

Albrecht o nieruchomościach
www.pawelalbrecht.com

Audycja:

Najem krótkoterminowy i kwatery pracownicze

Paweł Albrecht: Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a tytułem tej audycji jest „Najem krótkoterminowy i kwatery pracownicze”. Moim specjalnym gościem jest dzisiaj Mariusz Stężały.

Mariusz Stężały: Witam Was, cześć.

Mariusz jest naszym absolwentem warsztatów z podnajmu. W ciągu dziewięciu miesięcy od ukończenia warsztatów pozyskał ponad czternaście nieruchomości, na których wygenerował zysk ponad 20 tysięcy złotych miesięcznie.

Współpracujemy z Mariuszem od dłuższego czasu i stosuję się też do jego wielu wskazówek i rozwiązań, dzięki którym sam więcej zarabiam, więc chciałem Wam Mariusza bliżej przedstawić, tak żebyście też mogli skorzystać na jego wiedzy i doświadczeniu.

Ta audycja zostanie podzielona na trzy części. W pierwszej powiemy o działalności Mariusza i o podnajmie długoterminowym. W drugiej powiemy o kwaterach pracowniczych. Jest bardzo mało informacji na ten temat w internecie na dzień dzisiejszy. I w trzeciej części audycji powiemy o najmie krótkoterminowym, czyli wynajmie na doby.

Przedstawimy konkretne wyliczenia dotyczące zarobków w tej branży i pokażemy niespodzianki, z którymi wiąże się ten rodzaj działalności. Przejdźmy wobec tego do pierwszej części audycji. Powiedz Mariusz, proszę, jak zaczęła się Twoja przygoda z nieruchomościami i czym aktualnie się zajmujesz.

Ogólnie rzecz biorąc to, że ja zająłem się nieruchomościami, było spowodowane moją sytuacją życiową. Kiedyś prowadziłem firmę razem z moim Spółnikiem i niestety doprowadziliśmy tę firmę do bankructwa. Mieliliśmy ponad milion złotych długu. Moja sytuacja życiowa wymusiła po prostu to, że musiałem zarabiać więcej pieniędzy, żeby takie długi spłacać.

Z długiem miliona złotych jest taki problem, że sama obsługa takiego długu kosztuje do 20 tysięcy złotych miesięcznie. To są te wszystkie opłaty windykacyjne, opłaty karne i tak dalej, tak że my musieliśmy generować większe ilości pieniędzy. Ja szukałem branż, które takie większe możliwości zarobkowe dają i trafiłem w pewnym momencie na nieruchomości.

Na początku tę wiedzę pozyskiwałem z książek, między innymi były to książki Donalda Trumpa i Roberta Kiyosakiego, a później szukałem tej wiedzy w internecie. W Pewnym momencie stwierdziłem, że jest tego tak dużo, że muszę mieć tę wiedzę doprecyzowaną i postanowiłem pójść na płatne kursy.

Pierwszy taki kurs to był u Wojtka i był to kurs z flipowania mieszkaniami, czyli nauczyłem się tam, jak pozyskiwać mieszkania do remontu, remontować je i sprzedawać z zyskiem. Zrobiłem później kilka takich flipów. Podczas szukania nieruchomości na rynku wrocławskim stwierdziłem, że nie wszystkie nieruchomości nadają się na flipa.

Niektóre są w okazyjnej cenie, natomiast nie nadają się na zrobienie takiego flipa na ładnie, dlatego szukałem innych możliwości, co można z tymi nieruchomościami zrobić. Szukałem innych metod zarabiania na nieruchomościach i w pewnym momencie trafiłem na podnajem. Trafiłem na wiedzę z podnajmu.

Była to wiedza też z internetu, szczątkowa. Mimo tego podjąłem się, że zrobię samodzielnie pierwszy taki podnajem. I zrobiłem taki pierwszy podnajem, na którym od razu zacząłem zarabiać miesięcznie około 1300 złotych. I stwierdziłem, że ten system działa, bardzo dużo nieruchomości do tego się nadaje, dlatego też poszedłem na cały taki warsztat z podnajmu.

Stwierdziłem, że skoro ta szczątkowa wiedza w jakiś sposób działa, to jeżeli zdobędę taką już wiedzę od ekspertów, to będę mógł zarabiać jeszcze więcej, robić te remonty sprawniej, wszystko robić szybciej, lepiej się obchodzić z najemcami. I tak naprawdę to był strzał w dziesiątkę, ponieważ dopiero po tym kursie sprawdziłem, ile zrobiłem błędów, robiąc ten podnajem samodzielnie, bez tej eksperckiej wiedzy.

Później okazało się, że musiałem to mieszkanie jeszcze raz przerobić, żeby zarabiać na nim więcej. Chociażby dlatego, że wydałem za dużo na remont, wiele rzeczy przepłaciłem, kupiłem za drogie wyposażenie, za drogie meble, wiele rzeczy kupiłem niepotrzebnie. A największym błędem było to, że nie byłem w pełni przygotowany prawnie do prowadzenia tego biznesu.

Miałem podpisane nie do końca dobre umowy, czy to z właścicielem, czy później z najemcami, co rodziło problemy prawne, szczególnie jeżeli chodzi o egzekwowanie należności od najemców i terminy zawieranych umów.

Po pewnym czasie zacząłem to robić automatycznie i poprawnie, dzięki czemu wszystko szło szybciej, wszystko szło lepiej, zaczęliśmy zarabiać coraz więcej wraz z moim zespołem, który wtedy budowałem na naszych podnajmowanych mieszkaniach. I stwierdziłem, że oprócz mieszkań, będę jeszcze podnajmował inne nieruchomości, aby wykorzystywać inne nieruchomości do zarabiania i generowania comiesięcznych stałych pasywnych zysków.

Stwierdziłem, że dobrą metodą na zarabianie w podnajmie będzie prowadzenie kwater pracowniczych, a następnie pokusiliśmy się jeszcze o otworenie apartamentów, również w systemie podnajmu. To otworzyło w mojej głowie taką większą perspektywę i zorientowałem się, że tak naprawdę podnając można wszystko: czy to kilka apartamentów, czy piętro, jedno mieszkanie, cały hotel, cały apartamentowiec.

Szczególnie to było widoczne podczas naszej wycieczki w Dubaju, gdzie na wielkich, pięćdziesięciopiętrowych budynkach wisały duże transparenty, że cały budynek jest do wzięcia w podnajem, do wynajęcia, do zarządzania.

Podsumowując, dzięki nieruchomościom znacznie poprawiła się moja sytuacja finansowa. Szczególnie tutaj pomógł mi właśnie podnajem i przygotowywanie gotowców inwestycyjnych. Z żadnej z tych opcji do tej pory nie zrezygnowałem. Również do tej pory prowadzę właśnie te kwatery pracownicze i apartamenty również w podnajmie.

Dziękuję Ci, Mariusz, za tę pierwszą część. Chciałbym, żebyśmy teraz płynnie przeszli do części drugiej audycji, czyli do kwater pracowniczych. Tak jak powiedziałem na początku, jest jeszcze niewiele informacji na temat kwater, więc mam nadzieję, że tą audycją stworzymy takie pierwsze miejsce, do którego będzie można się w temacie właśnie kwater pracowniczych odwołać.

Ten temat jest o tyle ciekawy, że pozwala wykorzystywać potencjał nieruchomości, na które wcześniej do tej pory nie zwracaliśmy uwagi. Często obiekty, które wynajmowane są na kwatery pracownicze, znajdują się w lokalizacjach, których nie chcielibyśmy mieć na zwykły, klasyczny, miejski najem i wtedy można wykorzystać potencjał ten nieruchomości właśnie do kwater pracowniczych.

W związku z tym chciałbym, żebyś, Mariusz, powiedział nam, ile zarabiasz na tych kwaterach, jak dużo czasu musisz poświęcić na ten rodzaj działalności, jaki zespół jest potrzebny, żeby to obsługiwać – generalnie jakie są plusy i minusy biznesu kwater pracowniczych na podstawie Twojego doświadczenia.

Okej, zanim przejdę do plusów i minusów prowadzenia tego biznesu, to potwierdzę to, co tutaj trafnie przed chwilą ująłeś, że można bardzo dużo nieruchomości, które są w potencjalnie złych lokalizacjach, wykorzystać. Otóż podczas wielu spotkań w branży nieruchomości spotkałem setki ludzi, z którymi rozmawiałem na różne tematy.

Wiele osób prowadziło kwatery pracownicze bądź wiele osób miało więcej pracy. I okazało się, że tak naprawdę lokalizacje pod te kwatery pracownicze są bardzo różne. Czasem kwatery pracownicze bardzo dobrze sprawdzają się w rejonach, gdzie nie spodziewalibyśmy się, że pies z kulawą nogą tam zagłądnie.

Często są te kwatery pracownicze mile widziane w małych miejscowościach, często na obrzeżach dużych miast. Na pewno sprawdzają się takie kwatery wśród aglomeracji tych większych miejskich typu Wrocław, Poznań, Warszawa, Gdańsk, Kraków i tak dalej.

Wkoło tych dużych miast skupiają się inwestycje, skupiają się fabryki, skupiają się duże zakłady pracy, które potrzebują dużej ilości pracowników. Raz, że do przygotowania takiej inwestycji, do budowy, potocznie mówiąc, i dwa, zakłady, które już są wybudowane i potrzebują ludzi, rąk do pracy.

Podsumowując kwestię lokalizacji, dzięki temu rozproszeniu tych wszystkich inwestycji możemy szukać takich lokalizacji, które są bardzo dobre pod kwatery pracownicze, jednocześnie są tanie w wynajmie, gdyż nie są w tych topowych lokalizacjach, które są przynajmniej przez ogół uważane za najlepsze lokalizacje do wynajmu.

Na przykład centrum miasta Wrocław nie będzie taką super lokalizacją pod kwatery pracownicze, natomiast już obrzeża takiego miasta, gdzie jest dobry dostęp do obwodnicy, do autostrady – znakomicie się sprawdzają. Na tych obrzeżach już domy czy mieszkania są tańsze i można dzięki temu czerpać z takich kwater duże zyski, czyli to, co tak naprawdę interesuje nas najbardziej.

I przechodząc tutaj od razu do tematu zysków, to właśnie dzięki temu, że nieruchomości na obrzeżach miast czy w tych gorszych lokalizacjach możemy wynajmować taniej, to możemy wygenerować większe zyski z wynajmu, przygotowując takie kwatery pracownicze.

Ja polecam szukanie domów, ponieważ przerobienie ich idealnie nadaje się na potrzeby prowadzenia takich kwater pracowniczych. Przykładowo jeden dom może generować kilkanaście tysięcy złotych przychodu, co po odjęciu wszystkich kosztów prowadzenia tej działalności pozwoli nam na czysty zysk w wysokości kilku tysięcy złotych miesięcznie.

Podsumowując to, co powiedziałeś do tej pory, wygląda to w ten sposób, że jesteśmy w stanie szukać nieruchomości, które mogą być dla nas okazyjne ze względu na niską cenę, bo lokalizacja potencjalnie wydaje się zła, gdzie dla nas pod kwatery pracownicze będzie ona bardzo dobra. Zyski z takich kwater są bardzo duże.

Ale na pewno wiąże się to z jakimś minusem. I ten minus jest na pewno w typie najemcy, który tam mieszka oraz w ilości czasu, który należy poświęcić, żeby ten biznes funkcjonował prawidłowo i żeby te mieszkania były utrzymane w należyłym standardzie.

W związku z tym, jak powiedzieliśmy sobie już o lokalizacji i o zyskach, to chciałbym, żebyś powiedział, jacy klienci tam mieszkają, z jakimi usterekami wiąże się prowadzenie takiego domu i kto jest płatnikiem. Czy to robotnicy płacą sami za siebie, czy firmy płacą za nich. Po prostu jacy ludzie tam mieszkają, jak eksploatują to mieszkanie i dlaczego w tych kwaterach jest tak wesoło.

Tak jak powiedziałeś na początku, że duże zyski wiążą się zapewne z większym zaangażowaniem, jest to oczywiście prawda. Większe zyski na tych kwaterach wiążą się z większym zaangażowaniem przy obsłudze tych najemców. Jest tam zupełnie inny typ najemcy.

Ja na początku jak prowadziłem takie kwatery pracownicze, to moimi najemcami były ekipy budowlane. Często było to kilka ekip budowlanych na takiej jednej kwaterze, co rodziło bardzo dużo problemów. Ogólnie osoby, które inwestują w nieruchomości, wiedzą, jaki tryb życia prowadzą ekipy budowlane.

Oczywiście to nie jest generalizowane dla wszystkich, natomiast jakiś pogląd na to mamy. Tak że możecie sobie wyobrazić, co tam się czasem działo, gdy napoje wysokokowe weszły do takiego budynku. A jak woda wchodzi na kompanię, to wiadomo, że dzieją się różne dziwne rzeczy i u mnie działo się podobnie.

Policja była częstym gościem na tych kwaterach, kiedy miałem tam ekipy budowlane, a później coraz częściej też karetka, ponieważ okazało się, że akurat ten typ najemcy nie jest w stanie się między sobą dogadać i dochodziło czasem do rękoczynów.

Wiele osób kojarzy historię z moich spotkań regionalnych, gdzie kiedyś mówiłem, że jednemu z mieszkańców tej kwatery zginęły dwie parówki z lodówki, a trzy inne osoby miały złamany nos. I to jest tylko jeden z wielu przykrych wypadków, które się zdarzyły na tych moich kwaterach pracowniczych, kiedy mieszkali tam ekipy budowlane.

Wcale nie pocieszał mnie fakt, że biznes był zautomatyzowany. Automatyzacja polegała wtedy na tym, że sąsiadka sama wzywała policję, a mieszkańcy tych kwater sami sobie wzywali karetkę. Stwierdziłem, że biznes jest na tyle opłacalny, że trzeba wymyślić jakiś inny system na to. Trzeba wprowadzić procedury, które to wszystko usprawnią.

Taki system też stworzyłem. Powprowadzałem regulaminy, powprowadzałem różne obostrzenia. Wprowadziłem zupełnie inny typ najemcy do tego obiektu. Wprowadziłem inny system płatności, dzięki czemu na dzień dzisiejszy nie mam problemów z tymi najemcami, nie mam problemów z płatnościami. Wszystko jest płatne z góry.

Dzieje się to dzięki temu, że udało mi się nawiązać współpracę z dużymi firmami, które masowo sprowadzają pracowników i potrzebują takich miejsc noclegowych bardzo dużo. Te firmy mają swoich koordynatorów, którzy sami pilnują pracowników, pilnują porządku, zajmują się wszystkimi

kwestiami związanymi z dowozem tych pracowników do pracy, odbiorem, przywozem na te kwatery pracownicze.

Dzięki temu też nie jest blokowany parking przed takim domem. Więc porównując taki model biznesu, gdzie wynajmowaliśmy to budowlańcom, a gdzie wynajmujemy to teraz firmie, która organizuje wszystko sama i potrzebuje tych miejsc bardzo dużo, jest to zupełnie inny biznes. Prowadzi się to o wiele przyjemniej.

Dokładnie. Cieszę się, że o tym powiedziałeś, Mariusz, ponieważ ja też zauważam, że są dwa rodzaje biznesu kwater pracowniczych. Pierwszy to jest taki najem, że mamy po prostu dom na obrzeżach, który szatkujemy na pokoje, na kawalerki. Wsadzamy tam jak najwięcej przypadkowych osób i oni bezpośrednio Tobie płacą. Pomiędzy sobą mają na mieszkaniu jakieś kłótnie i cały czas jest z tym mieszkaniem problem.

A drugi rodzaj biznesu to jest ten, który TY prowadzisz, czyli masz jedną dużą agencję, która płaci CI na przykład z góry za określoną ilość miesięcy. Sama zajmuje się tymi ludźmi na mieszkaniu i to ona jest odpowiedzialna jako firma w stosunku do Twojej firmy za to mieszkanie i za tych ludzi, którzy tam są w środku.

Mnie temat kwater pracowniczych o tyle interesuje, że można wygenerować na nim bardzo duży cashflow, czyli zysk.. Który pochodzi z tej nieruchomości. A wiadomo, że im wyższy cashflow na mieszkaniu generujemy, tym lepszy gotowiec inwestycyjny możemy stworzyć, tym drożej takie mieszkanie możemy sprzedać.

Więc takie duże obiekty, które generują duże zyski, możemy sprzedać za bardzo dużą ilość pieniędzy, nieporównywalnie większą niż w przypadku zwykłych pięcio czy sześciopokojowych mieszkań na wynajem.

Oczywiście takie zakupy trzeba będzie pewnie finansować gotówką, ale inwestorzy na takie produkty też na pewno się znajdują, w momencie kiedy mamy podpisane długoterminowe umowy z takimi dużymi zakładami pracy i będzie to zdecydowanie, zdecydowanie prostsze.

Więc na pewno na dzień dzisiejszy w takiej dobie, gdzie mamy wielu pracowników ze wschodu i wiele inwestycji buduje się już poza miastami, bo w samych miastach nie ma działek, nie ma miejsca, na pewno jest to rodzaj działalności w nieruchomościach, który warto wziąć pod uwagę i warto w tym kierunku się rozwijać.

Na pewno należy robić to profesjonalnie, z odpowiednim schematem, umowami i standardem działania, który właśnie Ty wypracowałeś czy inne osoby, które profesjonalnie zajmują się tworzeniem takich kwater pracowniczych.

Chciałbym też, żebyś podzielił się z nami informacją na temat tego, jak wyposażasz swoje nieruchomości, które przeznaczone są na kwatery, ponieważ inny rodzaj najemcy wiąże się też pewnie z innym rodzajem wyposażenia.

I drugie pytanie związane z tym jest takie, które z tych elementów czy z rzeczy, które znajdują się w tych nieruchomościach, psują się najczęściej? Czym to się różni od takiego zwykłego najmu? Mowa tutaj właśnie o tych rzeczach eksploatacyjnych.

Tak jak słusznie zauważyłeś, wyposażenie nieruchomości różni się w zależności od tego, jakich mamy na miejscu najemców. Inne wyposażenie będzie w apartamencie, inne w takich

standardowych pokojach w takim klasycznym wynajmie czy podnajmie inne wyposażenie też jest w kwaterach pracowniczych.

I tak jak urządzałem pokoje na wynajem pod studentów, to korzystałem z listy, którą dostałem na Twoich warsztatach z podnajmu. Poszedłem do Ikea i do innych sklepów i wszystko po prostu kupiłem z tej listy. Jak wyposażałem kwatery pracownicze, to z tej listy wykorzystałem może dwa, trzy przedmioty, które były na tej liście umieszczone.

Przykładowo w naszych kwaterach pracowniczych w jednym pokoju mieszkają dwie lub maksymalnie trzy osoby i na wyposażenie takiego pokoju składa się dwa lub trzy łóżka (w zależności od ilości osób), dwie szafy, jakiś stolik do jedzenia i telewizor. I to jest całe wyposażenie takiego pokoju.

I podkreślam, że tutaj nie chodzi o to, że to jest gorszy typ najemcy i możemy na nim oszczędzić. Po prostu jest to taki najemca, który jest najemcą bardzo budżetowym. I to, że my wyposażymy dodatkowo pokój w jakieś sprzęty, dodamy jakieś tapety czy dodamy jakieś elementy' dekoracyjne, to nie sprawi, że ten klient zapłaci nam więcej.

Po prostu to jest taki klient, który ma wyznaczony budżet 500, 550 czy 600 złotych miesięcznie na wynajęcie sobie noclegu i on nam tyle zapłaci. A że nie ma większych wymagań, to takie wyposażenie podstawowe w zupełności wystarczy.

Mowa tutaj oczywiście o takich kwaterach budżetowych, których jest najwięcej i zapotrzebowanie na takie kwatery jest największe wśród firm, wśród agencji pracy czy ekip budowlanych.

Natomiast są też kwatery pracownicze premium. Ja takie kwatery pracownicze widziałem. Nawet prowadzi je jedna z absolwentek Twoich warsztatów. Wtedy na takie kwatery pracownicze już można powiedzieć, że przyjeżdżają pracownicy, którzy mają bardziej zasobny portfel i są w stanie zapłacić nawet tysiąc złotych miesięcznie za spanie w takich kwaterach.

Jeżeli chodzi o eksploatację w takich budynkach, to musimy sobie zdawać sprawę, że tam rachunki za prąd czy za wodę są większe z racji tego, że większa ilość osób mieszka niż w takim typowym mieszkaniu pięciopokojowym. Natomiast ja wypracowałem sobie metodę, jak można sporo oszczędzić na prądzie i przede wszystkim opracowałem też drugą metodę, jak można kilka tysięcy złotych oszczędzić na wodzie. Kilka tysięcy złotych oczywiście w skali roku.

Na początku tę metodę zacząłem stosować przy kwaterach pracowniczych. Okazała się genialna i wprowadziłem ją później też do wszystkich swoich wynajmowanych mieszkań, do mieszkań na pokoje czy do wszelkich gotowców inwestycyjnych, dzięki czemu oszczędzamy bardzo dużo wody, co przekłada się też na wynik końcowy finansowy naszej firmy.

A jeżeli chodzi o fizyczne takie przedmioty w mieszkaniu, to nie ma ich zbyt dużo i są tak przez nas dobierane, aby były trwałe i nie psuły się zbyt często. Usterki ogólnie, które występują na kwaterach pracowniczych, niczym się nie różnią od usterek w wynajmowanym mieszkaniu. Są to proste usterki typu awaria słuchawki prysznicowej czy drobne uszkodzenia mebli.

Oczywiście za wszelkie uszkodzenia naliczamy opłaty, doliczamy tę kwotę do faktury. Oczywiście też wyposażamy takie kwatery w podstawowe sztucce, naczynia, garnki, elementy do sprzątnia.

I tutaj podam jako ciekawostkę, w odróżnieniu od takich klasycznych gotowców inwestycyjnych czy wynajmu na pokoje, w moim przypadku tutaj dajemy pościel, która jest co dwa tygodnie zmieniana. Czyli każdy klient dostaje poduszkę, kołdrę, poszewki i prześcieradło, tak aby najemca nie woził tego ze sobą, gdyż i tak nie mieszka w tym budynku na stałe.

Podsumowując temat kwater pracowniczych, mówimy tutaj o nieruchomościach, które przerabiamy na odpowiednią ilość pokoi. W każdym z pokoi mieszkają dwie, trzy osoby. Nie jest to tak, jak ktoś mógłby pomyśleć, że mieszka tam sześć, osiem, dziesięć osób w jednym pomieszczeniu.

Dla przykładu możemy powiedzieć, że na dzień dzisiejszy w 2019 roku pokój we Wrocławiu można wynająć za 700, 750, 800 złotych plus rachunki, a w takich kwaterach pracowniczych jedno miejsce w takim pokoju będzie 500, 600 złotych już z rachunkami.

Czyli takie trzy osoby mieszkające w tym pomieszczeniu dadzą około 1500 złotych już w komplecie z rachunkami, więc te rachunki trzeba będzie odliczyć. Ale z racji tego, że większość z tych osób jest ciągle w pracy, to to też nie jest taki tryb domowy zużycia mediów, więc zużycie na takich mieszkaniach jest zdecydowanie niższe.

A tak jak, Mariusz, powiedziałeś, ja znam te Twoje patenty na tę wodę i prąd, to można rzeczywiście jeszcze w prosty sposób na tych rachunkach zaoszczędzić. Na pewno zgodzisz się też że mną, że bardzo istotna jest umowa, którą masz skonstruowaną.

Na tych mieszkaniach występuje bardzo duża rotacja i żeby mieć kontrolę nad wydatkami, które możemy z jakiegoś powodu ponieść na tej nieruchomości, musimy być prawnie zabezpieczeni umową z drugą stroną, która od nas tę nieruchomość wynajmuje, tak żeby można to było w prosty sposób egzekwować, zgodnie z zapisami zawartymi w umowie.

Dobrze, czyli podsumowując temat kwater pracowniczych: jeżeli jest osoba, która słucha tej audycji i chciałaby rozpocząć taki biznes, to co, Mariusz, zaproponowałbyś takiej osobie? Od czego powinna zacząć, w jakiej lokalizacji powinna szukać takich nieruchomości i przede wszystkim skąd powinna czerpać wiedzę na ten temat?

Przed wszystkim na początku obdzwoniłbym agencje pracy i pośredników nieruchomości, aby wy badać rynek i zobaczyć, ile tak naprawdę jest potrzebnych takich kwater pracowniczych na danym terenie. Wybrałbym się do kogoś, kto już to robi, żeby zobaczyć, jak to funkcjonuje.

Żeby ustalić konkretne stawki, nie popełnić tych błędów, które ja popełniłem na początku, które mnie kosztowały wiele pieniędzy i wiele nerwów. Przed wszystkim były to błędy, które polegały na złym zawieraniu umów, złym systemie rozliczania, złym dobieraniu terminów rozliczania pieniędzy z najemcami, przez co miałem, tak jak wspominałem już przed chwilą, wiele kłopotów i straconego czasu.

Myślę, że tutaj kluczowym elementem jest znalezienie odpowiedniej nieruchomości z odpowiednią infrastrukturą wokół, która jest potrzebna dla tego typu najemcy. A pozostałe rzeczy to już działanie według sprawdzonego schematu. Nie ma co tutaj wymyślać koła na nowo.

Dobrze, to przejdźmy teraz do trzeciego punktu audycji, czyli do tematu najmu krótkoterminowego. Na początku powiedzieliśmy o tym, że zajmowałeś się podnajmem, czyli takim najmem długoterminowym, że wynajmujesz od właściciela mieszkanie, wprowadzasz

najemcę na rok czasu z umową na czas określony i zbierasz pieniądze co miesiąc,. Ten najemca mieszka tam przez rok lub dłużej, jeżeli przedłuża umowę.

Potem wszedłeś w biznes kwater pracowniczych, gdzie ludzie mieszkają albo w systemie dobowym, albo w takim systemie, że mieszkają na określony czas, czyli na przykład na miesiąc, dwa, trzy miesiące, pół roku czy też rok – po prostu na czas trwania jakiejś inwestycji czy zapotrzebowania na miejsca noclegowe.

Zajmujesz się również najmem krótkoterminowym, który charakteryzuje się tym, że wynajmujesz mieszkania na doby przez takie portale jak Booking. To jest inny typ nieruchomości. Te nieruchomości są ładniejsze. Jest inny typ najemcy.

I z tego co wiem, widziałem w Twoich apartamentach, jesteś w stanie pozyskać takie mieszkanie od właściciela, które właściciel przekaze Ci bez wkładu finansowego. Jest ono w pełni wyremontowane, w pełni przygotowane do tego biznesu. I Ty jesteś w stanie ten apartament przejąć i już od pierwszego dnia na nim zarabiać.

Więc tutaj chciałbym w tym dziale trzecim, najmu krótkoterminowego, żebyś podzielił się z nami tym, w jaki sposób Ty pozyskujesz nieruchomości od właścicieli, że nie musisz za nie płacić i od razu jesteś w stanie je wynajmować i na nich zarabiać.

Ogólnie rzecz biorąc, jeżeli chodzi o zarabianie na apartamentach, to możemy tutaj zarabiać na kilka sposobów. Pierwszym, najbardziej popularnym sposobem jest to, że możemy po prostu kupić mieszkanie, bardzo ładnie je wyposażać, zrobić z niego po prostu apartament – i je wynajmować na krótki termin.

Drugi sposób jest taki, że możemy zarządzać' czymś apartamentem. Czyli bierzemy w zarządzanie taki apartament, my zajmujemy się gośćmi, sprzątnięciem i tymi wszystkimi czynnościami, które należy przy apartamencie wykonać – i dzielimy się z właścicielem takiego mieszkania wygenerowanym zyskiem.

Ustalamy z góry jakiś procent, który nam się należy i na koniec miesiąca podliczamy całkowity zysk, i dzielimy się z właścicielem proporcjonalnie, według ustalonego, tak jak mówiłem wcześniej, procentu.

Ja postanowiłem swoje apartamenty otworzyć, bazując na podnajmie, czyli po prostu wynajmuję już gotowy apartament od właściciela, płacę miesięcznie właścicielowi stałą kwotę za taki apartament, a później różnica w przychodzie a opłacie dla właściciela zostaje dla mnie. Oczywiście po odliczeniu wszystkich kosztów prowadzenia takiej działalności.

Przykładowo wynajmujemy kawalerkę za 1800 złotych i jesteśmy w stanie wygenerować drugie tyle w postaci dochodu, wynajmując taką kawalerkę na krótki termin i oczywiście odpowiednio ją wcześniej dostosowując. A w przypadku większych apartamentów, które posiadamy, które mają metraż około 50 metrów, jesteśmy w stanie wygenerować jeszcze większe dochody miesięcznie.

Magia pozyskiwania za darmo mieszkań pod apartamenty polega na tym, że wielu właścicieli nie ma pojęcia tak naprawdę, jak wyposażać mieszkanie na wynajem. Często są niewykszoleni. Po prostu nie mają wiedzy na temat tego, jak czerpać duże zyski z najmu.

I przepłacają za remont, przepłacają za wyposażenie, wyposażają to mieszkanie za dobrze na standardy rynkowe. W związku z tym, że mają bardzo dużą kwotę inwestycji, to wtedy chcą te

mieszkania wynajmując drożej i często te mieszkania są droższe niż cena na danym rynku, w danej lokalizacji.

Wtedy właśnie pojawia się ja, ponieważ ja mogę zapłacić właścicielowi takiego mieszkania trochę więcej, ponieważ przy wynajmie krótkoterminowym wygeneruję z tego mieszkania o wiele większy przychód, niż wynajmowałbym takie mieszkanie na długi termin.

Tak, dokładnie. Możemy teraz zauważyć, że wielu ludzi w Polsce kupuje mieszkania na wynajem za gotówkę. I jeżeli ktoś kupuje mieszkania za gotówkę, a często te osoby kupują kilka takich mieszkań, to też mają tę gotówkę z tego powodu, że prowadzą biznes czy pracują w takiej firmie, która im dużo płaci, czyli nie mają czasu, żeby takimi mieszkaniami się zajmować.

Często te mieszkania nie to, że stoją kompletnie puste, ale kiedy zmienia się najemca, to potem jest bardzo duży pustostan w trakcie roku, związany z tym mieszkaniem. Często takie osoby właśnie jak Ty – są idealnym rozwiązaniem dla tych ludzi, bo podnajmujesz od nich taki apartament na rok, na dwa lata czy na trzy lata.

Oni mają problem z głowy, mają stawkę, jaką chcieli dostać, a Ty na tym mieszkaniu dokładasz sobie drugie tyle dzięki temu właśnie, że prowadzisz tam biznes najmu krótkoterminowego. Więc jest to o tyle ciekawy pomysł, że dostajemy mieszkanie wyremontowane, gotowe, które jest w wysokim standardzie i dzięki temu też mamy bardzo fajny produkt, który możemy oferować na rynku.

Musimy jednak też tutaj powiedzieć o tym, że rynek w Polsce bardzo dynamicznie się zmienia i coraz więcej apartamentów krótkoterminowych powstaje. Jeżeli spojrzymy na takie miasta jak Poznań, Warszawa, Kraków czy Wrocław, to tych apartamentów kilka lat temu na Bookingu było kilkadziesiąt, a teraz zera się dodają do tej liczby.

Cały czas tych apartamentów przybywa, więc siłą rzeczy to obłożenie średnio u wszystkich spada. Więc najem krótkoterminowy jest to bardzo dobry sposób zarabiania na nieruchomościach, ale trzeba liczyć się z tym, że ta liczba apartamentów w Polsce cały czas się zwiększa i trzeba dobrze zbadać swój rynek, zanim wejdziemy w taki biznes.

I tutaj też na pewno trzeba zwrócić przed rozpoczęciem działalności na to uwagę, że jeżeli chcemy mieć jedno czy dwa mieszkania w najmie krótkoterminowym, to po prostu nie warto tego robić.

Ilość rzeczy i procesów, których musimy dopilnować, żeby miało to sens i zarabiałoby to pieniądze, jest tak duża, że po prostu zakopujemy się w robocie, mając dwa czy nawet trzy mieszkania. Więc jeżeli chcemy już działać w najmie krótkoterminowym, to powinniśmy myśleć o większej skali i tych nieruchomości mieć zdecydowanie więcej.

Mamy w swoim gronie absolwentkę warsztatów z podnajmu, która mieszka we Włoszech w Weronie, która wynajmuje nieruchomości na krótki termin i zarabia tam w euro. Bardzo ładne pieniądze, szczególnie jeśli ktoś chciałby przeliczyć je na złotówki.

Moim zdaniem posiadając wiedzę na temat najmu długoterminowego, na temat najmu krótkoterminowego, można poradzić sobie w wielu miejscach na świecie i tam biznes nieruchomościowy rozpocząć, w zależności od tego, jak wygląda aktualnie rynek w tym miejscu.

Wobec tego, Mariusz, chciałbym, żebyś powiedział słuchaczom, jakie Ty masz odczucia związane z obłożeniem w Twoim biznesie najmu krótkoterminowego apartamentów we Wrocławiu. Jak to wygląda na przestrzeni Twojej działalności?

Jeżeli chodzi o obłożenie w naszych apartamentach, to zawsze jest ono bardzo wysokie. Chciałem tutaj podkreślić, że bardzo dużo jest apartamentów ogólnie w Polsce, we Wrocławiu, w tych dużych miastach, o których wspominałeś, natomiast nie ilość, a jakość tutaj tak naprawdę robi robotę.

Zwróćmy też uwagę, że na całym świecie codziennie praktycznie zamykają się jakieś hotele. Niektóre hotele świecą pustkami. Ja dużo podróżuję po Polsce i po świecie i widzę niektóre hotele, które po prostu stoją puste i wyprzedają się za grosze. Natomiast sieć Hilton czy Marriott cały czas otwiera nowe jednostki, nowe hotele.

Po prostu oni mają sprawdzony system, który działa, cieszy się dobrą opinią klientów i w tych hotelach cały czas są klienci, którzy płacą za bardzo dobrą usługę. Tak że tutaj obłożenie jesteśmy w stanie wygenerować bardzo wysokie, dając bardzo dobrą usługę. Jednocześnie badanie rynku to jest pierwsza i podstawowa rzecz, którą trzeba wykonać, zanim otworzymy apartament w danej lokalizacji.

Dlatego moją główną strategią jest pozyskiwanie apartamentów w podnajmie, gdzie jestem umową związany na dwa bądź trzy lata, czyli na czas określony, dzięki czemu nie jestem związany z tymi mieszkaniami do końca życia i jestem zabezpieczony na jakieś wahania rynku, zmiany, które mogą się w przyszłości wydarzyć na rynku najmu krótkoterminowego.

Dokładnie. Powiedz teraz nam, proszę, Mariusz, trzy rzeczy. Po pierwsze, w jaki sposób wyszukujesz właścicieli nieruchomości, którzy mają mieszkania w określonym standardzie i którzy godzą się na to, żeby oddać Tobie tę nieruchomość w najem krótkoterminowy na zasadach podnajmu?

Po drugie, jakie wyposażenie znajduje się w tych nieruchomościach? No bo wiemy, że jest ono zdecydowanie wyższej jakości niż te, które są w najmie długoterminowym czy w kwaterach pracowniczych. I po trzecie, ilu pracowników potrzebujesz do obsługi całego tego biznesu, żebyś nie musiał zajmować się tym sam?

Jeżeli chodzi o pozyskiwanie mieszkań i szukanie właścicieli, którzy oddadzą nam takie mieszkanie w podnajem, to na pewno trzeba przebywać w miejscach, gdzie ci ludzie po prostu się kręcą, gdzie też przebywają. Jednym z takich miejsc jest Akademia Sourcingu. Tam zawsze spotykam osoby, które mają mieszkania, które mają zasobne portfele, jest sporo inwestorów.

I tam tak naprawdę znalazłem polecenia do osób, które chcą oddać swoje mieszkania właśnie w zarządzanie. Część też mieszkań po prostu znalazłem w ogłoszeniach w internecie. I tutaj przede wszystkim zadecydowały umiejętności sprzedażowe, umiejętności negocjacyjne, aby takie mieszkanie pozyskać w podnajem.

Tutaj musimy brać pod uwagę, że są to mieszkania w wysokim standardzie i właściciele mają jeszcze większe opory przed tym, żeby oddać takie mieszkanie w podnajem. Wszystko jest nowe, więc boją się zniszczeń, boją się tego, że ich ciężka praca i wiele pieniędzy zostanie w jakiś sposób zmarnowane.

Dlatego też tutaj ja wypracowałem sobie specjalne metody negocjacji i rozmów z takimi właścicielami. Mam specjalne formułki, specjalne teksty, które stosuję i w taki sposób pozyskuję mieszkania w podnajem.

Tak naprawdę wszystkie argumenty w podnajmie są po naszej stronie, ponieważ to my dbamy o obłożenie, my dbamy o sprzątanie, my dbamy o to, żeby ten apartament cały czas był w idealnym stanie, bo tylko wtedy będziemy mogli zarabiać pieniądze. I te wszystkie nasze atuty musimy odpowiednio przedstawić.

Jeżeli chodzi jeszcze o profil właściciela nieruchomości, to ja polecam ogólnie robić biznes podnajmowy i w szczególności apartamentowy z ludźmi, którzy po prostu są inteligentni. Bo oni rozumieją to, że my jesteśmy dla nich złotym klientem, że spadamy im z nieba i tak naprawdę wszystkie problemy bierzemy na swoje barki.

Taki właściciel mieszkania ma jedno zajęcie w ciągu miesiąca i tym zajęciem jest sprawdzenie, czy na jego konto przyszedł od nas czynsz. Inteligentne osoby od razu rozumieją tę ideę i nie będzie z nimi większych problemów. Wręcz będą się cieszyć, że możemy się zająć ich mieszkaniem.

I przechodząc teraz płynnie do wyposażenia, to wyposażenie w apartamencie znacznie się różni od tego, które dajemy na przykład w wynajmie na pokoje, w takim klasycznym podnajmie. Różnice wynikają po prostu z typu najemcy. W apartamentach mamy klientów bardzo wymagających, którzy zwracają uwagę na wszystko.

Przede wszystkim na czystość, na jakość sprzętów, na jakość mebli i tak dalej. Jest tutaj klient, powiedziałbym, bardzo roszczeniowy, wymagający. Oczywiście są też apartamenty, które są wyposażone w meble z Ikei i one też się wynajmują, natomiast one są już skierowane do trochę innego typu klienta, który bardziej sugeruje się ceną.

Oczywiście te apartamenty wtedy są wynajmowane za niższe opłaty i też ten klient jest, tak jak wspominałem, inny. Ja celuję w klienta premium, dlatego nasze apartamenty są wyposażone w wysokiej jakości meble, w wysokiej jakości sprzęty AGD, w ozdoby na ścianach. Są bardzo dobrze przygotowane pod względem homestagingu.

Takie apartamenty oferujemy naszym klientom, dzięki czemu trafiamy do osób z większym portfelem, które są w stanie za ten komfort zapłacić. Chcą od tego apartamentu czegoś więcej, wymagają lepszego noclegu i stać ich na to, żeby u nas przebywać.

Podsumowując, nie mamy tam mebli z Ikei. Mamy meble z innych sklepów. A jeżeli chodzi o takie wyposażenie dodatkowe, to na pewno znajdują się tutaj pościelenie, ręczniki, deska do prasowania, pełny sprzęt AGD< RTV razem ze zmywarką i pralką, żelazko, suszarka do wieszania prania i przybory kuchenne typu sztuczne, talerze, kubki, szklanki, kieliszki do wina i inne akcesoria, które pozwolą funkcjonować naszym gościom tak, jakby byli u siebie w domu.

I teraz odpowiadając na Twoje trzecie pytanie odnośnie liczby pracowników i programów, które są potrzebne do obsługi apartamentów, to powiem tak: im bardziej mamy zautomatyzowany ten biznes, tym mniej potrzebujemy ludzi do pracy. Tak naprawdę niezbędnym zasobem ludzkim przy prowadzeniu biznesu apartamentowego są osoby sprzątające.

Ekipy sprzątające, które przygotowują apartament dla następnych gości. Muszą to robić sprawnie i szybko i to jest taki najbardziej newralgiczny punkt, jeżeli chodzi o apartamenty. Całą resztę, jeżeli mamy taką ekipę sprzątającą, możemy robić sami.

Jeżeli mamy zautomatyzowane wejścia do apartamentów, tak jak jest to w naszym przypadku, to nawet nie musimy się spotykać z klientami, ponieważ nie ma czegoś takiego jak klucze. Wszystko jest operowane zdalnie za pomocą aplikacji i klienci wchodzą sobie do apartamentów, o której godzinie chcą, na podstawie generowanych dla nich kodów.

To samo dotyczy zarządzania ekipą sprzątającą. Dotyczy to też zarządzania rezerwacjami. Do wszystkiego są dedykowane aplikacje i tak naprawdę przy czterech apartamentach wystarczy, że jedna osoba poświęci około godziny dziennie na korespondencję z klientami i na zarządzanie tymi procesami, ekipą sprzątającą. To wystarczy.

Oczywiście tak jak mówiłem wcześniej, musimy mieć ekipę sprzątającą zewnętrzną. Znam też osoby, które same sprzątają apartamenty. Tutaj już trzeba liczyć się z tym, że jeżeli będziemy sami to robić, to jest to czasochłonne i musimy to już w pełni potraktować jako biznes. Nie możemy tego robić dodatkowo. Musimy mieć przy kilku apartamentach całą dzień na ogarnięcie tego biznesu.

Dokładnie. Tutaj najbardziej newralgicznym punktem tego biznesu jest sprzątanie tych apartamentów i przygotowywanie ich dla następnych najemców. Nie jest tak prosto znaleźć osobę, która będzie dobrze i solidnie sprzątać.

Z tego co ja wiem i widziałem, masz taką checklistę stworzoną do tego, jak apartament ma zostać posprzątny, gdzie jest napisane punkt po punkcie, którą rzecz trzeba wyczyścić, umyć, posprzątać, wymienić i wtedy jest zdecydowanie prościej kontrolować prace takiej osoby.

Jak zobaczycie na stacjach benzynowych czy gdzieś w McDonald'sach, w restauracjach, to tacy pracownicy sprzątający też korzystają z takich checklist typu zmień worek na śmieci, umyć lodówkę, zobacz kran i tak dalej, i tak dalej, gdzie odhaczają po prostu punkt po punkcie rzeczy, które należy umyć.

I tutaj jako ciekawostkę powiem... Zastanawiałem się, czy to powiedzieć, ale to powiem, bo będziecie myśleli o mnie teraz przy każdej wizycie w hotelu. Mianowicie o co chodzi?

Ja kiedyś usłyszałem od naszej absolwentki Akademii Sourcingu, która pracowała w Hiltonie za granicą, że jeżeli macie dobie w Hiltonie do dwunastej, a zameldowanie następnej osoby jest o czternastej czy o piętnastej – więc jest dwie czy trzy godziny na posprzątanie kilkudziesięciu czy kilkuset pokoi, a tych osób sprzątających czasami jest mniej, bo po prostu ktoś do pracy nie przyjdzie (przecież menadżer czy dyrektor hotelu nie będzie sprzątał pokoi) – to jeżeli jest dużo gości, musi być szybka wymiana i brakuje rąk do pracy, to wtedy te apartamenty są sprzątane w sposób niezgodny ze sztuką.

Czyli czasami jak zobaczycie brudne prześcieradło, to często jest to robione tak – właśnie to wiem od tej koleżanki – że po prostu to prześcieradło jest przekładane na drugą stronę i jest po prostu ładnie naciągnięte, żeby wyglądało jak wyprane i wyprasowane, a wcale nie jest wymieniane, bo po prostu nie ma na to czasu.

I tak się dzieje z wieloma rzeczami, które są w hotelach. Tak niestety ta branża wygląda. Więcej, co się wydaje czyste, często nie musi takie być. W związku z tym najważniejsze, to co Mariusz powiedział, jest utrzymywanie jakości naszych apartamentów.

Jeżeli one naprawdę będą czyste i będziecie kontrolować jakość tych usług, to to jest coś, co będzie Was wyróżniało na rynku. Myślę, że to jest najcięższy punkt tego biznesu – utrzymanie tego sprzętania. No bo też ciężko jest dzisiaj kogoś znaleźć, żeby robił to rzetelnie i solidnie.

Kolejną rzeczą, którą automatyzujesz w swoim biznesie, jest też proces zarządzania klientami i rezerwacjami. Czy mógłbyś z nami podzielić się tym, w jaki sposób to robisz?

Oczywiście. Jeżeli chodzi o obsługę klienta, to mamy opracowane procedury. Wszystko jest też zautomatyzowane i obsługujemy to różnymi aplikacjami. Wiadomości powitalne są z góry ustalone. Każdego klienta traktujemy systemowo, jeżeli chodzi o wstępną obsługę. Każdy klient dostaje wiadomości, jak ma trafić do apartamentu. Są one zrobione w kilku językach.

Oprócz tego mamy wszędzie takie same regulaminy, mamy gotowe formułki na odpowiedzi dla klientów, tak że obsługa takich klientów trwa dosyć szybko i jest to w pełni zautomatyzowane. Dzięki temu unikamy wielu rozmów telefonicznych. Są one po prostu zbędne.

Jeżeli bardzo dobrze klienta poprowadzimy od początku do końca, damy mu dokładne instrukcje mailowe czy SMS-owe, to często bywa tak, że my w ogóle z naszymi klientami się nie widzimy. Płatność dostajemy z góry. Klient przychodzi do apartamentu kiedy chce, wie dokładnie, gdzie to jest, wie dokładnie, o której godzinie ma się wymeldować i wie dokładnie, co może i czego nie może w tym apartamencie robić.

I bardzo często bywa tak, właśnie jak wspominałem, że my w ogóle tego klienta nie widzimy, tylko widzimy w aplikacji, kiedy wszedł i kiedy wyszedł z apartamentu, kiedy się wymeldował. Bo nawet do takiego stopnia te aplikacje nam służą, że widzimy, kiedy już klient apartament opuścił.

Jeżeli klient opuścił apartament wcześniej niż godzina ostateczna wymeldowania, to też mamy taką informację i możemy wcześniej wpuścić ekipę sprzątającą, która też zresztą to widzi w swojej wersji aplikacji, że może apartament posprzątać szybciej.

Tak że obsługa klientów zależy od tego, jak sobie to wszystko opracujemy, jakie będziemy mieli procedury, jakie standardy obsługi i od tego tak naprawdę zależy to, ile będziemy później poświęcać czasu na taką bieżącą obsługę klientów i rezerwacji.

Dokładnie tak. Najważniejszy jest system i procedury, które mamy stworzone w swojej firmie. I może wydawać się to proste i oczywiste, że tak powinna być firma zarządzana, ale ja też podróżuję po całym świecie i często w Polsce w różnych miejscach śpię poza domem i zauważyłem, że jednak nie każdy to stosuje.

Pomimo tego, że te stawki za wynajem są wysokie, to i tak nie wiąże się to z taką jakością usług, jak moglibyśmy się spodziewać. Więc zawsze tą jakością można przebić rynek i w tych górnych 20 procentach się znajdować, i być na górze, jeżeli chodzi o obłożenie. Pamiętam taką sytuację, jak byliśmy w Australii.

Na Jervis Bay wynajmowaliśmy duże mieszkanie z grupą znajomych. Robiliśmy tam swoje urodziny. I na stole znajdowała się książka, w której było napisane dosłownie wszystko.

Wszystkie restauracje, godziny otwarć sklepów, stacje benzynowe, gdzie są plaże (co było dla nas najważniejsze), gdzie są ręczniki, jak będziemy chcieli iść na plażę, co z nimi zrobić później.

Mieliśmy takiego dużego grilla na gaz na ogródku. Była informacja, że możemy z tego grilla korzystać, jak go odpalić, w jaki sposób trzeba go umyć, co się stanie, jak go nie umyjemy, jaka jest opłata za to, że ktoś za nas tego grilla będzie musiał umyć. Generalnie wszystkie rzeczy, o które chcieliśmy kogoś zapytać, znajdowały się w tej książce.

Nie musieliśmy dzwonić kompletnie do właściciela. Byliśmy tam kilka dni. Posprzątaaliśmy po sobie, wyjechaliśmy i właściciel z nami ani razu nie rozmawiał, chociaż tych pytań mieliśmy sporo. Więc jeżeli tworzyacie takie rzeczy i ułatwicie klientowi pobyt, to rzeczywiście tej obsługi jest tam zdecydowanie mniej.

Podsumowując tę audycję, powiedzieliśmy sobie o najmie długoterminowym, o najmie krótkoterminowym i o kwaterach pracowniczych. I trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że im więcej pracy poświęcamy na daną czynność, tym więcej pieniędzy powinniśmy z tego wyciągać.

W związku z tym najem długoterminowy jest najbardziej stabilny i najmniej angażujący nas czasowo, jeżeli chodzi o ten właśnie wynajem długoterminowy z umowami na rok, na czas określony. Najem terminowy, wynajmowanie na doby wiąże się z tym, że musimy poświęcić więcej czasu, stworzyć więcej procedur i bardziej pilnować tego sprzętania, ale też mamy z tego zdecydowanie większe kwoty.

A jeżeli chodzi o kwatery pracownicze, to znowu to jest totalnie inny rynek, inny typ najemcy i też wiąże się to z innym nakładem czasu i zaangażowania. Najważniejsze jest jednak to, że im większy cashflow generujemy, tak jak mówiłem na początku, tym drożej możemy takie nieruchomości sprzedać.

Jeżeli robimy gotowca inwestycyjnego, który generuje 4200 złotych miesięcznie, można go sprzedać prawie za pół miliona. Jeżeli zrobimy kwaterę pracowniczą, która generuje kilkanaście tysięcy złotych przychodu miesięcznie, to odpowiednio drożej takie mieszkanie, taki punkt inwestycyjny można komuś sprzedać.

Można mu zaproponować też swoją usługę, żeby taką nieruchomością zarządzać. W związku z tym ja serdecznie zachęcam, żeby pojawiać się na spotkaniach regionalnych, na których występuje Mariusz i opowiada o swoich przygodach z najmem i z kwaterami, żeby poznawać właśnie takie osoby jak on i innych inwestorów, którzy się tym zajmują.

Im większy wachlarz możliwości mamy w swojej głowie, tym więcej okazji jesteśmy w stanie w swoim życiu wykorzystać.

Jeżeli dzisiaj nie chcemy otwierać kwatery pracowniczej lub najmu krótkoterminowego, to nie znaczy, że za rok czy za dwa, czy za pół roku nie trafimy na mieszkanie, które będziemy mogli komuś w ramach sourcingu, przekazania oferty przekazać, jeżeli sami będziemy wiedzieli, w jaki sposób działa ten biznes.

Więc powiedz, Mariusz, na koniec, co rekomendujesz naszym słuchaczom, którzy są na początku swojej drogi i chcieliby zacząć inwestowanie w nieruchomości. Czy zajmować się kwaterami, najmem krótkoterminowym, czy robić najem długoterminowy? Jak to wygląda z Twojej strony?

To wszystko od tego zależy, w jakiej znajdujemy się sytuacji, ile mamy czasu na prowadzenie naszego biznesu nieruchomościowego. Jeżeli komuś zależy na stabilnych i jednocześnie niewysokich zarobkach, to skupiamy się na wynajmie długoterminowym.

Natomiast jeżeli chcielibyśmy te zarobki zwiększyć i stworzyć biznes, w którym musimy się więcej zaangażować, to apartamenty zarobią więcej niż taki wynajem długoterminowy. A na dziś najlepiej zarabiają kwatery pracownicze.

Już mając takie trzy domy, w których zorganizujemy kwatery pracownicze, jesteśmy w stanie zarabiać nawet kilkanaście tysięcy złotych miesięcznie, z tym że musimy wziąć pod uwagę to, że tutaj w parze z wysokimi zarobkami idzie duże poświęcenie naszego czasu i energii.

Dokładnie, tak jak powiedzieliśmy na początku: im więcej czasu należy poświęcić, tym więcej pieniędzy ten biznes będzie generował. Tutaj warto w przypadku kwater powiedzieć jeszcze o tym, że domy, które bierzemy pod takie kwatery, często są domami problematycznymi dla właściciela.

Jeżeli wyobrazicie sobie dom, gdzie jest na przykład sześć czy siedem pokoi, czy nawet więcej, które można wygospodarować, taki dom jest zazwyczaj ogrzewany na gaz.

Rachunek w listopadzie, grudniu, styczniu, lutym i nawet marcu za ogrzewanie jest o tyle wysoki, że osoba, która ma często tylko emeryturę, teraz została już sama, nie jest w stanie opłacić tak wysokich rachunków i nie jest też w stanie wynająć rodzinie całego domu w takim miejscu, w którym ten dom się znajduje.

Bo kiedyś te domy były w takiej lokalizacji, potem się ludzie poprzenosili do miasta i nikt z miasta nie będzie chciał na przykład w tym miejscu mieszkać. Mam tutaj na myśli rodzinę, której można by było to wynająć. Bo tacy ludzie nie mają pojęcia o tym, że istnieje rynek najmu krótkoterminowego, kwater pracowniczych.

Oni po prostu w tym mieszkaniu mieszkają od urodzenia i tyle. W związku z tym jak zaproponujemy takiej osobie przeprowadzkę na przykład do naszej kawalerki, którą zorganizujemy, to ta osoba nie dość, że będzie mieszkała i nie będzie na minusie, bo nie będzie płaciła rachunków za cały dom, to jeszcze z naszej górki, z tego co my będziemy płacili za wynajem domu, będzie miała kolejną pensję do emerytury.

W związku z tym jesteśmy w stanie rozwiązać wiele problemów i nie dość, że zapłacimy komuś dużo za wynajem domu, to jeszcze sprawimy, że ta osoba będzie na plusie zamiast na minusie. I myślę, że to jest sytuacja, nad którą można pomyśleć w Waszej okolicy, jeżeli znacie takie osoby, którym można w ten sposób pomóc.

Jest dokładnie tak, jak mówisz. Ja, będąc przez ostatnie pół roku na kilkudziesięciu spotkaniach networkingowych, poznałem bardzo dużo ludzi. I tak naprawdę osoby, które przychodzą na te spotkania, zawsze mają coś wspólnego z nieruchomościami, bo zawsze ktoś gdzieś mieszka, zawsze ktoś ma kogoś w rodzinie, kto ma jakiś dom, mieszkanie, zawsze jest ktoś, kto będzie chciał takie mieszkanie wynająć.

Tych sytuacji jest na pęczki, tylko trzeba uczęszczać na takie spotkania, uczestniczyć w nich i pozyskiwać kontakty do osób, które takie nieruchomości mają na wynajem. Naprawdę na tych spotkaniach networkingowych jest bardzo dużo okazji, tylko trzeba przyjść i spiąć się z pracą, i po prostu zrobić z tego pieniądze.

Mariusz, wobec tego dziękuję Ci serdecznie za to, że podzieliłeś się z nami swoją wiedzą na temat kwater pracowniczych i najmu krótkoterminowego. Jest to pierwsza audycja na ten temat w internecie, która się pojawiła. Mam nadzieję, że tych informacji na pewno dzięki nam będzie pojawiało się coraz więcej.

Tak że jeżeli ktoś chciałby zająć się kwaterami pracowniczymi, to serdecznie zachęcam do tego, żeby skontaktować się z Mariuszem, skorzystać z wydarzeń, które Mariusz prowadzi. Możecie Mariusza spotkać na spotkaniach regionalnych Albrecht International, które odbywają się w całej Polsce.

Mariusz, tak jak powiedział, przez ostatnich kilka miesięcy według mojej bazy danych i statystyk spotkał prawie 2 tysiące osób przez kilka miesięcy, więc wyobraźcie sobie, jak duża to jest liczba osób, które przekazują okazje, które pożyczają kapitał i tak dalej. To jest po prostu coś, czego się nie da przeliczyć na pieniądze.

W związku z tym jeżeli chcecie spotkać Mariusza, to możecie do niego napisać na Facebooku. Jeżeli chcecie skorzystać z wydarzeń, gdzie będzie Mariusz, to linki do tych wydarzeń znajdziecie w opisie pod tym nagraniem. Więc ja, Mariusz, ze swojej strony Tobie serdecznie dziękuję.

Dziękuję również za zaproszenie i pozdrawiam serdecznie wszystkich słuchaczy.

Tak, i mamy nadzieję do zobaczenia na następnych spotkaniach stacjonarnych. Do usłyszenia, pozdrawiam, Paweł Albrecht, cześć.