

Albrecht o nieruchomościach

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

Audycja:

### **Jak zarabiać na okazjach - sourcing.**

Słuchasz audycji ALBRECHT o nieruchomościach. Ja nazywam się Paweł Albrecht i teraz opowiem Ci o tym, jak zarabiać na wszystkich nieruchomościach, które znajdziesz poniżej ceny rynkowej nie używając ani własnej gotówki, ani własnej zdolności kredytowej. Zachęcam Cię do tego, abyś tą wiedzę, którą teraz Ci przekażę wykorzystał do zbudowania sobie dodatkowego, czasami nawet bardzo przypadkowego źródła dochodu.

Tę audycję podzielę na trzy części. W pierwszej z nich chciałbym Ci powiedzieć o tym, czym jest sourcing, czyli dostarczanie inwestorom nieruchomości poniżej ceny rynkowej. W drugiej części pokażę Ci, ile można na tym zarobić i ile aktualnie ja zarabiam na takich transakcjach i ile one trwają. Następnie pokażę Ci, jak zbudować sobie sieć kontaktów, które będą podsyłać do Ciebie właśnie takie oferty od osób zadłużonych, od osób, które potrzebują bardzo szybko gotówki, które się przeprowadzają i dzięki temu sprzedają swoje mieszkania taniej. Następnie, jeżeli w swoim środowisku nie znasz osób, które aktywnie inwestują w nieruchomości, mają dużo gotówki albo wysoką zdolność kredytową to pokażę Ci, jak w bardzo prosty sposób dotrzeć do takich osób i gdzie ich szukać – tak, aby one skupywały od Ciebie każdą okazję, którą do nich przyniesiesz. Oczywiście, po wcześniejszej odpowiedniej analizie i biznesplanie, czyli co z daną nieruchomością można zrobić i ile na niej zarobić.

Zacznijmy od samego początku, czyli czym jest cena rynkowa? Jeżeli wejdiesz na portal ogłoszeniowy i poszukasz na przykład kawalerek i okaże się, że w danej lokalizacji dany metraż to kawalerka w cenie 150 tysięcy to znaczy, że rynkowo właśnie kawalerki tam kosztują 150 tysięcy złotych. Jeżeli Ty znajdziesz podobną kawalerkę w podobnej lokalizacji i metrażu za 100 tysięcy złotych to znaczy, że kupujesz ją 50 tysięcy poniżej ceny rynkowej.

Możesz zadać sobie teraz pytanie, dlaczego ktoś sprzedaje kawalerkę za 100 tysięcy w momencie kiedy ona rynkowo warta jest 150. Dzieje się to tak, że osoby, które sprzedają te mieszkania bardzo tanio liczą na bardzo szybka gotówkę. To znaczy albo są bardzo mocno zadłużone w jakichś speedcashach, czyli nabrali chwilówek i teraz mają tak wysokie odsetki, że jedyną możliwością wyjścia z tego długu jest po prostu zniknięcie z BIK-u i sprzedaż tego mieszkania. Albo są to osoby, które wyjeżdżają gdzieś daleko za granicę i po prostu chcą odzyskać jak najszybciej pieniądze, bo potem nie będą mogły tego mieszkania sprzedać. Albo są to osoby, które na przykład kupiły dom czy mieszkanie i potrzebują wpłaty kolejnej transzy dla developera. Albo są to osoby, które mają jakiś problem w rodzinie i po prostu potrzebują szybko gotówki.

Raczej nigdy to nie są osoby, które zgodzą się na to, abyś kupił to mieszkanie za swoją zdolność kredytową, ponieważ kiedy kupujesz mieszkanie za gotówkę to transakcja jest szybka, możesz wszystko załatwić w tydzień czasu, dograć po prostu akt notarialny i tyle, podpisać umowę.

W momencie kiedy kupujesz mieszkanie za kredyt bankowy to musisz się liczyć z tym, że samo uruchomienie procedury kredytowej będzie trwało od 1,5 do 3 miesięcy, więc osoba, która ma bardzo pilną potrzebę uzyskania dużej ilości gotówki już teraz nie będzie mogła czekać na Twoją ofertę. Wobec tego wszystkie transakcje, które są dużo, dużo poniżej ceny rynkowej zazwyczaj muszą zostać skupione za gotówkę, a czas na podjęcie decyzji to jest dosłownie kilka minut.

No dobrze, więc ile na takim sourcingu okazji można zarobić i jak to wygląda w praktyce? Jeżeli jesteś osobą początkującą, która nie ma jeszcze żadnych kontaktów i wszystkie mieszkania musisz wyszukiwać sam to musisz się liczyć z tym, że poświęcisz odpowiednią ilość godzin na to, żeby takie okazje znaleźć. A o tym, jak to robić powiemy sobie później.

Jeżeli jesteś już osobą, która ma zbudowaną siatkę kontaktów, czyli na przykład tak jak ja to Twoja rola sprowadza się tylko i wyłącznie do trzech telefonów. Po pierwsze – odbierasz telefon od osoby, która informuje Cię o tym, że znalazła dla Ciebie mieszkanie poniżej ceny rynkowej. Po drugie – dzwonisz do osoby, która ma gotówkę i mówisz jej, że kupuje za tyle, remontuje w takim standardzie i zarabia tyle i wszystko będzie trwało na przykład 3-4 miesiące. A po trzecie – dzwonisz do tej osoby po akcie notarialnym i pytasz, czy wszystko przebiegło bez problemów, czy udało się kupić tą nieruchomość i po prostu umawiasz się na wystawienie faktury, przekazanie prowizji za całą transakcję.

Teraz pytanie – na ile ta osoba jest w stanie Cię wynagrodzić? Ja podchodzę do tego tematu indywidualnie i zawsze dostaję pytania, ile ja biorę za takie pośrednictwo. Normalnie pośrednicy na rynku nieruchomości za zwykłe transakcje biorą od 1 do 3%. Średnio to jest 2% na przykład w Poznaniu od danej transakcji. Jeżeli kupujesz mieszkanie za 100 tysięcy złotych to pośrednik kasuje za to 2 tysiące.

Ja mam inną taktykę. Nie robię tego procentowo tylko po prostu kiedy wiem, że mieszkanie jest warte 150 tysięcy, a inwestor kupuje je ode mnie za 100 tysięcy to potrafię sobie policzyć, ile ten inwestor zarobi na tym mieszkaniu. Jeżeli ktoś zarobi na przykład na mieszkaniu 30 tysięcy to nie wezmę za to więcej niż 5 tysięcy. Jeżeli na przykład inwestor na danym projekcie zarabia na przykład 100 tysięcy, bo to są łącznie dwa lokale na przykład na jednym piętrze to spokojnie za taką transakcję mogę wziąć nawet 10 tysięcy za zwykłe przekazanie po prostu tematu.

Dlaczego jest to aż tyle warte? Jeżeli inwestor, który dysponuje na przykład milionem złotych na koncie nie kupi takiego mieszkania to ten milion dalej leży. Jeżeli on odbierze ode mnie telefon i zdecyduje się na moją transakcję to zarobi 100 tysięcy minus podatki i minus ta moja dycha, więc i tak jest 90 tysięcy do przodu. Doprowadzamy do sytuacji win-win w której inwestor ma odpowiedni zarobek i ja też jestem na tyle wynagrodzony, że mogę jeszcze opłacić swoich nazwijmy to informatorów, którzy dostarczają mi takie okazje inwestycyjne.

Zachęcam Cię do tego, abyś zainteresował się rynkiem nieruchomości w Twojej okolicy, ponieważ kiedy dowiesz się, że ktoś na przykład na Twoim osiedlu na którym mieszkasz się przeprowadza albo potrzebuje gotówki czy też jest jakaś sprawa spadkowa, bo ktoś starszy na przykład zmarł na danym osiedlu to wystarczy, że udasz się do tego mieszkania i poinformujesz nowych właścicieli czy tych obecnych o tym, że chcesz kupić takie mieszkanie za gotówkę i sprawę załatwisz od razu nawet dzisiaj.

Jeżeli jest to duże miasto takie jak Warszawa, Poznań, Wrocław, Gdańsk, Kraków to inwestorów, którzy dysponują gotówką za którą kupiłbyś to mieszkanie jest tyle, że bez problemu możesz w ciemno taką umowę przedwstępną z właścicielami podpisać. Sytuacja wygląda w ten sposób, że wpisujesz na tej umowie przedwstępnej taki zapis, że możesz to kupić albo Ty, albo dowolna osoba trzecia przez Ciebie wskazana. Czyli mówisz, że masz gotówkę, której tak naprawdę nie masz, podpisujesz umowę, a w międzyczasie znajdujesz osobę, która tą okazję od Ciebie kupi.

Możesz się też teraz zastanawiać dlaczego sugeruję Ci, abyś to Ty podpisywał umowę przedwstępną ze wskazaniem osoby trzeciej. Jeżeli znajdziesz bardzo dobrą okazję inwestycyjną i będziesz już na miejscu jako pierwszy i będziesz rozmawiał z właścicielami i nie zaklepiesz sobie tej okazji zadatkiem. Tutaj też powiem Ci, jaka jest różnica pomiędzy zadatkiem a zaliczką. Zaliczka to jest sytuacja w której wpłacasz pieniądze i jeżeli rezygnujesz z transakcji to zaliczka jest zwracana. Zadatek jest to w polskim prawie coś takiego, że wpłacasz na przykład 10 tysięcy zadatku i jeżeli Ty się rozmyślisz to dycha przepada. A jeżeli właściciele się rozmyślą to oddają Ci 20 tysięcy. Nawet gdyby chcieli to mieszkanie sprzedać 30 tysięcy drożej niż Tobie to po prostu są dychę do przodu, a Tobie dwie dychy oddają. Wobec tego jeżeli jest to naprawdę super okazja to musisz ją zaklepać w momencie w którym stoisz w mieszkaniu, rozmawiasz z właścicielami podpisać umowę i zarezerwować sobie to co najmniej tym zadatkiem. W innym przypadku jak wyjdiesz z mieszkania to pewnie już tam jadą 3 albo 4 osoby, które się gdzieś od kogoś o tym dowiedziały i po prostu zaklepią Ci temat za Ciebie.

Jeżeli to jest coś takiego, że wiesz o tym tylko Ty i osoba, która do Ciebie dzwoni, bo jest to sprawa rodzinna to oczywiście zdążysz jeszcze poinformować osoby, które gdzieś tam masz na liście osób gotówkowych, które pojedą z Tobą na to mieszkanie i tam na miejscu już po prostu tą umowę podpiszą.

Przy okazji umów pomiędzy takim inwestorem a Tobą mogę Ci powiedzieć, że ja rozliczam się bardziej na zasadach takich relacyjnych, czyli nie podpisuję z inwestorami umowy, że ja przekazuję Ci temat, daję Ci adres i kontakt do właściciela, a Ty podpisz mi umowę, że jeżeli kupisz to mieszkanie to zapłacisz mi prowizję. Nie, nie robię tak. Wygląda to w ten sposób, że ja po prostu ufam ludziom z którymi pracuję. Jeżeli ktoś zrobiłby mi taki numer to po prostu już nigdy więcej bym do niego nie zadzwonił i większość osób w takim środowisku inwestorskim by wiedziała, żeby się z taką osobą nie zadawać.

Oczywiście nigdy się to nie zdarzyło i mam nadzieję, że się to nigdy nie zdarzy, bo bazujemy tutaj na takiej relacji długofalowej. Te osoby wiedzą, że ja tych tematów podsylam dużo, tak że nie ma najmniejszego problemu. Jeżeli dana transakcja dochodzi do skutku, inwestor kupuje mieszkanie to ja w tym momencie po akcie, jak wszystko jest podpisane odbieram swoją prowizję i temat z mojej strony jest zakończony. Jeżeli chodzi o rozliczenia to prowadzę firmę, więc wystawiam fakturę VAT-owską i sprawa jest załatwiona, normalne pośrednictwo na rynku nieruchomości.

Dla przykładu powiem Ci jeszcze na czym warto się skupić podczas zajmowania się sourcingiem. Myślę, że są takie trzy najciekawsze tematy. Pierwszy z nich to wyszukiwanie osób, które są zadłużone i pomoc im w wyjściu z długów. Osoby, które wzięły Chwilówkę są na tyle zadłużone, że jedynym sposobem wyjścia ze spirali długów jest sprzedaż swojego mieszkania. Zazwyczaj te osoby sprzedając swoje mieszkanie chcą nadal w nim mieszkać, więc kupujesz od nich ich

mieszkanie plus oni zobowiązują się, że przez 5 kolejnych lat będą mieszkali w Twojej nieruchomości i po 5 latach odkupią je na przykład za 30 tysięcy drożej. W momencie kiedy właściciele przestają Ci płacić stawkę najmu na którą się umówili to masz prawo sprzedać tą nieruchomość za dowolną kwotę. Takich tematów pojawia się u mnie coraz więcej, więc jeżeli też jesteś zainteresowany zakupem takich nieruchomości to możesz się ze mną skontaktować, ale o tym też powiem później. Kolejnym fajnym rozwiązaniem jest znalezienie osób w Twoim mieście, które skupują kamienice.

Jeżeli ktoś kupi kamienicę i dokona podziałów piętér na pojedyncze kawalerki to takie kawalerki są w śmiesznie niskiej cenie rynkowej, więc możesz spokojnie 10-20 mieszkań wziąć sobie na wyłączność od takiej osoby i zapewnić ją, że sprzedasz jej te mieszkania, ponieważ jeżeli znajdziesz jednego większego inwestora to on zazwyczaj ma tylu znajomych, że sprzątnie cały pakiet i za każdą kawalerkę dostaniesz parę tysięcy. To też jest o tyle dobrze, że cała inwestycja jest w jednym miejscu, rozmawiasz też z mniejszą ilością osób, bo przy tak okazjnych mieszkaniach ten temat się bardzo fajnie rozchodzi wśród inwestorów, więc nie ma z tym żadnego problemu. Temat jest bardzo prosty, polecam. Kwestia tego, żeby znaleźć osoby, które zajmują się całymi kamienicami, mają dostęp do takich lokali i mogą Ci to udostępnić do sprzedaży. Zachęcam też do tego, żeby wyszukiwać mieszkania na bardzo fajnych lokalizacjach w danych miastach. Na przykład w Poznaniu jest taka linia tramwajowa, która się nazywa Pestka. To jest taki bardzo szybki tramwaj, który prowadzi na bardzo fajne zielone tereny. Wszyscy chcą studenci tam mieszkać. Wobec tego cena tych nieruchomości też jest wysoka. Mało kto sprzedaje tam mieszkania, bo wie, że cena tych mieszkań tam się trzyma i ta lokalizacja jest bardzo pożądana. W momencie kiedy pozyskujesz mieszkanie na takiej lokalizacji i jest to dużo poniżej ceny rynkowej to możesz ta

kie mieszkanie brać z całym przekonaniem w ciemno i na pewno takie mieszkanie sprzedasz. Moja sugestia jest taka, żebyś nie skupiał się na dzielnicach, które są uważane za nie tyle co niebezpieczne, ale brzydkie, gdzie są stare kamienice i od takiego ulicznego smogu są zabrudzone. To lepiej skupić się na takich terenach zielonych i fajnych blokach z centralnym ogrzewaniem, gdzie każdy chce mieszkać i po prostu tam jest kwestia tylko tego, żeby to było kilkanaście, kilkadziesiąt tysięcy poniżej tego, co pojawia się w internecie i na pewno na tym zarobisz.

Podobna sytuacja też jest w mieszkaniach bardzo drogich, luksusowych. Jeżeli masz klienta, który szuka mieszkania w konkretnej lokalizacji, gdzie bardzo ciężko jest po prostu znaleźć osobę, która chce się stamtąd wyprowadzić. Jeżeli znajdziesz taką osobę to po prostu na tym zarobisz.

Przejdźmy teraz do kolejnej części w której powiem Ci, jak sprawić, żeby takie oferty nieruchomości do Ciebie sływały oraz jak szukać ich samodzielnie. Jest kilka kanałów na których wystarczy skupić się na początku, żeby pierwsze transakcje zaczęły się pojawiać.

Po pierwsze – najbardziej tradycyjny sposób szukania mieszkań poniżej ceny rynkowej to jest po prostu wrzucanie ulotek do skrzynek, przyklejanie takich kartek gdzieś tam na śmietnikach, wywieszenie jakichś banerów, że kupię mieszkanie za gotówkę. Najważniejszy element w tym, co powiedziałem jest „za gotówkę”. Nawet jeżeli nie dysponujesz własną gotówką to chwal się wszystkim wszem i wobec, że taką gotówkę masz. Dzięki temu inaczej będą z Tobą ludzie rozmawiać.

Też weź pod uwagę to, że jak rozmawiasz z pośrednikami na rynku nieruchomości to oni przeliczają każdą transakcję nie tylko na gotówkę, jaką zarobią na tej nieruchomości, ale również na czasie. Jeżeli pośrednik wie, że z Tobą zarobi prowizję teraz w październiku, a z innym inwestorem, który kupi to za kredyt zarobi to za 2 miesiące to oczywiście woli to zrobić z Tobą teraz, bo potem nie wiadomo jak to wyjdzie, może ktoś nie dostanie kredytu.

Też pamiętaj o tym, żeby przekonać pośredników do siebie to musisz zawsze wynagradzać ich lepiej niż rynek. Jeżeli pośrednik ma 2% prowizji, czyli agencja to załóżmy przy dobrych wiatrach, że ten pośrednik dostanie z tego 50%, czyli 1%. Jeżeli sprzedaje mieszkanie za 100 tysięcy to do właściciela biura idzie tysiąc złotych i do pośrednika, który u niego pracuje trafia też tysiąc złotych.

Jeżeli powiesz temu pośrednikowi, że jeżeli on będzie dostarczał tylko i wyłącznie Tobie takie tematy to zapłacisz mu dodatkowo, jeszcze obok całej transakcji tysiąc złotych więcej. Pośrednik jeżeli ma już listę pięciu inwestorów, którzy mówili mu to samo to zadzwoni tylko i wyłącznie do Ciebie, bo widzi w Tobie tysiąc złotych więcej. Oczywiście, takim pośrednikom musisz też się co jakiś czas przypominać, bo oni na pewno o Tobie zapomną po tygodniu czy dwóch, bo gdzieś ten numer po prostu zgubią. Zazwyczaj tak to jest. Musisz dzwonić do nich sam i pytać, czy coś nowego się pojawiło, jakieś dawać mu wskazówki, może delikatnie zmienić lokalizację i po prostu podpytywać, jak to idzie.

Poza pośrednikami musisz mieć też oczy i uszy szeroko otwarte na wszystkich znajomych, którzy mieszkają na danych lokalizacjach. Musisz zasygnalizować swoim znajomym, że szukasz mieszkania na ich terenie. Oni po prostu podczas codziennych rozmów z sąsiadami, w sklepie itd. będą widzieć, że coś się na osiedlu dzieje. Jeżeli pomyślisz sobie, jak funkcjonują starsze panie w naszym pięknym kraju to wygląda to tak, że jeżeli jakaś sąsiadka umrze czy ktoś z kimś się rozwodzi to takie starsze panie już wszystko o wszystkich wiedzą, więc one są najcenniejszym i najlepszym źródłem okazji dla takich właśnie osób jak Ty czy inni inwestorzy na rynku nieruchomości, ponieważ z pierwszej ręki i od razu wiesz, kto w jakiej klatce i z jakiego powodu chce sprzedać mieszkanie. Wystarczy do tego mieszkania pójść jako pierwszy.

Oczywiście w tej audycji nie jestem w stanie wymienić wszystkich sposobów, jak pozyskiwać okazje inwestycyjne. Ale chciałem powiedzieć Ci najważniejszą rzecz – nieważne jaki sposób wybierzesz, ważne, żebyś po prostu wstał od komputera i zaczął przeszukiwać miasto w dowolny sposób. Używanie internetu do wyszukiwania okazji inwestycyjnych sprowadza się tylko do tego, że możesz jeździć na każde ogłoszenie po to, żeby zdobyć kontakty. Raczej to jest tak, że jak odwiedzisz 10 mieszkań na przykład na Gumtree, wybierzesz sobie 10 nieruchomości i na nie pojedziesz to zazwyczaj te ceny będą odbiegały o 5%, maksymalnie 10% od tego, co właściciel zaoferował.

Z tego względu, że najlepsze okazje inwestycyjne nie pojawiają się w internecie tylko po prostu one znikają, zanim do tego internetu trafią. Jako przykład powiem Ci, że pojechaliśmy kiedyś na nieruchomość normalnie z ogłoszenia, zobaczyć jak to wygląda, chcieliśmy zobaczyć, jak te bloki tam po prostu wyglądają w środku, jakie mają układy, czy przejściowe czy nie, bo nie było zdjęć. Na miejscu okazało się, że to mieszkanie jest nienegocjowalne, cena jest jaka jest, ale pośrednik na innym osiedlu ma podobne mieszkanie i tam pole do negocjacji jest większe.

Z tego też nic nie wyszło, ale chcę Ci pokazać, że samo to, że tam pojedziesz i poznasz na przykład pośrednika czy tego właściciela może przyczynić się do tego, że poszerzysz swoją sieć kontaktów, która w przyszłości zaprocentuje.

Czyli przede wszystkim masz swoje wizytówki, mówisz wszystkim dookoła, że zajmujesz się nieruchomościami i kupujesz to za gotówkę i że jesteś wypłacalny od razu i wynagradzasz lepiej niż inni. Jeżeli nawet Twój znajomy poleci Ci jakieś mieszkanie to też warto jakieś tysiąc złotych dać mu za takie polecenie, żeby on w przyszłości też mógł dostarczyć Ci taką transakcję jeszcze raz.

Pamiętaj, że ten biznes raczej polega na tym, że budujesz te kontakty przez pół roku, rok, a dopiero potem te okazje zaczynają do Ciebie spływać. Nawet jak na początku Ci się wydaje, że jest to ciężka sprawa i nic nie możesz znaleźć to z czasem im więcej ludzi znasz, tym więcej telefonów będziesz dostawał. Oczywiście musisz być też mega precyzyjny w tym, co chcesz od ludzi dostawać. Jeżeli powiesz, że szukasz wszystkiego za gotówkę to będziesz dostawał wszystko, co jest dla Ciebie bardzo nieatrakcyjne. Najlepszym sposobem jest zrobienie widełek, czyli na przykład skupiasz się na kawalerkach na takiej i takiej dzielnicy albo mieszkania 2-3 pokoje między 43 a 53 metry, bo wiesz, że na nich inwestorzy najlepiej zarabiają.

Jeżeli masz pod ręką jakichś inwestorów to zapytaj po prostu na jakich mieszkaniach oni kręcą najlepszy zysk i jakie mieszkania na jakich lokalizacjach chcieliby kupić. I skupiaj się tylko na tym. Jeżeli w Poznaniu jest kilkanaście jakichś różnych rejonów na których można kupować mieszkania i one się zawsze czymś różnią, że tu nie ma tramwaju, tam jest fajny market, tu jest jakieś centrum handlowe, tu jest basen, tu siłownia. Zawsze jakieś osiedle ma plusy i minusy. To wybierz sobie tylko i wyłącznie te, które mają więcej plusów niż minusów i tylko na nich się skupiaj.

Mieszkania na rejonach, gdzie uważane te osiedla są za nieatrakcyjne – też tam można robić bardzo fajne transakcje. Ja sam też dostarczam takie okazje inwestorom, ludzie to biorą i sprzedają. Ale na sam początek, jeżeli nie masz jeszcze takiego rozeznania w rynku to lepiej skupiać się tylko i wyłącznie na takich sprawdzonych blokach, gdzie właśnie ogrzewanie jest centralne, nie jakieś gazówki elektryczne, strychy, poddasza, podziemia. Normalny blok, pierwszoczwarte piętro, ogrzewanie centralne, ocieplony, trawka dookoła, zielono. To są miejsca na których polecałbym Ci na początku się skupiać.

Zachęcam Cię również do tego, żebyś stworzył sobie taki arkusz w Excelu w którym będziesz spisywał wszystkie nieruchomości, które do Ciebie trafiły. Może być tak, że nieruchomość, którą oglądałeś dzisiaj, nie znegocjujesz żadnej ceny i właściciel kiedy nie sprzeda tego mieszkania przez tydzień czy dwa to może się do Ciebie odezwać nawet i za miesiąc czy za 2 miesiące, jak stwierdzi, że jednak Twoja propozycja była okej, a on nic innego z tym i tak nie robi. Warto sobie te mieszkania trzymać, żeby szybko do tego wrócić, spisywać sobie ilość metrów, jaka była okolica, jakie było ogólne wrażenie – według swojego określonego standardu to robić. Ja oczywiście też taki dokument mam i z niego korzystam.

Kolejnym narzędziem podstawowym jest taki podstawowy CRM, czyli wpisujesz sobie kontakty osób z którymi współpracujesz. Wszystkie osoby, które są poinformowane o tym, że szukasz nieruchomości za gotówkę, wszyscy pośrednicy, wszystkie jakieś spółdzielnie mieszkaniowe do



których chodziłeś pytać się, czy są jakieś przetargi itd. Po prostu Twoja lista w Excelu z imionami, mailami i numerami telefonów, które możesz co jakiś czas obdzwaniać i pytać, czy się coś nowego nie pojawiło.

Przejdźmy teraz do ostatniej części w której powiem Ci skąd znaleźć osoby, które chętnie od Ciebie kupią takie okazje, których jesteś pewien, że są poniżej ceny rynkowej i inwestor na niej dobrze zarobi. Jeżeli jeszcze nie znasz osób, które mają gotówkę i są przekonane do inwestowania w nieruchomości to cały klucz tutaj sprowadza się do tego, żebyś takie osoby poznał na spotkaniach, gdzie takie osoby przychodzą.

Najwięcej inwestorów przychodzi na spotkania na przykład Klubu Inwestora – tam 80% osób inwestuje w nieruchomości. Zazwyczaj jeżeli przyjdiesz na takie spotkanie i powiesz, że masz mieszkanie za tyle i tyle w takiej i takiej lokalizacji, jeżeli rzeczywiście nie pomyliłeś się w swoich wyliczeniach no to na takim jednym spotkaniu takie mieszkanie komuś na pewno sprzedasz, bo jest tam tyle osób z gotówką, że spokojnie to pójdzie. To jest pierwsze miejsce, gdzie zachęcałbym Cię do tego, żebyś tam kontaktów szukał .

Innym miejscem są na przykład venty, które robi ASBIRO. Byłem ostatnio na konferencji „Myśleć jak milionerzy”. Organizowaliśmy tam warsztat właśnie z wyszukiwania okazji poniżej ceny rynkowej. Podczas takiego warsztatu poznałem 30 osób, które potencjalnie w przyszłości mogły ode mnie kupić jakąś okazję na rynku nieruchomości.

Zachęcam Cię też do tego, żeby jeździć po prostu na szkolenia dla inwestorów. Jeżeli nie stać Cię na drogie szkolenia to pojedź na szkolenia jakiegokolwiek najtańsze. Pamiętaj, że nie po to się jeździ na szkolenia, żeby się tam uczyć wiedzy tylko po to, żeby poznać osoby o podobnych zainteresowaniach. Jeżeli zrobisz event, który w tytule, w temacie ma coś związanego z nieruchomościami i wiesz, że frekwencja będzie ponad 20 osób to spodziewasz się, że na sali poznasz przynajmniej 20 osób, które chcą inwestować w nieruchomości. Oczywiście, tam z 5 z nich będą posiadały gotówkę z którą będziesz mógł coś zrobić, a reszta kontaktów będzie gdzieś tam profitowała dopiero w przyszłości. Ale to jest jeden z najlepszych sposobów na to, żeby trafić w jednym miejscu podczas jednego dnia na tak dużą grupę inwestorów, którzy również mają swoich znajomych dwóch, trzech, którzy inwestują w nieruchomości.

Tak zachęcałbym Cię do tego, żeby zacząć. Czyli spotkania Klubu Inwestora, spotkania na jakichkolwiek eventach płatnych, gdzie są jacyś szkoleniowcy od inwestowania w nieruchomości. No i również jednym z takich miejsc, gdzie możesz pochwalić się tym, że wyszukujesz okazje na rynku nieruchomości i szukasz inwestorów, którzy mają gotówkę jest Kontestacja. Możesz napisać to w tej audycji w komentarzu, że wyszukujesz mieszkania w Poznaniu poniżej ceny rynkowej i aktualnie masz jakieś, jeżeli to prawda. Po prostu ktoś się z Tobą skontaktuje i już będziesz znał jednego inwestora z którym możesz w przyszłości pracować.

Oczywiście zachęcam Cię również do tego, żebyś kontaktował się ze mną w sprawach mieszkań, które znajdziesz poniżej ceny rynkowej. Wiadomo, że łatwiej mi jest sprzedać mieszkanie, które jest w większych miastach typu Poznań, Warszawa, Wrocław, Kraków, Gdańsk czy Toruń. Ale może tak się zdarzyć, że znam inwestorów też z mniejszych miejscowości w których aktualnie mieszkasz. Nic nie stoi na przeszkodzie, żebyśmy się razem dowiedzieli, czy kogoś tam wspólnie znamy.

Oczywiście, żebym ja sprzedał Tobie taką nieruchomość musi ona spełniać odpowiednie standardy według analizy, którą ja przeprowadzam za pomocą narzędzi, które razem z naszym zespołem stworzyliśmy. Jednym z takich narzędzi jest Excel do którego podstawiamy wszystkie dane, czyli cena zakupu, cena pośrednika, który może być jeszcze po drodze, koszty aktu notarialnego, jakichś wypisów, sądów itd., koszty czynszów, koszty remontu, koszty home stagingu, koszty zdjęć, koszty wystawienia oferty, koszt ewentualnie pośrednika przy sprzedaży później tej nieruchomości. Jeżeli wychodzi, że po wszystkich tych nakładach inwestycyjnych mieszkanie sprzeda się z górką, na przykład 40 tysięcy i Excel to pokazuje to śmiało wysyłamy to dalej do inwestora zapisane w PDF-ie, inwestor sobie na to patrzy. Jeżeli według jego opinii te liczby się zgadzają to w taką inwestycję wchodzi. Jeżeli znamy się już lepiej to wystarczy tylko po prostu przez telefon temu inwestorowi powiedzieć, że jest taka i taka cena, tyle i tyle kosztuje, bierz, bo zaraz ktoś ci to zwinie sprzed nosa.

Zazwyczaj takie okazje sprzedaje się podczas 10 sekund rozmowy. Ja dwie najszybsze transakcje, jakie przeprowadziłem to sprzedaż nieruchomości w ciągu 40 sekund. Kolega jechał tramwajem, powiedziałem mu, że jest mieszkanie, które jest warte 220 tysięcy do kupienia za 130 właśnie od takich zadłużonych ludzi. Powiedział, że okej. Przez to, że był szum w tramwaju to trwało aż 40 sekund. A drugą nieruchomość miesiąc później sprzedałem w sekund 12, bo inny kolega był w mieszkaniu, słyszał mnie wyraźnie. Powiedziałem tylko, że jest coś za 150 tysięcy, a może kupić za 100. Powiedział w ciemno, że rezerwuje, pojechał na akt notarialny. Tak to wyglądało.

Największym problemem z całego tego procesu sourcingu jest moim zdaniem zbudowanie sobie siatki kontaktów, która do Ciebie dzwoni i podsyła Ci oferty inwestycyjne. Martwienie się o to, czy sprzedasz komuś taką okazję czy nie jest naprawdę najmniejszym problemem, bo osób z gotówką w Polsce jest wbrew pozorom bardzo, bardzo dużo. Jest masa osób, która pracuje w korporacjach i nie ma co robić z tą gotówką, którą zarabia na etacie, więc spokojna głowa. Wystarczy, że znajdziesz okazję inwestycyjną, a kupiec, nabywca na tą inwestycję na pewno się znajdzie.

Mam nadzieję, że wystarczająco Cię zachęciłem do tego, żeby zbudować sobie przynajmniej dodatkowe źródło dochodu poprzez to, że masz oczy i uszy szeroko otwarte. Nawet jeżeli nie chcesz być na pełen etat takim pośrednikiem pomiędzy inwestorami a osobami, które potrzebują gotówki to pamiętaj o tym, że nawet jak w ciągu roku raz czy dwa razy usłyszysz, że ktoś sprzedaje tanio mieszkanie to to wystarczy, żeby zarobić sobie dodatkowo parę tysięcy, co naprawdę będzie bardzo fajnym bonusem. A wystarczy tylko, że będziesz wiedział co robisz, jakie są ceny nieruchomości w okolicy i znał parę osób, które dysponują gotówką albo będziesz po prostu odzywał się do mnie.

**Ja ze swojej strony serdecznie dziękuję, życzę Ci miłego dnia i mam nadzieję, że spotkamy się w kolejnej audycji. Do usłyszenia!**