

AKADEMIA SERVICED ACCOMMODATION

SŁOWNIK

SA & RENT-TO-RENT

50+ POJĘĆ PO POLSKU • OD ADR PO VOID

*Wszystkie skróty i terminy, które słyszysz w rozmowach o najmie krótkoterminowym —
wyjaśnione po ludzku, z praktycznym „dlaczego to ważne”. Żebyś na spotkaniu z agentem
czy landlordem rozumiała każde słowo.*

MATERIAŁ BEZPŁATNY

MODEL BIZNESU

SA — Serviced Accommodation *apartament z obsługą*

Mieszkanie wynajmowane na krótkie pobyty (od 1 nocy do kilku tygodni) z pełnym wyposażeniem, pościelą i sprzątaniami — jak hotel, ale w formie apartamentu. To parasol dla wszystkiego, co robisz na Airbnb i Booking.

R2R — Rent-to-Rent *najem do podnajmu*

Wynajmujesz mieszkanie od właściciela za stały czynsz, a potem — za jego zgodą i na podstawie właściwej umowy — zarabiasz na wynajmowaniu go dalej (np. jako SA). Wchodzisz w nieruchomości bez kupowania nieruchomości.

Airbnb arbitrage

Amerykańska nazwa tego samego modelu: różnica między czynszem, który płacisz, a przychodem z najmu krótkoterminowego to Twój zarobek.

Single let *najem tradycyjny*

Zwykły najem długoterminowy jednej rodzinie/osobie. Punkt odniesienia: landlord porówna Twoją ofertę R2R właśnie z single letem.

HMO — House in Multiple Occupation

Dom dzielony przez 3+ niespokrewnionych lokatorów (najem pokojami). Inny model niż SA — inne przepisy, często wymaga licencji.

Mid-term / medium stay *pobyt średnioterminowy*

Pobyty 1–6 miesięcy (kontraktorzy, relokacje, remonty po uszkodzeniach). Mniej sprzątań, stabilniejszy przychód — ulubiony segment wielu operatorów SA.

Operator SA

Ty. Osoba/firma prowadząca apartamenty: ceny, goście, sprzątanie, standard. Nie „pośrednik” — przedsiębiorca z realną operacją.

PIENIĄDZE I WSKAŹNIKI

ADR — Average Daily Rate *średnia cena za dobę*

Przychód z noclegów podzielony przez liczbę sprzedanych dób. Najważniejsza liczba przy analizie rynku — to na niej opiera się każdy kalkulator opłacalności.

Occupancy *obłożenie*

Procent dób w miesiącu, które są sprzedane. 75% = mieszkanie zajęte przez ~23 doby w miesiącu. $ADR \times \text{obłożenie} = \text{serce Twojego przychodu}$.

RevPAR *przychód na dostępną dobę*

$ADR \times \text{obłożenie}$. Pozwala porównywać mieszkania jednym wskaźnikiem: apartament z ADR £150 i obłożeniem 40% (RevPAR £60) przegrywa z ADR £100 przy 80% (RevPAR £80).

Void *pustostan*

Doby bez gościa, które i tak kosztują (czynsz, bille leca). Void to cichy zabójca zysku w R2R — dlatego liczymy konserwatywnie.

Break-even *próg rentowności*

Poziom obłożenia, przy którym wychodzisz na zero. Wszystko powyżej to zysk, poniżej — dokładasz. Musisz znać tę liczbę dla każdego mieszkania.

Gross / Net *brutto / netto*

Przychód gross to wszystko, co płaci gość. Net — to, co zostaje po prowizjach, sprzątanii i kosztach. W rozmowach zawsze doprecyzuj, o którym mówicie.

Cash flow *przepływ gotówki*

Ile realnie zostaje w kieszeni co miesiąc po opłaceniu wszystkiego. W R2R cash flow jest ważniejszy niż „zysk na papierze”.

Deposit *kaucja*

Dwa znaczenia: kaucja, którą TY wpłacasz landlordowi, oraz depozyt/pre-autoryzacja, którą pobierasz od gościa na wypadek szkód.

Pre-authorisation *pre-autoryzacja*

Blokada kwoty na karcie gościa (zamiast pobrania). Jeśli pobyt minie bez szkód — blokada znika. Standard zamiast gotówkowych kaucji.

Chargeback

Cofnięcie płatności kartą przez gościa u swojego banku. Rzadkie, ale bolesne — dlatego dokumentujesz stan mieszkania i komunikację.

PLATFORMY I TECHNOLOGIA

OTA — Online Travel Agency

Platformy rezerwacyjne: Airbnb, Booking.com, Vrbo, Expedia. Biorą prowizję ~15–18%, ale dają dostęp do milionów gości. Twoje główne kanały sprzedaży.

Listing *ogłoszenie*

Twoja oferta na platformie: zdjęcia, opis, cennik, kalendarz. Listing to Twoja witryna sklepowa — jakość zdjęć bezpośrednio przekłada się na rezerwacje.

Channel manager

Oprogramowanie łączące kalendarze wszystkich platform (np. Uplisting, Hospitable, eviivo). Gość rezerwuje na Booking — kalendarz na Airbnb blokuje się sam. Bez tego ryzykujesz double booking.

Double booking *podwójna rezerwacja*

Dwóch gości, jeden apartament, ten sam termin. Najgorszy operacyjny koszmarny — channel manager istnieje głównie po to, żeby do tego nie dopuścić.

iCal sync

Darmowa, prosta synchronizacja kalendarzy między platformami. Działa z opóźnieniem (nawet kilka godzin) — na start ok, przy kilku kanałach lepszy channel manager.

PMS — Property Management System

Rozbudowany system do zarządzania obiektami: rezerwacje, płatności, sprzątania, raporty. Dla większych operacji; na 1–2 mieszkania wystarczy channel manager.

Dynamic pricing *cenę dynamiczną*

Automatyczne dostosowanie cen do popytu, sezonu i wydarzeń (np. PriceLabs). Koncert w mieście = ceny rosną same. Potrafi dodać kilkanaście procent przychodu.

Instant Book

Rezerwacja bez Twojej akceptacji. Airbnb premiuje ją w wynikach wyszukiwania; wadą jest mniejsza kontrola nad tym, kto przyjeżdża.

Superhost / Premier Partner

Odnaki dla najlepszych gospodarzy (Airbnb / Booking) za oceny, szybkość odpowiedzi i brak anulacji. Dają widoczność i zaufanie — realnie podnoszą obłożenie.

Direct booking *rezerwacja bezpośrednia*

Gość rezerwuje u Ciebie (strona, telefon), z pominięciem OTA — zero prowizji. Świętość każdego operatora; buduje się ją na powracających gościach i kontraktorach.

OPERACJE — CODZIENNOŚĆ

Changeover / turnover *zmiana gości*

Wszystko między wyjazdem jednego gościa a przyjazdem następnego: sprzątanie, pranie, kontrola, uzupełnienie zapasów.

Same-day changeover

Wymeldowanie o 10:00, zameldowanie o 15:00 — tego samego dnia. Maksymalizuje przychód, ale wymaga żelaznych procedur i zapasowych kompletów pościeli.

Self check-in *samodzielne zameldowanie*

Gość wchodzi sam — kod do lock boxa albo smart locka. Standard rynku: nikt nie chce czekać na kogoś z kluczami.

Lock box

Skrzynka na klucz z kodem, montowana przy drzwiach. Tania, niezawodna. Dobra praktyka: kod wysyłasz do 24 h przed przyjazdem, nie wcześniej.

Smart lock

Elektroniczny zamek na kody — osobny kod dla każdego gościa i sprzątaczkę, zdalne zarządzanie. Wygodniejszy od lock boxa, ale droższy i wymaga backupu.

Welcome book / pack

Książka powitalna (WiFi, instrukcje, zasady, polecane miejsca) + drobny poczęstunek na stole. Pierwsze wrażenie, które łąduje w recenzjach.

SOP — Standard Operating Procedure

Spisana procedura: jak sprzątać, jak ścielić, co uzupełniać. Dzięki SOP każda osoba z ekipy dowodzi ten sam standard — bez Ciebie na miejscu.

Linen hire *wynajem pościeli*

Usługa: firma dostarcza czystą, hotelową pościel i zabiera brudną. Droższa niż własne pranie, ale skaluje się bezboleśnie.

Guest screening *weryfikacja gości*

Sprawdzanie, kto rezerwuje: profil, recenzje, cel pobytu („what brings you to the area?”). Najtańsza ochrona przed imprezą w Twoim mieszkaniu.

Contractor *pracownik kontraktowy*

Gość biznesowy na tygodnie/miesiące (budowy, projekty). Złoto SA: długie pobyty, mało sprzątań, rezerwacje poza sezonem, często bezpośrednio.

LUDZIE I UMOWY

Landlord *właściciel*

Osoba, od której bierzesz mieszkanie. W R2R to Twój najważniejszy partner biznesowy — relacja z landloldem decyduje o wszystkim.

Letting agent *agent najmu*

Pośrednik zarządzający mieszkaniami w imieniu landlordów. Często to przez agenta prowadzi droga do deali R2R — warto, żeby Cię znał i rozumiał model.

AST — Assured Shorthold Tenancy

Standardowa umowa najmu mieszkaniowego w Anglii. UWAGA: zwykle AST zazwyczaj ZAKAZUJE podnajmu — R2R wymaga innej konstrukcji umowy. To pierwszy papier do sprawdzenia z prawnikiem.

Company let / Management agreement

Umowy, na których zwykle opiera się legalne R2R: najem na firmę z prawem do podnajmu albo umowa o zarządzanie, gdzie działasz w imieniu landlorda. Konstrukcję ZAWSZE weryfikuj z prawnikiem.

Consent to sublet *zgoda na podnajem*

Pisemna zgoda landlorda (i często jego banku/freeholdera) na to, co robisz. Bez niej R2R to bomba z opóźnionym zapłonem.

Deposit scheme (DPS / TDS / mydeposits)

Rządowe systemy ochrony kaucji przy najmie mieszkaniowym w UK. Landlord ma obowiązek zabezpieczyć w nich kaucję z AST — dotyczy też kaucji, którą Ty wpłacasz.

Notice period *okres wypowiedzenia*

Ile czasu ma każda strona na zakończenie umowy. W R2R kluczowy: zbyt krótki = landlord może zabrać Ci biznes, w który zainwestowałaś wyposażenie.

Break clause

Zapis pozwalający wyjść z umowy przed czasem (np. po 6 miesiącach). Twoje zabezpieczenie, gdyby mieszkanie nie zarabiało — negocjuj ją zawsze.

FORMALNOŚCI I BEZPIECZEŃSTWO

Gas Safety Certificate (CP12)

Coroczny przegląd instalacji gazowej przez inżyniera Gas Safe. Obowiązkowy przy wynajmie — bez ważnego certyfikatu nie przyjmujesz gości.

EICR

Przegląd instalacji elektrycznej (standardowo co 5 lat). Drugi z „wielkiej trójki” certyfikatów bezpieczeństwa.

EPC — Energy Performance Certificate

Certyfikat efektywności energetycznej budynku (skala A–G). Wymagany przy wynajmie; przy słabej ocenie bille zjedzą Ci zysk.

Fire risk assessment *ocena ryzyka pożarowego*

Formalna ocena zagrożeń pożarowych obiektu — dla SA traktowana jak dla obiektów noclegowych. Czujniki, drogi ewakuacji, gaśnice. Nie pomijaj.

Council tax

Lokalny podatek od nieruchomości. W SA zwykle płaci go operator (czyli Ty) — wliczaj w koszty stałe. Przy pełnoprawnej działalności SA bywa zastępowany przez business rates.

Business rates / FHL

Podatek od nieruchomości komercyjnych i status Furnished Holiday Let — tematy, przy których KONIECZNIE potrzebujesz księgowej znającej SA. Zasady się zmieniają.

90-day rule

W Londynie całe mieszkanie można wynajmować krótkoterminowo max 90 dni w roku bez pozwolenia planistycznego. Inne miasta wprowadzają własne ograniczenia — zawsze sprawdź lokalny council.

Public liability insurance *OC działalności*

Ubezpieczenie od szkód wyrządzonych osobom trzecim (gość poślizgnął się na schodach). Zwykła polisa mieszkaniowa NIE obejmuje gości komercyjnych — potrzebujesz polisy dla SA.

Zasada, którą powtarzam na każdym kroku: terminy z tej strony (umowy, podatki, przepisy) poznajesz ze słownika, ale decyzje podejmujesz z prawnikiem i księgową. Słownik daje Ci język — specjalista daje bezpieczeństwo.

Znasz już język tego biznesu. I to jest moment, w którym większość osób zatrzymuje się na „wiem, co znaczą te słowa” — a nieliczne idą krok dalej: zaczynają ich używać w prawdziwych rozmowach z agentami, landlordami i gośćmi.

Kiedy rok temu ktoś przy mnie rzucał „RevPAR” i „break clause”, kiwałam głową i notowałam w telefonie, co sprawdzić w domu. Dziś prowadzę 12 apartamentów i 18-pokojowy hotel — i obiecuję Ci, że między tamtym momentem a dzisiaj nie stało się nic magicznego. Tylko kolejne małe kroki, z których pierwszym było dokładnie to, co właśnie zrobiłaś: zrozumienie, o czym w ogóle jest ta gra.

Jeśli któreś pojęcie z tego słownika sprawiło, że pomyślałaś „o, tego muszę się dowiedzieć więcej” — to jest Twój następny krok. Zapisz je. Od tego zaczyna się plan.

AKADEMIA SERVICED ACCOMMODATION

Praktyczna wiedza o rent-to-rent i Airbnb po polsku — checklisty, szablony, kalkulatory i wsparcie od kobiety, która prowadzi ten biznes każdego dnia. Słownik masz za darmo. Resztę drogi przejdziemy razem.

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. Definicje dotyczące umów, podatków i przepisów (m.in. AST, deposit schemes, council tax, business rates, 90-day rule) są uproszczonymi wyjaśnieniami pojęć, nie wykładnią prawa — przepisy różnią się lokalnie i zmieniają w czasie. Przed podjęciem decyzji finansowych, podatkowych lub podpisaniem jakiegokolwiek umowy skonsultuj się z odpowiednim, licencjonowanym specjalistą.