

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

AON 48 - Flipy na nieruchomościach i rynek deweloperski. Wywiad - Daniel Siwiec

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a moim specjalnym gościem dzisiaj jest Daniel Siwiec z Lublina.

Cześć, witam wszystkich.

W tej audycji porozmawiamy o trzech rzeczach. Po pierwsze o rynku deweloperskim, czyli o tym, dlaczego tak wiele osób flipuje, a niewiele osób zajmuje się budowaniem. Po drugie porozmawiamy o klasycznych flipach, czyli o tym, jaka jest strategia Daniela podczas robienia flipów w Lublinie. A po trzecie porozmawiamy o wnioskach, jakie wyciąga Daniel ze swojej społeczności, którą buduje, bo Daniel, tak jak ja, skupia wokół siebie sporą społeczność inwestorów.

Więc zacznijmy od pierwszego modułu, czyli od rynku deweloperskiego. Daniel, zrobienie prostego flipa to po prostu zakup, remont i sprzedaż mieszkania z zyskiem, a zbudowanie budynku od podstaw wymaga jednak zdecydowanie większego pojęcia i zaangażowania. Powiedz nam, proszę, dlaczego właśnie tak wiele osób flipuje, a niewiele zaczyna zajmować się deweloperką?

Samo flipowanie z natury rzeczy jest proste, bo polega na tym, że masz kupić mieszkanie i tam masz kilka dokumentów raptem do zgromadzenia. O wiele mniej kapitału trzeba, żeby takie mieszkanie kupić i o wiele łatwiej w związku z tym, że kapitał jest mniejszy, taki kapitał pozyskać. Jest więcej osób, które go mają.

A przy deweloperce jest trochę inaczej. Sam proces jest długi, bo trwa między dwa a trzy lata, i jest trudniejszy, bo jest więcej elementów. To są pewne minusy deweloperki, natomiast deweloperka ma też kilka swoich plusów i przewag nad flipami. O wiele łatwiej się skaluje, czyli o wiele łatwiej jest zwiększać skalę i wielkość biznesu.

Ale też jest o wiele więcej ludzi na rynku, którzy są dostępni i którzy mają już wiedzę i chętnie się nią dzielą bądź można ich zatrudnić już gotowych do pracy, tu i teraz. Czyli są inżynierowie, projektanci, kierownicy budów. Osoby, które są techniczne, które mają dwadzieścia, trzydzieści lat doświadczenia i oni są na wyciągnięcie ręki dla kogoś, kto dopiero zaczyna. Ich wiedza jest od razu do wzięcia do Twojej firmy.

Nie musisz latami budować ich wiedzy. Możesz od razu ją kupić na zasadzie „Pomóż mi przy projekcie. Później przy kolejnym Cię może wezmę, a może pójdziesz gdzie indziej”. To jest taka przewaga. Nie każdy to widzi od razu, myśląc o deweloperce. Większość osób widzi długi proces, żmudny i tę całą gonitwę po urzędach.

Tak, powiem Ci, że to jest bardzo ciekawe, co powiedziałaś, bo rzeczywiście jeżeli chcesz zatrudnić kogoś do flipowania, to najprościej pójść na jakiś event nieruchomościowy, powiedzieć po prostu, że szuka się jakiegoś zaangażowanego pracownika, który chce się poduczyć i wtedy mamy pracownika, który zaczyna flipować. Bo raczej na rynku nie ma osób z zawodem flipera.

Ale rzeczywistość przy deweloperce jest tak, że jest wiele osób, które od wielu, wielu lat budują i po prostu można im zapłacić, ściągnąć ich z rynku i rzeczywistość jest to duży plus, o którym mogło wiele osób wcześniej nie myśleć.

A mógłbyś nam powiedzieć, z jakich elementów składa się cały proces deweloperski w bardzo dużym skrócie od znalezienia działki, przez rozpoczęcie budowy? Jakbyś tylko wypunktował te najważniejsze elementy, których należy się nauczyć i które należy stosować.

Jasne. Ja bym zaczął od tego w ogóle, żeby na początku sobie ustalić w ogóle, co chcemy budować. Bo budować możemy różne rzeczy. Od domków prostych, poprzez jakieś komercyjne budynki, ale też i bloki czy wieżowce. Trzeba się skupić na tym, co chcemy robić, czy ustalić, czy chcemy zaczynać od małych domków bliźniaków, czworaków, szeregowek, czy od razu jakiś niewielki blok zacząć budować. Na tym trzeba się skupić. Po pierwsze ustalić sobie cel.

Druga sprawa to zanim jeszcze cokolwiek zaczniemy robić z działką, to ja bym zaczął budować zespół, czyli szukać osób, które pomogą nam na każdym etapie realizacji inwestycji. Czyli szukałbym sobie projektanta, szukałbym sobie geodety, szukałbym sobie inżynierów, którzy pomogą bezpiecznie Cię przeprowadzić przez wszystkie etapy, żebyś miał do kogo zadzwonić, jak będziesz miał jakiś problem.

To jest dopiero moment, w którym szukamy działki pod to, co sobie ustaliliśmy wcześniej. Czyli szukamy działki, bo nasz zespół ustalił nam pewne parametry, pomógł nam ustalić, jakiej działki technicznie musimy szukać. Jak już znajdujemy tę działkę, to trzeba się zabrać za projektowanie.

I tutaj przy szukaniu działki jest potrzebny pośrednik, tak samo jak i przy projektowaniu jest nam potrzebny, żeby ustalić, co na tej działce najlepiej najdrożej się sprzeda, co da największy zysk. Uważam, że projektant to jest jeden z kluczowych elementów takiego zespołu deweloperskiego, bo on może bardzo, bardzo dużo wnieść dobrego i pomóc robić Ci dobry biznes.

Ale jeżeli to będzie zły projektant albo źle zatrudniony, źle zarządzany, to może być tak, że wyjmie sporo zysku z Twojej kieszeni. Ale co gorsze, nie do swojej kieszeni, tylko tak naprawdę jego błędy, jego roztargnienie albo złe zarządzanie nim może spowodować, że po prostu on nie zrobi więcej, a Ty stracisz na tym, bo na przykład źle Ci to zaprojektuje.

Zaprojektuje sobie pomnik na przykład – taka standardowa sprawa – a nie Tobie dobry biznes i dobry dochód. Czyli będzie patrzył bardziej z punktu widzenia swojego tego, co projektuje, a nie na przykład zysku dewelopera, takiego ostatecznego.

Jak już mamy tego projektanta, mamy zaprojektowany ten budynek, to trzeba się zabrać za to, żeby zaczynać opakowywać to w jakiś produkt marketingowy. Dopiero na samym końcu jest budowa.

Natomiast bardzo ważnym elementem tego biznesu jest też pozyskanie finansowania. Ja bym szukał finansowania, zaczynał szukać albo rozglądał się na samym początku. Ale momentem żeby znaleźć dofinansowanie i żeby wnioskować o dofinansowanie, jest dopiero moment, w którym mamy pozwolenie na budowę, bo wcześniej tak naprawdę nic nie załatwimy, chyba że to jest prywatny inwestor.

I tak naprawdę mamy już ten produkt sfinansowany, mamy go wybudowanego. Budowa też może być w kilku różnych wariantach. Można budować to generalnym wykonawcą, co się

opłaca zazwyczaj przy większych inwestycjach. Ale można wybudować to takim sposobem gospodarczym, czyli składać budynek z różnych branż.

Czyli na przykład jedna firma robi wykopy, druga robi surowiec, trzecia robi branże takie jak elektryka, hydraulika, tynki, wylewki, okna, elewacje, dach czy roboty drogowe zewnętrzne. I można to poskładać samemu. Wtedy jest znacznie taniej, ale jesteśmy dużo bardziej zaangażowani w proces budowlany i na budowie.

Dlatego ja wolę siebie stawiać jako inwestora, który jest finansowy, kapitałowy, a niekoniecznie kogoś, kto jest codziennie na budowie i ma codziennie brudne buty. Ja wolę pracować w garniturze i być na budowie raz na dwa tygodnie czy raz w miesiącu, bo wolę, żeby tam byli moi ludzie i pilnowali tego. Ja pilnuję finansów i tego, żeby kasa sptywała na koniec.

No i ostatnia rzecz, opakowanie tego i sprzedaż, jak już mamy. Na samym początku radziłbym, sugerował, żeby to robić z biurami nieruchomości, które wezmą pieniądze dopiero wtedy, kiedy przyniosą klienta. I w skrócie można powiedzieć, że tak proces deweloperski wygląda. W bardzo dużym, natomiast możemy sobie jak najbardziej rozszerzać wszystkie te elementy.

Jasne. Bo zrobienie prostego flipa polega na tym, że kupujemy, remontujemy i sprzedajemy mieszkanie. Jest to bardzo prosto zrozumieć i każdy z nas jest to w stanie zrobić. Ale jednak jak mówimy o tym, że trzeba uzyskać pozwolenie na budowę, to trzeba wiedzieć, gdzie to pozwolenie się uzyskuje, ile się czeka na takie pozwolenie i tak dalej, i tak dalej, więc jest to wielka niewiadoma dla osoby, która nigdy tego nie zrobiła.

Czy myślisz, że jeżeli Jan Kowalski przyszedłby do Ciebie jako do kolegi, do Daniela, i powiedział: „Słuchaj, budujesz budynek. Pokaż mi od A do Z, jak wygląda wybudowanie takiego budynku?” – czy ta osoba po jednej, dwóch takich kompleksowo przeprowadzonych, już zamkniętych inwestycjach byłaby w stanie sama już zacząć inwestować, czy jednak deweloperka to jest coś takiego, że każdy projekt jest o tyle inny, że potem nie dałaby sobie sama rady?

One są powielalne, te projekty, i cały proces jest identyczny. Oczywiście, że przy różnych budynkach, różnych projektach występują pewne zmiany, czyli na przykład tu trzeba podjąć trochę inną decyzję, tu trzeba dodatkową jeszcze.. Na przykład ja na jednej z działek mam kapliczkę, to jest taka różnica, że muszę prosić konserwatora zabytków o to, żeby wyraził zgodę, żeby tam obok powstał budynek.

To są takie niuanse, które się zmieniają, natomiast cały proces krok po kroku, wszystkie dokumenty, procedury są identyczne. I jeżeli ktoś nawet zrobi jeden czy dwa, to uważam, że to już jest na tyle dużo, żeby czuł się pewnie i żeby szedł już jak w dym. Natomiast są osoby, które nigdy nie robiły procesu deweloperskiego i z wiedzą niezbędną do tego, żeby to zrobić, czyli jak się wdrożą na jakimś szkoleniu, już są w stanie wystartować.

Byle by mieli odwagę i mieli taką siłę przebicia. Jak dostaną instrukcję, to według tej instrukcji będą mogli pracować. Kluczem jest, jeszcze raz powiem, ten zespół, bo nawet jeżeli nie wiesz, gdzie pójść po pozwolenie, jak to się załatwia, jakie dokumenty trzeba mieć, to od tego jest projektant.

Od tego jest osoba, która robi to dwadzieścia lat czy piętnaście, czy dziesięć zawodowo...

Właśnie, przepraszam, że wejdę Ci w słowo. Najważniejszą osobą, która zna te wszystkie rzeczy, którą można kupić z rynku i za nią zapłacić, jest projektant, tak?

Jednym z ważniejszych członków zespołu. Projektant ma najszerszą wiedzę, jeśli chodzi o doradztwo pod kątem prawnym, technicznym, budowlanym, ale też nie jest jedyną osobą. Bo na przykład często prawnicy, którzy obsługują deweloperów w różnych aspektach, mają dużo większą wiedzę, bo oni mają wiedzę praktyczną i taką case'ową.

A często projektant ma ramową wiedzę. Więc trzeba mieć i projektanta – najlepiej jak on jest rzutki i jeszcze ma kontakty w mieście i dobre relacje (w mieście, w sensie w urzędzie miasta) – a dodatkowo jeszcze są prawnicy, którzy mają pewne myki. Znają sposoby, które są oczywiście legalne, natomiast nie mówi się o nich tak wprost.

Często projektant dzięki swoim pomysłom może wykreować większą powierzchnię w danym budynku, ale ja widziałem dużo więcej projektantów, którzy swoimi pomysłami albo swoimi niedopilnowaniami – sam byłem świadkiem tego wiele razy – na przykład inwestor przez to dopłacał dużo więcej, bo na przykład jakaś branża się nie zgrała.

Na przykład jest sytuacja, że mamy okno balkonowe i w tym oknie balkonowym drugi projektant zaprojektował grzejnik. To wszystko nie jest skoordynowane, czyli ktoś tego na końcu nie sprawdził. A inwestor odbiera to w dobrej wierze, bierze projekt, zaczyna realizację i później ma konflikt, ma problem. Później ostatecznie płaci za to inwestor.

Czyli gdyby uściślić to do kilku osób, to najważniejszą osobą do znalezienia jest projektant, do tego prawnik, który zna się na tym temacie plus osoba w postaci generalnego wykonawcy, czyli ktoś, kto fizycznie zna się technicznie na budowie.

I teraz jakbyś mógł powiedzieć, w jaki sposób zweryfikować, czy ten projektant jest osobą, z którą chcemy współpracować. Jak weryfikować to, czy bierze dużo, czy mało? Jak ustalić, czy ta osoba się nadaje do naszego biznesu?

Ludzie w dużej mierze współpracują z projektantami nie dlatego że ktoś jest wybitny, tylko dlatego że po prostu dobrze się sprzedaje, bo ma gadane, potrafi budować relacje. Ale co jest najważniejszą rzeczą jak sprawdzić? Bo ja widziałem takich, którzy naprawdę byli idealni na początku, a później na końcu nie dowozili tego albo jak były problemy, to zamiast pomagać, to przeszkadzali jeszcze.

Taką największą rzeczą, co można sprawdzić i co weryfikuje projektanta, to jest rekomendacja. Poprosiłbym o rekomendacje innych deweloperów. Nie kogoś, kto go tylko zna, tylko rekomendacje innego dewelopera, który przeszedł z nim jeden, dwa, trzy procesy deweloperskie od A do Z i dalej go rekomenduje.

Nie ma nic lepszego niż rekomendacja dewelopera. To jest najsilniejsze. Kto jeszcze może zarekomendować projektanta? Może to być rekomendacja na przykład pań w urzędzie miasta, które wydają pozwolenie na budowę. One dobrze wiedzą, który projektant robi same babole i trzeba po nim poprawiać, sprzątać, który się wyklóca, kogo nie lubią, a kto jest taki do ułożenia i który projektant robi najmniej byków.

Bo każdy projektant popełnia błędy. Nie ma takiego pozwolenia, które by nie było wydane wadliwe i projektu, w którym nie ma ani jednej wady, ani jednego błędu. Natomiast są tacy,

którzy po pierwsze robią błędy, po drugie jeszcze się kłócą w urzędzie, że mają rację, co przedłuży inwestorowi często proces.

Dlatego to jest druga strona rekomendacji, chociaż nie zawsze te panie chętnie rekomendują, bo też widzą w tym jakiś problem, że ktoś może je posądzić o to, że współpracują na innym polu. Jeżeli masz rekomendację dewelopera czy dwóch deweloperów, to jest bardzo dużo. Często taki projektant, który ma dużo rekomendacji, ma mnóstwo roboty też.

Ja bym przede wszystkim zaczął od tego, żeby ustalić sobie, jakiego Ty szukasz projektanta. Bo są projektanci, którzy zarabiają setki tysięcy złotych, a są tacy, którzy mają mniejsze inwestycje, którzy pozycjonują się trochę inaczej.

Jeżeli ktoś projektuje bloki, gdzie za każdy blok bierze 200, 300, 500 tysięcy, a Ty mu przyniesiesz pięć domków jednorodzinnych, to umówmy się, nawet jeżeli on to weźmie jakimś cudem, to naprawdę nie będziesz dla niego priorytetem nigdy i zawsze będzie klient, który płaci więcej.

Dlatego też jeżeli robisz mały projekt, to warto wybrać projektanta takiego średniego, jeżeli chodzi o wielkość projektów. Lepiej żebyś był dla niego prospektem i klientem, który jest wartościowy i przyszłościowy niż takim na końcu łańcucha pokarmowego na zasadzie takiej, żeby wpadło parę złotych, ale na tym jemu bardzo nie zależy.

Bo będziesz na samym końcu. Będziesz spychany albo Cię odda do pracownika, który się dopiero uczy, więc prawdopodobieństwo błędów jest też duże.

Czyli tu projektant jest krytycznym czynnikiem w trakcie procesu deweloperskiego, ale potem najważniejszą też osobą, która będzie prowadziła budowę, jest kierownik budowy czy osoba jakkolwiek nazwana, ale osoba wykonująca technicznie te prace budowlane.

Powiedz tutaj też w skrócie, w jaki sposób weryfikować tych ludzi, którzy przychodzą ze swoją ekipą budowlaną? Bo to nie jest zwykły remont mieszkania, gdzie kładzie się panele i płytki i po prostu trzeba zobaczyć tylko, czy to jest prosto położone, tylko jednak jest to budowa i wiele rzeczy może pójść nie tak.

Szczególnie w tym momencie, w którym jesteśmy teraz, że bardzo ciężko jest znaleźć ludzi do pracy, bo dużo tych ekip ucieka z rynku, jest wiele inwestycji naraz robionych i do pracy przychodzą ludzie, którzy nie mają pojęcia. Z Twojego doświadczenia, w którym momencie weryfikuje się tych ludzi i jak się postępuje właśnie z takim kierownikiem budowy, żeby sprawdzić, czy to jest ta drużyna?

Przede wszystkim jeżeli ja sam sklejam budowę z różnych etapów, to kierownik budowy gra ze mną do jednej bramki, czyli jest po mojej stronie. Po drugiej stronie jest en wykonawca, który dostarcza ludzi, czyli wykonawstwo, materiały. Mój kierownik budowy jest odpowiedzialny za to, żeby przypilnować jakości tej pracy.

Dlatego on gra ze mną w jednej drużynie i on pilnuje tego wykonawcy w moim imieniu. A jeżeli chodzi o tych wykonawców, to faktycznie jest coraz trudniej. W tamtym roku było nawet gorzej, dzisiaj jest trochę lepiej, ale to teraz nie jest ten czas, że ja sobie wybieram oferty.

To jest tak, że ja staram się ustawić tę grę w ten sposób, że podpisuję umowę tak, ażeby to wykonawca miał duże ciśnienie na to, żeby zrobić coś dobrze i w terminie, a nie przyszedł z taski i mi zrobił. Czasem jest lepiej nie wziąć pierwszej lepszej oferty, którą mamy, byle by tylko zacząć,

ale poczekać czasem dwa tygodnie, miesiąc dłużej na rozpoczęcie budowy, jeżeli mamy jakiegokolwiek wątpliwości, czy ktoś to zacznie i skończy i czy zrobi dobrze.

Czyli lepiej czasem kupić lepszej jakości usługę, bo jak ktoś zacznie i go wywalimy z tej roboty, z tej budowy, to dużo więcej później kosztuje, żeby ktoś to przejął, poprawił. Nikt tego później nie chce robić, bo taka robota, poprawianie, to jest może nie najtrudniejsza, ale najmniej generująca pieniądze dla innego wykonawcy i najbardziej żmudna, więc nikt tego później nie chce robić, a jak robi, to za duże pieniądze.

Ja uważam, że polecenie jest bardzo dobrą formą znalezienia ekipy, ale polecenie bardzo wyjątkowe. Ja to często mówię na moim szkoleniu, że jeżeli ktoś poleca mnie na przykład jako pośrednika czy jako szkoleniowca, jeżeli poleca mnie moja ciotka, to naprawdę ja jestem jej za to bardzo wdzięczny, natomiast to polecenie nie ma żadnej wartości dla drugiej osoby.

Ona nie wie, jak ja wykonuję swoją robotę. Ona wie, że ja jestem z rodziny, jestem uczciwy, nikogo nie oszukałem i ona tyle wie. Jestem miły, sympatyczny. Ale z kolei moi klienci byli, oni dużo więcej mogą i powinni powiedzieć na temat tego, jak ja wykonałem im usługę, jaki jest serwis, jaką wartość dostali i taka rekomendacja jest najwięcej warta.

Bo ludzie nie widzą tej różnicy między rekomendacją z doświadczenia a rekomendacją na zasadzie „Znam gościa z podstawówki, mam go na Facebooku, wiem, co teraz robi, na pewno Ci pomoże””. Ja jestem za takie oczywiście wdzięczny, natomiast one nie mają za dużo wartości dla tej drugiej osoby.

Ja już wiele dostałem rekomendacji różnych, dlatego teraz zawsze sprawdzam, czy aby na pewno osoba, która rekomenduje, pracowała z tą osobą, którą rekomenduje i może jakkolwiek za nią ręczyć. Nie tylko, że znają się z podstawówki, pili razem wódkę dwadzieścia lat. Więc rekomendacje w ten sposób. Ja dużo ludzi mam z rekomendacji, a z ogłoszeń rzadko kiedy kogoś biorę.

Dzisiaj mamy taki rynek, że to nie ktoś poleca Tobie ekipę budowlaną, tylko ekipa sobie wybiera i to deweloper jest polecany przez innego wykonawcę. Czyli na przykład ja robię stan surowy i wywiązałem się ze wszystkich swoich obietnic mojemu wykonawcy – zapłaciłem mu w terminie, wszystko poszło dobrze, jak trzeba.

I teraz on mnie przez to, że ja jestem dla niego okej, byłem dla niego wyrozumiały i uczciwy, to on mnie rekomenduje swoim innym kolegom i mówi: „Słuchaj, to jest dobry deweloper. Możesz z nim robić interesy”. I wtedy ktoś inny przyjdzie.

Bo tak naprawdę dzisiaj bez rekomendacji ciężko pozyskać wykonawcę, bo oni sobie dzisiaj wybierają deweloperów.

Dobrze, Daniel, podsumujmy ten pierwszy moduł rynku deweloperskiego. Wiele osób flipuje, jednak niewiele osób robi deweloperkę z jakiegoś powodu. Więc jeszcze raz podsumowując, co jest tym głównym powodem, co jest tą przeszkodą, dla której ludzie zostają przy flipach i nie idą dalej w skalowanie swojego biznesu, w deweloperkę?

Wiele osób deklaruje, że chce dzisiaj zacząć robić flipy i za rok, za dwa, za trzy chce zacząć robić deweloperkę – i to jest bardzo fajny kierunek. Ale dzisiaj są osoby, które być może chciałyby wejść w tę deweloperkę, ale się boją, bo jest kilka mitów, które rządzą tym rynkiem, wejściem na ten rynek.

Wiele osób twierdzi, że trzeba mieć duży kapitał, żeby w ogóle rozpocząć inwestycję. A tak naprawdę to można mieć kapitał rzędu 300, 400, 500 tysięcy, żeby rozpocząć budowę swojego pierwszego czworaka i na nim już zarobić kwotę 500, 600 tysięcy. Więc to jest kwota często porównywalna do jednego, dwóch mieszkań w dużym mieście w Polsce.

Ja uważam, że jeżeli ktoś dochodzi do pewnej ściany, czyli flipuje mieszkania i cały czas pomnaża ten majątek, i nie jest już w stanie albo zainteresowany, żeby robić tego coraz więcej... Bo wiadomo, że przy flipach jest tak, że jak robisz tego dużo więcej, to i też dużo bardziej się męczysz. Skalowanie flipów jest realne, ale jest trudne. Powyżej trzydziestu, pięćdziesięciu rocznie ciężko jest zeskalować taki zorganizowany biznes.

Dlatego ja przeszedłem w deweloperkę, bo widziałem o wiele łatwiejszą drogę do tego, żeby skalować biznes nieruchomościowy, bo kupuję jedną działkę i projektuję od razu dwadzieścia, trzydzieści mieszkań i to mi daje pewną skalę.

Natomiast ja dzisiaj wiem, że ja nigdy z flipów nie zrezygnuję, bo flipy cały czas działają i można zarabiać na tym pieniądze. Dopóki ten rynek jest, jest dobry, ja cały czas jestem w stanie wyszukiwać okazje – ja na tym rynku będę. Część osób mówi, że już jest coraz trudniej, że się nie da.

Tak zawsze mówili. Jak ja wchodziłem, to też mi mówili, że się nie da, że jest ciężko. Ale zawsze będę na tym świecie, w każdym kraju osoby, które mają motywację do tego, żeby mieszkanie sprzedać poniżej wartości rynkowej. I tak będzie zawsze. Tak uważam.

Dokładnie. Czyli podsumowując temat rynku deweloperskiego – bo zaraz płynnie przejdziemy do flipów, o których zacząłeś mówić – deweloperka jest do zrobienia, jeżeli mamy projektanta, jeżeli mamy wykonawcę, który będzie to robił, jeżeli mamy prawnika, który nas będzie wspierał.

Wystarczy przejść raz proces deweloperski od A do Z, żeby zobaczyć jakie dokumenty w jakich miejscach się załatwia i ile to przede wszystkim trwa, żeby zarabiać zdecydowanie więcej i budować skalę poza flipami.

Więc na koniec powiedz tylko, proszę, jedną rzecz, ile trwa zrobienie najmniejszego, najprostszego projektu deweloperskiego z Twojego doświadczenia? Mniej więcej w miesiącach jaki to jest okres, żeby znaleźć, kupić działkę i rozpocząć na niej budowę, w zależności od tego, czy to już jest działka z pozwoleniem, czy bez pozwolenia?

Taki najkrótszy termin to jest, uważam, że półtora roku. Ale jak ktoś dopiero zaczyna, to powinien celować między dwa a dwa i pół roku. Tak bezpiecznie, żeby się nie przejechał. Bo czasami jest tak, że same procedury trwają rok, a sama budowa później trwa drugi rok i ewentualnie jeszcze jakieś domykanie procedur.

Dlatego radziłbym osobie, która projektuje pierwszą małą inwestycję, żeby uzbroiła się w czas na dwa, dwa i pół roku. Natomiast jeżeli mamy coś trudniejszego – czasem jest tak, że kupujemy działkę z myślą, że będziemy budowali za trzy lata na przykład, bo procedury tyle mogą trwać. Ale to już jest inna strategia.

Ja wolę kupić działkę, która tu i teraz da zarobić pieniądze, a nie taką, która buduje bank ziemi, żeby za pięć lat coś tam postawić. Wolę pieniądze dosyć szybko.

Czyli jeżeli ktoś będzie chciał zająć się deweloperką i myśli o tym, że teraz robi flipy, a później zajmie się deweloperką, to sugerowalibyśmy, żeby zająć się tym teraz. Bo jeżeli ktoś chce to zrobić za kilka lat, to właśnie za kilka lat sprzedałby już swój pierwszy budynek.

A jeżeli zajmie się tym za dwa, trzy lata, to minie kolejne jeszcze dwa, trzy lata, więc finalnie od teraz za pięć lat zrealizuje swój pierwszy projekt. Więc trzeba mieć na uwadze, że deweloperka to bardziej obracanie segregatorami niż tak jak szybkie flipy, kilka miesięcy i temat gotowy.

Tak. Dlatego ja bym radził, że jeżeli ktoś jest już dobry we flipach i zrobił już kilka, kilkanaście, to żeby dzisiaj zaczął się za działką rozglądać. Jednocześnie robił te flipy i procedował inwestycję. Czyli załatwiał dokumenty, pozwolenie na budowę przy okazji. Bo to nie jest praca na pełen etat. Jakbyś miał pięć, sześć projektów to tak, to jest praca na pełny etat.

Ale jeżeli masz jeden projekt, to można kupić działkę, procedować wszystko, a w międzyczasie robić flipy, zarabiać cały czas pieniądze. Lepiej dzisiaj zacząć mały projekt przy okazji flipów, niż mówić sobie, że ja przez trzy lata napierdzielam te flipy, zarabiam pieniądze, a później przejdę w deweloperkę, dużą deweloperkę.

Jeżeli wszystkie pieniądze kiedyś włożymy w deweloperkę, to przez dwa lata nie będziemy nic zarabiać, nie będziemy mieli przychodów. Dlatego lepiej to robić płynnie i łączyć te biznesy, a niekoniecznie rzucić jeden po to, żeby wejść w drugi.

Jasne. I oczywiście dla słuchających też adnotacja ode mnie, że pieniądze to jest ostatni problem, o jaki należy się martwić w ogóle przy nieruchomościach, bo to jest tylko jeden z czynników, który musi zostać dostarczony, ale niekoniecznie przez osobę, która ten projekt realizuje.

Więc jeżeli ktoś nie robi deweloperki, bo myśli, że to kosztuje dużo pieniędzy, to owszem, kosztuje to dużo pieniędzy, ale niekoniecznie naszych. My nie musimy mieć środków. Musimy mieć tylko pomysł, ekipę, znać cały proces i po prostu być przedsiębiorcami, którzy takie coś realizują.

A deweloperka jest idealna do tego, bo można się posiłkować różnymi sposobami finansowania.

Dobrze, zostawmy więc rynek deweloperski, pierwszy moduł naszej audycji. Przejdźmy teraz do modułu drugiego, który już wcześniej rozpoczęłeś. Chciałbym, żebyś opowiedział nam o flipach, które robisz w Lublinie. I zacznijmy od tego, jaka jest Twoja strategia i jakie Ty flipy w Lublinie realizujesz.

Ciężko mi teraz odpowiedzieć na to pytanie, bo musiałbym podzielić flipy na jakieś różne rodzaje. Ja robię flipy po swojemu, może tak powiem. Moim celem jest szybkie obrócenie kapitału. Pewnie chodziło Ci o to, czy ja robię remont...

Tak, czy są to flipy z remontem, bez remontu?

Odpowiadając na to pytanie, ja robię remont wtedy, kiedy to jest niezbędne. Czyli zawsze – niezależnie od tego, jakie kupię mieszkanie, a zazwyczaj kupuję do remontu, to niezależnie od tego, czy mieszkanie jest w trakcie remontu, przed remontem – wystawiam je w obu opcjach. Czyli ja je próbuję sprzedać przed remontem w cenie X i jednocześnie wystawiam je w cenie po remoncie, jakby ten remont już był zrealizowany.

Robię to po to, żeby mieć dostęp do klientów, którzy kupią to ode mnie na etapie albo do remontu, że sobie sami ze szwagrem razem to wykończą, a są takie osoby (niewiele, ale są), ale też są osoby, które chcą kupić tu i teraz, zarezerwować sobie mieszkanie, które będzie w przyszłości wyglądało tak jak inne, które im pokażę jako pokazowe.

Czyli jeżeli dobrze zrozumiałem, jeżeli kupisz mieszkanie, wystawiasz dwa ogłoszenia, tak? Jedno wystawiasz w cenie na przykład 200 tysięcy złotych założmy i jest to stan bez remontu, a na przykład za 260 tysięcy wystawiasz już stan po remoncie z wizualizacją na przykład. I jeżeli trafi się klient bez, to sprzedajesz bez, a jeżeli się trafi klient, który chce remont, to mówisz, że jeszcze to będzie trwało trzy, cztery tygodnie i wtedy może kupić to mieszkanie.

Dokładnie tak. Bo dzisiaj na rynku może się trafić i jeden, i drugi. Tylko ja mam taką swoją zasadę, że jeżeli chcę wziąć za mieszkanie 250 tysięcy, to daję dwie ceny. Wystawiam za 250 tysięcy jedno mieszkanie, bo tyle chcę wziąć (nie bierzmy pod uwagę negocjacji w ogóle). Założmy, że bez negocjacji chcę wziąć 250 tysięcy, to ja to mieszkanie, które jest do remontu, wystawiam albo chcę sprzedać i sprzedam jedynie z rabatem polegającym na kosztach remontu.

Czyli ja muszę zarobić tyle samo niezależnie od tego, czy robię remont, czy nie robię remontu. Nie daję dodatkowych rabatów klientom, którzy kupują bez remontu. Bo niby dlaczego? Przecież ja tych remontów osobiście nie robię, więc jak ja zapłacę ekipie, moim ludziom, za przypilnowanie tego remontu, to mi jest obojętne, czy ja to mieszkanie wyremontuję i włożę jeszcze 30, 40 tysięcy, czy nie wyremontuję.

Mnie jest to tak naprawdę trochę obojętne. Oczywiście czas się liczy, ale ze względu na ten czas ja nie daję nie wiadomo jakich rabatów. Więc jak ktoś sobie myśli, że ja chcę zarobić 50 tysięcy na mieszkaniu po remoncie, a zgadzam się na 30, bo nie muszę robić remontu, to nie. Ja się mogę zgodzić na 48 tysięcy przez to, że mam pieniądze szybciej i ktoś kupi ode mnie to mieszkanie przed remontem.

Ale nie jest tak, że dyskontuję cenę ze względu na brak remontu. Ja muszę zarobić zawsze tyle samo, bo po co mam oddawać komuś swoje pieniądze? Łatwiej jest zrobić remont niż znaleźć kolejną okazję z takim zyskiem.

Jasne. Jeżeli robisz już remont, to robisz flipy zawsze w tym samym standardzie, w tym samym projekcie?

Nie do końca. Ja kupuję różne lokale. Kupuję od piwnic, suterren i takich rzeczy, które są bardzo tanie, poprzez normalne mieszkania w wielkiej płycie czy też w kamienicach, ale też kupuję w nowym budownictwie. Robię różny standard. Najwięcej inwestuję pieniędzy w mieszkania w nowych blokach, bo tam ludzie mają największe oczekiwania.

Ale jeżeli kupuję w kamienicy w centrum miasta, to też tam robię trochę lepszy standard. Średnio standardowe mieszkania wielkopłytowe, gdzie jest ich najwięcej, robię określony może nie projekt, ale określony standard. Czyli kuchnię określoną, płytki jakościowo. Tutaj trzymam się tego standardu w miarę.

Czyli mam takie standardy, że jak robię coś naprawdę tanio, czyli robię lifting, to robię naprawdę po kosztach, później mam wielką płytę, gdzie robię taki standard powiedziałbym średni, na ładnie, wszystko jest okej (ludzie, którzy tam będą mieszkali, tego oczekują), ale jeszcze mam taki trochę wyższy poziom, czyli mieszkania nowe, które kosztują dużo więcej albo

mieszkania w kamienicach, gdzie musi kupić je naprawdę może nie pasjonat, ale osoba, która jest w stanie zapłacić więcej za mieszkanie w kamienicy, bo jest w centrum, więc ona doceni tę jakość.

A powiedz, bo wiadomo, że jak realizujemy remont i zamawiamy materiały, to najdroższym elementem jest łazienka i kuchnia. I oczywiście w kuchni mamy możliwość zrobienia albo mebli, albo atrap. Powiedz, jakie jest Twoje podejście. Czy Ty robisz kuchnię, czy dajesz AGD, czy dajesz atrapy? Jak wygląda ten najdroższy element u Ciebie?

Ja w moich mieszkaniach robię zawsze kuchnię, czyli ta kuchnia jest zawsze. Natomiast sprzętu do tej kuchni, który jest często droższy niż sama kuchnia, nie robię. Z moich doświadczeń wynika, że ludzie tego nie oczekują.

Jak oni widzą atrapę, czyli widzą na przykład, że jest podblatowe miejsce na kuchenkę albo jest miejsce na palniki, albo jest miejsce na lodówkę, to to, że ja nie wstawiłem tych sprzętów, to nie znaczy, że jakkolwiek oszukałem. Po prostu to jest tak jak w Ikea: idziesz i widzisz atrapę telewizora.

Więc ludzie tego ode mnie nie oczekują. Oczywiście chcieliby, żeby to było, żebym ja im to dał i fajnie by było, jakby to było za darmo, natomiast nie są źli, że tego nie ma. A dwa, że nie są w stanie zapłacić za to dodatkowych pieniędzy, jeżeli to by było. Dlatego po prostu ja tego nie robię.

Czyli robię kuchnię, robię całą łazienkę ze sprzętami, białym montażem. I w łazience nie ma już żadnych atrap, chyba że pralkę wstawię jako atrapę na zasadzie, żeby pokazać, jak to będzie wyglądało. Natomiast w kuchni nie kupuję żadnych sprzętów.

Po pierwsze to jest później problem z gwarancją, że ktoś może od Ciebie żądać gwarancji jako sprzedawcy, czyli Ty musisz przyjść i serwisować później, czego nie chcę robić. Po drugie jeszcze nigdy nikt mi nie zakwestionował tego i nie miałem z tego powodu problemów. A na tyłu mieszkaniach co ja robię, a jest to około trzydziestu flipów rocznie, to gdybym kupował te sprzęty, na pewno by były problemy. A druga sprawa, na pewno ludzie by mi za to pieniędzy nie oddali.

Bo porównując sobie mieszkania do mieszkania, to moje mieszkanie jest trochę tańsze, na przykład o 5 tysięcy niż konkurencja, ale nie ma tych rzeczy. Często ludzie mają te sprzęty ze swoich starych mieszkań i sobie przenoszą. A poza tym oni kupując mieszkanie, nie widzą dzisiaj kosztów, jakie będą musieli wsadzić w to, żeby to kupić.

Ja ostatnio usłyszałem takie pytanie, jak wygląda taka atrapa. Gdybyś mógł powiedzieć, gdzie takie atrapy się załatwia, gdzie się to kupuje i jak to dokładnie wygląda? Bo to, co wszyscy mamy na myśli, mówiąc o atrapie, to jest Ikea, to co widzimy w Ikea. Ale jak to dokładnie wygląda, gdzie to się zamawia?

Atrapy mogą być zrobione z różnych materiałów. Ja rozumiem atrapę jako taką płytę 60 na 60 i ona jest albo z plexi, albo jest z materiału PCV, albo czasem jest z szyby też. To jest taka płyta 60 na 60, na której firma, która to robi, nadrukowuje naklejkę, która imituje na przykład kuchenkę indukcyjną albo kuchenkę taką, która jest do pieczenia.

Czyli po prostu kupuje się płytę 60 na 60 ze szkła, z PCV, z naklejką, którą się później kładzie na blacie albo się kładzie pionowo na dziurę, tam gdzie jest to miejsce na piekarnik i to później

udaje sprzęt. Jak wchodzisz do mieszkania, wydaje Ci się, że ten piekarnik tam jest i on się świeci, i jeszcze zapach możesz zrobić, że tam kurczaki się pieką.

Potem te atrapy, rozumiem, zabierasz na kolejne mieszkanie. Raz je wykorzystujesz i potem jak masz swój określony standard kuchni, gdzie jest wymiar na lodówkę tę konkretną, to jeździsz z tą atrapą, tak jak z kwiatkami do zdjęć. Po prostu masz już je raz i są zorganizowane.

Dokładnie tak. I teraz pytanie, gdzie to kupić i ile to kosztuje. Można to zrobić samemu, ale można też to kupić na Allegro. Jak wpiszesz na Allegro „Atrapy AGD”, to Ci wyskoczy kilku producentów. To kosztuje od 100 do 200 złotych za taką jedną atrapę.

Natomiast jeżeli chcesz to zrobić taniej, to możesz sobie na przykład samemu ściągnąć zdjęcie ze strony producenta sprzętów kuchennych i wysłać taki plik do firmy, która, też na Allegro, robi szyldy reklamowe i bierze pieniądze z metra bieżącego takiej płyty z naklejką, takiego szyldu. Ona Ci coś takiego zrobi, wytnie i to będzie kosztowało 30 złotych wtedy.

Jasne, czyli ta atrapa kosztuje grosze i fajne jest to, że można ją zabierać na kolejne mieszkania. Słuszne jest też to, co zauważyłeś, że jeżeli sprzedajesz mieszkania bez AGD, to klient widzi cenę za mieszkanie na przykład 245 tysięcy, gdzie inne są za 250 i on myśli, że Twoje mieszkanie jest tańsze, ale tak naprawdę w materiałach tamto mieszkanie może kosztować tyle samo.

Jeszcze chciałbym wrócić tylko do tego Twojego projektu. Czy zleciłeś komuś stworzenie projektu mieszkania, do którego ktoś wejdzie i powie: „Wow, to jest ładne mieszkanie!”, czy drogą ewolucji, podpatrywania też u innych osób na początku jak zaczynałeś, wytworzyłeś taki swój jeden schemat, który w Lublinie akurat się sprzedaje, jest pod ten standard klienta, o którym mówiłeś?

Skupmy się tutaj na tych mieszkaniach droższych, deweloperskich, gdzie tych rzeczy jest więcej, klienci doceniają jakość i mają pieniądze.

Tutaj powiem tak, że ja nigdy nie korzystałem z projektanta ze względu na to, że zawsze umieliśmy to robić. U nas to była ewolucja. Ja nikogo nie podpatrywałem, bo jak ja zaczynałem, to nie było kogo podpatrywać. Tak naprawdę wszyscy później podpatrywali raczej mnie, co ja robię, a nie w drugą stronę.

Ja miałem taki model, jest taka zasada w biznesie, pewnie się ze mną zgodzisz, że ta osoba, która daje więcej wartości innym, to tak naprawdę więcej na tym zyskuje i więcej do niej wraca to dobro. Czyli jeżeli daje dobry serwis klientowi, to później wraca, on da rekomendacje i tak dalej.

Natomiast w remoncie ta zasada totalnie nie obowiązuje. Jest zasada odwrotna. Nie rób innym dobrze, to i Tobie źle nie będzie. Ta zasada dotyczy tylko remontu. Czyli ja nie robię więcej, niż klient ode mnie oczekuje, ponieważ dobrze wiem, że klient mi za to nie zapłaci. Ja pierwsze swoje remonty robiłem bardzo tanio, czyli robiłem minimum.

Robiłem lifting. Nawet starałem się nie robić gładzi, nie wymieniać instalacji elektrycznej, ładować drzwi na stare ościeżnice. Zaczynałem od totalnego minimum i to klienci mi mówili: „Daniel, tu jest zrobione za słabo. Nie kupię tego mieszkania, bo nie ma instalacji, bo jest nedoróbka, bo to, bo tamto”. Ja w drodze ewolucji, popychany trochę przez klientów, którzy oglądali te mieszkania i ich nie kupowali, podnosiłem ten standard coraz bardziej.

Natomiast wyobraź sobie sytuację, w której ja bym zaczynał od drugiej strony. Robiłbym ful wypas z projektantem wewnątrz z Paryża, płytki i w ogóle cuda na kiju. Ja bym przeinwestowywał te mieszkania i żaden z klientów nie powiedziałby mi: „Daniel, frajer jesteś, bo przeinwestowałeś, a ja Ci tyle za to nie zapłacę”. Ludzie by mówili: „Okej, mam taki budżet, mogę dać tyle. Bierzesz Pan czy nie?”.

I raczej by nie było tak, że ludzie doceniliby to i zapłacili jeszcze z dużą górką. Ludzie porównywaliby moją ofertę, super przeinwestowaną, do oferty innego flipera, która byłaby 20 tysięcy tańsza i by płacili za te mieszkania bardzo porównywalnie.

Ja to pokazuję też na moim szkoleniu, że to jest tak jak z samochodami. Jeżeli kupujesz używany samochód trzyletni, on jest wyposażony i ma rzeczy jak na przykład masaż, jak [NS – 00:37:11] klimatyzacja, klimatyzowane fotele i tak dalej, to być może na rynku wtórnym tego nie potrzebujesz. Nie jesteś zapłacić za to odpowiednio więcej, co zapłacił ktoś, kto kupował ten samochód. Więc wolisz kupić samochód tańszy, ale bez tych rzeczy, których być może nie potrzebujesz.

I tu jest taka sama sytuacja, więc ja wolałem iść od dołu i to ludzie mnie zaprowadzili do takiego standardu, który ja dzisiaj mam, który jest kompromisem między tym, co klient chce i potrzebuje a tym, ile klient jest w stanie zapłacić. Czyli wszystko co jest dodatkowo, to jest do zrobienia przez klienta.

Ja robię taki standard, żeby on nie czuł się niekomfortowo, że zrobiłem za tanio, ale z drugiej strony nie pakuję mu tam różnych bajerów i rzeczy, za które on nie zapłaci: ledów, nie wiem co jeszcze. Nie robię mu rzeczy, które generują koszty iluścienne, których on później nie zobaczy i za to nie zapłaci.

Dokładnie. Czyli dajemy dobrą chemię budowlaną, łączymy wszystko poprawnie, robimy tak, żeby to było solidnie wykonane, ale jakość materiałów jest inna dla każdego z klientów. Ja może dodam tutaj taki komentarz. Bardzo dobrze zauważyłeś na początku tej rozmowy o flipach, że jak Cię zapytałem, jaką masz strategię o flipach, to rozróżniłeś to na różne mieszkania.

Bo są mieszkania w suterenach, gdzieś w kamienicach, na ostatnich piętrach, na dole (takie nieprzyjemne). Są też mieszkania w wielkiej płycie, są mieszkania nowe deweloperskie. Są też kamienice w centrach miast, gdzie ludzie oczekują takiego zamiennika domu, który jest w centrum, ma wyglądać dobrze i bogatsi ludzie to kupują.

No i są też domy luksusowe, których w Polsce nie za wiele jest i mieszkania luksusowe, tak jak na przykład z widokiem na ocean w innych krajach na innych kontynentach, gdzie rzeczywiście jeżeli zamówisz stół założmy z Włoch za 40 tysięcy euro, to klient powie: „Wow, chcę ten stół i dopłaci za niego nawet więcej z jakąś marżą”.

A w Polsce nie ma takich mieszkań, więc my grając do bramki nowe mieszkania deweloperskie dla Kowalskiego, który chce dwu, trzy pokojowe mieszkanie i ma określony budżet, musimy zrobić tak, żeby dostarczyć mu to, co się nazywa mieszkaniem i w jego odczuciu też nazywa się to mieszkaniem, i ma te elementy, które on chce.

Bo nikt za ten remont właśnie nie dopłaci do tego momentu, kiedy nie są to mieszkania super luksusowe. I nikt nie potrzebuje tam dzieł sztuki i schodów na wymiar.

Ja myślę, że ten rynek luksusowy jednak istnieje. Być może my – czy Ty, czy ja – dzisiaj go tak dobrze nie dostrzegamy, ale ja go widzę coraz głębiej. Natomiast ja najwięcej pieniędzy w swoim życiu i w swoim biznesie zarobiłem właśnie na normalnych ludziach, normalnych potrzebach, bo sam się wywodzę z biednej rodziny i te potrzeby było mi łatwo zidentyfikować.

Ale dzisiaj na przykład buduję apartamentowiec składający się z dwóch budynków, gdzie średnia cena w Lublinie to jest 6 tysięcy za metr, a my je sprzedajemy za 9-10 tysięcy za metr i są klienci, którzy kupują takie 100-metrowe mieszkania. W Lublinie. Na Warszawę to 10 tysięcy nikogo nie przeraża, ale w Lublinie to jest cena, która naprawdę niektórych mrozi. Ale przy Starym Mieście to już jest trochę inna cena.

Ale porównując 6 tysięcy do 9 czy do 10, to jest duża różnica, ale są ludzie, którzy za to zapłacą. Oczywiście jest ich mało. To nie jest masa jak na normalnych flipach.

Powiedz, Daniel, też proszę, o tempie realizowania swoich flipów. My, gdy robimy gotowce inwestycyjne, zanim powstanie koncepcja kupienia, to już mamy klienta na to mieszkanie, więc sprzedajemy je od razu. Robienie flipów na ładnie charakteryzuje się tym, że kupuje się ten towar i wystawia się go na sprzedaż z nadzieją, że on się sprzeda.

Dzisiaj mamy taki rynek, że wszystkie mieszkania schodzą. Powiedz na podstawie swojego doświadczenia, proszę, jak to wygląda w Lublinie. Robisz mieszkanie, wystawiasz je na sprzedaż i jak wygląda zainteresowanie po drugiej stronie, klientów, Twoimi mieszkaniami i jak było wcześniej? Jak widzisz to, jak się ten rynek zmienia, jakie jest ssanie na rynku?

Tu jest taka zawsze amplituda, że raz jest tak, raz jest tak. To jest tak, że niektóre mieszkania się sprzedają w ciągu tygodnia od wystawienia, a niektóre czekają tam cztery miesiące. U mnie średnio flip trwa, biorąc pod uwagę wszystkie roczne, to trwają około czterech miesięcy. Czyli z remontem, z zakupem, ze wszystkim około czterech miesięcy.

Jeden flip trwa tydzień, drugi trwa pół roku na przykład, bo ma czynnik, który zmniejsza wartość nieruchomości w postaci czwartego piętra bez balkonu. I oczywiście grupa klientów, którzy to zaakceptują mimo znacznie niższej ceny niż mieszkania na pierwszym piętrze, jest mniejsza. Dlatego trzeba dłużej na tego klienta poczekać.

Moja strategia jest taka właśnie, że ja robię te mieszkania dla klientów takich, którzy kupują na własne potrzeby, ale też i na wynajem. Na przykład ja nie dostrzegam tej potrzeby gotowców inwestycyjnych u siebie w mieście. Być może moje miasto Lublin jest trochę specyficzne, wyjątkowe.

Mimo że jestem na tym rynku już dziesięć lat i spotykałem się z dziesiątkami klientów, to jednak ciężko się z nimi rozmawia, podając im stopę zwrotu, zwrot z kapitału. Tutaj widzę większy potencjał w ludziach, którzy wyciągają pieniądze z wiersalki, przyjeżdżają ze wsi, kupują mieszkania dla swoich dzieci czy biorą kredyty dla siebie niż typowi inwestorzy pod wynajem, tacy którzy liczą z kalkulatorem i Exceliem dyskontowanie pieniądza w czasie i tak dalej.

Ja widzę bardziej tych ludzi. Być może sam ich przyciągam do siebie. Natomiast widzę większy potencjał, akurat u mnie w mieście, w tym. Jestem trochę zaskoczony, bo widzę, że cała Polska robi też gotowce, tak jak Ty to robisz, natomiast ja tego potencjału u siebie nie widzę.

Najlepiej to połączyć po prostu. Że jeżeli wystawiasz mieszkanie na rynku, to jednocześnie może się pojawić inwestor, który kupi to jako gotowca już wynajętego, albo też kupi to osoba z rynku.

Natomiast Wy też chyba dajecie opcję zarządzania tymi mieszkaniami, co mnie w ogóle totalnie nie interesuje.

Nasunęło mi się takie jedno pytanie a propos tego, co mówiłeś wcześniej. Powiedz proszę, gdybyś miał kupić idealne mieszkanie na flipa w Lublinie, takie, które stwierdzisz, że sprzeda się od razu i za wysoką cenę, jakie to jest mieszkanie? Ile ma metrów, na którym jest piętrze i w jakim budynku powinno zostać kupione, żebyś powiedział: „Tak, to jest to. Biorę. Jeżeli cena jest odpowiednia, to jest idealne mieszkanie, którego szukam”?

To co jest idealne na flipa, nie zawsze może być najbardziej poszukiwane na rynku. Czyli ja może powiem, co najlepiej by się sprzedało na rynku, ale może później powiem, bo nie ma tych tematów dużo, ale powiem może, na czym zarabiam najwięcej. Najczęściej i to jest powtarzalne.

Ja uważam, że mamy takich kilka osiedli w Lublinie, gdzie jest wielka płyta albo Miasteczko Akademickie, no i oczywiście, że w wielkiej płycie czy na rynku wtórnym najlepsze jest pierwsze piętro i najlepiej, żeby to mieszkanie było rozkładowe. Czyli wchodzisz do mieszkania, po jednej stronie masz dwa pokoje, po drugiej stronie masz pokój i kuchnię, na wprost masz łazienkę.

To jest mieszkanie takie modelowe, które ma czterdzieści kilka metrów. Ja najwięcej mieszkań obróciłem czterdzieści parę metrów do pięćdziesięciu, bo po prostu też jest podaż największa tych mieszkań.

Czyli dwa, trzy pokoje na pierwszym piętrze i rozkładowe mieszkanie.

Tak, to jest coś, co jest najbardziej popularne. A jeszcze jak na tych 50 metrach będą trzy niezależne pokoje i oddzielna kuchnia, to już w ogóle jest idealnie. Natomiast życie życiem i tych pierwszych pięter nie ma aż tak dużo, więc żeby zarabiać pieniądze na flipach, trzeba kupować wszystko, co się tylko pojawi i się rusza, i jest dobra cena.

Jeżeli mówimy o mieście, to tak naprawdę ja uważam, że jest taka zasada CCC: cena czyni cuda. Miasto wchłonie każdą nieruchomość, nawet najbardziej karłowatą, najbliższą Gargamela. Wszystko zależy od ceny. Jeżeli Ty kupisz to za super turbo okazję i sprzedasz komuś też w bardzo dobrych pieniądzach, ale naprawdę, że będzie się cieszył, że kupił to za tyle, a Ty dalej na tym zarobisz, to warto to kupić.

Nie rezygnować z mieszkania tylko dlatego, że jest karłowate. Załóżmy jest na czwartym piętrze, bez windy, bez balkonu i jeszcze bez okien. Jeżeli kupisz to za grosze i sprzedasz to za pół ceny, to i tak na tym zarobisz dużo pieniędzy.

Ja kupuję najwięcej mieszkań na takim osiedlu, które ma dużo wielkiej płyty, ma wieżowce i kupuję takie mieszkania 50-metrowe, bo jest duża podaż. Ja w ogóle dużo robię na wielkiej płycie, bo tam jest duża podaż mieszkań. Tam jest rotacja. Tam ludzie umierają, tam ludzie się rozwodzą, tam te mieszkania wracają na rynek i można je łatwo kupić.

Natomiast na rynku pierwotnym albo takim wtórnym nowym, powiedziałbym 2000 plus, ludzie się rzadko pozbywają tych mieszkań. Czują wartość tego mieszkania, bo spłacali je wiele lat w ratach i tu jest ciężko wyrwać jakieś mieszkanie poniżej wartości rynkowej. Dlatego ja robię mniej flipów, bo jest mniejsza dostępność tych mieszkań, żeby je kupić okazyjnie, po prostu.

Jasne. Poruszyłeś ten temat, że inwestujesz w wielkiej płycie i właśnie w słabszych mieszkaniach. Ciekawi mnie to, czy miałeś kiedyś obawę co do mieszkania, które kupiłeś, że

się nie sprzeda. Czyli kupiłeś mieszkanie, które było tak słabe, że miałeś wrażenie, że się nie sprzeda.

Ja wiem na pewno, że nie, bo byś tego mieszkania nie kupił, ale powiedz słuchaczom, proszę, czy kupując mieszkanie, masz czasami taką myśl, że ono może nie zejść? Że ryzykujesz swój kapitał czy pożyczony, że masz w głowie, że jednak coś z tym jest nie tak?

Jak ja podejmuję jakiegokolwiek ryzyko na flipie, to jedyne ryzyko, które ja akceptuję, to jest to, że zarobię zamiast bardzo dużo, dużo pieniędzy. Czyli zamiast zarobić 50 tysięcy minimalnie, to zarabiam tylko 30, które jest moim totalnym minimum. To jest moje ryzyko. Ale drugim ryzykiem jest to, czy ja to zrobię w trzy miesiące, w pół roku czy w dziewięć miesięcy.

Czyli ja uważam, że ono się sprzeda na pewno i da mi tyle zarobić – ja muszę mieć tę pewność, kupując to mieszkanie. Ja muszę być tego pewny, natomiast czy to będzie w trzy miesiące, czy w dziewięć miesięcy, to jest to ryzyko. Czyli po prostu ja ryzykuję tym, że mrozę kapitał na dłużej, a nie na krócej.

Ja wiem, że wszystko znajdzie swojego klienta. Oczywiście trzeba być uważnym. Jeżeli kupujemy jakieś mieszkanie 20 kilometrów pod miastem, to tam może nie być rynku jakiegokolwiek na to i na to trzeba uważać. Ale każde duże miasto wojewódzkie, jeżeli kupujemy coś za grosze, to też się znajdują klienci, którzy za grosze to kupią. Tutaj bym się nie bał.

Jak kupowałem, to zawsze wiedziałem, że na wszystkim zarobię minimum swoich pieniędzy, tylko że ryzykowałem tylko to, czy to będzie szybko, czy dłużej.

Tak, i tutaj też wyciągnijmy na wierzch to, co powiedziałeś, że pod pojęciem wszystko mamy na myśli na wybranych osiedlach, na których Ty flipujesz, a nie za miastem, więc to jest to wszystko. I też dla słuchaczy, tu Daniel powiedział, że 30 albo 50 tysięcy.

Jeżeli przedsiębiorca zarabia pieniądze i ma możliwość poczekania tydzień dłużej i zainwestowania na przykład 200 koła, żeby zarobić 50, albo kupuje coś teraz, żeby zarobić 30 tysięcy, to tak naprawdę traci te 20 tysięcy, które mógłby zarobić, gdyby poczekał chwilę i wygenerował tym większy zysk. Więc niezarobienie więcej też jest stratą i też jest ryzykiem, które przedsiębiorca podejmuje, bo firma generuje po prostu mniej pieniędzy.

Powiedz też, Daniel, proszę, bo w deweloperce mówiliśmy o projektancie, o geodecie, o prawniku, o generalnym wykonawcy czy kierowniku budowy w zależności od tego, w jakim systemie to budujemy, bo możemy też to budować ze szwagrem. Kto jest podstawowym członkiem Twojego zespołu, jeżeli chodzi o flipy, jeżeli tych flipów robi się, no nie chcę powiedzieć kilkanaście, ale co najmniej kilka tych flipów rocznie?

Jaką osobę warto na początku do swojego zespołu wybrać, żeby nie spędzać całego życia w Castoramie, na pilnowaniu remontu? Kto jest takim kluczowym pracownikiem w Twojej firmie, który zajmuje się całym procesem, gdzie go znaleźć i jak to wygląda?

To może powiem, jak to wygląda u mnie i co ja radzę. Moja droga jest trochę inna i nie do końca do zbudowania przez każdego, ale jak mnie ktoś pyta o to, to zawsze mam podobną odpowiedź. U mnie pracują dzisiaj tylko dwie osoby w dziale flipów. Za chwilę o nich powiem. Ale co ja bym radził na początku, jak ktoś chce skalować ten biznes?

Pierwszą osobą, którą bym zatrudnił, to jest osoba do wykonywania czynności, które są mało skomplikowane, ale bardzo pracochłonne i czasochłonne. Czyli zatrudniłbym osobę, która będzie właśnie koordynowała remonty.

Czyli osobę, która będzie dowoziła towar według pewnych standardów, będzie dowoziła płytki, pilnowała ekip remontowych, zajmowała się przepisywaniem liczników, gazu, umów, załatwianiem rzeczy w spółdzielni. Takie rzeczy, które bardzo łatwo dać komuś zadanie i oddelegować bez studiów prawniczych, szkoleń i tak dalej.

I ostatnią rzeczą, którą ja bym oddelegował, to jest szukanie okazji. Czyli pierwszą rzecz, takiego asystenta mobilnego. Czyli dajemy mu samochód, żeby zapakował coś na pakę, zawiózł tu, zawiózł tam, żeby poogarniał, pozałatwiał, bo z tym dużo czasu schodzi, a to jest czas, który szkoda, żeby to robił inwestor.

A najbardziej wisienką na torcie są sposoby i możliwości wyszukiwania okazji i tego bym nie oddelegowywał jak najdłużej. Bym to trzymał dla siebie. Dopiero bym to oddelegował, jakbym już widział, że nie chcę tego robić, chcę iść w innym kierunku, czyli bardziej mnie interesuje deweloperka.

U mnie to było tak naturalnie dosyć. Ja miałem biuro nieruchomości i przy okazji sam robiłem około trzydziestu, czterdziestu flipów rocznie. W pierwszej kolejności zatrudniłem sobie kogoś do remontów i później chciałem skalować dalej flipy i swoją energię i zaangażowanie przenieść na deweloperkę.

Miałem osobę, która pracowała u mnie parę lat. Monika, która była moją agentką, później była kierownikiem mojego biura nieruchomości i następnie ja ją przetrzymałem do działu flipów. Czyli ja ją szkoliłem i ona ma bodajże od sześciu lat u mnie permanentny mentoring z flipów. Dzisiaj już jest moją współpracowniczką w tym biznesie, że ma udziały we flipach, które robimy wspólnie.

Dużo rzeczy ja oddelegowałem Monice, do której mam bardzo duże zaufanie. Ona dysponuje moimi środkami, ona idzie do notariusza, kupuje te mieszkania, natomiast ja zawsze decyduję, czy kupujemy za tyle, czy sprzedajemy za tyle. Czyli zostawiłem sobie tę ostatnią decyzję co do zakupu, natomiast robotę operacyjną robi Monika, bo ona ma też duże doświadczenie.

Natomiast w kwestiach prawnych często konsultuje ze mną. Ona też koordynuje remonty i ona się bardziej realizuje w tym, żeby te mieszkania były ładne. Bo dla mnie one mogłyby być czarne, pomalowane całe na czarno, pod warunkiem, że klienci by je kupowali. Więc totalnie nie kręci mnie remont, natomiast Monika akurat bardzo się w tym realizuje.

Więc to może być bardzo mało osób. Czyli mogą być tylko dwie osoby. Ale zacząłbym od tego, żeby oddelegować. Siedemdziesiąt procent czasu to jest bieganie po remontach, po mieszkaniach. Później oddelegowałbym pośrednictwo w sprzedaży mieszkań, bo to jest dosyć proste i łatwo znaleźć kogoś, kto to zrobi.

A na samym końcu, jeżeli w ogóle oddelegowywać to, to zostawiłbym sobie wiedzę o tym, jak kupować mieszkania i doświadczenie, ponieważ jest duże ryzyko, że jeżeli nie będzie kogoś takiego jak ja zaufanego, że zjedliście z kimś ileś worków soli, to tak naprawdę może ktoś Wam tę wiedzę wziąć i po prostu uciec, zrobić to na własną rękę. To jest ryzyko, żeby pierwszej lepszej osobie tę wiedzę tajemną sprzedawać.

Dokładnie, dziękuję. Ja tutaj chcę tylko też na wierzch wyciągnąć jedną rzecz. To co powiedziałeś, że musimy mieć zatrudnioną osobę, która jest oddelegowana do rzeczy typu pojechanie do Castoramy, przywiezienie jakichś rzeczy. Czyli te wszystkie rzeczy, które zajmują kilka godzin w trakcie dnia, tak naprawdę można za to zapłacić ileś tam złotych na godzinę i po prostu kupić czas tej osoby, a w tym czasie wyszukiwać nieruchomości.

I tutaj też chciałem Cię zapytać o to, jakbyś z głowy mniej więcej powiedział taką statystykę, ile mieszkań w Lublinie musisz Ty lub ludzie z Twojego zespołu, czyli nazwijmy to Twoja firma, ile mieszkań musisz fizycznie odwiedzić, czyli zapukać do drzwi, żeby otworzył Ci właściciel, żeby kupić jedno mieszkanie?

Ujmij to, proszę, w jakieś ramy czasowe, w jakąś liczbę, żeby ludzie, którzy nas słuchają, wiedzieli, ile mieszkań się ogląda, żeby z tego wpadła jakaś okazja. Bo wiele osób mówi, że na rynku nie ma mieszkań. Że ktoś był na kilku mieszkaniach i nic nie może znaleźć, gdzie kupują wszyscy ludzie, którzy flipują, bo właśnie działa tu prawo statystyki. U Ciebie jaka to jest liczba?

Ja myślę, że żeby kupić trzy mieszkania, bo tyle kupujemy średnio miesięcznie, to trzeba obejrzeć między dziesięć a dwadzieścia mieszkań przynajmniej. Ale tu mówimy o sytuacji, w której my już nie oglądamy każdego mieszkania, tylko analizujemy potencjał, zaczynając to telefonicznie. I jednak te dziesięć, piętnaście, dwadzieścia mieszkań trzeba obejrzeć.

Ale osoba, która to robi od krótszego czasu, dopiero zaczyna, uważam, że powinna ich obejrzeć więcej, bo pewne rzeczy, które my doszlifowaliśmy, ona musi cały czas szlifować. Dlatego to nie jest tak, że kupujemy trzy mieszkania miesięcznie, oglądamy trzy mieszkania miesięcznie. Nie. Trzeba obejrzeć między dziesięć a dwadzieścia, więc często się ogląda parę mieszkań dziennie, żeby tę skalę zrobić.

Czasem jest tak, że w ogóle nie oglądamy mieszkania. Na przykład pośrednik nam mówi, że jest takie mieszkanie, taki rzut i często decyduje się na zakup, bo już wszystkie mieszkania w tym bloku zostały przez nas obejrzone, wszystkie pionki. A to, czy mieszkanie jest do remontu, czy bardzo do remontu, czy mniej do remontu, to już nie ma znaczenia, bo to jest tylko wielka płyta, kawałek żelbetu i wszystko i tak się wypruwa na nowo.

Oczywiście my je oglądamy kontrolnie, ale możemy negocjować cenę i podejmować negocjacje z właścicielem lub z pośrednikiem niezależnie od tego, czy je widzimy. My je oczywiście zobaczymy przed samym aktem, ale możemy decydować, czy kupujemy, czy nie – jeszcze przed obejrzeniem.

Dokładnie, ja też nie byłem nawet we wszystkich mieszkaniach, które mam, nawet niektóre nie wiem, gdzie są, bo po prostu one są na tych osiedlach, gdzie mam już inne mieszkania, wiem, jak one wyglądają i nie było potrzeby, żeby to sprawdzać i w takim modelu się też działa.

Ja to często też powtarzam u siebie na eventach, że jak ktoś ma na przykład flotę samochodów w firmie i ma dziesięć Volkswagenów Pasatów w firmie, to kupując jedenastego, też nie idzie do salonu oglądać, jak on wygląda. Po prostu wybiera parametry po zdjęciach i go zamawia. Tak samo też z mieszkaniami, jak się kupuje ich więcej.

Mnie tutaj zaciekała też jedna rzecz, którą powiedziałeś. Że na przykład oglądacie dziesięć, dwadzieścia mieszkań, żeby kupić dwa, trzy mieszkania. Ale powiedz proszę coś, co mnie ciekawi bardzo. Jeżeli Ty jesteś na mieszkaniach albo nawet jeżeli teraz pojawiaasz się na nich mniej, ale robiłeś to wcześniej, to załóżmy, to jest bardzo luźna liczba, na przykład na takie

dziesięć transakcji jakie kwoty udawało Ci się znegocjować, będąc na miejscu, rozmawiając z właścicielem?

O co mi chodzi? Na przykład mieszkanie wystawione na ogłoszeniu było za 250 tysięcy, założmy na dziesięciu ogłoszeniach, które oglądałeś. I jak często jakie kwoty udaje się uciąć od tego, na co zgadza się właściciel? Czy to zawsze jest tak, że ucinasz 20 koła przy tych mieszkaniach, które kupujesz, czy to jest tak, że czasami jest tylko 5 tysięcy niżej niż na ogłoszeniu?

Chcę, żebyś o tym powiedział, dlatego że wiele osób myśli, że okazje są w internecie. Że chodzisz do internetu, pojawia się kawalerka w centrum koło Pałacu Kultury za 120 tysięcy i to jest okazja. My wiemy, że tak to nie wygląda. I chciałbym, żebyś uwypuklił tę liczbę, że startujesz od 250 tysięcy z ogłoszenia i jak często i na jakie kwoty te kwoty schodzą w dół, że sprawia to, że kupujesz te mieszkania? Mniej więcej.

Ja się bardzo na tym nie kotwiczę, ile ja wynegocjuję, bo mnie nie kręci w tym biznesie, ile mi się uda zejść. Ale wiem, o co teraz pytasz. Dla mnie dzisiaj nie ma znaczenia, za ile osoba, która sprzedaje, wystawia to mieszkanie. To jest dla mnie pewien punkt wyjścia, co mi pokazuje, czy nas dużo różni, czy nie, natomiast mnie interesuje tylko jedna rzecz: za ile ja to kupię.

Czyli mnie nie obchodzi, czy ta pani wystawiła za 180 i ja daję 180, i nic nie wytargowałem, bo dalej kupuję za 180, czy ona zjechała z 250. Jeśli emocjonalnie dla niej jest ważne, czy nawet dla innych fliperów, ile im się udało wytargować, natomiast dla mnie to w ogóle nie ma znaczenia. Bo ona mogła wystawić za 400 tysięcy to mieszkanie.

Jeżeli ja bym kupił je dalej za 180, to nie znaczy, że jestem super negocjatorem, że aż tyle mi się udało zyskać, zarobić. To jest trochę jak z tym przysłowiem, że przychodzi do Ciebie żona i mówi, że kupiła sobie torebkę wartą 10 tysięcy, a zapłaciła za nią tylko 5. I ma 5 tysięcy zaoszczędzone, i może teraz je wydać na cokolwiek chce.

To są wirtualne pieniądze. Ja po pierwsze kotwiczę się, za ile ja mogę kupić, a druga sprawa, no faktycznie jest tak, że paradoksalnie łatwiej wynegocjować oferty droższe niż te, które są bliskie ceny okazji na flipa. Dlatego że jeżeli ktoś wystawia mieszkanie za 190 tysięcy, to się wszystkie hieny flipowe rzucają na to mieszkanie.

Natomiast jeśli mam mieszkanie wystawione za 220, 230, 240 i naszym maksem jest 180, to być może ta osoba nie miała żadnych ofert. Być może ta osoba nie ma kolejki oglądających, ale być może ta osoba tu i teraz, w tym momencie kiedy my u niej będziemy, ma pewną potrzebę, którą my zaspokoimy dzięki temu, że kupimy to mieszkanie za 180.

I ona prędzej jest skłonna do negocjacji, bo nie ma innych alternatyw w stosunku do tej osoby, która wystawiła za 190 i widzi ssanie na rynku, i podnosi do 210. Dlatego ważna rzecz w tym biznesie, nie bójcie się składać takich skandalicznie niskich ofert. To jest statystyka. Jeżeli robicie to cały czas, to któraś Wam wpadnie.

Nawet jak człowiek mówi, że „Nie, powyżej 200 nie sprzedam”, to i tak mimo tego trzeba mu zaoferować, bo jeżeli tego nie zrobicie, to straciliście czas, który spędziliście na wchodzeniu po schodach do tego mieszkania i buty, które zdarliście, będąc w drodze.

Świetnie, dziękuję Daniel. Czyli podsumowując to, co powiedziałeś, jeżeli chcemy znaleźć mieszkanie, które jest w okazji cenie, to po prostu musimy jeździć na wszystkie

mieszkania. I ważna jest tutaj liczba mieszkań, które odwiedzamy w ciągu tygodnia czy miesiąca.

Bo jeżeli, założmy, dni roboczych jest dwadzieścia tych, w których będziemy poświęcali czas na nieruchomości, to minimum jedno spotkanie dziennie musimy odbywać. To jest absolutne minimum. I na podstawie wszystkich ludzi, których widziałem, kilku tysięcy osób, które były u mnie na szkoleniach na różnych kontynentach, to każdy kto buduje pewną statystykę, zarabia na nieruchomościach i wie, jakie nieruchomości są w jego mieście.

Jeżeli spotkamy kogoś, kto dużo flipuje i zapytamy go, czy widział ogłoszenie na tej i na tej ulicy, które pojawiło się tydzień temu, to ta osoba na pewno to ogłoszenie widziała i na nim była. Jak zapytamy osoby początkującej, czy widziała na przykład to mieszkanie w centrum, które ktoś wystawił, ona nie będzie miała pojęcia, że w ogóle takie ogłoszenie było.

Czyli sukcesem robienia dużych flipów, dużej ilości jest to, żeby robić dużą ilość spotkań, składać własne propozycje, tak jak Daniel powiedział, ze swoją ceną, adekwatnie do tego, co chcemy z tą nieruchomością zrobić.

I większość nieruchomości zawsze jest kupowanych w drodze negocjacji na miejscu według naszych parametrów, a nie tak, że mamy na portalu ogłoszeniowym mieszkanie za 250, wchodzimy na to mieszkanie, ono już jest od razu okazją. Bo coś, co już jest w internecie, zazwyczaj tej okazyjnej ceny nie ma.

I tutaj właśnie nawiązując do społeczności, chciałem porozmawiać z Tobą o trzecim module naszej audycji, o naszych społecznościach. Ja organizuję eventy nieruchomościowe od dłuższego czasu. Kilka tysięcy osób było u nas na eventach. Ty też takie eventy robisz.

Nie chcę rozmawiać tutaj o szkoleniach, które organizujemy, jak one wyglądają i tak dalej. Chcę porozmawiać o tym, jakie masz wnioski dotyczące ludzi, którzy przychodzą na Twoje eventy. My, rozmawiając ze sobą wiemy, że jedna grupa ludzi przychodzi na przykład do mnie na eventy, druga grupa ludzi przychodzi do Ciebie, też się ze sobą mieszają, więc mamy pogląd na zdecydowanie większą część polskiego rynku osób, które zaczynają inwestować, przychodzą po wiedzę.

Chciałbym, żebyś powiedział, jak Ty widzisz osoby, które przychodzą na Twoje kursy na początku i potem z nimi widzisz się na jakichś zjazdach swoich czy kolejnych etapach szkoleń. Jakie postępy oni realizują, od czego zaczynają i co mówią później, po czasie, już po kursie, po wiedzy?

Jakbyś podzielił się takimi swoimi spostrzeżeniami właśnie na temat osób, które przychodzą, są początkujące i później działają. O czym oni Tobie mówią w kuluarach? Jakie masz wnioski na podstawie tych setek tysięcy osób, które widziałeś, które flipują?

Ja już po dwóch latach zajmowania się tym, czyli szkolenia osób, które wchodzi w ten biznes flipowy, widzę, że sam swoje przekonania zmieniłem na temat tego, że żeby to robić nie trzeba być nikim wyjątkowym. Wystarczy mieć odpowiedni przepis, schemat odpowiedni, który można wziąć, zaimplementować i on będzie działał w zależności od tego, czy będziesz to robił, czy nie.

To z jakiego miejsca startujesz, dzisiaj totalnie nie ma znaczenia. Ja widziałem wiele osób, które totalnie nie miały pojęcia o biznesie, miały dwadzieścia dwa lata, zero doświadczenia zawodowego, biznesowego i swoją determinacją i ciężką pracą wdrażały wszystko i robiły flipy.

A często osoby, które przychodzą i chcą kupić gotowy system, ale nie chcą go zaimplementować, bo nie chce im się tego robić, mimo tego, że mają pieniądze, doświadczenie, wiedzę, to czasem po prostu tego nie wykorzystują i nie robią. To jest trochę tak, jakbyś umiał język chiński, ale on Ci nie jest do niczego potrzebny, jeżeli nie masz jakkolwiek go wykorzystać.

Dlatego zobaczyłem taką rzecz, że częściej sukces w tym biznesie osiągnie osoba, która się być może dzisiaj gorzej zapowiada, być może nie jest ogarnięta biznesowo, nie ma jeszcze gadanego tak zwanego, ale ma serce i zapał do ciężkiej pracy, żeby wdrożyć jeden do jednego.

Czasem trzeba być naiwnym. Czasem trzeba być takim, żeby uwierzyć, że to co my mówimy tutaj, to działa i po prostu robić jeden do jednego. I zobaczycie wtedy, że to będzie działało. A są osoby, które mówią: „To pewnie się nie da”, słyszą nas na YouTube'ie i mówią, że my pewnie jesteśmy podłożeni pod kogoś albo udajemy kogoś, kim nie jesteśmy i to na pewno nie działa. Jeżeli ktoś ma takie nastawienie, to nieważne co by robił, co by dostał – to nie będzie działało.

I moje takie spostrzeżenie jeszcze. Jak ja widzę moich absolwentów – dopiero teraz zrobiłem pierwszy zjazd absolwentów, w tym roku, i w sierpniu też robię kolejny – i jak widzę te osoby, z którymi nie miałem totalnie kontaktu, no bo nie z każdym mam mentoring czy widuję się na różnych eventach, i widzę, że ludzie porobili po kilka, po kilkanaście flipów.

Wiem, że niektóre osoby od czasu pierwszego szkolenia zarobiły swój pierwszy milion, właśnie na flipach, gdzie nie mieli wcześniej dużych pieniędzy. I to jest taka gratyfikacja dla mnie i pewnie dla Ciebie też, że dzięki temu, że my daliśmy pewne narzędzia ludziom, oni są dzisiaj teraz w całkowicie innym miejscu w swoim biznesie.

Dokładnie. Ja też mam takie spostrzeżenia, że tak jak właśnie powiedziałeś o osobie, która miała dwadzieścia parę lat, ja też mam sporo takich absolwentów, którzy są w młodym wieku i nie wiedzieli kompletnie nic na temat nieruchomości. A teraz występują na naszych spotkaniach, tworzą gotowce inwestycyjne, robią flipy, robią podnajem i zarabiają duże pieniądze.

I rzeczywiście te osoby zaczynały od zera, ale jedynym punktem wspólnym dla tych wszystkich osób, które dużo zarabiają, jest po prostu to, że odwiedzają kilka, kilkanaście mieszkań tygodniowo i po prostu przebijają statystyką wszystkich pozostałych.

Czyli osoby, które były na eventach u nas, potem mówią, że im to nie idzie, zajęły się czymś innym – chociaż mało jest takich osób, które rzeczywiście totalnie zrezygnowały, jak już były na droższych kursach, nie tych podstawowych – to rzeczywiście te osoby nie miały wyników dlatego, bo nie odwiedzały mieszkań.

A wszyscy ci, którzy z uporem maniaka chodzili na mieszkania i oglądali kolejne, zawsze, w jakikolwiek sposób zaczynali zarabiać pieniądze, dobierać sobie nowych współników czy absolwentów i zaczynało to iść do przodu. I też pewnie u Ciebie tak samo wśród absolwentów to wyglądało, że im dłużej się coś robi, tym więcej drzwi się otwiera i ci ludzie cały czas skalę budują.

Miło się rzeczywiście patrzy, jak chłopak, który miał dwadzieścia lat po dwóch, trzech latach ma już 300, 400 tysięcy na koncie, może sobie kupić swoje mieszkanie za gotówkę i już do

końca życia będzie miał gdzie mieszkać tylko i wyłącznie dlatego, że kiedyś przyszedł, dowiedział się i to działa.

Daniel, podsumowując, rozmawialiśmy o deweloperce, czyli o czymś, czego większość ludzi jeszcze nie robi, bo zajmuje się flipowaniem i myśli, że będzie robiła to w przyszłości.

Więc tutaj taki wniosek, który się nasuwa, podsumowując tę pierwszą część, że jeżeli ktoś chce zająć się deweloperką, to niech sobie skompletuje już teraz zespół i niech teraz już myśli o tym, w jakim miejscu i w jaki sposób chce budować swoje rzeczy. Bo jeżeli zaczniecie teraz, to pierwsza realizacja będzie za dwa, trzy lata, czy za półtora roku, trzy lata, a jeżeli zaczniecie robić to dwa lata, to się przeciągnie za pięć lat, a wtedy nie wiemy, jak będzie rynek nieruchomości dokładnie wyglądał.

Potem rozmawialiśmy też o flipach. Powiedzieliście nam, w jaki sposób Ty realizujesz flipy. I tutaj też ważna uwaga, że po prostu statystyka robi swoje. Widzicie, że Daniel zarabia dużo na flipach, bo on i jego zespół na wielu mieszkaniach jest.

No i na koniec rozmawialiśmy o społeczności czyli o tym, że obracając się w towarzystwie nieruchomościowym, realizując projekty wspólnie, jeżdżąc na kolejne wydarzenia, po prostu więcej w nieruchomościach się zarabia. Kluczem jest tylko tutaj doświadczenie.

Daniel, na koniec czy chciałbyś jeszcze coś dodać, kogoś pozdrowić?

Ja jeszcze do tej społeczności chciałem dodać taką jedną rzecz. Widzę, że mimo to, że i Ty, i ja organizujemy dużo eventów networkingowych, gdzie ludzie się poznają, wymieniają się kapitałem, to widzę, że duży opór i trochę niepewność ich jest w tym, żeby pozyskiwać kapitał, żeby zaczepiać innych ludzi. Że nie każdy wierzy w to, że ktoś mi da pieniądze.

Nawet jeżeli zrobisz jeden, dwa, trzy, cztery flipy, masz już sprawdzony model i to działa, to ja bym się totalnie o to nie bał. Widzę, że dużo moich absolwentów przychodzi do mnie i ja ich wyszkoliłem, ale nie ma kapitału. Więc ja dzisiaj, na ich prośby w pewnym sensie, stworzyłem fundusz, który ich będzie finansował i finansuje flipy.

Znaczną część kasy potrzebnej na flipa ja jestem w stanie wyłożyć, bo wiem, że ja ich dobrze wyszkoliłem i to będzie dobrze działało, czyli moje pieniądze będą bezpieczne. Więc skoro ja jestem w stanie dać pieniądze moim absolwentom, to tak naprawdę każdy inny inwestor na ewencie jest w stanie się zabezpieczyć, dać komuś pieniądze i zainwestować we flipy.

Dużo osób mówi, że nie da się tego robić bez pieniędzy, a my tu z Pawłem udowadniamy, że pieniądze to jest najmniejszy problem. Największy problem, największym wyzwaniem jest znaleźć okazję, poświęcić czas na to, żeby ją wydrążyć, tą kroplą, która drąży skałę, znaleźć, podpisać i wtedy szukać dopiero finansowania. Na końcu.

Dokładnie. Tu użyłeś słowa „problem”. Też nie chciałeś pewnie tego słowa użyć, bo to nie jest problem, tylko to jest po prostu determinacja do tego, żeby poświęcić swój czas na to, żeby oglądać dziesiątki mieszkań, żeby doszło to do skutku. Osoba, która prowadzi działalność, widzi koniec filmu i wie, że jeżeli obejrzy trzydzieści nieruchomości, to wtedy ta nieruchomość się znajdzie.

Osoba, która jest na etacie i dostaje przelewy od kogoś jako wynagrodzenie, może nie do końca ma w głowie to, że jeżeli wykona się prostą procedurę, która działa, którą potwierdza

Daniel, którą potwierdza Paweł, że oglądając trzydzieści nieruchomości, kupisz minimum jedną, to te osoby nie widzą tego końca filmu, dopóki pierwszego flipa nie zrobią.

Obracanie się w towarzystwie nieruchomościowym sprawia, że widzimy mnóstwo historii sukcesów naszych znajomych, którzy są również na sali. Wtedy łatwiej nam jest podjąć tę decyzję, że o szesnastej kończę pracę, jadę oglądać mieszkania i zaczynam flipować. Ja ze swojej strony potwierdzam też to, co mówi Daniel o finansowaniu, o tej grupie, którą Daniel zrobił, że wśród swoich absolwentów finansuje projekty.

My też, prowadząc Akademię Sourcingu, prowadzimy ją głównie i tylko i wyłącznie po to, żeby ludzie mogli znaleźć dostęp do okazji inwestycyjnych, do kapitału i do pracowników, których mogą zatrudnić. Bo eventy networkingowe są najlepszym możliwym miejscem, przynajmniej w Polsce i też za granicą gdzie są Polonie, do tego, żeby pozyskać kapitał, okazję i pracowników do swojego zespołu.

Po to właśnie na takie nieruchomościowe eventy się jeździ i po to też zaprosiłem Daniela, żebyście wiedzieli, że osób prowadzących szkolenia, eventy nieruchomościowe w Polsce jest dużo i warto jeździć na wszystkie takie eventy właśnie po to, żeby poznawać jak największą ilość osób, które się tym rynkiem zajmują. Wtedy wpada do Was więcej okazji, macie więcej kapitału i możecie robić zdecydowanie większe projekty.

Daniel, ja Tobie bardzo serdecznie dziękuję za Twój poświęcony czas. Mam nadzieję, że jeszcze nagramy coś kiedyś w przyszłości. Słuchaliście audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Do zobaczenia w kolejnej audycji. Pozdrawiamy. Cześć.