

CZY SERVICED ACCOMMODATION TO COŚ DLA MNIE?



CZY SERVICED ACCOMMODATION TO COŚ DLA MNIE?

QUIZ + ZADANIA • 15 MINUT, KTÓRE MOGĄ ZMIENIĆ TWÓJ PLAN NA
DOCHÓD

*Zanim zainwestujesz pierwszą złotówkę (albo funta) — sprawdź, czy najem
krótkoterminowy pasuje do Twojego życia, budżetu i charakteru. Szczerze. Na papierze.
Bez różowych okularów.*

Widzisz te piękne apartamenty na Instagramie i myślisz: „ja też tak chcę”?

Świetnie. Ale zatrzymaj się na 15 minut. Bo prawda jest taka, że **Serviced Accommodation to nie pasywny dochód z reklamy**. To biznes. Z gośćmi o 23:00, z praniem pościeli, z kalendarzem rezerwacji, który trzeba pilnować. I jednocześnie — to jeden z najszybszych sposobów, żeby zacząć zarabiać na nieruchomościach **bez kupowania własnego mieszkania** (tak, mówię o rent-to-rent).

Ten quiz nie powie Ci tego, co chcesz usłyszeć. Powie Ci to, co **musisz wiedzieć, zanim podpiszesz pierwszą umowę**.

„Najdroższy błąd w SA to nie zły apartament. To wejście w ten biznes osobą, która tak naprawdę chciała czegoś innego.” — Kasia, Akademia SA

JAK PRACOWAĆ Z TYM MATERIAŁEM

Krok 1. Wydrukuj ten PDF albo otwórz go na tablecie z rysikiem. Odpowiadaj długopisem — na serio, to działa inaczej niż „w głowie”.

Krok 2. Rozwiąż quiz (12 pytań). Zaznaczaj pierwszą odpowiedź, która przychodzi Ci do głowy — nie tę, która „ładnie wygląda”.

Krok 3. Policz punkty i przeczytaj swój wynik. Potem zrób 3 zadania — to one pokażą Ci, czy jesteś gotowa naprawdę, czy tylko teoretycznie.

QUIZ: 12 SZCZERYCH PYTAŃ

PYTANIE 1

Jest sobota, 22:40. Gość pisze, że nie działa kod do zamka. Twoja pierwsza myśl?

- ☐ **A.** Ogarniam to w 5 minut — mam procedurę albo osobę na telefonie.
- ☐ **B.** Trochę mnie to stresuje, ale odpisuję i szukam rozwiązania.
- ☐ **C.** Weekend jest święty. Nie po to rzucam etat, żeby pracować w soboty.

PYTANIE 2

Ile czasu tygodniowo możesz REALNIE poświęcić na ten biznes (na start)?

- ☐ **A.** 10+ godzin — mam przestrzeń i traktuję to poważnie.
- ☐ **B.** 5–10 godzin — wieczory i weekendy, ale konsekwentnie.
- ☐ **C.** Mniej niż 5 godzin — liczę, że „samo się będzie kręcić”.

PYTANIE 3

Twoja poduszka finansowa na start (kaucja, meble, pierwsze miesiące czynszu)?

- ☐ **A.** Mam odłożone min. £3–5k i wiem, że mogę je „zamrozić” na kilka miesięcy.
- ☐ **B.** Mam część — resztę jestem w stanie dozbierać w 2–3 miesiące.
- ☐ **C.** Planuję zacząć „za ostatnie pieniądze” — przecież szybko się zwróci.

PYTANIE 4

Rozmowa z landlordem albo agentem po angielsku. Jak się z tym czujesz?

- ☐ **A.** Spokojnie — dogadam się i potrafię negocjować warunki.
- ☐ **B.** Dam radę, choć wolałabym mieć gotowy skrypt rozmowy.
- ☐ **C.** Unikam takich rozmów — może ktoś zrobi to za mnie?

PYTANIE 5

Gość zostawia niesprawiedliwą ocenę 6/10, bo „padał deszcz”. Ty...

- ☐ **A.** Odpowiadam profesjonalnie, wyciągam wnioski i lecę dalej.
- ☐ **B.** Przeżywam to przez wieczór, ale następnego dnia działam normalnie.
- ☐ **C.** Taka niesprawiedliwość odbiera mi motywację na tygodnie.

PYTANIE 6

Systemy i procedury (checklisty, automatyczne wiadomości, kalendarz cen) to dla Ciebie...

- ☐ **A.** Podstawa biznesu — kocham, gdy wszystko ma swój proces.
- ☐ **B.** Wiem, że są ważne — nauczę się, choć to nie moja natura.
- ☐ **C.** Nuda. Wolę improwizować i „jakoś to będzie”.

PYTANIE 7

Delegowanie. Sprzątaczką źle pościeliła łóżko przed przyjazdem gościa. Co robisz?

- ☐ A. Pokazuję standard na zdjęciach, poprawiam checklistę — problem znika systemowo.
- ☐ B. Poprawiam sama i przy okazji tłumaczę, o co chodzi.
- ☐ C. Stwierdzam, że nikt nie zrobi tego tak jak ja — i robię wszystko sama.

PYTANIE 8

Miesiąc słabszy — 60% obłożenia zamiast 85%. Twoja reakcja?

- ☐ A. Analizuję ceny, konkurencję, sezon. Koryguję strategię — to normalna część biznesu.
- ☐ B. Martwię się, ale szukam pomocy i pytam bardziej doświadczonych.
- ☐ C. Panika. Zaczynam żałować, że w ogóle zacząłem.

PYTANIE 9

Dlaczego w ogóle myślisz o SA? (Szczrze!)

- ☐ A. Chcę zbudować biznes, który za 2–3 lata da mi niezależność finansową.
- ☐ B. Chcę dodatkowy dochód obok etatu — i zobaczyć, dokąd mnie to zaprowadzi.
- ☐ C. Widziałam na TikToku, że to łatwe pieniądze bez pracy.

PYTANIE 10

Formalności: umowy, ubezpieczenie, przepisy, podatki. Twoje podejście?

- ☐ A. Zanim zacznę, chcę mieć to poukładane — papiery to fundament.
- ☐ B. Ogarzę z pomocą księgowej i gotowych wzorów dokumentów.
- ☐ C. Najpierw zacznę zarabiać, formalności „się zrobią” później.

PYTANIE 11

Masz do wyboru: kurs / mentoring za £500 albo nauka na własnych błędach. Co wybierasz?

- ☐ A. Inwestuję w wiedzę — jeden uniknięty błąd zwróci mi to z nawiązką.
- ☐ B. Trochę sama (darmowe materiały), trochę z pomocą — szukam balansu.
- ☐ C. Wszystko jest za darmo w internecie, po co przepłacać?

PYTANIE 12

Wyobraź sobie, że za rok masz 3 apartamenty. Co czujesz?

- ☐ A. Ekscytację — już planuję, jak to zorganizować i skalować dalej.
- ☐ B. Ciekawość zmieszaną z lekkim strachem — ale chcę spróbować.
- ☐ C. Przytłoczenie. Trzy apartamenty to trzy razy więcej problemów.

POLICZ SVOJE PUNKTY

ODPOWIEDŹ	PUNKTY	TWOJA LICZBA ODPOWIEDZI	SUMA
Każde A	3 pkt	_____ × 3	= _____
Każde B	2 pkt	_____ × 2	= _____
Każde C	1 pkt	_____ × 1	= _____
WYNIK KOŃCOWY			= _____ / 36

I co Ci wyszło? Czytaj bez ściemy.

28–36 PUNKTÓW — URODZONA OPERATORKA

Masz to, czego nie da się kupić: nastawienie. Rozumiesz, że SA to biznes, a nie loteria — i właśnie dlatego u Ciebie zadziała. Twoim jedynym realnym ryzykiem jest... zwlekanie. Osoby z takim wynikiem najczęściej żałują tylko jednego: że nie zaczęły rok wcześniej. Twój następny krok to nie kolejny miesiąc researchu — to pierwszy obejrany apartament i pierwsza rozmowa z landlordem. Zadania na następnej stronie potraktuj jak plan działania na najbliższe 14 dni.

18–27 PUNKTÓW — GOTOWA, ALE Z GŁOWĄ

Dobra wiadomość: masz zdrowy realizm, którego brakuje 90% osób wchodzących w ten rynek. Zła wiadomość: sam realizm nie płaci rachunków. Twoje luki (czas, budżet, pewność w rozmowach) to rzeczy, które da się uzupełnić w 2–3 miesiące — pod warunkiem, że zrobisz to według planu, a nie chaotycznie. Dla Ciebie kluczowe będą gotowe systemy: skrypty rozmów, checklisty, wzory umów. Nie wymyślaj koła na nowo — ono już istnieje.

12–17 PUNKTÓW — STOP. I TO JEST OK.

Ten wynik nie znaczy, że „nie nadajesz się”. Znaczący, że dziś SA dałoby Ci więcej stresu niż dochodu — a tego nikomu nie życzę. Może szukasz naprawdę pasywnego dochodu (SA nim nie jest, przynajmniej na starcie). Może to kwestia poduszki finansowej albo etapu życia. Zamiast forsować coś na siłę: wróć do tego quizu za 6 miesięcy. A jeśli temat nieruchomości Cię ciągnie — zacznij od obserwowania, jak ten biznes wygląda od kuchni. Za darmo. Bez ryzyka.

Najważniejsze pytanie nie brzmi „czy SA działa” — bo działa, mam na to 12 apartamentów i hotel. Pytanie brzmi: „czy SA działa dla Ciebie, w Twoim życiu, teraz”. I na to właśnie odpowiedziałas.

Pamiętaj: ten quiz to narzędzie do autorefleksji, a nie test kwalifikacyjny ani gwarancja wyniku. Każda sytuacja jest inna — wynik potraktuj jako punkt wyjścia do własnych przemyśleń, nie jako ostateczną odpowiedź.

3 ZADANIA, KTÓRE POWIEDZĄ CI WIĘCEJ NIŻ QUIZ

ZADANIE 1 — AUDYT CZASU

Rozpisz swój typowy tydzień i znajdź 7 godzin na SA. Konkretnie: które dni, które godziny?

Jeśli nie umiesz ich znaleźć na papierze — nie znajdziesz ich w życiu. To zadanie oblewa więcej osób niż cały quiz.

Poniedziałek – piątek (godziny):

Weekend (godziny):

Z czego rezygnuję, żeby je mieć:

ZADANIE 2 — LICZBY NA STÓŁ

Policz swój realny budżet startowy. Bez zaokrąglania w górę.

Orientacyjnie na jeden apartament rent-to-rent: kaucja + 1. miesiąc czynszu + wyposażenie + bufor bezpieczeństwa na 2 miesiące.

Ile mam odłożone dziś (£):

Ile mogę dołożyć miesięcznie (£):

Data, kiedy będę mieć pełny budżet:

ZADANIE 3 — TEST RYNKU (DO ZROBIENIA DZIŚ WIECZOREM)

Wejdź na Airbnb i Booking.com. Znajdź 5 apartamentów w mieście, o którym myślisz. Zapisz ich ceny za dobę i obłożenie w kalendarzu na najbliższe 2 tygodnie.

To 30 minut, po których będziesz wiedzieć o swoim rynku więcej niż większość „ekspertów” z grup na Facebooku.

Zrobiłaś quiz. Zrobiłaś zadania.

Teraz masz dwie drogi.

Droga pierwsza: odkładasz ten PDF do folderu „kiedyś” — obok diety, kursu angielskiego i planu treningowego. Za rok znajdziesz go przypadkiem i policzysz, ile rezerwacji mogło być w tym czasie Twoich.

Droga druga: traktujesz dzisiejszy wynik jak punkt startowy. Nie musisz jeszcze nic kupować ani podpisywać. Wystarczy, że zostaniesz blisko — tam, gdzie codziennie pokazuję, jak ten biznes wygląda naprawdę: od pierwszej rozmowy z landlordem po 12 działających apartamentów i własny hotel.

Zaczynałam dokładnie tam, gdzie Ty jesteś teraz — z pytaniem „czy to coś dla mnie?”. Różnica jest tylko jedna: ja na nie odpowiedziałam działaniem.

AKADEMIA SERVICED ACCOMMODATION

Praktyczna wiedza o rent-to-rent i Airbnb po polsku — od kobiety, która prowadzi ten biznes każdego dnia.

Materiały, szablony dokumentów, historie z życia i wsparcie na starcie.

AKADEMIASA.CO.UK

Ważna informacja: Wszystkie treści w tym materiale opierają się wyłącznie na moim osobistym doświadczeniu w prowadzeniu biznesu serviced accommodation i mają charakter edukacyjno-informacyjny. Nie jestem doradcą finansowym, inwestycyjnym, podatkowym ani prawnym, a ten materiał nie stanowi porady w żadnym z tych obszarów. Quiz i zadania są narzędziem do autorefleksji — nie są wyznacznikiem ani gwarancją tego, czy odniesiesz sukces w tym biznesie. Wyniki innych osób (w tym moje) nie gwarantują Twoich wyników. Przed podjęciem decyzji finansowych lub biznesowych skonsultuj się z odpowiednim, licencjonowanym specjalistą i zrób własną analizę.