

Rent-to-Rent:

Jak zacząć biznes bez kupowania nieruchomości

Przewodnik dla początkujących
model Serviced Accommodation

Kasia Marcewicz



Akademia
Serviced
Accommodation

Rent To Rent w pigułce



Rent-to-Rent: Jak zacząć biznes bez kupowania nieruchomości

Dla kogo jest ten e-book?

Ten e-book jest dla osób, które chcą zacząć działać w nieruchomościach, ale nie mają dużego kapitału ani doświadczenia. Jeśli szukasz sposobu, by wejść na rynek bez kupowania domu, ten materiał pokaże Ci, jak to zrobić legalnie, skutecznie i krok po kroku.

Nie jest to podręcznik dla ekspertów. To przewodnik dla ludzi, którzy dopiero zaczynają i chcą uniknąć najczęstszych błędów.

Rozdział 1: Co to jest Rent-to-Rent?

✅ Rent-to-Rent (R2R) to model, w którym wynajmujesz nieruchomość od właściciela, a następnie podnajmujesz ją dalej w celach zarobkowych.

✅ Nie kupujesz domu. Nie bierzesz kredytu hipotecznego. Nie wpłacasz dużego wkładu własnego. Po prostu podpisujesz **odpowiednią** umowę i zaczynasz działać.

✅ To pozwala wystartować w nieruchomościach szybciej i taniej niż w przypadku tradycyjnego zakupu.

Rozdział 2: Modele działania w Rent-to-Rent

Są dwa podstawowe modele Rent-to-Rent:

1. HMO (House in Multiple Occupation)
2. Serviced Accommodation (SA)

W tym e-booku skupiamy się na Serviced Accommodation, bo to model, w którym zdobyłam największe doświadczenie i zbudowałam portfolio.

Rozdział 3: Twoja rola jako operator Rent-to-Rent

Zanim podpiszesz pierwszą umowę i zaczniesz wynajmować nieruchomości w modelu Rent-to-Rent, musisz zrozumieć, że bierzesz na siebie rolę **operatora biznesowego** a nie zwykłego najemcy, nie agenta, tylko osoby odpowiedzialnej za całościowe funkcjonowanie nieruchomości.

To Ty będziesz zarządzać codziennymi sprawami: od płacenia rachunków, przez organizację sprzątanía, aż po kontakt z gośćmi lub klientami. Rola operatora wymaga zorganizowania, dyscypliny i świadomości prawnej.

Jeśli traktujesz to poważnie i podejdziesz do tego jak do biznesu to możesz zbudować naprawdę dochodowy system. Ale jeśli potraktujesz to jak „łatwy sposób na kasę” bez zrozumienia obowiązków to bardzo szybko możesz stracić pieniądze, reputację i zaufanie właścicieli.

Obowiązki:

- ✓ Płacenie czynszu właścicielowi na czas
- ✓ Opłacanie rachunków: media, council tax, internet
- ✓ Utrzymanie standardu nieruchomości i drobne naprawy
- ✓ Ubezpieczenie nieruchomości i działalności
- ✓ Przestrzeganie prawa: fire safety regulations, licenses, and permissions
- ✓ Organizacja rezerwacji, sprzątanía, obsługi gości

Korzyści dla właściciela:

- ✓ Stały, gwarantowany czynsz
- ✓ Brak kontaktu z najemcami
- ✓ Zadbany dom
- ✓ Mniej stresu i obowiązków

Rozdział 4: Umowy w Rent-to-Rent

Nigdy nie podpisuj AST, jeśli zamierzasz podnajmować nieruchomość ponieważ jest to nielegalne.

W Rent-to-Rent najważniejsze są dwie rzeczy: legalność i zaufanie. A fundamentem obu jest **właściwie skonstruowana umowa**. Możesz mieć świetną nieruchomość, dopracowany setup i klientów czekających w kolejce, ale jeśli Twoja umowa nie daje Ci prawa do podnajmu, cały biznes może runąć w jednej chwili.

Zbyt wielu początkujących podpisuje niewłaściwe umowy. Często z braku wiedzy. Najczęstszy błąd? **Podpisanie zwykłej umowy AST (Assured Shorthold Tenancy)** i rozpoczęcie działalności typu Airbnb. To **nielegalne** i może skończyć się natychmiastowym zerwaniem kontraktu lub sprawą w sądzie.

✅ Jaką umowę musimy podpisać w Rent-to-Rent?

Aby działać **legalnie i bezpiecznie**, potrzebujesz profesjonalnej umowy:

1. Company Let Agreement (Umowa najmu dla firmy)

♦ Kto podpisuje?

Ty jako firma (np. LTD) i właściciel nieruchomości (landlord).

♦ Co daje?

✅ Pełne prawo do podnajmu nieruchomości w celach biznesowych.

✅ Możliwość prowadzenia Serviced Accommodation (Airbnb, Booking) – ale musi to być jasno zapisane.

✅ Ty odpowiadasz za czynsz, rachunki, standard i gości.

♦ Dlaczego to bezpieczne?

To umowa typowo stosowana przez firmy zajmujące się wynajmem – chroni obie strony i pozwala działać przejrzysto.

Na co zwrócić uwagę:

- ✓ Jasne zapisy, że możesz prowadzić SA,
- ✓ Długość umowy: min. 2–3 lata,
- ✓ Twoja odpowiedzialność za rachunki, naprawy itd.,
- ✓ Klauzule rozwiązania umowy

Rozdział 5: Tipy praktyczne

Te zasady mogą uchronić Cię przed kosztownymi błędami. Stosuj je od początku, a zbudujesz legalny, stabilny i dochodowy biznes.

✓ 1. Nigdy nie działaj „po cichu”

Nie rób podnajmu bez zgody właściciela. To ryzyko zerwania umowy, strat finansowych i reputacyjnych. Zawsze podpisuj **legalną umowę**: Company Let.

✓ 2. Mieszkanie w bloku? Potrzebujesz dodatkowej zgody

Jeśli nieruchomość znajduje się w budynku zarządzanym przez **management company** to musisz mieć :

- regulamin budynku pozwala na podnajem w modelu biznesowym (np. SA),
- masz **zgode** od management company (nie wystarczy sama zgoda właściciela),
- w umowie nie ma zapisów ograniczających wynajem krótkoterminowy.

💡 Brak zgody może oznaczać problemy prawne, skargi sąsiadów, a nawet rozwiązanie umowy.

✓ 3. Umowa musi być na minimum 2 lata

Setup nieruchomości kosztuje. Jeśli właściciel wypowie Ci umowę po 6 miesiącach, stracisz czas i pieniądze. **Nie podpisuj krótkich umów** – minimum to 24 miesiące z jasnymi zapisami o wypowiedzeniu.

✓ 4. Dbaj o relacje z landlordem

Regularny kontakt, raporty, zdjęcia nieruchomości – to wszystko buduje zaufanie. Właściciel powinien czuć, że jego dom jest w dobrych rękach. Wtedy łatwiej będzie Ci renegocjować warunki lub dostać kolejne nieruchomości.

✓ 5. Zadbaj o ubezpieczenie

Musisz mieć odpowiednie **ubezpieczenie działalności i nieruchomości**, które obejmuje podnajem i działalność typu short stay. Standardowe ubezpieczenia tego nie pokrywają – sprawdź to dokładnie.

Rozdział 6: Narzędzia

Prowadzenie Rent-to-Rent a szczególnie w modelu Serviced Accommodation wymaga nie tylko wiedzy, ale też **dobrych narzędzi**. To one pozwalają Ci zarządzać rezerwacjami, automatyzować komunikację, pilnować czystości, finansów i reputacji online. Bez nich łatwo się pogubić, spalić czas na ręczne działania i zniechęcić do całego modelu.

Dobra wiadomość? Większość systemów działa online, jest przystępna cenowo (lub darmowa na start) i można je zintegrować ze sobą, żeby wszystko działało niemal automatycznie.

✓ Zarządzanie: Uplisting, Guesty, Smoobu, Eviivo

✓ Marketing: Airbnb, Booking, Instagram

✓ Umowy: HelloSign, PandaDoc

✓ Finanse: Xero, Revolut Business

Rozdział 7: FAQ

Jeśli dopiero zaczynasz przygodę z Rent-to-Rent, masz mnóstwo pytań i bardzo dobrze. Pytania to najlepszy sposób na uniknięcie błędów, które kosztują czas, pieniądze i nerwy.

W tym rozdziale zebrałam najczęstsze wątpliwości, które słyszę od osób zaczynających, na konsultacjach czy w wiadomościach prywatnych. Odpowiadam krótko, konkretnie i bez owijania w bawełnę.

Nie musisz znać wszystkich odpowiedzi od razu, ale jeśli zrozumiesz te podstawowe TO zrobisz o wiele pewniejszy pierwszy krok.

1. Czy potrzebuję licencji? – Zależy od lokalnych przepisów (Article 4)
2. Czy mogę działać jako osoba prywatna? – Teoretycznie tak, ale lepiej przez LTD
3. Co jeśli landlord nie wyrazi zgody? – Szukaj dalej. Nigdy nie działaj bez zgody
4. Ile trzeba na start? – Około 3–7 tys. funtów
5. Gdzie szukać nieruchomości? – OpenRent, Facebook, lokalne ogłoszenia

Podsumowanie

Rent-to-Rent to nie magiczny sposób na szybki zarobek, ale **realny model biznesowy**, który pozwala wejść w nieruchomości **bez ich kupowania**. Jeśli działasz legalnie, uczciwie i profesjonalnie – możesz zbudować dochodowy system, nawet bez ogromnego kapitału na start.

Najważniejsze rzeczy, które powinieneś zapamiętać:

- ✅ To Ty zarządzasz nieruchomością, klientami, rachunkami i całą operacją.
- ✅ **Działaj legalnie.** AST to nie jest umowa dla Ciebie. Potrzebujesz Company Let lub Management Agreement.
- ✅ **Model Serviced Accommodation (SA)** daje duży potencjał – ale wymaga organizacji, automatyzacji i dbałości o szczegóły.

✅ **Relacje z właścicielem są kluczowe.** Dotrzymuj słowa, pokazuj efekty i buduj zaufanie – wtedy biznes się rozwija.

✅ **Bez narzędzi nie pojedziesz daleko.** Automatyzuj jak najwięcej: sprzątanie, wiadomości, rezerwacje.

📌 Co dalej?

1. Wybierz, który model Ci pasuje (SA czy HMO)
 2. Przygotuj prezentację lub pitch dla właściciela
 3. Znajdź nieruchomość, zacznij rozmowy, buduj relacje
 4. Podpisz legalną umowę – nie działaj „na słowo”
 5. Ustaw systemy, ogarnij setup i ruszaj
-

🔔 Pamiętaj:

Nie musisz mieć dziesięciu nieruchomości.
Zacznij od jednej – ale **zrób to dobrze.**

Jeśli chcesz **checklisty, szablony** lub masz pytania dotyczące
Rent-to-Rent:

👉 **Skontaktuj się ze mną na WhatsApp – 07474 902393**

To najszybszy sposób, żeby uzyskać odpowiedź lub wsparcie.

Powodzenia

Kasia