

Albrecht o nieruchomościach

[www.pawelalbrecht.com](http://www.pawelalbrecht.com)

Audycja:

### **AON 49 - Jak zacząć podnajem nieruchomości**

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a tematem tego odcinka będzie podnajem nieruchomości. Audycja klasycznie została podzielona na trzy części i każda z nich na kolejne trzy.

W pierwszej części powiemy o tym, czym jest podnajem mieszkań i ile można na nim zarobić, po drugie jaką formę prowadzenia działalności gospodarczej wybrać, po trzecie jak zorganizować swoje biuro i jakich członków zespołu potrzebujemy.

W drugim punkcie audycji, również podzielonym na trzy, powiemy o tym, w jaki sposób pozyskiwać mieszkania do podnajmu, po drugie z jakimi osobami warto rozmawiać, a kiedy należy odpuścić (mówię tutaj o właścicielach) i po trzecie ile czasu należy poświęcić, aby mieć zamierzone efekty.

W trzecim punkcie naszej audycji powiemy o tym, czym są gotowce inwestycyjne i dlaczego moim zdaniem zwykły podnajem nie ma sensu, potem ile trzeba mieć kapitału, aby nasz biznes dobrze się rozwijał i na koniec powiem o radach dla początkujących, czyli od czego należy zacząć po wysłuchaniu tej audycji, żeby móc zarabiać na podnajmie nieruchomości.

Nagrywam audycję o podnajmie dlatego, ponieważ przez ostatnie dwa lata przeszkoliliśmy ponad pięćset osób, które zajmują się podnajmem i tworzeniem gotowców inwestycyjnych. Dzięki temu mamy dostęp do zamkniętej grupy osób, która na bieżąco dzieli się swoimi doświadczeniami i przekazuje nam informacje na temat tego, co działa w ich miastach, jak zmieniają się trendy i dzięki czemu zarabiają po prostu pieniądze.

W związku z tym postanowiłem się podzielić własnymi doświadczeniami, jak i doświadczeniami grupy, aby początkujący, którzy słuchają tej audycji, widzieli, jak można rozpocząć własny biznes podnajmu nieruchomości. Zaczniemy od pierwszego punktu audycji, czyli od przygotowania. Po pierwsze czym jest podnajem mieszkań i ile można na nim zarobić?

Podnajem nieruchomości jest to sytuacja, w której występują trzy osoby. Pierwsza osoba to właściciel nieruchomości, który ma prawa do nieruchomości, następnie mamy firmę, która zajmuje się podnajmem i dalej mamy najemcę, który w tym mieszkaniu będzie mieszkał. Czyli są trzy osoby zaangażowane w cały proces.

My jako firma podnajmująca wynajmujemy mieszkanie od właściciela nieruchomości, gwarantując mu stałe płatności. Niezależnie od tego, czy najemcy są w mieszkaniu, czy nie ma, umawiamy się na określoną kwotę i musimy ją dostarczyć co miesiąc na konto właściciela w określonym terminie.

Najemcy są naszymi najemcami i podpisują umowę z naszą firmą, i często nie wiedzą, kim jest właściciel. Podsumowując, podnajem to jest sytuacja, w której my jako firma zarządzająca mamy umowę z właścicielem z jednej strony i z drugiej strony umowę z najemcą. Na rynku mamy również taką usługę jak zarządzanie nieruchomościami.

Różni się ono od podnajmu tym, że przy podnajmie gwarantujemy płatność co miesiąc, natomiast przy zarządzaniu wykonujemy dokładnie te same czynności, ale nie gwarantujemy płatności właścicielowi na konto. Czyli pobieramy na przykład od 10 do 15 procent od tego, co wpływa od najemców na nasze konto, ale jeżeli mieszkanie jest puste, to wtedy nie płacimy ze swojej kieszeni właścicielowi za wynajem tego mieszkania.

My w tej audycji będziemy się skupiali tylko i wyłącznie na podnajmie nieruchomości, ponieważ zarządzanie jest dobre głównie do kawalerek. Idąc dalej, powiedzmy sobie o tym, ile można zarobić na podnajmie nieruchomości. My na warsztatach mówimy o tym, żeby generować minimum 1000 złotych z jednego mieszkania, które nie jest oczywiście nasze.

Zazwyczaj jest tak, że zarabiasz głównie na dodatkowych pokojach, które udało Ci się wydzielić w danej nieruchomości. Jeśli masz mieszkanie czteropokojowe, to właściciel zarabia na tych czterech pokojach, a Ty poprzez podział salonu lub przeniesienie kuchni – zarabiasz na tym piątym lub szóstym pokoju, który udało Ci się dodać i te pokoje generują dodatkowy cashflow, który trafia właśnie do Twojej kieszeni.

Podsumowując temat zarobków przy podnajmie, w mniejszych lokalach zarabiamy około 1000 złotych miesięcznie, w kamienicach z większą powierzchnią nieruchomości zarabiamy kilka tysięcy złotych, natomiast przy kwaterach pracowniczych, podnajmując duży dom, możemy zarobić nawet powyżej 5 tysięcy złotych miesięcznie.

Należy tutaj pamiętać o tym, że jeżeli zarabiamy 1000 złotych miesięcznie na jednej nieruchomości, to tak naprawdę zarabiamy 1000 złotych miesięcznie razy dwanaście miesięcy, czyli 12 tysięcy złotych rocznie. Jeżeli mamy umowę podpisaną na dziesięć kolejnych lat, to mamy 12 tysięcy złotych razy dziesięć lat, czyli 120 tysięcy złotych nasz kontrakt, nasza umowa wygeneruje przez najbliższych dziesięć lat.

Jeżeli mamy dziesięć mieszkań w podnajmie i na każdym zarabiamy 1000 złotych miesięcznie, i na każdym mamy umowę na dziesięć lat, to przez dziesięć lat zarobimy na tych dziesięciu mieszkaniach na tej umowie ponad milion złotych.

Dlatego właśnie podnajem jest bardzo ciekawą formą zarabiania na nieruchomościach, bo jest to stały abonament, który możemy otrzymywać co miesiąc od naszych najemców dzięki temu, że korzystamy z cudzych nieruchomości. Na pewno masz abonament na telefon, masz internet, płacisz rachunki za prąd i tak dalej. Są to biznesy abonamentowe.

| Ci ludzie, te firmy wiedzą, że co miesiąc zgodnie z umową będziesz przelewał na ich konto określoną kwotę. Właśnie takim biznesem jest podnajem. Dlatego biznesy abonamentowe sprawiają, że możesz zaplanować swoje wydatki, swoje przychody i doskonale będziesz wiedział, w jakim tempie będzie rozwijał się Twój biznes, bo dokładasz tylko kolejne cegiełki, kolejne 1000 złotych, kolejną umowę na dziesięć lat, która będzie generowała dla Ciebie zysk.

Biznes podnajmu, który generuje naprawdę duże pieniądze, zaczyna się jednak w dużych budynkach, dużych obiektach, biurowcach, gdzie właściciel nieruchomości udostępnia swój cały obiekt firmie, która prowadzi tam biznes. Jednym z takich biznesów są hotele i część marek hotelowych nie ma budynków na własność, tylko korzysta właśnie z tego, że podnajmuje cały obiekt i prowadzi tam biznes hotelowy, czyli zajmuje się również podnajmem tej nieruchomości, tylko prowadzi tam po prostu swój własny biznes.

My w tej audycji skupimy się jednak na mniejszej skali, na pojedynczych mieszkaniach, które razem pakietowo będą generowały Tobie określony przychód. Musisz mieć świadomość, że nawet już pierwszy podnajem wiąże się z tym, że musisz założyć działalność gospodarczą, która będzie miała kod PKD 68.20.Z, czyli wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi.

W związku z tym przejdziemy teraz do pytania, jaką formę prowadzenia działalności gospodarczej wybrać, aby nasz biznes podnajmu był odpowiednio zabezpieczony. Skupimy się tylko i wyłącznie na dwóch formach. Pierwsza jest taka, że możemy skorzystać z jednoosobowej działalności gospodarczej, druga to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Najważniejsza i podstawowa różnica pomiędzy działalnością a spółką jest taka, że jeżeli będziesz prowadził biznes podnajmu na własnej działalności gospodarczej, to każdą umowę, którą podpiszesz, podpisujesz na własne imię i nazwisko.

Czyli podpisujesz umowę z właścicielem nieruchomości, z najemcą nieruchomości, podpisujesz umowę z dostawcą energii elektrycznej i ze wszystkimi innymi osobami, które biorą udział w tym Twoim procesie podnajmu nieruchomości.

W związku z tym, jeżeli cokolwiek stanie się Tobie albo będziesz chciał zrezygnować z podnajmu danej nieruchomości, nowa osoba, która przejmie od Ciebie ten biznes, będzie musiała podpisać z każdą z tych osób czy podmiotów nową umowę. Będzie to bardzo kłopotliwe, szczególnie jeżeli tych nieruchomości będziesz miał na przykład dziesięć. Czyli dziesięć razy trzeba będzie zmieniać umowę z dostawcą prądu, z właścicielami, z najemcami i tak dalej.

W momencie kiedy będziesz miał spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, wystarczy, że sprzedasz komuś swoją spółkę ta osoba przejmie już cały zestaw Twoich nieruchomości, razem z podpisanymi umowami z właścicielami, z dostawcami prądu i tak dalej. W związku z powyższym tworząc spółkę, tworzysz podmiot, który kooperuje z tymi wszystkimi osobami w tym procesie, a Tworząc działalność gospodarczą, jesteś związany umowami, odpowiedzialnością z tymi wszystkimi osobami.

Dlatego moja rada jest taka, że jeżeli chcesz zacząć biznes podnajmu i do końca nie wiesz, czy będziesz chciał tym się zajmować, czy Ci to wyjdzie – chociaż nie ma czegoś takiego, że może Ci to nie wyjść, jeżeli będziesz temu poświęcał czas – to stwórz spółkę z o.o., którą będziesz mógł potem sprzedać.

Jeżeli już teraz prowadzisz działalność gospodarczą, to moja rada jest taka, abyś nie mieszał dwóch działalności gospodarczych ze sobą, tylko każdy biznes, który robisz w życiu, żebyś tworzył na osobnym podmiocie. Dlaczego?

Jeżeli handlujesz rybami na Allegro i masz działalność gospodarczą, a zajmiesz się podnajmem również na tę samą działalność gospodarczą, żeby zoptymalizować sobie koszty, które i tak są niewielkie, to w momencie kiedy wysypie Ci się biznes ryb albo biznes podnajmu, to leżą dwa biznesy naraz.

Jeżeli prowadzisz swoją działalność gospodarczą osobno i osobno zakładasz spółkę, która zajmuje się podnajmem, to jeżeli któryś z biznesów siędzie z jakiegokolwiek powodu, to ten drugi jest bezpieczny.

Kolejnym atutem spółki z o.o. jest to, że możesz stworzyć ją w kilka osób. Jeżeli chcesz zrobić to ze swoim wspólnikiem czy wspólniczką, możecie podzielić się po 50 procent udziałów i działać razem. Należy pamiętać tylko o tym, co mówiłem w poprzednich audycjach, że ludzie zakładają spółki czy biznesy razem ze strachu.

Nigdy nie zakładaj biznesu we dwójkę tylko i wyłącznie dlatego, że masz w głowie niepewność, czy to wyjdzie, czy będziesz wszystko wiedział. Za każdą usługę możesz zapłacić komuś na zewnątrz i nie potrzebujesz oddawać 50 procent swoich udziałów komuś, kto będzie z Tobą w spółce i będzie Cię po prostu wspierał.

Za wspieranie można zapłacić księgowemu, doradcy podatkowemu, prawnikowi, ekipie budowlanej i tak dalej. Dlatego dobrze się zastanów, czy chcesz dołączać wspólnika do swojej działalności na samym początku, bo potem zawsze wynikają z tego problemy, kto wkłada więcej czasu, pracy, energii i kto z tego ile dostaje.

Podsumowując temat wyboru formy prowadzenia działalności gospodarczej, wybrałbym tutaj spółkę z o.o., nową, tylko i wyłącznie do podnajmu. Jeżeli chcesz robić również flipy, to stworzyłbym osobną spółkę do podnajmu i osobną spółkę do flipowania.

Jeżeli prowadzisz już jednoosobową działalność gospodarczą, również otworzyłbym nową spółkę i na niej prowadził biznes podnajmu, a jednoosobową działalność kontynuowałbym tak jak do tej pory.

Przejdźmy teraz do trzeciego punktu pierwszego modułu naszej audycji, czyli do tego, jak zorganizować swoje biuro i jakich członków zespołu potrzebujemy. Na samym początku pamiętaj, aby nie skupiać się na tym, jakie logo wybrać, jaką nazwę firmy wybrać, gdzie wynająć biuro, tylko skup się na tym, żeby zacząć zarabiać pieniądze.

Jak będziesz już miał podpisane pierwsze umowy, to dopiero zaczniesz myśleć o tym, czy zrobić ładniejsze logo, czy zrobić ładniejszą stronę internetową, czy wynająć biuro w lepszym i fajniejszym miejscu. Na początku skup się na tym, żeby podpisywać umowy z właścicielami, zacząć zarabiać i za zarobione pieniądze dopiero dalej płacić.

Nigdy nie zaczynaj od końca, że najpierw siadasz do loga, strony, wyboru biura i dopiero potem zarabiasz. Najpierw zarabiamy, a potem dopiero myślimy o całej reszcie. Na potrzebę tej audycji zaczniemy jednak od samego początku, czyli od fizycznego biura. Czy potrzebujemy biuro do biznesu podnajmu nieruchomości?

Moim zdaniem nie potrzebujesz na początku żadnego biura. Wystarczy Ci telefon komórkowy i laptop. Natomiast gdy będziesz zwiększał swoją skalę i będziesz chciał pracować razem ze swoimi pracownikami w jednym miejscu, będziesz potrzebował już lokalu. Na początku będzie to mały lokal, po prostu z biurkami i szafkami na segregatory, głównie po to, żeby móc szkolić swoich pracowników na miejscu i trzymać firmową dyscyplinę.

Wybierając miejsce na biuro, pamiętaj tylko o tym, że im lepsze miejsce komunikacyjnie dla najemców wybierzesz, tym więcej wizyt od najemców będziesz mógł się spodziewać. W związku z tym jeżeli będziesz chciał mieć tanie biuro na obrzeżach, to będzie to dobry krok, ponieważ najemcy nie będą zwracali Ci głowy, przyjeżdżając z każdą sprawą do Ciebie, tylko będą wysyłali maila albo będą dzwonić, bo będą mieli po prostu za daleko.

Przejdźmy teraz do tego, jakie osoby powinny pracować w Twoim biurze. Pierwszą i najważniejszą osobą w Twoim biznesie jesteś Ty, czyli jesteś na początku osobą, która wykonuje wszystkie obowiązki. W momencie kiedy będziesz już miał kilka nieruchomości, musisz, ale podkreślam, musisz zatrudnić asystentkę albo asystenta, który będzie zajmował się wszystkim tym, co nie jest związane z szukaniem i podpisywaniem nowych umów.

W związku z tym dwie najważniejsze osoby w Twoim biznesie to jesteś Ty i Twoja asystentka lub asystent. Kolejna bardzo ważna rzecz, o której musisz pomyśleć na początku to wybór księgowości. Nigdy prowadząc biznes, nie prowadź księgowości sam. Zapłacenie za księgowość to są najlepiej wydane pieniądze, jakie możesz w firmie wydać.

W związku z tym musisz znaleźć księgowość, która zna się na nieruchomościach. Niestety takich księgowości jest niewiele, ale na pewno drogą poleceń znajdziesz jakąś kancelarię księgową, która będzie obsługiwała Twoje nieruchomości. Przy wzroście skali będziesz na pewno potrzebował handlowców.

Handlowiec to jest osoba, która zajmuje się rotacją na nieruchomościach, czyli zmienia najemców, którzy chcą opuścić zgodnie z umową Twoje nieruchomości i znaleźć kogoś na swoje miejsce. Handlowiec zajmuje się również tym, że wprowadza nowych najemców, szczególnie przy zmianie sezonu w okolicach 31 sierpnia.

Handlowcowi możesz zlecić też różne inne zadania, takie jak na przykład zorganizowanie mebli z Ikea i tak dalej, i tak dalej. Czyli do tej pory mamy księgowość, Ciebie, asystentkę i Twojego handlowca, a kolejną bardzo ważną osobą w Twoim biznesie jest ekipa budowlana czy ekipa remontowa, która będzie przeprowadzała remonty Twoich nieruchomości.

Oczywiście na podnajmie nikomu nie będziemy robili generalnego remontu nieruchomości, ale mówię tutaj o odświeżeniu, mówię tutaj o skręcaniu mebli i o takich czynnościach, które sprawiają, że te mieszkania będą stworzone w Twoim standardzie, takim w jakim będziesz chciał. W związku z tym ekipa remontowa z jednej strony do realizowania Twoich pomysłów remontowych, z drugiej strony też musisz mieć kogoś do naprawy bieżących usterek.

Zazwyczaj są to te same osoby, bo osoby, które przygotowywały mieszkanie, dokładnie wiedzą, jak to mieszkanie wygląda, gdzie ono jest, gdzie się parkuje, więc proces naprawiania usterek dla nich jest zdecydowanie szybszy, bo po prostu znają już tę nieruchomość, bo sami ją robili. W związku z tym ekipa remontowa plus złota rączka do naprawiania usterek są po prostu niezbędne.

Teraz wymienię dwie osoby, z którymi będziesz rzadziej współpracował. Jedną z nich jest prawnik, który będzie rozwiązywał Twoje problemy prawne. Tutaj też należy korzystać z kancelarii, które zajmują się windykacją, bo Ty nie powinieneś ścigać swoich najemców za braki płatności, tylko kancelaria, która zajmuje się windykacją wysyła maila ze swoją pieczęcią, co groźniej wygląda i wtedy najemcy są bardziej zmobilizowani do tego, żeby zapłacić.

Ale poza prawnikiem i kancelarią do windykacji ważny jest również doradca podatkowy. Musisz tutaj zapamiętać sobie na całe życie, że Twój księgowy nie jest doradcą podatkowym zazwyczaj. Księgowy zajmuje się tym, żeby robić to, co musi – czyli wkładać papiery w odpowiednie miejsca i zgłaszać, raportować – a doradca podatkowy zajmuje się tym, żeby powiedzieć Ci, jakie podatki płacić, jak te podatki płacić mniejsze zgodnie z prawem.

Doradca podatkowy jest całkowicie inną osobą niż księgowy. Zapamiętaj to raz na całe życie. Nie słuchaj się rad (szczególnie młodych) księgowych, tylko korzystaj z rad doradców podatkowych, którzy dużo kasują, ale dzięki nim możesz dużo zaoszczędzić i w szczególności spać spokojnie.

I na koniec myślę, jedna z najważniejszych osób w Twoim zespole, nazwijmy to, będzie to Twój mentor lub grupa znajomych, którzy również zajmują się podnajmem nieruchomości. Nie ma sensu wymyślać koła na nowo, nie ma sensu kopać się z koniem, walić głową w mur, jeżeli już wszystkie problemy, które wystąpiły na podnajmie, zostały rozwiązane.

Zmieniają się tylko ludzie, którzy mieszkają na tych nieruchomościach i wymyślają coraz to nowe akcje i sytuacje, ale każda z tych rzeczy ma taki sam koniec swoich spraw. Jeżeli masz trudnego najemcę, niezależnie od tego co zrobił, zawsze jest ten sam sposób, żeby się z nim rozjeść (zgodnie z umową czy jakimś sposobem mniej oficjalnym).

Te sposoby zostały już przeprowadzone przez setki osób. Wystarczy się zapytać kogoś, kto już taką rzecz zrobił, żeby nie tracić czasu na rozwiązanie problemu, który już ktoś kiedyś rozwiązał. W związku z tym serdecznie Cię zachęcam do tego, żebyś dołączył się do jakiejś dużej grupy nieruchomościowej, gdzie będziesz miał dostęp do wielu, wielu osób, które się tym zajmują.

Będziesz mógł się z nimi zaprzyjaźnić i na przyjacielskiej stopie wymieniać się doświadczeniami, gdzie Ty dajesz coś od siebie, a ludzie w zamian dają Tobie swoje doświadczenia. To jest, myślę, najbardziej kluczowy czynnik do rozwoju, do nabrania skali, żeby móc inspirować się innymi osobami i robić dokładnie to, co one.

I po prostu widzieć taką zdrową rywalizację, że mój znajomy ma kolejne mieszkania w podnajmie, to ja też się wezmę do roboty i też będę to robił.

Przejdźmy dalej. Poza osobami, z którymi współpracujesz, ważne jest też to, żebyś zorganizował swoje biuro pod kątem oprogramowania. Od samego początku kiedy prowadzisz swój biznes, moim zdaniem powinieneś prowadzić podwójną księgowość. Co to znaczy? Wszystkie dokumenty, które masz na papierze, trzymasz w segregatorach na papierze.

Ale każdy z tych dokumentów, przynajmniej większość z nich, tych ważniejszych, skanujesz i trzymasz je w chmurze, gdzie mają do tego dostęp wszyscy pracownicy zdalnie, z każdego miejsca na ziemi. To bardzo ułatwia pracę.

W momencie kiedy zepsuje Ci się chmura (co jest mało prawdopodobne), skasują Ci się pliki w internecie, masz jeszcze wersje papierowe, a jak spali Ci się biuro czy księgowa zgubi Twoje dokumenty, to masz jeszcze wersję internetową, zeskanowaną. Dlatego zachęcam serdecznie do tego, żeby prowadzić właśnie tryb papierowy i online.

Jest wiele programów, z których możesz korzystać. Są programy do organizacji czasu. Nie chcę ich teraz wymieniać, bo każdy ma swoje ulubione. Ale musisz pamiętać o tym, że im bardziej prosty program, im bardziej prosty system, tym lepiej działa Twoja firma, bo wdrożenie nowego pracownika do prostego oprogramowania jest zdecydowanie szybsze i prostsze niż uczenie każdej nowej osoby, która z Tobą współpracuje, jak działa program, Tworzenie nowych dostępow – może być bardzo skomplikowane.

Dlatego im prostsze rozwiązanie tym lepsze. Ja na przykład korzystam z takiego programu jak Airtable. To jest taki bardzo ulepszony Excel, który wygląda bardzo prosto, jest bardzo intuicyjny,

ma dużo więcej funkcji niż sam Excel, które są proste, jasne, obrazkowe, przejrzyste. Jest wersja darmowa do mniejszej ilości rekordów.

Ja mam tych rekordów bardzo, bardzo dużo, więc mam wersję płatną. Gdzieś tutaj w audycji wkleję link polecający do tego programu. Ja korzystam z tego narzędzia, bo każdy kto podchodzi do komputera, doskonale wie, jak z niego korzystać, bo przynajmniej raz w życiu widział Excela, a to wygląda bardzo podobnie.

Są też ludzie, którzy korzystają z takich programów jak Nozbe, gdzie można w prosty sposób zintegrować swój kalendarz z zadaniami i pokazywać go całemu zespołowi. Ja jednak korzystam tylko i wyłącznie z Airtable, z kalendarza Google, z dysku Google i z Gmaila. Dzięki temu każdy kto przychodzi do mojej firmy, w bardzo prosty sposób jest się w stanie odnaleźć i nie wymaga to dodatkowych szkoleń.

Do komunikacji wewnątrz firmy używamy Slacka. To jest taki chat firmowy. Nie korzystamy z Messengera na Facebooku, bo Messenger rozprasza. Więc tutaj główna rada ode mnie jest taka: Nie korzystaj z Messengera czy z jakichś WhatsAppów, z narzędzi takich prywatnych, bo ludzie wtedy załatwiają swoje prywatne rzeczy i firmowe zamiast pracować, a tak w biurze każdy ma otwartego tylko Slacka, żadnych Facebooków, i dzięki temu zajmujemy się tylko i wyłącznie pracą.

Poza komunikacją ze swoim zespołem musisz również dawać zadania do wykonania oraz monitorować te zadania w jakimś programie. Ja korzystam z Trello, to jest taka bezpłatna aplikacja, ale można to robić również we wcześniej wspomnianym Nozbe.

Myślę, że dla ułatwienia postaram się umieścić większość z tych aplikacji, które wymieniłem i o których nie powiedziałem w artykule, gdzie znajduje się ta audycja u mnie na stronie internetowej, razem z linkami gdzie będziesz mógł kliknąć, sprawdzić, zobaczyć jak to wygląda.

Ale chcę tutaj jeszcze powiedzieć o najważniejszej rzeczy dotyczącej organizacji Twojego biura, czyli o umowach, które musisz skompletować na samym początku. Zestaw umów jest najważniejszą wartością intelektualną Twojej firmy zajmującej się podnajmem, ponieważ te umowy są aktualizowane na bieżąco. Po każdej akcji z najemcą czy z właścicielem dodajesz nowe paragrafy i ta umowa żyje, rozwija się. Dlatego jest ona najcenniejszym aktywem Twojej firmy.

Nigdy nie będziesz w stanie pójść do jakiegoś prawnika, powiedzieć, że potrzebujesz umowy podnajmu nieruchomości i być zadowolonym z tej umowy. Dlaczego? Prawnik stworzy Ci to pod kątem prawnym, ale on nie zapisze kilku stron A4 paragrafów dotyczących życiowych sytuacji związanych z najemcą.

W związku z tym to, żeby umowa była zgodna z prawem to jedno, ale druga rzecz jest taka, żeby w tej umowie były zawarte właśnie paragrafy, które chronią Ciebie i sprawiają, że ten biznes jest naprawdę abonamentowy, masz stuprocentowe obciążenie i gwarantuje Ci to spokój, bezpieczeństwo i przede wszystkim bezpieczeństwo kapitału Twoich właścicieli nieruchomości, którym Ty gwarantujesz płatności.

Umowy, które będą dla Ciebie niezbędne to: umowa z właścicielem nieruchomości, następnie inny dokument to jest umowa z najemcą, który będzie mieszkał w tej nieruchomości (czyli masz umowę z właścicielem i osobną umowę z najemcą – to są już dwie umowy). Trzecia umowa to

jest umowa z ekipą remontową na wykonanie prac. Jeżeli będziesz się z nimi na jakieś większe prace umawiał, to jest ta trzecia umowa.

Tak naprawdę to są trzy główne umowy, z których musisz korzystać, mieć je zorganizowane na starcie i musisz je mieć od osoby, która się zajmuje podnajmem, zna się na tym. Nie korzystaj z wzorów z internetu, tanich wzorów, bo Twój biznes opiera się głównie na tym, że te umowy są dobre, profesjonalne i to zapewnia Ci spokój i bezpieczeństwo, bo ktoś za Ciebie już pomyślał o setkach możliwych zdarzeń, które mogą wyjść i zapisał je po prostu w umowie.

Poza umowami bardzo ważne są również checklista. Taka checklista sprawia, że pracujesz w prosty sposób, systemowo, dokładnie i bezpiecznie. Każdy z Twoich pracowników, kiedy będzie miał w ręku checklistę, będzie robił dokładnie to, o co go poprosiłeś, odhaczając kolejne punkty z listy.

Jeżeli przyniesiesz do biura nową umowę z właścicielem podpisaną, to Twoja asystentka czy asystent będzie wiedziała, że musi na przykład zadbać o to, żeby ktoś zamontował tam internet, żeby przepisać liczniki prądu na siebie, żeby skontaktować się ze spółdzielnią i tak dalej, i tak dalej.

Dzięki takiej prostej liście nie powinno zdarzyć się takie zajście, że na przykład na nieruchomości nie będziesz miał internetu w momencie, kiedy najemcy się będą wprowadzali, bo zadbasz o to po prostu wcześniej. W związku z tym, że Twój biznes podnajmu to jest tak naprawdę kopiuj wklej i zmieniają się na umowach tylko dane właścicieli i dane najemców, musisz korzystać z takich prostych checklist, najlepiej słownych i obrazkowych procedur, żeby Twoi pracownicy robili właśnie dokładnie to, o co ich prosisz.

I tak doszliśmy do końca tego modułu. Podsumowując go, wygląda to tak: żeby prowadzić biznes podnajmu mieszkań, najlepiej otwórz spółkę z o.o. i prowadź tam tylko i wyłącznie tę działalność. Na podnajmie zarabia się minimum 1000 złotych na jednej nieruchomości. Na początku nie jest Ci potrzebne żadne biuro, wystarczy telefon i komputer.

Musisz mieć tylko dostęp do profesjonalnych umów i do grupy wsparcia, która będzie sprawiała, że każdy napotkany problem będziesz mógł rozwiązać z kolegami, przyjaciółmi czy z profesjonalnym doradcą, który Ci powie, co masz zrobić. Przejdźmy teraz do drugiego modułu audycji, który również składa się z trzech podpunktów.

Zacznijmy od tego, w jaki sposób pozyskiwać mieszkania do podnajmu. Jednak zanim przejdziemy do samego sposobu wyszukiwania mieszkań do podnajmu, musimy na początek wyklarować jedną rzecz. Biznes podnajmu możemy prowadzić wśród, nazwijmy to, dwóch grup społecznych.

Pierwszą z nich są zwykli Kowalscy, którzy mają przypadkowe mieszkania otrzymane w spadku i tak dalej. Drugą grupą osób, z którymi my chcemy współpracować, jest grupa przedsiębiorców lub specjalistów takich jak lekarz, architekt, prawnik i tak dalej. Jaka jest podstawowa różnica pomiędzy tymi dwoma grupami?

Pierwsza i podstawowa jest taka, że człowiek, który zarabia mało i pracuje na etacie, całkowicie nie przelicza swojego czasu na pieniądze. Jeżeli on dowie się, ten zwykły Kowalski, że my na jego mieszkaniu zarabiamy 1000 złotych miesięcznie, może być zły i na starcie może nie zgodzić się na podnajem nieruchomości.



Ten człowiek nie liczy, że my w ramach tego tysiąca złotych obsługujemy najemców, obsługujemy płatności, naprawiamy ustěrki, odświeżamy za własne pieniądze tę nieruchomość i tak naprawdę ściągamy mu ten problem z głowy. Dla niego bardziej ważne jest to, że będzie miał dodatkowy 1000 złotych niż to, że będzie miał na głowie problem.

Większość osób, która zaczyna swoją przygodę z podnajmem, nie słyszała żadnej audycji, nie była na żadnym kursie, nie ma znajomych, którzy to robią, właśnie zaczyna od ogłoszeń z internetu, jeździ do zwykłych Kowalskich i na dwadzieścia spotkań dwadzieścia razy słyszy już na samym progu, że „Jeżeli chodzi o podnajem, to ja się nie zgadzam, dziękuję, do widzenia” i traktowany jest jak intruz.

Jest sfrustrowany i wydaje mu się, że to co ludzie mówią o podnajmie w internecie, to nie jest prawda, bo nikt normalny nie zgodzi się na to, żeby zarabiać na jego nieruchomości. My czegoś takiego nie robimy, nie prowadzimy działalności gospodarczej po to, żeby się kogoś na kolanach prosić o możliwość zarabiania na jego mieszkaniu. Na tym to absolutnie nie polega.

W związku z tym jeżeli zmienisz swoje myślenie i będziesz kierował swoją ofertę tylko i wyłącznie do przedsiębiorców i specjalistów takich jak lekarze, prawnicy i tak dalej, to Twój biznes będzie bardziej przyjemny, stabilny i będziesz otrzymywał zdecydowanie więcej poleceń.

Wyobraź sobie sytuację, w której rozmawiasz z właścicielem nieruchomości, który jest przedsiębiorcą i zarabia 10 milionów złotych rocznie. Taka osoba nie kupuje mieszkań na wynajem po to, żeby zarabiać kilka tysięcy złotych miesięcznie na cashflow, tylko po to, żeby te zarobione pieniądze przenieść z konta w mury, w nieruchomości, która jest i zawsze była najbezpieczniejszą lokatą swoich pieniędzy.

W związku z tym mówisz do takiej osoby tak: „Panie przedsiębiorco, ja wezmę od Pana to mieszkanie na dziesięć lat. Mogę Panu zapłacić 2 tysiące złotych miesięcznie. Będę je odświeżał, dbałem o to, żeby te płatności wpływały regularnie do Pana na konto. Co Pan na to?”.

Ten przedsiębiorca nie patrzy pod tym kątem, czy on będzie dostawał 2 tysiące złotych od Ciebie, czy 2400 ode mnie. Jemu zależy na tym, żeby współpracować z osobą, która rzeczywiście co dziesiątego tego miesiąca będzie przelewała tą umówioną kwotę, będzie to regularnie, bez problemów, bez angażowania go w proces zarządzania tą nieruchomością.

Ta osoba bardziej ceni święty spokój i możliwość zajmowania się swoimi sprawami niż to, czy dostaje 2 czy 2400. Taka osoba również przebywa w środowisku osób, które również mają mieszkania na wynajem, więc jeżeli wykażesz się profesjonalizmem, będziesz płacił na czas, będziesz miły, uśmiechnięty i będzie można Ciebie polecać dalej, żeby nie zepsuł kontaktu ze znajomymi tej osoby, która Cię poleca, to będziesz otrzymywał właśnie polecenia do osób, które również będą dawały Ci nieruchomości i kolejne polecenie.

W związku z tym sam zobacz, jeżeli pracujesz ze zwykłym Kowalskim, który ma jedno przypadkowe mieszkanie, które dostał w spadku od babci, to wynajmiesz od niego tylko tę jedną nieruchomość i będziesz bił głową w mur, przekonując go, że to jest dla niego dobre. Jeżeli współpracujesz z przedsiębiorcą, to otwierają Ci się bardzo szerokie drzwi do tego, że będziesz miał mnóstwo poleceń, tylko musisz po prostu swoją pracę robić tak jak trzeba.

My na naszej zamkniętej grupie warsztatów absolwentów z podnajmu mamy już ponad pięćset osób. Puściłem taką ankietę, w której zapytałem naszych absolwentów, którzy się zajmują podnajmem, jaka grupa społeczna jest tą grupą, która oddaje Wam mieszkania w podnajem?

Wyszło, że 80 procent osób, które oddały mieszkanie w podnajem naszym absolwentom, są to właśnie przedsiębiorcy lub dalej w kolejności lekarze, prawnicy, specjaliści i tak dalej.

Dlatego jeżeli chcesz robić biznes, który działa, nie skupiaj się na zwykłych Kowalskich, tylko skupiaj się na osobach, które po prostu mają pieniądze, które rozmawiając z Tobą w korytarzu swojego mieszkania, doskonale rozumieją, że przyszedłeś zrobić tam biznes, który będzie opłacał się obu stronom i po prostu negocjujecie dobre dla siebie warunki.

Myślę, że to jest najważniejsza wskazówka, jaką otrzymasz w tej audycji, ponieważ kiedy zmienisz mentalność swoją i swoich pracowników, będziecie mogli z dumą iść do nowych właścicieli nieruchomości i mówić, że jesteście profesjonalną firmą, która zajmuje się zarządzaniem nieruchomościami.

Zdejmujecie profesjonalnie problem z głowy właścicielom poprzez płatności na czas, reagowanie na usterki i odświeżanie mieszkania. Wtedy większość Waszych problemów znika, ponieważ nie macie kontaktu z frustrującymi Kowalskimi, którzy nie doceniają Waszej pracy, nie doceniają Waszej umowy, są bardziej roszczeniowi i w dodatku nie mają znajomych, którzy mają nieruchomości i mogą Was polecić dalej.

Na koniec tylko dodam, że jeżeli rozmawiasz już ze zwykłymi Kowalskimi i słyszysz, że ta osoba nie rozumie, że ściągasz jej problem z głowy, to po prostu przestań z nią rozmawiać, nie trać swojego czasu i idź dalej szukać osoby, która będzie w stanie zrozumieć, że Ty chcesz jej pomóc, a nie zaszkodzić.

I to był właśnie drugi punkt drugiego modułu, a dalej przejdziemy do trzeciego punktu drugiego modułu, który mówi o tym, ile czasu należy poświęcić, aby osiągnąć zamierzone efekty. Jest taki film na YouTube, gdzie ktoś zapytał Arnolda Schwarzeneggera, ile pompek, przysiadów czy brzuszków należy wykonywać, żeby wyglądać tak jak on.

On powiedział, że nie ma czegoś takiego jak określona ilość brzuszków, przysiadów czy pompek. Robisz tych pompek po prostu tyle, ile masz siły danego dnia. Czyli nie zakładasz sobie, że robisz dwadzieścia pompek jednego dnia i na tym kończysz, tylko robisz dwadzieścia, dwadzieścia dwie, dwadzieścia cztery, dwadzieścia osiem, aż po prostu nie będziesz miał siły robić tego dalej.

Prowadzenie działalności gospodarczej opiera się głównie na tym, żeby sprzedawać swoje produkty i usługi. Im więcej produktów czy usług sprzedasz, tym więcej pieniędzy zarobisz. Żeby sprzedać więcej produktów i usług, musisz odbywać więcej spotkań z kluczowymi klientami, więc im więcej spotkań odbędziesz, tym więcej zarobisz.

To jest bardzo proste, ale tak niewiele osób to robi. Żeby zarabiać na podnajmie, musisz odwiedzić co najmniej dziesięć nieruchomości w Twojej miejscowości, już przebranych według Twojego klucza. Czyli nie obejrzeć dziesięciu kawalerek, ale dziesięć mieszkań na przykład czteropokojowych, które nadają się do przerobienia na pięć lub sześć pokoi, bo właśnie na tych przeróbkach, tak jak powiedziałem wcześniej, się zarabia.

Czyli jeżeli ustalisz schemat, jakich nieruchomości szukasz i odwiedzisz ich minimum dziesięć, to będziesz miał szansę na jedno czy dwa mieszkania, powiedzmy statystycznie w ten sposób. W związku z tym jeżeli byłeś na trzech, czterech mieszkaniach i powiesz sobie, że to nie działa, to nie działa statystyka, którą wdrożyłeś w życie.

Z trzech nieruchomości albo trafisz trzy na trzy, albo nie będziesz miał żadnej. To też zależy od szczęścia, ale w długim terminie ta statystyka będzie wyglądała tak, że na dziesięć, dwadzieścia nieruchomości pozyskasz ich kilka. I teraz Twoim zadaniem jest to, żeby umawiać się na jak największą ilość spotkań w tygodniu.

Twoim jedynym zadaniem jest to, żeby umawiać się tylko i wyłącznie na spotkania, a całą resztą zajmuje się Twój zespół. Ty nie zajmujesz się księgowością, Ty nie zajmujesz się organizacją biura – Ty zajmujesz się tylko i wyłącznie tym, żeby przynosić na biurko asystentki czy asystenta nowe umowy, które podpisałeś z właścicielem nieruchomości.

W związku z tym umawiasz się na jak największą ilość spotkań i na pytanie, ile tych spotkań ma być, odpowiedziałem przez zdanie Pana Arnolda Schwarzeneggera: umawiasz się na tyle, ile masz czasu, ile masz siły, na jakim poziomie są Twoje marzenia, ile chcesz zarabiać.

Kluczem jest tylko to, żebyś umawiał się na mieszkania, które wiesz, że można przerobić na większą ilość pokoi i żebyś trafił do grupy docelowej, którą są przedsiębiorcy, prawnicy, lekarze, specjaliści, którzy cenią swój czas, zarabiają więcej w biznesie niż na cashflow z mieszkania, które mają.

Technicznie sam proces pozyskiwania nowych nieruchomości jest banalnie prosty. Po prostu jeździsz na wszystkie możliwe ogłoszenia, które znajdują się w Twoim mieście o wynajmie nieruchomości i profesjonalnie rozmawiasz i wyglądasz z osobami, które spotkasz.

Następnie, jeżeli chcesz pozyskiwać nieruchomości przez polecenia, musisz mieć profesjonalny wizerunek w internecie. Stworzoną markę osobistą co najmniej przez imię i nazwisko na Facebooku, przez profesjonalnie zrobione zdjęcie, przez zdjęcie w tle. Przez profesjonalnie wyglądającego maila (czyli nie na WP, Interii, O2 i tak dalej), czyli na przykład biuro mała nazwa Twojej firmy kropka pl. Wtedy będziesz mógł otrzymywać polecenia od osób, które chcą oddać swoją nieruchomość w podnajem w danym mieście.

Jeżeli na jakiejś grupie nieruchomościowej zobaczysz, że ktoś chce oddać mieszkanie w Krakowie, a Ty jesteś z Krakowa, to wtedy piszesz do tej osoby, ta osoba wchodzi na Twój profil, widzi zdjęcie, imię, nazwisko, maila, czy masz podany telefon, czym się zajmujesz, jakieś przykładowe realizacje na Twojej ścianie na Facebooku – i wtedy ta osoba może nawiązać z Tobą kontakt, spotkać się i oddać Tobie mieszkanie w podnajem.

Ja teraz wiem, że ponad 90 procent biznesu nieruchomościowego dzieje się po prostu na Facebooku przez polecenia. Więc im lepiej masz stworzony ten wizerunek na Facebooku, tym więcej poleceń otrzymujesz. Jeżeli udzielasz się na spotkaniach networkingowych stacjonarnych, przyjeżdżasz na jakieś szkolenia, pokazujesz się jako osoba, która działa, cały czas idzie do przodu, to ludzie to zauważają i podsyłają Ci swoich znajomych z tego miasta, w którym pracujesz, bo po prostu Cię lubią.

Tak to funkcjonuje. Nie ma tutaj w tym nic dziwnego, tylko po prostu musisz stworzyć wokół siebie profesjonalną otoczkę, a takiej otoczki możesz się nauczyć od osób, które już to robią, po prostu je naśladować. Wybierasz osobę, która tych mieszkań ma najwięcej i robisz dokładnie to co ona.

Podsumowując drugi moduł, w jaki sposób pozyskiwać mieszkania do podnajmu, powiedzieliśmy sobie o tym, że musisz przede wszystkim pracować z odpowiednią grupą docelową. Po drugie musisz mieć określony typ nieruchomości, którą chcesz podnajmować, czyli musi to być duża nieruchomość. Po trzecie musisz jeździć na wszystkie możliwe ogłoszenia o

wynajmie mieszkania, które znajdują się w Internecie i musisz tam się zachowywać profesjonalnie i profesjonalnie wyglądać.

W dalszej kolejności pamiętaj o tym, że telefon służy tylko i wyłącznie do umawiania spotkań. Nigdy nie dzwonisz na ogłoszenie i nie proponujesz podnajmu, nie mówisz swoich warunków przez telefon, tylko umawiasz się po prostu na spotkanie i na spotkaniu rozmawiasz.

Często jest tak, że będąc na nieruchomości, nie podnajmiesz tej nieruchomości, ale możesz dostać polecenie do innej nieruchomości znajomego czy kogoś z rodziny, czy osoby z pracy tego właściciela, która będzie chciała oddać tę nieruchomość w podnajem.

W związku z tym zawsze pojawiaasz się osobiście na tych nieruchomościach, a telefon służy tylko i wyłącznie do umówienia spotkania.

No i na koniec to co powiedziałem niedawno, że musisz stworzyć wizualnie swój profesjonalny wizerunek w internecie, tak żeby otrzymywać polecenia od innych osób, które również zajmują się nieruchomościami i oczywiście Ty, kiedy będziesz mógł się odwdzięczyć, również polecasz te osoby, które Ciebie polecają.

Jeżeli słuchając tej audycji, zastanawiasz się, w jaki sposób przeprowadzić rozmowę już na miejscu z właścicielem na mieszkaniu, to najprostszą rzeczą, którą możesz zrobić, to po prostu wcielić się w rolę klienta, który chce wynająć mieszkanie dla siebie i kilku znajomych i przejść się po dziesięciu, dwudziestu nieruchomościach w Twoim mieście jako normalny klient, bez firmy podnajmującej, tak jakbyś chciał Ty dla siebie to wynająć i po prostu zobaczyć, jacy to są właściciele, z jakich są warstw społecznych, o czym rozmawiają, jak przebiega taka rozmowa, o co Cię pytają.

Żebyś po prostu poczuł się swobodnie już wtedy, kiedy wystartujesz pełną parą i będziesz chciał robić to na firmę. To jest najlepszy trening, jaki możesz wykonać na żywo. Żadna audycja, żadne szkolenie nie będzie tak dobre, jak po prostu pójść w teren i zobaczyć jak Ty, Twój organizm, Twoja osobowość zachowuje się w kontakcie z drugim człowiekiem, kiedy chcesz od niego coś kupić albo coś mu sprzedać.

Dlatego po wysłuchaniu tej audycji, jeżeli chcesz zająć się podnajmem, sugeruję, żeby umówić się już na pierwsze spotkania dzisiaj lub jutro i zobaczyć po prostu, jak takie rozmowy z właścicielami wyglądają, niekoniecznie od razu proponując podnajem, tylko zachowując się jak normalny klient.

A teraz przejdziemy do trzeciego modułu audycji, w którym powiem, dlaczego zwykły podnajem jest po prostu bez sensu. Audycja trwa już prawie czterdzieści minut, więc możesz zastanawiać się, po co o tym tyle czasu mówiłem, skoro uważam, że jest to bez sensu. A ja właśnie teraz Ci powiem, dlaczego uważam, że sam podnajem jest bez sensu, ale tworzenie gotowców inwestycyjnych w połączeniu z podnajmem jest najlepszym możliwym biznesem, jaki teraz na dzień dzisiejszy można robić w nieruchomościach.

Przez ostatnie dwa lata powstało bardzo wiele firm, które zajmują się tworzeniem gotowców inwestycyjnych, głównie dlatego że przeszkoliliśmy już ponad pół tysiąca osób, które robią to na terenie Polski i w kilku krajach w Europie. I teraz w skrócie powiem, czym taki gotowiec inwestycyjny naprawdę jest.

Po pierwsze kupujemy nieruchomość za gotówkę swoją lub inwestora, który nam pożycza gotówkę. Potem przeprowadzamy remont, potem wstawiamy meble z Ikei, a następnie my jako firma zarządzająca podpisujemy umowy z najemcami. Czyli mamy mieszkanie wyremontowane, z meblami z Ikei, z najemcami w środku, którzy już generują cashflow.

I potem taki gotowiec, który już pracuje, już jest z ludźmi, sprzedajemy dalej inwestorowi, który czerpie korzyści z najmu i podpisuje z nami jako firmą podnajmującą umowę, na przykład na pięć czy dziesięć lat, że my będziemy mu ten cashflow gwarantować co miesiąc.

Ponieważ my, sprzedając to mieszkanie, sprzedaliśmy to mieszkanie w sytuacji, gdzie my mieliśmy podpisaną umowę już z ludźmi, więc ta osoba musi zdecydować się na to, że kupuje mieszkanie plus ten nasz kontrakt zarządzania na pięć czy dziesięć lat, bo po prostu tam są ludzie, którzy mają umowę z nami na minimum rok.

Teraz w internecie widzę, że osoby, które nie były u nas na kursie, robią to w inny sposób. Tworzą mieszkanie, wstawiają tam meble z Ikei i wystawiają to mieszkanie na sprzedaż, tak żeby ten finalny inwestor sam sobie mógł tym mieszkaniem zarządzać. To nie jest gotowiec inwestycyjny. To jest mieszkanie z meblami z Ikei.

Gotowiec inwestycyjny to jest, podkreślam jeszcze raz, sytuacja, w której jest wyremontowane mieszkanie, które ma potencjał do generowania cashflow, ale ten potencjał jest już potwierdzony na etapie sprzedaży tym, że mamy pełne obłożenie w tym mieszkaniu, umowy na minimum rok i to świadczy o tym, że to mieszkanie rzeczywiście ten cashflow będzie generować.

Bo nie sztuka jest kupić na obrzeżach Warszawy, Wrocławia czy Poznania jakąś nieruchomość tanio, zrobić tam sześć czy szesnaście pokoi i napisać w ogłoszeniu, że to mieszkanie generuje 12 procent stopy zwrotu. Ta stopa zwrotu jest dopiero potwierdzona wtedy, kiedy ci ludzie są w środku i rzeczywiście ten cashflow jest generowany. To jest gotowiec inwestycyjny.

I teraz idąc dalej, na czym polega bonus? Bonus polega na tym, że my, tworząc gotowce inwestycyjne, mamy ciastko i jemy ciastko. Co to znaczy? Jeżeli zajmujesz się zwykłym flipowaniem nieruchomości, czyli zwykłym obrotem – kupuję, remontuję i sprzedaję nieruchomość zwykłemu Kowalskiemu – to zarabiasz na przykład 30 tysięcy złotych na takiej operacji.

Na tym, że poświęciłeś czas na wyszukanie nieruchomości, zorganizowanie remontu, znalezienie klienta, zrobienie homestagingu, sprzedaży – zarobiłeś trzy dychy. Gotowiec inwestycyjny również jest flipem, tylko w połączeniu z podnajmem.

Czyli kupiłem nieruchomość za 200 tysięcy, za 50 tysięcy zrobiłem remont, wystawiłem na sprzedaż za 300 tysięcy, czyli zarabiam 50 tysięcy złotych, mówiąc tutaj przypadkowe liczby, 50 tysięcy złotych na przygotowaniu tego mieszkania, ale z racji tego, że sprzedałem to mieszkanie z ludźmi w środku, z gwarancją płatności na pięć czy dziesięć lat, to zarabiam dodatkowo jeszcze na przykład 1000 złotych na obsłudze tego mieszkania.

Czyli nie dość, że zarobiłem 50 tysięcy złotych, to jeszcze zarabiam 1000 złotych miesięcznie. Czyli razy dwanaście miesięcy, to jest dodatkowo 12 koła. Razy dziesięć lat to jest 120 koła. Czyli tworząc gotowiec inwestycyjny, zarabiam 50 tysięcy złotych na przykład, 1000 złotych miesięcznie, czyli 12 koła rocznie i 120 koła przez okres trwania umowy.

Czyli 5 dych plus 120 koła w przestrzeni dziesięciu lat. Jeżeli masz dziesięć takich nieruchomości, to zarabiasz dziesięć razy 50 tysięcy, czyli 500 tysięcy i dziesięć razy 120 tysięcy, czyli ponad milion abonamentowo. Więc jesz ciastko, ponieważ sprzedajesz nieruchomość i masz ciastko dalej, ponieważ zarabiasz dalej na podnajmie.

I teraz zobacz, jaka jest sytuacja przy zwykłym podnajmie. Zwykły podnajem nieruchomości wygląda w ten sposób, że idziesz do obcego człowieka, prosisz go o możliwość podnajęcia nieruchomości, żeby zarabiać na tym mieszkaniu 1000 złotych. Są tam stare wykładziny, stare boazerie, stara łazienka i tak dalej.

Nie będziesz inwestował kilkudziesięciu tysięcy złotych w remont obcemu człowiekowi po to, żeby zarabiać 1000 złotych miesięcznie. To jest bez sensu. Sytuacja, w której Ty kupujesz mieszkanie za gotówkę, przeprowadzasz remont i sprzedajesz to mieszkanie inwestorowi sprawia, że masz nowe, świeże, wyremontowane mieszkanie, w którym najemcy chcą mieszkać, w którym jest prościej uzyskać obłożenie i dzięki temu zarabiasz kilkadziesiąt tysięcy złotych na flipie plus minimum 1000 złotych miesięcznie na obsłudze.

Teraz można zastanowić się w ten sposób: wszystko fajnie, Panie Pawle, ale jeżeli ja robię zwykły podnajem, to nie angażuję własnej gotówki, tylko dokupuję parę mebli, wydaję parę koła i zaczynam zarabiać, to tutaj muszę kupić nieruchomość za kilkaset tysięcy. No i właśnie tutaj odpowiedzią na ten problem jest to, że organizujemy spotkania networkingowe, na które przychodzą inwestorzy, którzy mają gotówkę.

200, 300, 500 tysięcy, milion, 10 milionów. Są takie osoby, które chętnie pożyczają pieniądze po to, żeby mogły kupić nieruchomość, sprzedać tę nieruchomość z Tobą dalej, nie używając swojego czasu, bo Ty się zajmujesz pracą, oni się zajmują wykładaniem pieniędzy – i wtedy dzielisz się z inwestorem pół na pół.

Oni z przyjemnością wykładają pieniądze na takie projekty. Tych ludzi jest mnóstwo. Zapytaj jakiegokolwiek naszego absolwenta, który był u nas na ewencie, czy widział chociaż jedną osobę, która chętnie chciała pożyczyć pieniądze. Każda osoba powie Ci, że tak, widziałem, takie osoby są.

W związku z powyższym nieważne jest, ile masz pieniędzy na swoim koncie. Ważne jest, jakich ludzi znasz i w jakim środowisku przebywasz. Bo ludzie z przyjemnością pożyczają pieniądze na takie projekty, oczywiście jeżeli jesteś wiarygodny. Umówmy się, że nikt nikomu na piękne oczy nie pożyczy 500 tysięcy.

Tutaj użyłem słowa „pożyczyć”. I nie jest to pożyczka – bo najgłupszą rzeczą, jaką można zrobić to pożyczyć komuś pieniądze – bo tutaj inwestorzy kupują nieruchomość na siebie. Inwestor staje się właścicielem nieruchomości, więc on niczego nie traci, bo kupuje zazwyczaj mieszkanie poniżej ceny rynkowej, w związku z powyższym jest w stu procentach zabezpieczony.

Ty tylko przeprowadzasz tam remont, wprowadzasz tam ludzi, realizujesz plan. Jeżeli Ty się odłączysz od tego planu i przestaniesz to robić, coś pójdzie nie tak, to inwestor, który wyłożył gotówkę, w najgorszym wypadku zostaje z mieszkaniem poniżej ceny rynkowej i musi znaleźć kogoś takiego jak Ty, który właśnie dopnie ten projekt do końca.

W związku z powyższym jeżeli chcesz zajmować się zwykłym podnajmem, to musisz mieć kilka tysięcy złotych na kupienie mebli, które swoją drogą możesz kupić na przykład w Ikei na raty, na

postawienie ścianki, pomalowanie i tak dalej, a przy gotowcu inwestycyjnym używasz 0 złotych, ponieważ za wszystko płaci inwestor, z którym zarabiasz pieniądze pół na pół.

Teraz na koniec zdradzę Ci pewien sekret. W nieruchomościach są przede wszystkim trzy rzeczy, na których się zarabia. Pierwsza z nich to cashflow, czyli to, co spływa do Ciebie co miesiąc z najmu. Druga rzecz to jest zysk z flipa, czyli to, że kupiłeś, wyremontowałeś i sprzedałeś komuś mieszkanie.

Trzecia rzecz, najważniejsza, to własność. Że mieszkanie jest Twoje i ma pewną wartość pieniężną, która rośnie w czasie. Czyli cashflow, zysk z flipa i własność. Przy zwykłym podnajmie gdzie wynajmujesz nieruchomość od właściciela, wkładasz tam własne pieniądze – zarabiasz tylko i wyłącznie na jednym z trzech z tych elementów, czyli masz tylko i wyłącznie cashflow, na przykład 1000 złotych miesięcznie.

Natomiast przy gotowcu inwestycyjnym, który robisz naszym sposobem, masz trzy rzeczy. Masz cashflow, masz zysk z flipa i masz własność. Właśnie dlatego mamy ponad pół tysiąca absolwentów, którzy byli u nas na warsztatach z podnajmu i gotowców inwestycyjnych, ponieważ na tych warsztatach uczestnicy dowiadują się, w jaki sposób zrobić to, żeby mieć te trzy elementy naraz, czyli zjeść ciastko i mieć pełne ciastko.

Jednak najcenniejszym aktywem, które udało nam się zbudować, jest to, że mamy grupę ponad pół tysiąca absolwentów, którzy w przyjacielskich relacjach dzielą się ze sobą swoimi doświadczeniami i rozwiązują swoje własne problemy, i mamy dostęp do aktualnych trendów na rynku nieruchomości.

Wiemy, co teraz preferują najemcy, wiemy, w jakim standardzie należy wykańczać teraz na dzień dzisiejszy nieruchomości, wiemy, które meble są warte zamówienia, wiemy, jakie są stawki remontowe w całej Polsce. Po prostu mamy zaktualizowaną na bieżąco wiedzę, bo mamy ponad pół tysiąca osób, które nam raportują na bieżąco, co się na rynku w ich miastach dzieje.

Dla osoby, która jest początkująca i nie ma znajomych, którzy zajmują się nieruchomościami, przyłączenie się do takiej grupy to jest najlepsza rzecz, jaka mogła się w życiu przytrafić. W związku z tym jeżeli chciałbyś rozpocząć swej biznes podnajmu, serdecznie zachęcam Cię do tego, żebyś właśnie do takiej grupy sympatycznych, energicznych, ciekawych osób przystąpił.

Do tego poza grupą wsparcia będziesz potrzebował profesjonalnie przygotowane umowy. Z jednej strony musi to być profesjonalna umowa najmu z właścicielem nieruchomości, z drugiej i najważniejszej strony to musi być profesjonalnie przygotowana umowa najmu z najemcami. Taka umowa gwarantuje Ci, że będziesz co miesiąc otrzymywał płatności od swoich najemców.

Gwarantuje Ci również to, że jeżeli wystąpią jakieś usterki na mieszkaniu, że jeżeli będzie to z winy najemcy, to najemcy będą musieli czy z kaucji, czy po prostu dopłacając, zapłacić za powstałe usterki.

Podsumowując, profesjonalnie przygotowany zestaw umów na podstawie doświadczeń setek osób jest gwarantem tego, że będziesz mógł swój biznes prowadzić spokojnie i pewnie i będziesz co miesiąc regularnie zarabiał pieniądze.

Jeżeli chcesz dowiedzieć się od nas, w jaki sposób tworzyć biznes gotowców inwestycyjnych i zwykłego podnajmu, to serdecznie zachęcam Cię do tego, żebyś wszedł na stronę [www.pawelalbrecht.com/podnajem](http://www.pawelalbrecht.com/podnajem) i zapoznał się z programem warsztatów.

Jeżeli w Twojej głowie pojawią się jakiegokolwiek pytania dotyczące tego, czy skorzystasz na tym warsztacie, czy będziesz mógł to wprowadzić w życie w swojej obecnej sytuacji, to serdecznie zachęcam również do tego, żebyś skontaktował się z nami mailowo lub telefonicznie i ja lub członek naszego zespołu powiemy Ci, czy ten warsztat jest dla Ciebie.

Już teraz mogę powiedzieć, że takie warsztaty nie są dla osób, które chcą przyjść i sobie tylko popatrzeć. Ten warsztat jest warsztatem specjalistycznym, razem z kompletem umów, dokumentów, listą wyposażenia i tak dalej, więc jest on tylko i wyłącznie dla osób, które chcą po tym warsztacie działać i budować swój biznes podnajmu, i przychodzą już po konkretną wiedzę.

Czyli jeżeli chcesz budować swój biznes podnajmu, to to na pewno będzie dobry dla Ciebie krok, a jeżeli chcesz tylko przyjść i popatrzeć, to raczej sugerowałbym, żeby skorzystać z innego warsztatu, na przykład takim jakim jest spotkanie pod tytułem „Akademia Sourcingu”. Ja ze swojej strony mogę zagwarantować, że będziesz w stu procentach zadowolony z uczestnictwa w takim spotkaniu.

Po pierwsze dlatego, że będziesz wiedział, jak jeść ciastko i mieć ciastko, czyli jak zarabiać na flipie kilkadziesiąt tysięcy złotych, jak zarabiać na cashflow i jak budować swój własny majątek, czyli sprawić, żeby te mieszkania były wykupowane na Ciebie. W kolejnej części warsztatu będziemy omawiali umowy najmu z najemcami, umowy najmu z właścicielem i dostaniesz do edycji na mailu te umowy, z których będziesz mógł skorzystać.

Po trzecie i najważniejsze dotychczas do grupy ponad pół tysiąca ludzi, którzy są przesympatyczni, pomocni, energiczni, którzy chcą budować swój majątek, żeby osiągnąć wolność finansową.

Wielu z naszych absolwentów prowadzi bardzo duże firmy, dzielą się swoim kapitałem. Mamy projektantów, osoby od budowlanki, prawników, księgowych – czyli cały zestaw kontaktów, który jest Ci niezbędny do tego, żeby taki biznes prowadzić.

Wejdź na naszą stronę internetową, napisz do nas maila, zadzwoń do naszego biura, umów się na krótką rozmowę telefoniczną, gdzie sprawdzimy, czy ten warsztat jest dla Ciebie, czy będziesz mógł na nim skorzystać.

Z mojej strony jeżeli chodzi o tę audycję to wszystko. Mam nadzieję, że pokazałem Ci, że robienie zwykłego podnajmu nie ma sensu. Sens ma robienie gotowców inwestycyjnych, gdzie masz trzy rzeczy: własność, flipa i cashflow. I mam nadzieję, że dało Ci to do myślenia, że teraz będziesz szukał więcej informacji na ten temat.

Zachęcam Cię do tego, żeby przesłuchać też pozostałe audycje. Mamy co najmniej dwa, trzy nagrania, które również mówią o podnajmie nieruchomości i tych audycji również w przyszłości będzie pojawiało się więcej. Jeżeli audycja Ci się podobała, zostaw, proszę, komentarz pod tym filmem na YouTubeie. Będę Ci bardzo wdzięczny.

Mam nadzieję, że zobaczymy się na kolejnych warsztatach z podnajmu i tworzenia gotowców inwestycyjnych, i że będziesz na naszej zamkniętej grupie na Facebooku, gdzie będziemy mogli wspólnie wymieniać się doświadczeniami i dalej rozwijać tę grupę. Z życzeniami sukcesów – słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”, do usłyszenia, cześć!