

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

6 nieruchomości w 2 lata – historia Dawida Dowbusza.

Witam serdecznie w specjalnym odcinku w którym mam przyjemność być u Dawida Dowbusza w domu. Jestem przez niego goszczony już drugi dzień. Dawid oprowadza mnie po swoich nieruchomościach, więc przy okazji postanowiliśmy nagrać wyjątkowy odcinek w którym opowiemy historię Dawida. Witam cie serdecznie Dawid.

Witam serdecznie ciebie Pawle, witam również słuchaczy „Albrecht o nieruchomościach”. Na początek może się przedstawię – pochodzę z Polski, z województwa zachodniopomorskiego dokładnie. Dorastałem na wsi Wrześnica, która się znajduje w okolicach Słupska, Koszalina. Studiowałem w Koszalinie.

Opowiem coś o moim życiu. Przyjechałem wraz z żoną tutaj po studiach. Postanowiliśmy zebrać pieniądze na nasze wesele, więc przyjechalśmy z zamiarem pracy w Anglii przez pół roku, zebrać pieniądze i wyprawić wesele. Po pół roku stwierdziliśmy, że przydałoby się dorobić na coś dodatkowo, więc byliśmy kolejne pół roku.

Moja przygoda z nieruchomościami zaczęła się w ten sposób, że pewnego dnia w Polsce wszedłem do Empiku i poprosiłem sprzedawcę, by mi polecił jakieś fajne książki biznesowe. W moje ręce wpadła książka Roberta Kiyosaki „Bogaty i biedny ojciec”. Było to dla mnie coś całkowicie nowego na start. Bardzo mnie ta książka zmotywowała. Od tego momentu zacząłem się interesować nieruchomościami. Było to moją motywacją do inwestowania w nieruchomości, poszerzania wiedzy.

Zacząłem jeździć na różne spotkania networkingowe, zakupować coraz więcej książek biznesowych oraz motywacyjnych, odsłuchiwałem coraz więcej audycji, słuchałem różnych mentorów na YouTube, więc moja wiedza w tym zakresie po roku czasu zaczęła się znacznie poszerzać. Stąd wziąłem swoją motywację do nieruchomości.

A skąd się wziął pomysł na pierwszą nieruchomość w Anglii?

Wynajęliśmy dom od landlorda i podnajęliśmy pokoje, mieszkaliśmy z naszymi znajomymi. Komfort był oczywiście obniżony, bo dzieliliśmy ten sam dom ze znajomymi, z obcymi ludźmi. Stwierdziłem, że jeżeli ten landlord ma kredyt, do tego on zarabia na mnie plus ja mogę jeszcze na tym wyjść dodatkowo to może być całkiem ciekawy biznes.

Zacząłem się kontaktować z doradcami kredytowymi, dowiadywać się na liczbach już konkretnie ile wynosi kredyt, ile wynosi najem, ile mogę z tego miesięcznie skorzystać. Zdecydowaliśmy, że zbieramy na swój wkład własny. W jaki sposób zebraliśmy na nasz wkład własny? Przyjechalśmy do UK, mieliśmy ze sobą 300 funtów w kieszeni.

Pierwsze 2-3 tygodnie staraliśmy się dostać jakąkolwiek pracę i zdobyliśmy pracę w magazynie. Pracowałem w magazynie po 6 dni w tygodniu. Staraliśmy się robić dużo nadgodzin, ograniczać nasze wydatki do minimum. W szybkim czasie zakupiłem samochód, więc woziłem znajomych z pracy do pracy. Mieliśmy dodatkowe oszczędności – oni się dorzucali, więc nie miałem kosztów paliwa. Nawet wychodziłem troszeczkę na górkę.

Takie proste sprawy. Na przykład mój landlord prosił mnie o to, żeby znaleźć mu tenantów na jego nieruchomości. Wystarczyło, że wystawiłem ogłoszenie na Facebooka i miałem od każdej osoby coś ekstra zapłacone. Małymi takimi sumami plus praca z etatu, nadgodziny plus obniżone koszty życia, bo nie mieszkaliśmy sami. Cały dom wynajmowaliśmy wraz ze znajomymi, więc nasze koszty spadły znacznie.

W zaledwie rok czasu mieliśmy zebrane pieniądze już na pierwszy depozyt, zdecydowaliśmy się kupić pierwszą nieruchomość, wynajęliśmy pierwszą nieruchomość. Poszło nam to bardzo dobrze. Mieliśmy tego kapitału więcej niż potrzebowaliśmy. Zaledwie 4 miesiące później kupiliśmy kolejną nieruchomość, która się okazała całkowitym hitem.

Przyjeżdżasz z małej miejscowości w Polsce do Anglii, zaciskasz pasa, robisz wszystko, żeby wszystkie pieniądze, które zarabiasz odłożyć i wydawać jak najmniej. Po roku czasu stać się na zakup nieruchomości na kredyt?

Tak jest.

Czyli każdy, kto przyjedzie dzisiaj z Polski po roku może powtórzyć to, co ty zrobiłeś?

Tak jest. Jeżeli nie będzie się skupiał na przyjemnościach, a zrobi tak jak powiedziałeś, żeby trochę zacisnąć pasa to w rok czasu powinien bez problemu mieć odłożone na swoją pierwszą nieruchomość.

Rozumiem, że nie byłeś prowadzony za rękę tylko zrobiłeś to całkiem sam, dowiadywałeś się tego, co chciałeś od osób, które spotkałeś na swojej drodze i tyle?

Tak jest. Zrobiliśmy to wszystko całkowicie sami. Jedyne co się później dowiadywałem od innych osób to jak dokładnie wyglądają kredyty, na czym one polegają. Przyjechałem do UK to przyjechałem z taką mentalnością właśnie z Polski, z moich okolic, że kredyt jest to coś złego, że kredyt cię obciąża, że możesz mieć problemy z tego spłatą.

Nie rozumiałem jeszcze wtedy, że jest coś takiego jak dźwignia, że można się lewarować kredytem. Tak długo jak spłacasz kredyt i zostaje ci na górkę to tak naprawdę czemu nie wziąć tych kredytów tysiąc? Jeżeli wiesz, że stopa procentowa podskoczy ci dwukrotnie, a dalej cię stać na spłatę tego kredytu i dalej ci zostaje, więc jesteś w bezpiecznej strefie i powielasz ten schemat.

Na czym polega w Anglii reamorgage i dlaczego w Anglii można praktycznie co pół roku kupować nową nieruchomość? Jak to wygląda w praktyce?

Tutaj w Anglii już te banki są bardziej rozbudowane hipoteki. Jest taka fajna sprawa, że przychodzisz do banku, bierzesz ogólnie kontrakt na 30 lat. To się nazywa fixed-rate. Co 2 lata po

prostu ten kontrakt odnawiasz w tym banku bądź w innym banku. Jeżeli ten kontrakt zerwiesz załóżmy po pół roku – minimum musisz mieć ten kontrakt pół roku. Jeżeli go zerwiesz musisz zapłacić karę, przykładowo 1000-1500 funtów.

Na czym polega reamorgage? Znajdujecie dom na ulicy. Załóżmy na ulicy domy się sprzedają po 100 tysięcy. Czyli to jest taka cena tej ulicy, można powiedzieć cena rynkowa. Cena rynkowa jest wtedy taka za jaką domy się sprzedają. Znajdujecie dom załóżmy w zaniedbanym stanie, najlepiej jakąś ruinę. Tak jak ja to zrobiłem.

Powiem może na liczbach, żeby to łatwiej zobrazować. Kupiłem dom w takiej ulicy za 65 tysięcy, ten dom wyremontowaliśmy za 25 tysięcy. Dom został wyceniony na 125 tysięcy.

Na czym polega reamorgage? Ja zerwałem kontrakt z moim pierwszym bankiem, poszedłem do banku drugiego. Pierwszemu musiałem zapłacić karę chyba 1500 funtów. Drugi bank mi wycenił ten dom na 125 tysięcy. Dom kupiłem za 65 na kredyt, 25 remont. To nam daje sumę 90 tysięcy. Dom został wyceniony na 125. Z tego bank drugi spłaca bank pierwszy. Musi sobie ten bank drugi 25% z tej sumy zabezpieczyć na tej nieruchomości. A to, co było na górkę ja otrzymałem. W pół roku miałem tak naprawdę dom za darmo plus te pieniądze wykorzystałem, żeby kupić kolejną nieruchomość.

Podsumowując – jest dom za 65 tysięcy. Normalnie w okolicy kosztują stówę, ale wyremontowane. Ty kupujesz ten dom za 65, robisz tam remont. W momencie zakupu dostajesz od banku kredyt z określoną ratą. Jak idziesz do drugiego banku to ten drugi bank wycenia nieruchomość po remoncie, ona już jest droższa, bo ma nowe meble itd. i podnosi ci ten drugi bank ratę kredytową o 50, 100, 200 funtów. Ale w gotówce ci wypłaca tyle, ile wsadziłeś w remont.

Tak jest. Dokładnie bank podniósł mi chyba o 150 funtów ratę kredytową. Nie było to dla mnie jakimś wielkim problemem, bo dom naprawdę podniósł wartość aż do 125. Tam domy są w okolicy po 100 tysięcy, ten był wyceniony na 125 tysięcy plus mogłem użyć szybko ten kapitał i nabyć kolejną nieruchomość.

Podsumowując – jest osoba, która mieszka w Polsce, przyjeżdża w ciemno do Wielkiej Brytanii, dostaje normalną, podstawową pracę fizyczną, którą może dostać każdy chętny, który umie angielski. Rok czasu wystarczy zacisnąć pasa, idzie się do banku, kupuje się nieruchomość za swoją gotówkę, którą się zaoszczędziło.

Potem po pół roku można zrobić reamorgage, odzyskać całe wpłacone pieniądze, wynająć pokoje. W dużym uproszczeniu, bo są różne formy wynajmu, są różne opcje kredytów, a o tym nie będziemy teraz mówić. Wynająć całą nieruchomość, dostać cały wkład z powrotem i mieć mieszkanie, dostawać kilkaset funtów od najemców, kredyt sam się spłaca i ma się kilkaset funtów i całą kasę z powrotem i można wejść w kolejną nieruchomość i w kolejną. I ty tak Dawid doszedłeś już do...?

W 2 lata do 6 nieruchomości właśnie w podobny sposób. Z tym że na 3 nieruchomościach nie robiłem reamorgagu. Po prostu nie miałem takiej potrzeby. Będę się przymierzał, żeby zrobić na niej reamorgage jak już minie 2 lata kontraktu z tym bankiem. Czyli nie będę zrywał kontraktu, zrobię sobie to w tym banku.

Dobrze trafiłem, bo kupiłem takie poniżej ceny. Nawet ich nie remontowałem, a już są wyceniane o 20 tysięcy powyżej tego, co kupiłem. Jestem bardzo zadowolony, że stojąc mi te domki zarobiły 20 tysięcy funtów. Zarobią jak już zrobię na nich reamorgage i te pieniądze fizycznie dostanę. To czekają jeszcze do tego momentu. Na razie są na tyle wyceniane.

Ja do tego wykorzystuję jeszcze moją znajomą, która jest rzeczoznawcą, zawsze je biorę na te nieruchomości, żeby mieć dodatkową wycenę. Nie bazuje się tylko na 1 czy 2 osobach, zawsze wolę mieć tych opinii więcej, żeby być pewnym czego mogę oczekiwać i mogę w tym przypadku coś pod to planować.

Z Dawidem jeździliśmy od rana i oglądaliśmy nieruchomości. Ja jestem w wielkim szoku, że można jechać ulicą i widzieć, że co 3-4 dom jest okazją. Zależy czy spełni nasze kryteria finansowe czy nie, ale widać wizualnie, czy są brudne okna, czy są zamknięte drzwi itd.

Po prostu w Polsce tego nie widać tak żywym okiem. Rozmawialiśmy z Dawidem o tym, że gdyby byli inwestorzy, którzy wykładają pieniądze na takie nieruchomości to można w bardzo prosty sposób nakupować takich nieruchomości, potem je refinansować kredytem, więc kilka osób w jednej transakcji może na tym zarobić.

Tak jest. To jest najłatwiejsze co można zrobić. Przewaga zakupu gotówkowego jest o tyle, że sprzedający jest skłonny zejść dużo niżej z ceny. Dlaczego? Dlatego że biorąc nieruchomość i kredytując się to te transakcje trwają od 3 do 6 miesięcy. W Anglii jest taka statystyka, że co trzecia transakcja się wysypuje.

Kredytowa?

Tak. Po prostu coś się stanie w międzyczasie i transakcja nie dojdzie do skutku. W tym momencie ten sprzedawca musi znowu wystawić to na rynek i znowu musi czekać aż się znajdzie ten klient. Dla niego opcja gotówkowa jest bardzo kusząca. Dlatego osoby – przede wszystkim Azjaci to robią – które mają na tyle gotówki, żeby kupować nieruchomości gotówkowo, a potem je dopiero kredytować mają ogromną przewagę, bo mogą dużo negocjować.

Ja kupując na kredyt wszystkie nieruchomości, które kupiłem to też starałem się jak najwięcej wynegocjować. Tylko takie negocjacje, żebym jak najwięcej zbił z ceny czasem trwały nawet do pół roku. Ja po prostu składałem ofertę, nie zgadzali się i te osoby wracały do mnie co 2-3 miesiące. Nawet te oferty jeszcze niżej obniżałem, bo mówiłem – słuchajcie, już długo wam stoi puste i prowadziłem takich negocjacji w jednym czasie parę. Z tych paru negocjacji zostawała jedna nieruchomość, bo te inne się sprzedały za wyższe ceny.

W ten sposób mogłem w dłuższej perspektywie czasu kupić nieruchomości w niższej cenie. W przypadku gdybym dysponował gotówką to mógłbym to robić w bardzo krótkim czasie i uzyskiwać ten sam efekt. Co to robi? Maksymalizuje to moje zyski, bo już robię to w krótkim czasie, mogę robić tych nieruchomości więcej i mieć więcej zysków z najmu.

Żeby zrobić hurtownię i drukarkę pieniędzy to potrzebujesz inwestora, który ma 100 tysięcy funtów w gotówce, on wyklada dla ciebie na nieruchomości, ty ją dostosowujesz do wynajmowania na pokoje czy jako całość. Potem refinansujecie to kredytem, inwestor dostaje z powrotem swoje środki, są jakieś przychody z najmu i generalnie dwie strony transakcji na tym zarabiają. A ludzie mają gdzie mieszkać.

Tak jest, dokładnie. Po prostu powielać ten schemat.

I robić hurtownię jedno za drugim.

I robić hurtownię.

Czy ty uważasz, że masz czy miałeś szczęście w tych nieruchomościach, które kupiłeś? Czy to było tak, że jechałeś do pracy, jechałeś na spacer, jechałeś gdzieś i stwierdziłeś – dobra, zadzwonię i kupiłeś?

Nie, nie było żadnego w tym szczęścia. W tym jest bardzo dużo pracy. To był po prostu staranny przesiew. Wraz z żoną oglądaliśmy masę nieruchomości. Po pierwsze są kryteria – lokalizacja to jedno z najważniejszych kryteriów. Są tutaj w Sheffield, gdzie jesteśmy nieruchomości o większym metrażu, dużo większe domki i za połowę tego, co ja kupuję. Ale są takie miejsca w których ja bym się nie chciał pojawiać.

Są różne narodowości, które nie są mile widziane w oczach najemców.

Na przykład. Polacy są wybredni, nie chcieliby mieszkać w takich miejscach. Czynnosc w tych okolicach jest również dużo niższy. Tam idzie najemca, który się kieruje czynszem. On się nie kieruje jakością najmu, jemu nie zależy na jakości.

Jest to najemca, któremu zależy na jak najniższym czynszu. To są przeważnie ludzie, którzy mają problemy finansowe, którzy mają problemy z alkoholem. A ja osobiście nie chcę mieć nic wspólnego z takimi osobami, bo jest dużo problemów.

Czyli to jest tak jak rozmawialiśmy rok temu, jak spisywaliśmy twoje historie inwestycyjne, że możesz wynająć komuś nieruchomość taniej i wtedy zgłosi się taki problemowy najemca. To jest tak samo jak z bramką w klubie – jeżeli wejście na dyskotekę jest za darmo to wtedy przychodzą wszyscy. Ale wystarczy dać wejściówkę za 5 czy 10 złotych to przychodzą tylko osoby, które chcą takie pieniądze wydać, jest automatyczny przesiew. Jak rozmawialiśmy rok temu – im niższy dajesz komuś czynsz to tym gorszą dla siebie klientelę przeprowadzasz.

Tak jest. Może to zabrzmieć brzydtko, bo tak to brzmi „przesiewamy klientów”. Ale niestety, tak jest. Ci ludzie nawet sami się cieszą, że ja im przyprowadzam takich współlokatorów z którymi oni nie mają problemów. Dzisiaj oprowadziłem Pawła po tych 6 domkach.

Ja nie mam problemu z ludźmi, ja nie mam stresu, bo dobiore osoby tak, żeby sprzątały po sobie, żeby się nadawały do współżycia z innymi najemcami. Tymi kryteriami się kreuje. Duże agencje to są molochoy, gdzie mają tych nieruchomości naprawdę spore sumy – nie są w stanie tak zweryfikować klientów. Jest tam dużo problemów z najemcami.

Ile czasu poświęcasz na te nieruchomości? Oczywiście poza pilnowaniem płatności, bo to wiadomo, to zawsze jest do zrobienia. Ale ile poświęcasz czasu na kontrole, na przyjazdy, że komuś coś się zepsuło?

Teraz już mi to zajmuje dużo mniej czasu, bo przy dwóch nieruchomościach starałem się robić więcej samemu. Ale też mam lokalnie takiego handy mana. Ja otrzymuję telefon, że coś się zepsuło, ja mu to zlecam, on jedzie i to jest kwestia, ile ja z nim sobie na telefonie posiedzę i z nim porozmawiam.

Na dłuższą metę jak zbudujemy już to portfolio do większego poziomu to mamy zamiar zatrudnić kogoś na stałe, żeby ktoś się zajmował ogrodami, drobnymi naprawami, żeby od poniedziałku do piątku coś wokół tych domów wszystkich robił, żeby cały czas ten standard był utrzymywany, ta jakość – to się po prostu opłaca.

Jeżeli ty coś dajesz, otrzymujesz coś w zamian. Jeżeli będziesz dawał byle co, byle co będziesz otrzymywał w zamian. Mamy zamiar to bardziej zautomatyzować, żeby był ktoś na bieżąco. Te osoby już nie będą do mnie dzwoniły, że zepsuła się spłuczka tylko będą się z nim kontaktować bezpośrednio.

A ja będę mógł w ten sposób się skupić na tym, co nam najwięcej czasu pochłania, bo być może nie rozwinąłem się wystarczająco – najwięcej czasu pochłania znajdowanie tych ciekawych nieruchomości, czyli musi być lokalizacja, musi być dodatkowo fajna cena. Najlepiej żeby to było do remontu, bo wtedy to mogę zrobić na fajny standard. Ale jeżeli jest do remontu to musi być obniżona cena zakupu przynajmniej o ten koszt remontu. To jest najbardziej pochłaniające.

Czyli ty powinieneś się skupić przede wszystkim na wyszukiwaniu nieruchomości i robieniem remontów, a całą resztę delegować, a pieniądze dostawać od inwestorów, którzy chcą pomnażać swój kapitał.

Tak jest.

Podsumowując – jesteś osobą, która przyjechała z małej miejscowości, kupujesz książkę Kiyosakiego. Przez rok szkoliliś się, dopytywałeś co chciałeś wiedzieć. Uzbierałeś na normalnej, zwykłej pracy pieniądze na wkład własny. Potem dostałeś [niezrozumiałe 19:25], odzyskałeś te pieniądze, kupiłeś jedną, drugą, trzecią nieruchomość, już masz sześć. Jak widzisz w przyszłości swoją rolę jako inwestora, co chciałbyś robić, z kim współpracować?

Rok pracowałem na magazynie. Ale zmieniłem pracę na lepszą. Pracuję jako operator. Mam bardzo fajną pracę, bardzo fajna ekipa, lubię moją pracę. Ale w tym momencie praca już zaczyna mi przeszkadzać – zabiera mi zbyt dużo czasu, 8 godzin codziennie, które bym mógł poświęcić na inwestycje i nieruchomości.

Podjąłem decyzję o której już myślę tak naprawdę od roku. W listopadzie powiedziałem mojemu menadżerowi, że kupiłem teraz szóstą nieruchomość, będę robił na niej reamortgage. Według prawa mogę robić remortgage po pół roku i prawdopodobnie tyle jeszcze będę.

Dzisiaj już on wie, że pod koniec kwietnia, 31 kwietnia – na ten dzień wypada mi reamortgage może już mnie nie być. Albo mnie nie będzie 31 kwietnia, albo tego dnia dam wypowiedzenie tydzień czasu i od maja już będę osobą niezależną.

Moje plany na przyszłość są to plany, gdzie będę współpracował z większą grupą ludzi. Samemu nic się nie da zdziałać. Ja bym sam też nic nie zdziałał, bo jeździłem, słuchałem, dowiadywałem się, miałem zawsze oczy i uszy otwarte na innych i współpracowałem z wieloma osobami. To jest najważniejsze – nie można być aroganckim, nie można być ignorantem.

Nie można sądzić, że się pozjadło już wszystkie rozumy, bo się zrobiło jedną rzecz i nie wiadomo jakim się jest mądrym. Trzeba się cały czas uczyć, cały czas słuchać. Ktoś może mieć jedną nieruchomość albo mieć wcale tych nieruchomości, ale może mieć świetny pomysł, który ty możesz zaadaptować. Jemu na przykład może brakować odwagi w tym przypadku, czasu albo pieniędzy. Ale dla ciebie może być to w sam raz.

Tak samo o tych reamorgagach się dowiedziałem na spotkaniach. Pomyślałem o tym, że mógłbym to powielić i tym sposobem zbudować to portfolio nieruchomości.

Teraz chciałbyś pozyskiwać osoby, które są poziom wyżej od ciebie finansowo czy na poziomie wiedzy, możliwości projektowych i zacząć współpracować już w grupie, a nie samemu?

Tak. Teraz chciałbym współpracować w grupie. W tym celu założyłem dwie spółki i mam wspólników. Jeden z moich wspólników jest wykwalifikowanym budowlancem, ma certyfikaty na elektrykę, na hydraulikę, na gaz. Jest o tyle dobrym budowlancem, że własną hurtownię otworzył materiałów budowlanych. On mi w tym przypadku jako wspólnik daje ogromną przewagę, jeśli chodzi o konkurencję na rynku. Raz – mam materiały po cenie produkcyjnej. Dwa – mam gościa, który po prostu wejdzie na budowę i ją będzie robił tak, bo będzie miał w tym jakiś udział.

Dbal o swoje.

Tak, zawsze jak ktoś dba o swoje to inaczej do tego podchodzi niż jak to jest zlecenie dla niego. To jest jedna z przewag. Kolejny wspólnik jest bardzo obeznany w prawie. Ja na przykład osobiście się przyznam – ja nie chcę i nigdy nie będę chyba chciał być ekspertem we wszystkim, bo po prostu nie starcza na to czasu.

Od podatków jest księgowy, od kredytów jest mortgage adviser, od prawa jest prawnik. Ja wolę stworzyć drużynę wokół siebie, która będzie najlepsza w każdym z tych aspektów i będzie mogła mi doradzać, będzie mogła ze mną współdziałać. Kolejna osoba jest bardzo dobrze obeznana w prawie i lubi takie rzeczy załatwiać z bankami, z prawnikami. Ja do tego nie mam cierpliwości, żeby siedzieć parę godzin i coś czytać, dłużyć papiery.

Co ja lubię robić? Lubię wpaść na nieruchomość, zobaczyć jakąś fajną rudę, która się rozpada, porównać ceny i czuć wtedy adrenalinę – to jest deal, to jest fajne do wzięcia. Zamierzam teraz z Arturem otworzyć spółkę budowlaną. Ona będzie głównie nakierowana na nasze nieruchomości, na nasze deale, które będziemy robić na przykład z inwestorami.

Do tego mamy we trójkę jeszcze otwartą spółkę na którą mamy zamiar kupować obiekty komercyjne – tak jak na przykład biurowce, puby i przerabiać je na mieszkania. To jest bardzo fajny pomysł, bo można na przykład kupić jakąś ogromną rudę bardzo tanio, na przykład w cenie jednego domku i można z niej zrobić na przykład 6 mieszkań. Po prostu trzeba mieć kapitał. Koniec końców można wziąć na to kredyt, reamorgage. To już jest poziom wyżej. Domki to jest pierwszy poziom, to już jest poziom wyżej.

Dawid mówi o tych nieruchomościach, że są duże puby czy coś. Jeździliśmy dzisiaj pół dnia. Ja jeździłem z opadniętą szczęką i otwartymi oczami, bo nigdy w życiu nie widziałem tyle nieruchomości i możliwości do kupienia, które widać jadąc samochodem 200, 300, 500 metrów od miejsca swojego zamieszkania.

W Polsce nie ma takich sytuacji, raczej trzeba tego mocniej wyszukiwać. Zachęcam wszystkie osoby, które są w Wielkiej Brytanii do tego, żeby się kontaktować z takimi osobami jak Dawid czy z innymi osobami, które są w tym środowisku inwestorskim, bo naprawdę wystarczy przyjechać, zacząć się tym interesować, oszczędzać, poznać odpowiednie osoby i można przestać pracować po ilu latach w Anglii?

Po ilu latach? Po 3 latach można śmiało przestać pracować.

Utrzymywać się tylko z wynajmu mieszkań, co polega na tym, że zbierasz od ludzi płatności, robisz maintenance, czyli coś się pobrudzi, coś się zepsuje.

Tak. Zależy kto w co celuje, czy kogoś jest celem jak najszybsze odejście z pracy. Moim celem było, żeby zastąpić na przykład wypłatę moją i mojej żony – moja żona już nie pracuje od ponad roku i żeby był jakiś postęp dodatkowo, że ma się odkładać na kolejne inwestycje.

Ja nie chciałem, żeby mi w oczy zawitała stagnacja. Z każdym miesiącem coraz więcej się uczę i otworzyły się nowe bramy, nowe furtki. W tym przypadku współpraca z większą ilością ludzi, żeby lewarować pieniędzmi inwestorów.

Zysk jest wtedy obustronny, bo inwestor na przykład dostanie swoją działkę, ja dostanę swoją działkę i obie strony są zadowolone. Na tym polega biznes, żeby zawsze zarabiał dwie strony i dwie strony były zadowolone.

Wtedy mogą zwiększyć skalę działania i nie robić tego samodzielnie.

Tak jest.

Dawid, przyjechałeś do Anglii. Jesteś teraz wolny finansowo w takim kontekście, że nie musisz chodzić codziennie do pracy, żeby dostawać pieniądze, bo to się dzieje z tych nieruchomości. Będziesz robił to dalej, będziesz rozwijał swój biznes. Zachęcasz wszystkich zainteresowanych do kontaktu gdzieś na miejscu na jakichś spotkaniach networkingowych?

Tak. Możecie mnie śmiało znaleźć na Facebooku – Dawid Dowbusz bądź napisać mi na maila dawiddowbusz@wp.pl. Raz w miesiącu organizuję spotkania bardziej edukacyjne właśnie w Sheffield. Śmiało możecie przyjeżdżać na te spotkania. Mi zależy na tym, żebyście wy się edukowali, wy się bogacili. Jeżeli my się spotkamy w dwudziestu to możemy mieć fajny pomysł na jakiś duży projekt.

Ja sam nie będę w stanie na przykład czegoś takiego zrobić, nikt nie jest w stanie sam tego zrobić. Ale jak już jest nas grupa to w grupie jest siła i możemy z tego skorzystać. Mi na przykład zależy też, żebyście wy przyjeżdżali, uczyli się, bogacili się, przychodzili z pomysłami i żebyśmy razem coś wspólnie robili. Na tym cała polonia zyskuje.

Co mnie tutaj bardzo cieszy, aż się serce raduje – Polacy tutaj są bardzo przedsiębiorczy. Ja na przykład robię takie rzeczy, które mi się wydają tak naprawdę proste, które odkrywają tutaj Polacy będąc rok, dwa, 3 lata. Ja nie rozumiem na przykład czemu Anglicy tego nie robią. Na przykład prosta sprawa tych [niezrozumiałe 28:02] – byłem u trzech angielskich doradców kredytowych i oni nie mogli zrozumieć mojego toku myślenia. Dlaczego chcesz zrywać kontrakt? Zapłacisz 1500 funtów kary. Tego tak nie możesz robić, tego tak nie możesz robić. Ja mówię, że mogę tak to robić i chcę tak to robić.

Koniec końców się skończyło tym, że używam polskiego mortgage advisera, bo doskonale mnie rozumie w czym jest rzecz i nie muszę się za każdym razem tłumaczyć po co robię to czy tamto, bo ona rozumie, że robię biznes. Ona rozumie, że chcę wyciągnąć pieniądze dzisiaj, żeby one już jutro mogły zarabiać na mnie.

Wykorzystujesz możliwe narzędzia, które są.

Tak, wykorzystuję możliwe. To nie są jakieś cuda. To są normalne dostępne narzędzia dla każdego. Tylko trzeba po prostu z nich korzystać. A nie myśleć prostolinijnie. Nie mówię, że wszyscy, nie wkładam wszystkich do jednego worka.

Ale na trzech angielskich doradców mortgage adviserów żaden nie miał pojęcia o czym ja mówię. Jeden mi nawet powiedział, że on pracuje już 20 lat i to, co ja mu tłumaczę, co ja chcę zrobić to jest w ogóle bez sensu. A z polskim mortgage adviserem nie ma problemu. Ona ma o tyle dobrze, że w 2 lata zrobiła mi 6 transakcji, więc też na tym skorzystała.

Zachęcamy do tego, żeby się Dawid z tobą kontaktował. Zachęcam też do tego, żeby zajrzeć na stronę pawelalbrecht.com do zakładki Success stories – tam są dwie historie Dawida wrzucone. Jest jedna i druga nieruchomości. Pewnie pojawią się jeszcze w przyszłości...

Może update zrobimy.

Zrobimy jakiś mały update i wrzucimy kilka nowych. Ciekawe jest to, że ja Dawida poznałem przez Skype'a i przez Skype'a spisywaliśmy tą historię. A dzisiaj mam przyjemność być wspaniale ugoszczonym przez Dawida w domu i na żywo oglądać te nieruchomości, więc jest to dla mnie mega przyjemność. Jeżeli są pytania to zachęcam do kontaktu na maila.

To jest pierwszy wywiad z inwestorem, który jest przeprowadzony w audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Teraz będą pojawiały się w przyszłości kolejne. Jak zawsze proszę o zostawienie komentarza. Jeżeli macie jakieś pytania do mnie czy do Dawida to piszcie to na stronie radia. Z mojej strony to tyle. Słuchaliście audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht. Dawid, serdecznie ci dziękuję.

Ja również dziękuję za to spotkanie. Zawsze to jest jakieś nowe doświadczenie. Dziękuję ci Pawle

w ogóle, że przyjechałeś do mnie. Dajesz mi naprawdę dużo nowych horyzontów, innych spostrzeżeń na życie. Również się bardzo cieszę z tego spotkania.

Przy okazji chcę jeszcze podziękować mojej żonie za wszystko, bo o niej tutaj nie za wiele wspomniałem, a miała ogromny wkład w to, gdzie ja dzisiaj jestem – zawsze miałem wsparcie u mojej kobiety. Niekiedy się bała, jak były poważne remonty, kupowaliśmy domy w bardzo złym stanie i nigdy nie była osobą hamującą, zawsze była osobą wspierającą mnie.

To jest też ważne, jeżeli macie kogoś – czy jest to wasza kobieta, wasz mąż czy wasi znajomi, żeby otaczać się ludźmi na których możecie liczyć i którzy mogą was wspierać. Nie wspomniałem też o wielu osobach na mojej ścieżce życiowej, których tutaj spotkałem – dużo mi pomagało. Nawet przy remontach, w życiu codziennym.

Dni życia stawały mi się tutaj naprawdę dużo łatwiejsze wiedząc, że jest cała grupa ludzi na których ja mogę liczyć i to samo działa w dwie strony. Ta grupa zawsze mogła na mnie liczyć. Jednym z moim głównych elementów budowania tego życia było to, żeby żyć dobrze z ludźmi, budować relacje i dawać im coś od siebie, bo to nie może działać w jedną stronę. Musicie też dawać coś od siebie, żeby im też to życie się poprawiało i oni to wam zwracają.

Takim moim na życie pomysłem jest – to, co dajesz to zbierasz. To, co zasiejesz to zbierzesz. Jak zasiejesz pszenicę to nie zbierzesz pokrzyw. To bym polecał wszystkim. Nie patrzcie na to, co jest złe. Bardziej się skupiajcie na tym, co jest dobre. To się wam w życiu będzie zwracało. Taka karma właśnie.

Dokładnie. Ja też zachęcam do tego, żeby budować relacje. Dzięki temu, że z Dawidem buduję tą relację już od ponad roku to mogę teraz z nim się w jego mieszkaniu gościć i zwiedzać całe Sheffield od strony inwestycyjnej. A jeżeli żona Dawida nas słucha teraz na nagraniu to chcę ci serdecznie podziękować za to, że tak dobrze gotujesz i tak miło mnie ugościliście. [śmiech] To tyle na dzisiaj. Słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Do usłyszenia w kolejnym odcinku! Cześć!

Cześć!