ = 69€ + 10€(14\%) = 79€$$

Počas turisticky obľúbených a frekventovaných termínov, akými sú napríklad júlový víkend, kedy sa koná festival Pohoda alebo augustový víkend, počas ktorého sa koná festival GRAPE by bola cena ubytovania zvýšená, keďže aj z prieskumu dostupnosti ubytovaní vyplynulo, že počas týchto termínov je dopyt po ubytovaní vyšší, ako v iných termínoch. Preto by základná cena počas vybraných víkendov bola 85€.

$$85€ + 10€ = 95€ + 13€(14\%) = 108€$$

Spomenuté ceny sú vytvorené pre krátkodobé ubytovanie. Pri dlhodobejšom ubytovaní by bola hosťom poskytnutá zľava 50€ na každý úplný zarezervovaný týždeň. Ceny môžu byť operatívne kedykoľvek upravené podľa záujmu alebo nezájmu hostí.

12.3 Kalkulácia ceny

V nasledujúcich tabuľkách sú znázornené 3 varianty kalkulácie 1. a 2. roku prevádzkovania Airbnb ubytovania. Prvým je pesimistický, ktorý predpokladá obsadenosť len 5 nocí za mesiac, druhý realistický predpokladá obsadenosť 10 nocí za mesiac a posledný optimistický až 15 nocí za mesiac. V prvom roku sú predpokladané menšie tržby a tým pádom aj zisky, kvôli zníženej štartovacej cene ubytovania, ktorá má pomôcť prilákať väčší počet hostí, a tým zaistiť recenzie na začiatku fungovania ubytovania.

Vo všetkých troch kalkuláciách sa objavujú konštantné položky, ktoré sa nemenia v závislosti na obsadenosti alebo roku prevádzkovania ubytovania. Týmito položkami sú napríklad splátka úveru, ktorá bola určená po spracovaní analýzy dostupných úverov na Slovensku a predstavuje čiastku 545€ mesačne, čiže 6 540€ ročne. Poistenie 1-izbového bytu, ktorý bol vybraný ako najvhodnejší počas analýzy nehnuteľností na predaj a k prenájmu, je odhadované na 6€ mesačne, a teda 72€ ročne. Poplatok za vývoz odpadu na jedného obyvateľa obytnej jednotky je 0,1024€ na deň, a teda 38€ ročne. V byte by bol teda nahlásený iba jeden trvalý obyvateľ, keďže nerátame s tým, že by bolo Airbnb obsadené počas celého mesiaca. Poslednou konštantnou položkou je daň z nehnuteľnosti, ktorá je 0,45€ na m². Vzhľadom na rozlohy nehnuteľností zistené v predchádzajúcej kapitole, teda predpokladáme, že rozloha 1-izbového bytu, menšieho 2-izbového bytu alebo garsónky by bola okolo 40 m², a teda celková ročná daň z nehnuteľnosti by bola vo výške 18€. Ostatné položky kalkulácie sa budú líšiť od konkrétneho počítaného variantu.

V kalkuláciách nie je zahrnutý podiel žiadneho spoluhostiteľa, keďže predpokladáme, že hlavný hosťiteľ bude počas prvých dvoch rokov rozbiehať prevádzkovanie sám. Hosťiteľova mzda v kalkuláciách taktiež nie je, keďže by celý zisk (strata) pripadali len jemu. Rovnako je vynechaný aj poplatok za parkovanie, keďže parkovanie v Trenčíne je už takmer všade spoplatnené pomocou parkovacích automatov alebo dlhodobých parkovacích kariet vzťahujúcich sa na konkrétne evidenčné čísla vozidiel, čo v tomto prípade neprichádza do úvahy. Niektoré nehnuteľnosti majú v cene zahrnuté aj parkovacie miesto, v opačnom prípade pripadá úhrada parkovania hosťom podľa potreby.

12.3.1 Pesimistický variant

V pesimistickom variante kalkulácie predpokladáme priemernú obsadenosť len 5 nocí do mesiaca. Čo by znamenalo 3 upratovania do mesiaca, keďže rátame aj s pobytmi na viac ako jednu noc. Náklady na upratovanie boli teda spočítané nasledovne.

$$10\text{€/upratovanie} \times 3 \text{ upratovania/mesiaca} \times 12 \text{ mesiacov} = 360\text{€}$$

Pri výpočte dane za ubytovaných hostí rátame s pobytom 2 hostí na každú noc. Poplatok za host'a na noc predstavuje 1€. Tieto poplatky sú odvádzané štvrťročne a v tomto prípade sú už súčasťou ceny ubytovania.

$$1\text{€/host'/noc} \times 2 \text{ hostia/noc} \times 5 \text{ nocí/mesiac} \times 12 \text{ mesiacov} = 120\text{€}$$

Tržby z ubytovania boli vypočítané ako základná cena ubytovania za predpokladaný počet rezervovaných nocí za mesiac plus poplatok za upratovanie. Počas prvého polroka bolo počítané so zníženou štartovacou cenou. Počas ďalších 6 mesiacov už platí vyššia stanovená cena.

$$(59\text{€/noc} \times 5 \text{ nocí/mesiac} \times 6 \text{ mesiacov}) + (70\text{€/noc} \times 5 \text{ nocí/mesiac} \times 6 \text{ mesiacov}) + (10\text{€/upratovanie} \times 3 \text{ upratovania/mesiac} \times 12 \text{ mesiacov}) = 4\,230\text{€}$$

Počas druhého roka prevádzkovania Airbnb ubytovania už bol výpočet spracovaný len s jednou stabilnou cenou 70€ a nezmeneným upratovacím poplatkom.

$$(70\text{€/noc} \times 5 \text{ nocí/mesiac} \times 12 \text{ mesiacov}) + (10\text{€/upratovanie} \times 3 \text{ upratovania/mesiac} \times 12 \text{ mesiacov}) = 4\,560\text{€}$$

Servisný poplatok Airbnb platený hosťom predstavuje 3% a je vypočítaný z konečnej ceny ubytovania, ktorú tvorí základná hosťovská cena, poplatok za upratovanie a 14% servisný poplatok Airbnb, ktorý je platený hosťom. V prvom roku prevádzkovania ubytovania by bol teda poplatok vypočítaný nasledovne.

$$(((59\text{€/noc} \times 5 \text{ nocí/mesiac} \times 6 \text{ mesiacov}) + (70\text{€/noc} \times 5 \text{ nocí/mesiac} \times 6 \text{ mesiacov}) + (10\text{€/upratovanie} \times 3 \text{ upratovania/mesiac} \times 12 \text{ mesiacov})) \times 1,14) \times 0,03 = 145\text{€}$$

Tento predpoklad sa však môže a bude líšiť v závislosti na počte nocí, ktoré v ubytovaní konkrétni hostia strávia, keďže sa jednotlivé percentuálne servisné poplatky budú líšiť kvôli poplatku za upratovanie. Poplatok bol obdobne vypočítaný aj v druhom roku prevádzkovania, len s celoročnou vyššou cenou.

Po zistení servisného poplatku Airbnb, boli všetky nákladové položky zrátané do celkových nákladov prevádzkovania a odčítané od tržieb z prevádzkovania ubytovania. V tabuľke 9 vidíme, že v pesimistickom variante kalkulácie by v prvom aj v druhom roku došlo k strate, a to konkrétne -3 063€ počas prvého roku a -2 744€ počas druhého roku prevádzkovania. Z toho vyplýva, že pri zadaných nákladoch a cene ubytovania musí byť priemerný počet obsadených nocí v mesiaci väčší ako 5. V opačnom prípade by Airbnb ubytovanie hostiteľovi mesačne nezarobilo ani dostatok peňazí na splatenie úveru a zisk by bol takmer nulový počas 30 rokov. V takomto prípade by sa hostiteľovi určite viac oplátilo ponúknuť byt do dlhodobého prenájmu. V tomto variante nebude odvádzaná daň z príjmu.

Tabuľka 9 Pesimistický variant kalkulácie

Zdroj: vlastné spracovanie

Priame náklady	1. rok	2. rok
Splátky úveru (545x12)	6 540€	6 540€
Poistenie nehnuteľnosti (6x12)	72€	72€
Poplatok za vývoz odpadu (0,1024x365 zaokrúhlené)	38€	38€
Odhadovaný upratovací poplatok (10x3x12)	360€	360€
Daň z nehnuteľnosti (40x0,45)	18€	18€
Daň za pobyt hostí (1x2x5x12)	120€	120€
Servisný poplatok Airbnb 3% z konečnej ceny (P+14%)	145€	156€
Náklady spolu	7 293€	7 304€
Tržby z ubytovania ((59x5x6)+(70x5x6)+10x3x12) a ((70x5x12)+10x3x12)	4 230€	4 560€
Zisk/Strata	-3 063€	-2 744€

12.3.2 Realistický variant

V realistickom variante kalkulácie je predpokladaná priemerná obsadenosť 10 nocí za mesiac. Opäť predpokladáme, že počas noci budú priemerne ubytovaní 2 hostia, od čoho sa bude odvíjať výška dane za hostí. Taktiež rátame s tým, že niektoré rezervácie budú na viac ako jednu noc, od čoho bude zas odvodený poplatok za upratovanie. Tieto náklady boli spočítané rovnakým spôsobom ako v predchádzajúcom variante. Ako bolo vyššie spomenuté, konštantné náklady ostávajú nezmenené aj v tomto prípade. Servisný poplatok Airbnb (3%) platený hostiteľom, bol opäť spočítaný z celkovej ceny ubytovania so 14% servisným poplatkom plateným hosťom.

V tabuľke 10 môžeme vidieť, že celkové náklady prevádzkovania ubytovania sú vyššie ako v pesimistickom variante, a to konkrétne 8 041€ v prvom roku prevádzkovania a 8 064€ v druhom roku fungovania Airbnb ubytovania. Rovnako sú vyššie aj tržby z ubytovania, a to dosť výrazne. V predpoklade 10 obsadených nocí mesačne by zisk po zdanení daňou z príjmu 19% predstavoval sumu 436,59€ počas prvého roku a 952,56€ počas druhého roku. S obsadenosťou 10 nocí mesačne by teda prevádzkovanie Airbnb mesačne splatilo splátky úveru, náklady na prevádzku a navyše by aj generovalo zisk.

Tabuľka 10 Realistický variant kalkulácie

Zdroj: vlastné spracovanie

Priame náklady	1. rok	2. rok
Splátky úveru (545x12)	6 540€	6 540€
Poistenie nehnuteľnosti (6x12)	72€	72€
Poplatok za vývoz odpadu (0,1024x365 zaokrúhlené)	38€	38€
Odhadovaný upratovací poplatok (10x7x12)	840€	840€
Daň z nehnuteľnosti (40x0,45)	18€	18€
Daň za pobyt hostí (1x2x10x12)	240€	240€
Servisný poplatok Airbnb 3% z konečnej ceny (P+14%)	293€	316€
Náklady spolu	8 041€	8 064€
Tržby z ubytovania (((59x10x6)+(70x10x6))+10x7x12) a ((70x10x12)+10x7x12)	8 580€	9 240€
Zisk/Strata	539€	1 176€
Daň z príjmu 19%	102,41€	223,44€
Zisk po zdanení	436,59€	952,56€

12.3.3 Optimistický variant

V poslednom optimistickom variante predpokladáme priemernú mesačnú obsadenosť ubytovania 15 nocí. Tento variant by prichádzal do úvahy len pri veľmi výnimočnom zariadení a polohe ubytovania, ktoré by disponovalo výbornými recenziami. Napriek tomu, že tento variant nie je úplne nedosiahnuteľný, jeho realizácia by bola náročná a vyžadovala by vyššie vstupné náklady pre atraktívne zariadenie interiéru ubytovania a rovnako aj väčšie množstvo investovaného času do reklamy a poskytovaných služieb a výhod.

V tomto variante opäť rátame s priemerným ubytovaním 2 osôb za noc a 12 upratovaniami počas mesiaca, z dôvodu rezervácií na viac ako jednu noc. Ostatné náklady ostávajú naďalej nezmenené a servisný poplatok bol prepočítaný ku novej cene.

V tabuľke 11 môžeme vidieť, že celkové náklady rovnako ako aj celkové tržby sa viditeľne zvýšili, a tým narástol aj zisk, ktorý po zdanení 19% predstavuje sumu 1 785,24€ v prvom roku a 4 124,52€ v druhom roku.

Tabuľka 11 Optimistický variant kalkulácie

Zdroj: vlastné spracovanie

Priame náklady	1. rok	2. rok
Splátky úveru (545x12)	6 540€	6 540€
Poistenie nehnuteľnosti (6x12)	72€	72€
Poplatok za vývoz odpadu (0,1024x365 zaokrúhlené)	38€	38€
Odhadovaný upratovací poplatok (10x12x12)	1 440€	1 440€
Daň z nehnuteľnosti (40x0,45)	18€	18€
Daň za pobyt hostí (1x2x15x12)	360€	360€
Servisný poplatok Airbnb 3% z konečnej ceny (P+14%)	378€	480€
Náklady spolu	8 846€	8 948€
Tržby z ubytovania (((59x15x6)+(70x15x6))+10x12x12) a ((70x15x12)+10x12x12)	11 050€	14 040€
Zisk/Strata	2 204€	5 092€
Daň z príjmu 19%	418,76€	967,48€
Zisk po zdanení	1 785,24€	4 124,52€

12.4 Výpočet rentability a návratnosti

Pre výpočet ukazovateľov rentability a návratnosti bol vybraný realistický variant kalkulácie a konkrétne druhý rok kalkulácie, keďže lepšie reprezentuje náklady a výnosy nadobudnuté počas ďalších rokov podnikania.

Realistická predpoveď rentability investície bola vypočítaná na základe vloženého kapitálu 90 000€ a ročného zisku z prenájmu, ktorý bol určený v kalkulácii na 952,56€. Predpokladaná rentabilita by teda bola 1,05%.

$$R = (\text{ročný zisk z prenájmu} / \text{vložený kapitál}) \times 100$$

$$R = (952,56 / 90\,000) \times 100$$

$$R = 1,05 \%$$

Návratnosť investície v rokoch bola vypočítaná pomocou obstarávacej ceny nehnuteľnosti, ktorá je odhadovaná na 90 000€ a ročného výnosu investície, ktorý by mal v realistickom variante kalkulácie 2. roku dosiahnuť 9 240€. Za týchto podmienok by teda návratnosť investície bola 9 rokov a 9 mesiacov. Do vzorca návratnosti investície je ale rátaná len obstarávacia cena nehnuteľnosti.

$$\text{Návratnosť investície} = \text{obstarávacia cena} / \text{ročný výnos z investície}$$

$$\text{Návratnosť investície} = 90\,000 / 9\,240$$

$$\text{Návratnosť investície} = 9,74 \text{ roka} = 9 \text{ rokov a } 9 \text{ mesiacov}$$

Ak by sa naplnil realistický variant nákladov a výnosov z prevádzkovania ubytovania, pripadalo by do úvahy zrýchlené splácanie úveru a teda aj jeho skoršie splatenie. Samozrejme po zaplatení nákladov vyplývajúcich z prevádzkovania ubytovania.

12.5 Alternatívna investícia

Investícia do nehnuteľností je na Slovensku mimoriadne obľúbená, či už ide o poskytovanie dlhodobého nájmu alebo toho krátkodobého pomocou internetových platforiem. Hostitelia a prenajímatelia často investujú nie len svoje vlastné finančné prostriedky, ale aj peniaze získané pomocou úverov. Napriek rýchlemu vývoju a rastúcej popularite investičných fondov a kryptoaktív, ktoré ponúkajú oveľa pasívnejší príjem bez ďalších pridaných výdavkov narozdiel od prenájmu nehnuteľnosti, mnohí ľudia stále veria hmatateľnosti svojej investície, a preto sa radšej rozhodnú pre kúpu investičného bytu či domu.

Alternatívnou možnosťou investície, pre tento typ investorov môžu byť práve realitné fondy, ktoré investujú peniaze do konkrétnej skupiny domov či bytov, a tým ponúkajú výhodu diverzifikácie rizika, ktorá sa pri klasickej investícií do jednej konkrétnej nehnuteľnosti a jej prevádzkovaní nevyskytuje. Na druhú stranu je to stále investícia do hmatateľných nehnuteľností.

Pre porovnanie výhodnosti investovania bol vybraný realitný fond od TATRA BANKY, keďže aj hypotéka od TATRA BANKY bola zvolená za jednu z najlepších možností. Tento fond bol vytvorený 2.4.2007 a pozostáva zo 74,8% realitných investícií, ktoré predstavujú

najmä kancelárie a obchodné priestory. Zvyšných 25,2% tvoria peňažné a dlhopisové investície. V minulom roku fond dosiahol výkonnosť 4,3% a od jeho otvorenia dosiahol priemernú ročnú výkonnosť 2,5%, zatiaľ čo výkonnosť za posledných 5 rokov predstavuje 3,5%. Horizont piatich rokov zároveň predstavuje aj bankou odporúčanú dobu investície do realitného fondu.

Pokiaľ by prevádzkovanie ubytovania fungovalo za podmienok, aké boli opísané v realistickom variante kalkulácie druhého roku, čistý výnos za 20 rokov prevádzkovania by predstavoval sumu 184 800€. Po odpočítaní nákladov na prevádzku a po splatení úveru, by čistý zisk po 20 rokoch prevádzkovania predstavoval sumu 19 051,2€.

Zatiaľ čo ak by sumu vo výške mesačnej splátky úveru, a teda 545€ vkladal investor mesačne do realitného fondu, celková nasparená čiastka by bola vo výške 161 362,80€. Čo predstavuje zisk 30 562,8, po zdanení 19% je to však 24 755,87€.

Za týchto podmienok by sa teda investorovi viac oplatila investícia do realitných fondov. Je však nepravdepodobné, že by mohol investor vkladať do fondu tak významnú peňažnú čiastku každý mesiac, bez druhého príjmu. Zároveň nie je obvyklé brať si úver kvôli investíciám do fondov.

Zisk z prenájmu nehnuteľnosti však začína byť podstatne vyšší po splatení úveru. Pri zachovaní podmienok v realistickom variante by čistý výnos po 30 rokoch predstavoval 81 550,8€. Zatiaľ čo čistý výnos z investície do realitných fondov po 30 rokoch predstavuje sumu 59 855,45€.

Vypočítané výnosy a zisky sa však v dlhodobom horizonte budú líšiť, keďže na obe investičné možnosti budú vplývať faktory, akými sú napríklad zvyšovanie cien energií, potrebné rekonštrukcie interiéru a exteriéru ubytovania, zmena úroku a napokon aj nepredvídateľnosť obsadenosti ubytovania. Istou však ostáva vhodnosť investície do realitných fondov najmä pre konzervatívnejších investorov, ktorí si chcú zabezpečiť pasívny príjem v pravom slova zmysle, keďže kúpa investičnej nehnuteľnosti so sebou prináša množstvo pridaných zodpovedností a povinností.

13 MARKETINGOVÁ PROPAGÁCIA UBYTOVANIA

Napriek tomu, že samotná platforma Airbnb, ako aj iné platformy zdieľanej ekonomiky môžu byť brané ako dostatočná propagácia a reklama pre ubytovanie, bolo by vhodné propagovať ubytovanie aj na sociálnych sieťach, a tak získať pozornosť jej užívateľov.

Ďalšou výhodou pre ubytovanie by boli aj partnerstvá s miestnymi podnikmi, ktoré by mohli zvýšiť atraktivitu ubytovania a rovnako aj pomôcť konkrétnym podnikom získať nových zákazníkov.

13.1 Sociálne siete

Najvhodnejšou sieťou pre propagáciu Airbnb ubytovania a upútania najväčšej časti cieľovej skupiny je sociálna sieť Instagram, ktorá má momentálne veľký počet fanúšikov. Založenie profilu na Instagrame je bezplatné a platená reklama sa pohybuje v cenách od niekoľkých centov až po niekoľko €. Reklama sa dá zakúpiť v niekoľkých variantoch. Prvou možnosťou je reklama platená podľa jej dosahu a druhou je možnosť reklamy na určitý počet klikov.

Takáto reklama by bola výhodná nielen na začiatku prevádzkovania ubytovania, ale aj po jeho rozbehnutí. Instagramový profil by tiež mohol predstavovať miesto pre zanechanie komentárov a krátkych recenzií od ubytovaných hostí. Táto možnosť by bola vhodná najmä pri prevádzkovaní krátkodobého ubytovania.

13.2 Partnerstvá

Pokiaľ ide o konkrétne partnerstvá s lokálnymi podnikmi, hostiteľ by sa mohol dohodnúť na malých zľavách s obľúbenými podnikmi v centre Trenčína. Podniky by boli odporúčané priamo v uvítacej karte ubytovania spolu s dohodnutou zľavou alebo výhodnou ponukou pri spomenutí mena ubytovania pri platení v podniku. Išlo by najmä o kaviarne alebo reštaurácie.

Spolupráca by nemusela byť realizovaná len prostredníctvom zliav, ale aj dohodou o vzájomnom zdieľaní profilov podniku a ubytovania na sociálnych sieťach.

14 PROFILY HOSTITEĽOV

Jednotlivé rozhodnutia počas celého procesu rozbiehania Airbnb ubytovania by boli výrazne ovplyvňované konkrétnymi charakteristikami, majetkom a časom potenciálnych hostiteľov. Preto bude v tejto kapitole načrtnutých niekoľko profilov potenciálnych hostiteľov Airbnb.

Prvým typom potenciálneho hostiteľa je osoba so stabilným príjmom, ktorá sa chce venovať hostiteľskej činnosti popri výkone svojho primárneho zamestnania. Tento typ hostiteľa je schopný si zobrať úver na nehnuteľnosť a splácať ho aj v prípade mesiacov so slabšou obsadenosťou. Zároveň má zamestnanie, ktoré mu dovoľuje poskytovať nevyhnutné služby potrebné k prevádzkovaniu, akými sú check-in a check-out hostí a obsluhovanie rezervačného systému, ktoré je spojené aj s požiadavkami a otázkami budúcich a súčasných hostí.

Druhým typom hostiteľa je osoba, ktorá už disponuje potrebným vstupným kapitálom alebo vlastní neobývanú nehnuteľnosť. Chce si zaobstarať pasívny príjem, no zároveň nemá čas obsluhovať a prevádzkovať rezervačný systém a samotné ubytovanie. Preto si nájde spoluhostiteľa, ktorý sa bude starať o všetky nevyhnutné služby za predom dohodnuté percento zo zisku.

Tretím typom hostiteľa je osoba, ktorá sa chce venovať hostiteľskej činnosti, no nemá finančné prostriedky pre obstaranie nehnuteľnosti, a teda sa stane spoluhostiteľom a bude úzko spolupracovať s hostiteľom číslo dva.

Štvrtým typom hostiteľa je osoba, ktorá si chce vyskúšať hostiteľskú činnosť, no nie je si istá dlhodobou investíciou do nehnuteľnosti. Táto osoba si môže prenajať byt a po dohode s majiteľom môže prevádzkovať Airbnb ubytovanie v prenajatom byte. Po určitom čase môže toto ubytovanie stiahnuť z ponuky a nehnuteľnosť prestať prenajímať.

15 ZHODNOTENIE PROJEKTU

Na základe analýzy dostupných nehnuteľností v Trenčíne bolo zistené, že najvhodnejšou možnosťou pre zriadenie nového Airbnb ubytovania v Trenčíne je kúpa 1-izbového bytu, prípadne menšieho dvojizbového bytu alebo garsónky. V takomto prípade by hosťiteľ potreboval vstupný kapitál vo výške aspoň 90 000€. Do úvahy pripadá aj prenájom vybranej nehnuteľnosti, podmienkou pri tejto možnosti je však dohoda a povolenie následného prenájmu s pôvodným majiteľom nehnuteľnosti.

V ďalšom kroku bolo pomocou analýzy dostupných úverov na slovenskom trhu zistené, že najlepšie podmienky pre požičanie čiastky 90 000€ ponúkajú banky ČSOB a TATRA BANKA. Vhodnejšia ponuka by bola vybraná až konkrétnym záujemcom, keďže banky ponúkajú rozdielne benefity.

Po tvorbe ceny a zistení jednotlivých poplatkov bola vypracovaná kalkulácia v troch variantoch, a to v pesimistickom, realistickom a optimistickom. Pesimistický variant ukázal, že obsadenosť 5 nocí mesačne nie je dostatočujúca ani pre splatenie úveru. Realistický variant ukázal, že pri stanovených výnosoch a nákladoch, by ubytovanie bolo ziskové pri obsadenosti 10 nocí mesačne. Naozaj výhodným by sa však stalo až po splatení úveru. Optimistický variant preukázal, že pri priemernej obsadenosti 15 nocí mesačne by bol projekt výnosný už počas rokov splácania úveru.

Pri výpočte rentability a návratnosti investície bolo zistené, že pri realistickom variante a pri plnej cene ubytovania, by sa peniaze investované do kúpy investície hosťiteľovi vrátili do 9 rokov a 9 mesiacov.

Po vypracovaní projektu zriadenia Airbnb ubytovania, bola zvážená aj alternatívna investícia do realitných fondov, ktorá sa ukázala byť pomerne výnosná najmä v kratšom horizonte. V dlhšom časovom horizonte však nie je natoľko výnosná ako prevádzkovanie Airbnb ubytovania v realistickom variante.

Na záver boli vypracované profily hosťiteľov vzhľadom na jednotlivé faktory, ktoré ovplyvňujú konkrétne kroky založenia Airbnb ubytovania.

Výstupom projektu je rozhodnutie, že pri správnych podmienkach a serióznom prístupe hosťiteľa je založenie nového Airbnb ubytovania v meste Trenčín výhodné a v dlhšom časovom horizonte bude výnosné.

ZÁVER

Táto magisterská práca mala za cieľ vypracovať projekt založenia Airbnb ubytovania v Trenčíne. V úvode bola spracovaná literárna rešerš v oblastiach cestovného ruchu, zdieľanej ekonomiky a hotelového ubytovania. Následne bola predstavená spoločnosť Airbnb, fungovanie jej platformy a doplnkové služby, ktoré ponúka. Na základe strategických dokumentov spoločnosti bol vypracovaný predpokladaný vývoj do budúcnosti.

Na základe znalostí získaných v teoretickej časti práce, bolo v úvode praktickej časti vypracované porovnanie hotelového a Airbnb ubytovania, na základe ktorého boli špecifikované cieľové skupiny oboch ubytovacích možností. Ďalej bolo predstavené mesto Trenčín a jeho turistický potenciál v súčasnosti aj v budúcnosti, vďaka projektu Trenčín 2026. V závere praktickej časti bola spracovaná analýza dostupných ubytovacích možností v Trenčíne na platformách Airbnb a Booking, z ktorej vyplynulo, že v Trenčíne je niekoľko desiatok fungujúcich ubytovaní. Nie všetky sú však turisticky atraktívne a počas termínov turisticky obľúbených akcií a festivalov tieto kapacity nepostačujú zvýšenému dopytu hostí.

V projektovej časti práce bola spracovaná analýza dostupných nehnuteľností v Trenčíne, na základe ktorej bola ako najvhodnejšia možnosť pre kúpu investičného bytu vybraná kúpa 1-izbového bytu, garsónky alebo menšieho 2-izbového bytu. Na základe zistených cien nehnuteľností bola zvolená čiastka 90 000€ ako potrebný vstupný kapitál pre kúpu nehnuteľnosti. Po analýze dostupných úverov na slovenskom trhu boli ako najvhodnejšie vybrané úvery od bánk ČSOB a TATRA BANKY s úrokom 3,99 % a ďalšími klientskymi výhodami. Po tvorbe ceny a zafinovaní základných služieb prevádzkovania Airbnb ubytovania boli vypracované tri varianty kalkulácie nákladov a výnosov investície, a to pesimistický, realistický a optimistický variant. Kalkulácie ukázali, že pri pesimistickom variante s obsadenosťou 5 nocí mesačne by takáto investícia nebola pre hostiteľa výnosná, v realistickom a optimistickom variante pri obsadenosti 10-15 nocí mesačne by ale tento projekt výnosný bol. Výpočet doby návratnosti investície ukázal, že investícia vo výške 90 000€ by bola pri obsadenosti 10 nocí mesačne navrátená hostiteľovi do 9 rokov a 9 mesiacov. Na záver práce boli vypracované rôzne profily potenciálnych hostiteľov Airbnb. Záverom projektu je teda rozhodnutie, že založenie nového Airbnb ubytovania by za priaznivých podmienok bolo pre hostiteľa výnosné najmä z dlhodobého hľadiska a pri vysokej motivácii takúto hostiteľskú činnosť vykonávať.

ZOZNAM POUŽITEJ LITERATURY

BECKENDORFF, Pierre J., Zheng XIANG a Pauline J. SHELDON. *Tourism Information Technology*. 3. vyd. Glasgow: Bell & Bain Ltd, 2019. 374 s. ISBN 978-1-78639-343-2.

BERÁNEK, Jaromír. *Ekonomika cestovního ruchu*. Praha: Mac Consulting, 2013. 296 s. ISBN 9788086724461.

COLLINS, Galen R., Cihan COBANOGLU, Anil BILGIHAN a Katerina BEREZINA. *Hospitality Information Technology: Learning how to use it*. 8. vyd. Dubuque: Kendall Hunt, 2017. 469 s. ISBN 978-1-5249-1785-2.

COOK, Roy A., Cathy H. C. HSU a Lorraine L. TAYLOR. *Tourism: The Business of Hospitality and Travel*. 6. vyd. Malajzia: Pearson Education Limited, 2018. 448 s. ISBN 978-1-292-22167-0.

GALLAGER, Leigh. *The Airbnb Story*. 1. vyd. New York: Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company. 2017. 236 s. ISBN 978-0-544-95266-9.

HÁN, Ján. *Vybrané kapitoly z hotelnictví a gastronomie. Svazek druhý, Ubytovací služby*. 1.vyd. Praha: Wolters Kluwer. 2016. 351 s. ISBN 9788075522535.

CHOVANCULIAK, Róbert. *Pokrok bez povolení: Jak sdílená ekonomika, crowdfunding a kryptoměny změnily svět*. 1. vyd. Praha: Grada. 2020. 272 s. ISBN 978-80-271-1755-0.

KOTÍKOVÁ, Halina. *Nové trendy v nabídce cestovního ruchu*. Praha: GRADA. 2013. 208 s. ISBN 9788024746036.

KOTÍKOVÁ, Halina a Eva SCHWARTZHOFFOVÁ. *Cestovní ruch*. 1.vyd. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci. 2017. 154 s. ISBN 9788024451893.

KŘÍŽEK, Felix a Josef NEUFUS. *Moderní hotelový management*. 2. vyd. Praha: Grada, 2014. 224 s. ISBN 978-80-247-4835-1.

MURILLO, David. *When the sharing economy becomes neoliberalism on steroids: Unravelling the controversies*. Technological Forecasting and Social Change. 2017. 66-76 s. Dostupné z: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0040162517307072>

PALATKOVÁ, Monika a Jitka ZICHOVÁ. *Ekonomika turizmu*. 2. vyd. Praha: GRADA. 2014. ISBN 9788024793061.

PICHRT, Jan a kol. *Sdílená ekonomika tři roky poté – závěry a perspektivy*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR. 2019. 288 s. ISBN 978-80-7598-591-0.

PICHRT, Jan a kol. *Sdílená ekonomika a delikty*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR. 2018. 264 s. ISBN 978-80-7598-236-0.

PICHRT, Jan a kol. *Sdílená ekonomika – sdílený problém?* 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR. 2017. 336 s. ISBN 978-80-7552-874-2.

RAŠOVSKÁ, Ida a Kateřina RYGLOVÁ. *Management kvality služeb v cestovním ruchu*. 1.vyd. Praha: Grada, 2017. 192 s. ISBN 978-80-247-5021-7.

RYGLOVÁ, Kateřina, Michal BURIAN a Ida VAJČNEROVÁ. *Cestovní ruch – podnikatelské principy a příležitosti v praxi*. Praha: GRADA, 2011. 213 s. ISBN 9788024740393.

STONE, Brad. *Uber a Airbnb mění svět: Příběhy sdílené ekonomiky*. 1.vyd. Praha: Grada. 2019. 320 s. ISBN 978-80-271-0779-7.

VEBER, Jaromír. *Digitalizace ekonomiky a společnosti: Výhody, rizika, příležitosti*. 1. vyd. Praha: Management Press. 2018. 200 s. ISBN 978-80-7261-554-4.

ZELENKA, Jozef a Martina PÁSKOVÁ. *Cestovní ruch: Výkladový slovník*. 2. vyd. Praha: LINDE, 2012. 768 s. ISBN 9788072018802.

ZOZNAM INTERNETOVÝCH ZDROJOV

Airbnb Financial Statements [online]. macrotrends.net, 2022 [cit. 2023-02-21]. Dostupné z: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/ABNB/airbnb/financial-statements>

Airbnb Q4 2022 and full-year financial results [online]. news.airbnb.net, 14.2.2023 [cit. 2023-02-21]. Dostupné z: <https://news.airbnb.com/airbnb-q4-2022-and-full-year-financial-results/>

Airbnb Revenue 2018-2022 / ABNB. [online]. macrotrends.net, 2023 [cit. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/ABNB/airbnb/revenue>

Airbnb Story [online]. news.airbnb.com, 2023 [cit. 2023-02-14]. Dostupné z: <https://news.airbnb.com/about-us/>

Airbnb ŠTART: Lahký nový spôsob ako začať [online]. airbnb.com, 2023 [cit. 2023-02-14]. Dostupné z: https://sk.airbnb.com/2022-winter?_set_beve_on_new_domain=1553108506_8ICtD%2FoIMqbo3gS1

Airbnb.org's Impact in 2022 [online]. airbnb.org, 2023 [cit. 2023-02-20]. Dostupné z: <https://www.airbnb.org/story/mary-and-dima>

Annual Report [online]. 17.2.2023 [cit. 2023-02-22]. Dostupné z: <https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001559720/8a9ebed0-815a-469a-87eb-1767d21d8cec.pdf>

Ceny nehnuteľností na bývanie podľa krajov [online]. nbs.sk, 2023 [cit. 2023-25-03]. Dostupné z: <https://nbs.sk/statisticke-udaje/vybrane-makroekonomicke-ukazovatele/ceny-nehnutelnosti-na-byvanie/ceny-nehnutelnosti-na-byvanie-podla-krajov/>

Fast Facts [online]. news.airbnb.com, 2023 [cit. 2023-02-14]. Dostupné z: <https://news.airbnb.com/about-us/>

Festival dobrodružných filmov HoryZonty [online]. horyzonty.sk, 2022 [cit. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.horyzonty.sk/o-festivale/>

Grape Festival [online]. grapefestival.sk, 2022 [cit. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.grapefestival.sk/en/about-us>

How Couchsurfing works [online]. about.couchsurfing.com, 2022 [cit. 2023-03-03]. Dostupné z: <https://about.couchsurfing.com/about/how-it-works/>

Info [online]. punkacidetom.sk, 2022 [cit. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.punkacidetom.sk/info>

Jednoduchý proces nabídnutí ubytování na Airbnb pomocí Airbnb Start [online]. airbnb.cz, 2023 [cit. 2023-02-24]. Dostupné z: <https://www.airbnb.cz/host/homes>

Kalkulačka najvýhodnejšej hypotéky. [online]. Fingo.sk, 2023 [cit. 2023-31-03]. Dostupné z: https://www.fingo.sk/hypotekarna-kalkulacka/kupa?psafe_param=1&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=PMax&utm_term=all&utm_content=&gclid=Cj0KCQjwiZqhBhCJARIsACHHEH-63x1tOscRcQMUJiZGeZ386FJyZGdqbtv04lg9KIKuQ0cJA8aAoVpEALw_wcB

Kolik si Airbnb účtuje od hostitelů? [online]. airbnb.cz, 5.10.2021 [cit. 2023-02-24]. Dostupné z: <https://www.airbnb.cz/resources/hosting-homes/a/how-much-does-airbnb-charge-hosts-288>

MASSON, Thibault. *Airbnb 2023 strategy playbook* [online]. rentalscaleup.com, 2022 [cit. 2023-02-21]. Dostupné z: <https://www.rentalscaleup.com/airbnb-2023-strategy/>

MASSON, Thibault. *Decoding Airbnb's strategic priorities for 2023* [online]. rentalscaleup.com, 2022 [cit. 2023-02-21]. Dostupné z: <https://www.rentalscaleup.com/decoding-airbnbs-strategic-priorities-for-2023/>

Možnosti storna z dôvodu pandémie COVID-19 [online]. sk.airbnb.com, 2023 [cit. 2023-02-20]. Dostupné z: <https://sk.airbnb.com/help/article/2728>

Návštevnosť UZ - okresy [online]. datacube.statistics.sk, 2023 [cit. 2023-03-03]. Dostupné z: https://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SK_WIN2/cr3804mr/v_cr3804mr_00_00_0_0_sk

Novinky tohto týždňa [online]. airbnb.com, 2023 [cit. 2023-02-14]. Dostupné z: https://sk.airbnb.com/s/experiences/online?_set_beve_on_new_domain=1553108506_8ICtD%2FoIMqbo3gS1

Opening homes in times of crisis [online]. airbnb.org, 2023 [cit. 2023-02-20]. Dostupné z: <https://www.airbnb.org/?locale=en>

O festivale [online]. pohodafestival.sk, 2022 [cit. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.pohodafestival.sk/sk/o-festivale>

O nás [online]. priestorfestival.sk, 2022 [cit. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://www.priestorfestival.sk/o-nas>

O nás [online]. uber.com, 2023 [cit. 2023-02-28]. Dostupné z: <https://www.uber.com/cz/cs/about/>

O spoločnosti Booking.comTM [online]. booking.com, 2023 [cit. 2023-03-03]. Dostupné z: <https://www.booking.com/content/about.sk.html?aid=304142&label=gen173nr-1FCAEoggI46AdIM1gEaDqIAQGYASK4ARfIAQzYAQH0AQH4AQ2IAgGoAgO4AtLU-J8GwAIB0gIkOTM5MDVhNjQtMGQ5Mi00OTJILTk1YzctNGUyNTQxODc1MjMz2AIG4AIB&sid=f498474aa9d43a2cd9a227975aa27fb8>

Predaj nehnuteľností Trenčín. [online]. nehnuteľnosti.sk, 2023 [cit. 2023-25-03]. Dostupné z: <https://www.nehnuteľnosti.sk/trencin/predaj/>

Pri trenčianskej bráne. [online]. visit.trencin.sk, 2021 [cit. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://visit.trencin.sk/podujatia/?id=646>

SLOVENSKO. § 2 ods. 1 zákona č. 513/1991 Zb. obchodný zákonník - znenie účinné od 01.02.2023. In: *Obchodný zákonník.* 1991, časť 1. Dostupné z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/1991-513#p2>

Stratégia nielen pre kultúrne a kreatívne odvetvia mesta Trenčín na roky 2021-2030 s výhľadom do roku 2040. [online]. trencin.sk, 2022 [cit. 2023-04-03]. Dostupné z: <https://trencin.sk/wp-content/uploads/2021/03/bod-17-Mesto-Trenc%CC%8C%81n-%E2%80%93-Strate%CC%81gia-niele-n-pre-kulturne-a-kreativne-odvetv-ia-mesta-Trencin-na-roky-2021-2030-s-vyhľadom-do-roku-2040.pdf>

Všeobecné záväzné nariadenie mesta Trenčín č. 14/2013 o miestnych daniach a miestnom poplatku za komunálne odpady a drobné stavebné odpady. [online]. trencin.sk, 2013 [cit. 2023-04-04]. Dostupné z: https://trencin.sk/wp-content/uploads/2023/01/vzn14_2013_uplne-znenie_01012023.pdf

ZOZNAM POUŽITÝCH SYMBOLOV A SKRATIEK

Airbnb	Air Bed and Breakfast
AP	Priemerná cena
Max. P	Maximálna cena
Min. P	Minimálna cena
R	Rentabilita

ZOZNAM GRAFOV

<i>Graf 1 Ročné príjmy Airbnb v mil. \$</i>	<i>30</i>
<i>Graf 2 Počet dostupných ubytovaní na platforme Airbnb ku dňu 9.3.2023</i>	<i>50</i>
<i>Graf 3 Počet dostupných ubytovaní v cenových kategóriách v sledovanom júnovom termíne</i>	<i>51</i>
<i>Graf 4 Počet dostupných ubytovaní na platforme Booking ku dňu 9.3.2023</i>	<i>52</i>
<i>Graf 5 Počet dostupných ubytovaní na platforme Booking v cenových kategóriách v sledovanom júnovom termíne</i>	<i>53</i>
<i>Graf 6 Celkový počet dostupných ubytovaní registrovaných na oboch platformách v sledovaných termínoch ku dňu 9.3.2023</i>	<i>54</i>
<i>Graf 7 Porovnanie cien ubytovaní registrovaných na oboch platformách v sledovanom termíne počas júna 2023</i>	<i>55</i>
<i>Graf 8 Vývoj cien nehnuteľností v priebehu rokov</i>	<i>59</i>

ZOZNAM TABULIEK

<i>Tabuľka 1 Porovnanie hotelov a Airbnb</i>	<i>38</i>
<i>Tabuľka 2 SWOT analýza mesta Trenčín</i>	<i>47</i>
<i>Tabuľka 3 Nehnutelnosti na predaj a k prenájmu v Trenčíne ku dňu 25.3.2023</i>	<i>60</i>
<i>Tabuľka 4 Cenové rozpätie nehnuteľností na predaj a k prenájmu</i>	<i>61</i>
<i>Tabuľka 5 Rozloha nehnuteľností</i>	<i>62</i>
<i>Tabuľka 6 Porovnanie kúpy bytu a prenájmu bytu</i>	<i>63</i>
<i>Tabuľka 7 Porovnanie hypoték slovenských bánk</i>	<i>65</i>
<i>Tabuľka 8 Náklady upratovania</i>	<i>67</i>
<i>Tabuľka 9 Pesimistický variant kalkulácie</i>	<i>71</i>
<i>Tabuľka 10 Realistický variant kalkulácie</i>	<i>72</i>
<i>Tabuľka 11 Optimistický variant kalkulácie</i>	<i>73</i>

