

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

Potęga checklisty – narzędzia dla inwestorów.

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht i dzisiaj opowiem Ci o potędze checklisty, czyli o narzędziach, które stosują profesjonalni inwestorzy na rynku nieruchomości po to, żeby osiągać przewidywalne zwroty i przeprowadzać bezpieczne transakcje. Jeżeli chcesz inwestować w nieruchomości na poważnie, stworzyć z tego swój dodatkowy dochód lub stworzyć swoje główne źródło dochodu, to zachęcam Cię do tego, żebyś korzystał z narzędzi, które dzisiaj przedstawię, ponieważ w znacznym stopniu ułatwiają one pracę i pozwalają na uniknięcie przede wszystkim wielu pomyłek, które wychodzą podczas pierwszych inwestycji. A dzięki temu, że będziesz używał różnych kart kontrolnych, będziesz wiedział, na jakim etapie zaawansowania jest Twój projekt i dzięki temu realizacja pójdzie bardzo gładko.

Tak jak wspominałem w poprzednich audycjach, inwestowanie w nieruchomości to po prostu firma, która zajmuje się obrotem lub wynajmem mieszkań. Każda firma w jakiś sposób musi zarządzać swoją dokumentacją i sposób zarządzania jest zależny od tego, jak dużo tych papierów posiadasz. Jeżeli robisz jednego albo dwa flipy rocznie, poradzisz sobie z jednym segregatorem. Natomiast jeżeli przeprowadzasz tych transakcji więcej i masz zamiar robić ich kilka, kilkanaście w ciągu roku, musisz zastosować już pewne elementy informatyzacji swojego biznesu, które pozwolą Ci na optymalizację kosztów i zysków w przyszłych inwestycjach.

Przed wszystkim zachęcam Cię do tego, żebyś nie komplikował sobie i życia i nie wprowadzał do swojego biznesu narzędzi, które wymagają bardzo dużej uwagi i czasu na to, żeby je wypełniać, ponieważ zamiast skupiać się na inwestowaniu w nieruchomości, ugrzęźniesz w papierach i w Excelach, a tego właśnie nie chcemy.

Wobec tego naszą listę narzędzi zaczniemy od organizacji dokumentacji, czy to papierowej, czy elektronicznej. Zrobimy to dlatego, bo niezwykle istotne jest kontrolowanie wszystkich zadań wykonywanych podczas inwestycji, ponieważ jest wiele procesów, które niedopilnowane mogą doprowadzić projekt do tego, że wygeneruje stratę zamiast zysku.

Najważniejszymi problemami, z którymi można się spotkać podczas prowadzenia swoich pierwszych inwestycji jest to, że zespół, z którym pracujesz. Nie ma pełnej jasności w sprawie realizacji danego projektu. Następnym problemem jest prowadzenie prac remontowych niezgodnie z budżetem. Jeżeli założyłeś, że zarobisz na danej kawalerce 20 tysięcy, a okazuje się, że remont był 10 tysięcy droższy niż zakładałeś, no to automatycznie Twój zysk spada o połowę. Dzieje się to tylko i wyłącznie dlatego, bo nie przewidziałeś wszystkich możliwych kosztów, które należało ponieść podczas prowadzenia właśnie tego remontu. I żeby tego uniknąć, należy stosować całą listę zakupów, o których powiemy sobie później.

Przy remontach również najważniejszym i najbardziej czasochłonnym i kosztownym problemem jest to, że Twój zespół podwykonawców i pracowników niechętnie mówi o napotkanych problemach, albo w ogóle nie przyznaje się do błędu na czas. Zachęcam Cię więc do tego, żebyś przyjął taką politykę ze swoimi pracownikami, że nawet najgorszy błąd musi zostać powiedziany wprost i prosto w oczy od razu, ponieważ gdy pracownik tego nie zrobi, no to cały projekt może zostać wyrzucony do góry nogami.

Przykładowo jeżeli remontujesz łazienkę i zakładasz, że ten remont potrwa tydzień, a któryś z pracowników źle zamontował Ci brodzik, czyli na przykład woda nie spływa z tego brodzika, to musisz się liczyć z tym, że będziesz musiał znowu zbijać kafelki, na nowo kłaść ten brodzik, odklejać go, sklejać. Tak że jest to nie potrzebna praca, która będzie wykonana dwa razy, tylko i wyłącznie z tego powodu, że pracownik nie powiedział Ci na czas, że woda z tego brodzika nie spływa. Druga możliwość jest taka, że ten pracownik sam nie wiedział, że ta woda z niego nie spływa, ponieważ nie sprawdził, czy ta woda po prostu z niego nie spływa.

Dlatego kolejnym narzędziem, o którym teraz będziemy mówić, są checklisty wykonywane przy pracach remontowych. Jeżeli pracownik zakłada Ci ten brodzik, to on na kartce ma napisane: załóż brodzik w taki i w taki sposób, puść wodę na przykład przez dziesięć minut i zobacz, czy ta woda przez te dziesięć minut swobodnie płynie. Jeżeli on sobie odhaczy na kartce każdy z tych kroków, który miał wykonać, masz praktycznie gwarancję na to, że dana instalacja lub dany element został zainstalowany poprawnie.

Będąc już w temacie poprawek, chciałbym też powiedzieć o tym, że większość naszych ekip remontowych nie wykonuje swoich zadań na czas lub robią to niedokładnie. Dlatego całą swoją uwagę my jako inwestorzy musimy poświęcić na to, żeby wszystkie zadania oni realizowali właśnie w określonym harmonogramie i robili to dokładnie, ponieważ każdy element, który musimy zrobić na nowo, wiąże się z ogromnymi kosztami i jest to coś, co zabija całą naszą inwestycję. Dlatego rolą inwestora jest to, żeby wszystko grało zgodnie z założonym budżetem i zgodnie z założonym planem czasowym.

Podsumowując temat dokumentacji, zachęcam Cię do tego, żebyś stworzył sobie odpowiednią strukturę folderów na Twoim komputerze i umieścił ją najlepiej w chmurze (ja na przykład korzystam z Google Drive'a). Dzięki temu każda Twoja kolejna inwestycja będzie jeszcze lepsza, ponieważ unikniesz błędów, które popełniłeś wcześniej. A najlepiej porozmawiać z osobą, która przeprowadziła już ten typ inwestycji, który Ty chcesz realizować, spisać to wszystko na kartce, co może pójść nie tak – i robić wszystko tak, żeby po prostu tego uniknąć.

Kolejną sprawą jest prowadzenie notatek. Przy kilku projektach, które prowadzisz jednocześnie, najważniejsze jest to, żeby notować wszystkie rozmowy i ustalenia ze stronami, które biorą udział w projekcie, a szczególną uwagę należy zwrócić na rozmowę z ekipami budowlanymi. Każde ustalenie, które zostanie uzgodnione telefonicznie albo mailowo, musi zostać przekazane do archiwum dokumentów. Jeżeli dojdzie do sytuacji, w której uzgodniłeś z budowlanym jakąś cenę albo jakiś termin realizacji, a on się z niej nie wywiąże, to zazwyczaj, niestety, będzie mówił, że to nieprawda.

Dlatego Ty musisz mieć zawsze podkładkę, że o czymś takim rozmawialiście i takie ustalenia miały miejsce.

Myślę, że jest to najważniejsza i najprostsza rada, jaką możesz wdrożyć w życie już teraz. Jeżeli jesteś już przed swoją pierwszą inwestycją, to zaufaj mi, sięgniesz do tych notatek przy najbliższym problemie z ekipą remontową. Więc zapamiętaj, żeby notować wszystko, co zostało powiedziane telefonicznie albo mailowo w jakimś jednym miejscu, żebyś później nie został wykołegowany na pierwszym napotkanym problemie.

Inwestowanie w nieruchomości charakteryzuje jedna, specjalna i bardzo ważna cecha. Z bardzo dużą dokładnością jesteśmy w stanie ocenić zwrot z przeprowadzanej inwestycji. Wszystkie odchyły od naszego biznesplanu wynikają z liczby parametrów, które oszacowaliśmy niedokładnie lub nie oszacowaliśmy ich wcale przez brak doświadczenia. Dlatego tak istotne jest ciągłe doskonalenie swoich kart kontrolnych, aby uniknąć błędów w kolejnych projektach.

Kończąc temat takiej suchej dokumentacji, chciałbym teraz powiedzieć o narzędziach, które pozwolą Ci na skuteczne inwestowanie w nieruchomości, tak jak robią to profesjonalni inwestorzy. Po pierwsze, jeżeli jesteś na początku swojej drogi i szukasz ofert inwestycyjnych, czyli tak zwanych okazji, zachęcam Cię do tego, żebyś stworzył sobie taki arkusz kalkulacyjny, w którym będziesz umieszczał wszystkie oferty nieruchomości, które znalazłeś w internecie i które odwiedziłeś. Czyli jeżeli byłeś dzisiaj na jakimś mieszkaniu na danym osiedlu, no to piszesz: taka i taka ulica, taki i taki metraż, taka cena, właściciel powiedział to i to, możliwe jest do zakupu za tyle, pośrednik bierze prowizję lub tej prowizji nie bierze – i wpisujesz po prostu wszystkie parametry, które pozwalają Ci na dokonanie najlepszego wyboru.

Jeżeli masz już plik, w którym spisujesz wszystkie oferty, które odwiedziłeś, zachęcam Cię też do tego, żebyś prowadził statystykę swoich wydatków marketingowych. Jeżeli na 10 tysięcy ulotek wydałeś parę tysięcy złotych, to sprawdź, po jakim czasie spływają do Ciebie ogłoszenia z tej akcji marketingowej po to, żebyś wiedział, czy wydane pieniądze były opłacalne czy nie. Jeżeli na ulotki wydasz 2 tysiące złotych i nie dostaniesz żadnego odzewu, a wydasz 2 tysiące złotych na studenta, który będzie chodził i szukał brudnych i zaniedbanych okien w kamienicach i okaże się, że to on przynosi więcej pieniędzy, to będziesz wiedział, że zamiast łaadować pieniądze w ulotki, należy dać pieniądze takiemu studentowi, który będzie dla Ciebie chodził i wyszukiwał takich nieruchomości. Dzięki takiemu podejściu będziesz profesjonalizował swoje wydatki, co pozwoli Ci na optymalizację wszystkich kosztów przy większej skali swojej działalności.

Wypadałoby również stworzyć sobie swój własny wzór nieruchomości wzorcowej, czyli idealne parametry, które stanowią o tym, że kupisz dane mieszkanie lub też nie. Jeżeli chciałbyś zrobić flipa, to zachęcam Cię do tego, żebyś skupił się na mieszkaniach między 40 a 55 metrów, bo takie schodzą zazwyczaj maksymalnie do trzech miesięcy, jeżeli są ładnie zrobione. Oczywiście jeżeli zrobisz ładne mieszkanie, to ono zejdzie w kilka dni, ale w zależności od koniunktury czy tam jakichś ruchów na rynku, to maksymalnie trzy miesiące takie mieszkanie powinieneś trzymać.

Więc jeżeli masz mieszkanie między 40 a 55 metrów, w ładnej zielonej okolicy, w bloku, najlepiej z windą, jeżeli to jest takie piętro jeszcze nadające się do windy, wokół jest zielono, jest jakiś supermarket, obok jest tramwaj i jest parking, no to raczej z dużą dozą prawdopodobieństwa sprzedasz to mieszkanie i nie będzie z tym najmniejszego problemu.

Jeżeli będziesz szukał mieszkań, które odbiegają od Twojego wzorca, no to wtedy założenia, które przyjmiesz sobie w Excelu, dotyczące wszystkich kosztów nabycia mieszkania i później sprzedaży, mogą się nie spiąć z tego właśnie względu, że mieszkanie w niskim bloku z zielonym otoczeniem kupione za 250 tysięcy a mieszkanie w oficynie starej kamienicy w centrum miasta wcale nie musi wygenerować podobnego zysku przy sprzedaży. Tak że zachęcam Cię do tego, żebyś opracował swój standard idealnej nieruchomości i się go trzymał, dopóki jeszcze nie masz tak dużej skali, żebyś mógł sobie pozwolić na niższy zwrot z jednego projektu. Bo gdy realizujesz jednego czy dwa flipy w ciągu roku, to liczysz na to, że zarobisz na każdym z nich co najmniej 20-30 tysięcy, a jak wykupisz takie mieszkanie w oficynie, na którym okaże się, że zarobisz tylko 5 lub 10 tysięcy, no to może zepsuć Twoje całoroczne plany, więc trzymaj się Twojej nieruchomości wzorcowej. Dzięki temu wszystkie założenia, które przyjmiesz w kolejnych Excelach, o których zaraz powiem, się po prostu sprawdzą.

Jeżeli będzie Ci się wydawało, że znalazłeś fajną nieruchomość, która jest poniżej ceny rynkowej, to moim zdaniem należy zweryfikować to, postępując się takim arkuszem, który masz stworzony w Excelu do analizy ofert inwestycyjnych. Taki arkusz składa się z tego, że liczy za Ciebie automatycznie wszystkie parametry dotyczące inwestycji: wszystkie koszty wejścia i wszystkie koszty wyjścia. Czyli znajdujesz mieszkanie, wpisujesz do tego Excela, jaki ono ma metraż, na przykład kawalerka 30 metrów. Dopisujesz do tego wysokość prowizji pośrednika i następnie całość liczy się już automatycznie. Czyli kwota zostanie przeliczona na kwotę za metr kwadratowy, zobaczysz, ile zapłacisz za PCC, bo to jest 2 procent od tej kwoty, którą wprowadzisz, będzie wyliczona też taksa notarialna, taksa za wypisy, za założenie księgi wieczystej, prowizja pośrednika, o której już mówiłem. Zobaczysz też wszystkie koszty związane z remontami, czyli jeżeli będzie to prosty flip, będzie to na przykład wywóz gruzu, zapłacenie za ekipę remontową, wymiana na przykład ogrzewania, elektryki, ile zapłacisz za gaz, za wodę, za ubezpieczenie lokalu, za podatek od nieruchomości, za wyposażenie, za biały montaż i tak dalej, i tak dalej, łącznie z [? – hostageingiem – 00:12:20], promocją, reklamą, jakiś budżet rezerwowi. Więc oprócz tego, że kupisz mieszkanie za kwotę X, zobaczysz, ile jeszcze musisz wydać na to, żeby dostosować to do Twojej nieruchomości takiej idealnej, którą chcesz sprzedać danemu klientowi, więc zobaczysz też kwotę realizacji przeliczoną na metr kwadratowy.

Więc jeżeli masz kwotę za metr kwadratowy zakupu, kwotę za metr kwadratowy realizacji, no to będziesz widział, za ile musisz sprzedać nieruchomość, żeby odpowiednio zarobić tyle, ile sobie założyłeś. Jeżeli Excel na zielono pokaże Ci Twój dochód, to pokaże Ci też podatek PIT do zapłacenia, więc jeżeli na dochodzie netto pojawi się kwota 20 czy 30 tysięcy, no to jest to projekt, który warto realizować.

Następnie jeżeli już przeprowadzisz tak dokładną analizę, wystarczy zadzwonić do jednego czy dwóch doświadczonych inwestorów, czy te wyliczenia, które przeprowadziłeś rzeczywiście mają sens. Jeżeli jedna, dwie osoby, które na bieżąco flippują, potwierdzą Ci, że jest to mieszkanie, które może zejść za taką cenę, jaką wpisałeś sobie w Excelu, to jak najbardziej możesz z czystym sumieniem realizować taką inwestycję.

Tylko i wyłącznie w momencie, kiedy jest ona kupiona właśnie w takim niskim zielonym bloku w dobrej okolicy, w której ludzie chcą mieszkać, bo wtedy te parametry excelowe raczej nie powinny odbiegać od rzeczywistości. Co innego jest, jeżeli kupujesz na przykład mieszkanie w kamienicy w oficynie, no bo to już jest indywidualna sprawa, czy znajdziesz na to nabywcę, czy też nie.

I tutaj również pamiętaj o tym, że jeżeli sprzedajesz mieszkanie komuś za gotówkę, to tą gotówkę dostaniesz od niego praktycznie od razu, ale jeżeli sprzedajesz tą nieruchomość komuś na kredyt, no to ten kredyt może trwać miesiąc, dwa, trzy, zanim ta osoba to dostanie, więc musisz w swoim Excelu również uwzględnić to, w jakiej formie chcesz sprzedać to mieszkanie. Bo jeżeli skończysz mieszkanie w styczniu i chcesz sprzedać mieszkanie w styczniu, to gotówkę masz od razu. Ale jeżeli zrobisz to za kredyt, to gotówkę będziesz miał na przykład w marcu, więc od stycznia do marca musisz pokrywać wszystkie rachunki i opłaty, czynsze, które są związane z tym, że to Ty jesteś jeszcze aktualnie właścicielem tej nieruchomości, więc również takie rzeczy musisz uwzględniać w budżecie.

Dlatego jeżeli masz taki Excel i przeprowadzisz swoją pierwszą inwestycję, to patrzysz, jakie koszty poniosłeś, a jakich nie było w Excelu. Dzięki temu przy kolejnej inwestycji dodajesz sobie ten parametr. Na przykład nie uwzględniłeś czynszu, ponieważ ktoś kupił od Ciebie nieruchomość na kredyt i Ty przez trzy miesiące płaciłeś po 500 złotych miesięcznie do spółdzielni za czynsz, więc jesteś 1,5 tysiąca w plecy, a nie pomyślałeś o tym na początku, to przy kolejnej inwestycji już te 1,5 tysiące będzie miał w kieszeni plus wszystkie inne koszty, które wyszły po drodze. Dlatego tak istotne jest prowadzenie tego Excela i aktualizowanie go na bieżąco po każdej inwestycji.

Jeżeli już kupisz swoje mieszkanie, to należy przeprowadzić w nim remont. I tutaj najistotniejszym Excelem, który pomoże Ci przy realizowaniu Twojego projektu, jest karta ze wszystkimi zakupami. Czyli wypisujesz sobie wszystkie możliwe materiały, które będą Ci potrzebne do realizacji danego flipa: od paneli, płytek, ubikacji, brodzików, luster, obrazków, firan, karniszy i tak dalej, po takie pierdoły typu listwy przypodłogowe, klamki, jakieś zabezpieczenia właśnie do otwierania, zamykania drzwi, tak żebyś potem nie musiał dwa razy krążyć do Castoramy.

To, że zapomniałeś na przykład jakiegoś kontaktu, to w Castoramie to jest kwestia 5-10 złotych. Ale jeżeli masz pojechać w korkach, na przykład o siedemnastej, przy wykańczaniu mieszkania do tej Castoramy po ten kontakt za 5 czy 10 złotych, to stracisz godzinę czy dwie godziny na samej jeździe tam. Więc nie patrz na to w ten sposób, że ten kontakt kosztuje tylko 5 złotych, tylko na to, że tam będziesz musiał spędzić kolejnych kilka godzin na samej jednej pierdołę, którą mógłbyś na początku wyeliminować, gdybyś prowadził dokładną listę zakupów.

\

Wiadomo, że przy pierwszym mieszkaniu bardzo trudno jest spisać wszystkie koszty, ale jeżeli korzystasz z narzędzi innych inwestorów, takich na przykład jak ja mam taki arkusz, to raczej nie jest w stanie Cię zaskoczyć, bo każdą swoją nieruchomość realizujesz w podobnym standardzie, wszystkie materiały masz od praktycznie tego samego dostawcy. My zamawiamy część rzeczy na Allegro, takie jak na przykład kontakty czy czasami nawet zdarzają się panele czy płytki przy większych ilościach, a reszta to jest po prostu Castorama i Ikea, w zależności od tego, jaki standard mieszkania robisz: czy robisz je na flipa, czy na najem. Ale raczej to są trzy, cztery miejsca, w których zamawiasz stale swoje materiały i masz wypracowane już tam zniżki. Wobec tego jeżeli jedziesz do sklepu, na przykład do Castoramy, z konkretną listą zakupów, to bierzesz wszystko od razu i raczej nic nie powinno Cię już na miejscu w domu zaskoczyć, że czegoś zapomniałeś.

Jeżeli w tym arkuszu wpiszesz również ilość metrów danego mieszkania, no to automatycznie po odjęciu okien i drzwi z tej powierzchni tego pokoju, będziesz widział, ile metrów płytek potrzebujesz do położenia, ile metrów paneli, ile litrów farby będzie Ci potrzebne, ile metrów listwy przypodłogowej, tej pianki do podłóg i tak dalej. Dzięki temu zobaczysz też, jaki jest koszt robocizny za dany metraż. Jeżeli na przykład w Twoim rejonie malowanie metra ściany to jest tyle, a litr farby w przeliczeniu na metr to jest tyle, no to zobaczysz, że mieszkanie o powierzchni 20 metrów kwadratowych będzie kosztowało Cię za samo malowanie tyle. Dzięki temu jesteś w stanie z bardzo dużą dozą prawdopodobieństwa określić, ile wydasz na ten remont konkretnie.

Jeżeli przeprowadzasz remonty sam i robisz to za własną gotówkę, no to czy się pomylisz o 5 czy 10 tysięcy, nie ma to większego znaczenia, bo cierpi na tym tylko Twoja kieszeń. Nie jesteś przed nikim odpowiedzialny, tylko przed sobą.

Jeżeli realizujesz komuś projekt i pokażesz komuś arkusz, ten do analizy oferty, że zobacz, za tyle kupuję, za tyle sprzedaję, tyle remontuję, taki mamy zysk, pokażesz do tego cały arkusz remontowy, że tyle wydajesz na farbę, tyle na panele, tyle na ekipę remontową, tyle na umywalkę, ty le na kontakt, tyle na listwę przypodłogową – no to automatycznie w oczach Twojego współinwestora wydajesz się ekspertem i łatwiej będzie Ci pozyskać finansowanie.

Dzięki temu zamiast obracać własną gotówką, będziesz mógł realizować projekty przy pomocy gotówki innych osób. Do tego właśnie Cię zachęcam. Bo cała ta audycja o tych narzędziach sprowadza się do tego, że jeżeli robisz to profesjonalnie, jesteś w stanie profesjonalnie komuś pokazać cały biznesplan, to nie będziesz miał naprawdę żadnych problemów z finansowaniem, jeżeli masz już jakiegokolwiek doświadczenie w realizacji własnych inwestycji.

Zostając jeszcze w temacie remontu, chciałem powiedzieć o mojej ulubionej karcie kontrolnej, czyli o takiej karcie odbioru wykonanej pracy remontowej, która pozwala uniknąć wszystkich możliwych błędów za pierwszym razem. Jak to wygląda? Drukujesz kartkę, na której są napisane wszystkie kroki, jakie dany specjalista powinien wykonać. Jeżeli zlecasz wykonanie nowej instalacji elektrycznej i masz w pokoju na przykład cztery gniazdko, to osoba,

która robiła tą instalację, powinna wziąć do ręki lampkę i wsadzić do każdego z kontaktów tą lampkę, żeby zobaczyć, czy świeci się światło. Znam osobiście inwestorów, którzy nie zrobili czegoś takiego, no i w mieszkaniu, w którym jest właśnie kilka kontaktów, kilka z nich w ogóle nie działa. Bo jeżeli już masz pomalowane ściany, już ustawione meble i tak dalej, to ciężko jest później zawołać znowu elektryka, który będzie poprawiał to na nowo, jeżeli to jest jakiś większy problem. Stosowanie takiej karty sprawia, że takich błędów możesz uniknąć.

To samo z hydraulikiem. Jeżeli ktoś zamontował toaletę, to należy dać mu kartkę, w której on odhaczy, że toaleta została zamontowana w ten sposób, że woda spływa bez żadnego problemu tam, gdzie ma spływać. Czyli ktoś wsadza na przykład trochę papieru toaletowego i spuszcza to jeden raz, znowu wkłada papier i spuszcza drugi raz i robi tak na przykład pięć razy. I jeżeli nie ma żadnego problemu ze spłukiwaniem wody, no to można to odhaczyć na karcie, że takie sprawdzenie zostało zrobione. No i my dzięki temu wiemy, że jak pięć razy została woda spuszczone, no to raczej nie będzie tam już żadnych zatorów.

To samo na przykład z wanną. Jeżeli ktoś Wam zamontował wannę, no to wydajecie polecenie, że ma zostać wanna napełniona dwa razy do pełna i dwa razy ma zostać spuszczone ta woda. Więc po jednym i drugim spuszczeniu pełnej wanny wody możecie mieć większą pewność, że ta wanna jest zamontowana prawidłowo.

Niby to się wydają proste rzeczy i oczywiste, ale jeżeli ktoś nie robi takiego pełnego sprawdzenia, to może się okazać po tygodniu, że jednak jest coś zapchane, coś jest źle zamontowane i nie działa prawidłowo. No i potem odkręcanie tego to są olbrzymie koszty, a przygotowanie takich list, które już macie gotowe i realizujecie je na każdym nowym mieszkaniu nie będzie dla Was kłopotliwe, jeżeli zrobicie to raz i użyjecie ich po raz kolejny. I oczywiście takich kart kontrolnych możecie wymyślić dużo, dużo więcej niż w przypadku samego elektryka czy hydraulika.

Jako ciekawostkę mogę Ci powiedzieć też, że jest jedno z narzędzi, które pozwala na identyfikację wszystkich procesów, które przedłużają Twój projekt inwestycyjny. I tutaj przykładem jest zespół inżynierów Toyoty, który działał na takim osiedlu, które zostało zniszczone przez huragan Katrina. I oni odbudowywali domy, które zostały zniszczone, no i zobaczyli, że średnio czas budowy przy budowie jednego domu to 116 dni. I oni to wszystko napisali na takich białych tablicach, co po kolei następuje, czyli: tu są przywożone materiały, tu jest organizowana ekipa, tu jest robione malowanie, tu coś tam, tu coś tam, no i to wszystko łącznie trwa 116 dni.

I oni zobaczyli, który z tych procesów trwa najdłużej. Okazało się, że najdłużej trwa oczekiwanie na specjalistów, czyli na hydraulika, na elektryka i tak dalej. Jeżeli w poniedziałek zamawiasz hydraulika, on przyjedzie w środę, to dopóki ten hydraulik nie wykona jakichś prac, to nie możesz iść dalej z remontem w łazience, więc jesteś o trzy dni w plecy. Przesuwa się cały Twój projekt inwestycyjny.

Oni poprzez optymalizację tych wszystkich procesów sprawili, że czas przebudowy domu spadł ze 116 do 50 dni, czyli o ponad połowę. Jeżeli Ty w swoim projekcie zrobisz to samo, czyli po zakończeniu inwestycji zobaczysz, co zajęło Ci najwięcej czasu, to przy kolejnym mieszkaniu

zrobisz to już dużo, dużo szybciej, ponieważ będziesz starał się uniknąć tych błędów, które popełniłeś na początku.

Jeszcze jedną, bardzo ciekawą rzeczą, którą podpatrzyłem od inżynierów Toyoty, jest to, że oni stosują takie białe duże tablice, na których piszą wszystkie zadania do wykonania na dzisiejszy dzień. Jeżeli w trakcie remontu Twojego mieszkania postawisz taką tablicę, na której jest napisane, że w poniedziałek musi zostać zrobiona na przykład umywalka i kabina prysznicowa, we wtorek musi być zrobione to i to, to jeżeli przychodzisz na dane mieszkanie, to patrzysz po całym tygodniu, które prace zostały odhaczone w który dzień. Jeżeli widzisz, że coś wizualnie nie jest odhaczone, to znaczy, że gdzieś powstał jakiś problem i automatycznie możesz zareagować.

Jeżeli przychodzisz na mieszkanie i pytasz się: Jak idzie, chłopaki? – a chłopaki mówią, że idzie super, no to nic Ci to nie mówi. Ale jeżeli na tablicy masz napisane, które zadania zostały odhaczone i możesz przejść się po mieszkaniu i sprawdzić, czy rzeczywiście tak jest, to bardzo, bardzo ułatwia to kontrolę nad wszystkim.

Bo nie jesteś w stanie wszystkiego zapamiętać, co miało zostać zrobione, co miało zostać sprawdzone. Jest tak dużo elementów podczas remontu, że po prostu nie jesteś w stanie. A jeżeli przygotujesz sobie takie karty kontrolne i takie tablice już wcześniej, no to tylko wystarczy, że to wydrukujesz czy napiszesz to markerem i możesz wszystko na bieżąco spokojnie kontrolować.

Jeżeli dochodzi do sytuacji, w której pracujesz z nową ekipą i oni dokładnie nie wiedzą, co masz na myśli, to warto również stosować takie obrazkowe instrukcje tego, co chcesz, żeby zrobić. Jeżeli przeprowadziłeś już na przykład podział mieszkania, na przykład salonu na pół i zrobiłeś z jednego salonu dwa pokoje, i wiesz już, jak to się robi, jak to wygląda, i masz zdjęcia z tej swojej poprzedniej inwestycji, to warto, żebyś to pokazał przy kolejnej inwestycji nowej ekipie, z którą jeszcze nie współpracowałeś, żeby oni dokładnie wiedzieli, co masz na myśli. Jeżeli jest jakiś nowy pracownik niedoświadczony, jakiś pomocnik, żeby on również wiedział, jaką pracę mają wykonywać, żeby później nie musieć tego odkręcać.

Przez całą audycję mówię o poprawkach i odkręcaniu tylko i wyłącznie z tego powodu, że praktycznie każdy inwestor, którego znam, miał sytuację, w której musiał coś poprawiać, no i to jest kilka dni w plecy i paręset lub parę tysięcy złotych, które trzeba ponieść na nowo.

Poza wszystkimi arkuszami i kartami kontrolnymi ważne jest, żebyś korzystał również z narzędzi, które pozwalają Ci zaoszczędzić Twoje najcenniejsze aktywo, czyli Twój czas. Jednym z takich narzędzi jest aplikacja [Monitor.pl](https://monitor.pl), która pozwala na wyszukiwanie wszystkich ofert nieruchomości w internecie, które Ciebie aktualnie interesują i później przesyłanie tych ofert na komórkę czy na maila na komputerze.

Dzięki temu zamiast siedzieć codziennie godzinę czy dwie przed dziesięcioma portalami ogłoszeniowymi, wystarczy, że ustawisz sobie parametry Twoich ulubionych mieszkań, czyli na przykład mieszkania między 40 a 53 metry w takiej dzielnicy. Wykluczysz oczywiście dzielnice,

które Ciebie nie interesują czy na przykład poza miastem, które się często pojawiają takie ogłoszenia, bo są tańsze. I wtedy dostajesz tylko określone informacje, które Ciebie interesują.

Jeżeli coś się pojawia na Twoim mailu, w Twoim filtrze, automatycznie, bez zastanowienia możesz tam zadzwonić, bo wiesz, że to jest oferta, która Cię interesuje. W ciemno. Dzięki temu jesteś o krok przed konkurencją, bo takie informacje dostajesz szybciej. A często jest tak, że inwestorzy wchodzi tylko na dwa, trzy ulubione portale typu „Oto dom”, „Gumtree” i dalej już nie sprawdzają. A są takie portale niszowe, które Monitor też prześledzi, a tam część osób w ogóle nie zagląda, a niektórzy właściciele, z tego względu też, że ta cena jest inna i sposób myślenia jest inny, wystawiają to też na inne, mniej popularne portale ogłoszeniowe.

Na sam koniec chciałem powiedzieć o najważniejszym narzędziu, które powinieneś wykorzystywać, będąc inwestorem na rynku nieruchomości i tym narzędziem jest... uwaga: networking. Dzięki temu, że nauczysz się poznawać nowe osoby i nawiązywać trwałe relacje z innymi inwestorami, będziesz w stanie wejść na kolejny poziom swojego inwestowania i realizować jeszcze większe projekty inwestycyjne.

Jeżeli korzystasz z tych narzędzi, o których mówiliśmy wcześniej i potrafisz się odpowiednio przedstawić innej osobie, jesteś w stanie zdobyć finansowanie na dowolny projekt. Jeśli liczby w Excelu się zgadzają i osoba, z którą pracujesz ma pewne doświadczenie w inwestowaniu, to jest bardzo prawdopodobne, że uda Wam się stworzyć jakiś wspólny biznes, kupicie razem mieszkanie na flipa lub na wynajem i będziecie z niego czerpać zyski. Pamiętaj, że w inwestowaniu w nieruchomości nie jest najważniejsze to, ile Ty masz kapitału, tylko ile znasz osób, które mogą Ci ten kapitał za odpowiedni procent pożyczyć.

Dlatego zachęcam Cię do tego, żebyś stworzył sobie arkusz do zarządzania kontaktami, gdzie będziesz wpisywał wszystkie osoby, które mogą Ci być pomocne w Twoim inwestowaniu w nieruchomości. Czyli spisujesz tam wszystkich pośredników, wszystkie osoby, które dysponują określoną ilością gotówki, osoby, które szukają okazjonalnych mieszkań, gdzie jeżeli znajdziesz okazję (o czym mówiłem w innej audycji o outsourcingu, będziesz mógł tą okazję sprzedać) oraz wszystkich hydraulików, elektryków, ekipy budowlane. Po prostu robisz sobie taki arkusz, w którym spisujesz maila, telefon, imię, nazwisko, miasto i sprawę związaną z daną osobą.

Dodatkowo zachęcam Cię do tego, żebyś wydrukował sobie wizytówki, nawet z samym imieniem, nazwiskiem, telefonem i mailem, i dzielił się tymi wizytówkami z osobami na różnych eventach, na które będziesz chodził. Zachęcam Cię do tego, żebyś pojawiał się na płatnych i darmowych szkoleniach z inwestowania w nieruchomości, z bardzo prostej przyczyny. Jeżeli jest jakiś event, który organizuje jakaś osoba i temat wykładu jest związany z inwestowaniem w nieruchomości, to najważniejsze jest nie to, co będzie mówione ze sceny, ale najważniejsze jest to, że będzie tam kilkanaście czy kilkadziesiąt osób, które przyjadą tylko ze względu na temat.

Więc jeżeli masz już dobraną grupę tematycznie osób, które interesują się inwestowaniem w nieruchomości, to to jest najlepsza okazja do tego, żeby nawiązać z nimi relację i dokładnie wiedzieć, co im proponujesz, albo co od nich chcesz uzyskać.

Dzięki temu Twój stan wiedzy o inwestowaniu w nieruchomości i sam biznes będzie rozwijał się znacznie, znacznie szybciej.

Ja, dzięki temu, że świadomie buduję swoją sieć kontaktów, poznałem w ciągu ostatniego roku kilkuset inwestorów osobiście, którzy inwestują aktywnie w nieruchomości i mają dostęp do finansowania, mają dostęp do okazji na rynku nieruchomości. Moim zadaniem jest tylko realizowanie rzetelnie swojej pracy, przygotowywanie ciekawych projektów inwestycyjnych, a reszta dzięki poznanym kontaktom jest już prosta, bo jest dostęp i do finansowania, i do okazji, więc kwestia tylko tego, żeby robić rzetelnie swoją pracę i dotrzymywać słowa.

Jeżeli podobała Ci się ta audycja i chcesz, żebym tworzył tych audycji więcej, co tydzień czy co dwa tygodnie, serdecznie zachęcam Cię do tego, żebyś zostawił, zostawiła komentarz pod tą audycją, tak żebym ja wiedział, że to, co robię, jest wartościowe, a żeby nowe osoby, które będą chciały odtworzyć tą audycję, były bardziej zachęcane do tego, żeby ją przestuchać w całości.

Serdecznie Ci dziękuję. Do usłyszenia w kolejnej audycji. Słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Pozdrawiam – Paweł Albrecht.