

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

Szukanie i finansowanie okazji nieruchomości.

Słuchasz audycji ALBRECHT o nieruchomościach. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a ta audycja poświęcona jest tematowi szukania i finansowania okazji nieruchomości. Z racji tego, że już hurtowo obracamy nieruchomościami, mamy od kilku do kilkunastu transakcji w ciągu miesiąca mogę dla Was nagrywać filmy z nieruchomości przed, w trakcie i po remoncie. Na początku maja nagrałem trzy nowe filmy z nieruchomości, możecie je zobaczyć na kanale na YouTube, na moim Facebooku albo na stronie internetowej. Na każdym kolejnym nagraniu chciałbym bardziej zwracać uwagę na to, co Tobie jest najbardziej potrzebne. Jeżeli chcesz poznać odpowiedzi na pytania dotyczące remontu, finansowania, znalezienia okazji czy inne związane z nieruchomością na której będę się znajdował to napisz to proszę na stronie radia KonteStacja w komentarzu – tak, żebym przy kolejnych nieruchomościach mógł na to zwrócić szczególną uwagę. To tyle tytułem wstępu.

W tej audycji skupimy się przede wszystkim na trzech tematach. Po pierwsze – jak i gdzie szukać okazji nieruchomości, które są poniżej ceny rynkowej? Po drugie – jak zdobyć finansowanie na nieruchomości, czyli skąd bierzemy pieniądze na to, by kupić znalezione przez nas mieszkania. Po trzecie – jak hurtowo zająć się inwestowaniem, czyli jak wyjść z małej skali nabywania jednego czy dwóch mieszkań w ciągu roku do hurtowego, taśmowego nabywania kilku czy kilkunastu nieruchomości w ciągu miesiąca.

Zacznijmy od hurtu i wychodzenia z małej skali. Przede wszystkim musisz uświadomić sobie, że inwestowanie w nieruchomości to normalny biznes, który składa się z kilku czynników. Jednym z czynników jest ekipa remontowa, drugim z czynników jest dostęp do okazji nieruchomości, trzecim z czynników jest finansowanie projektu, a czwartym oczywiście know-how, jak to wszystko połączyć w całość.

Tak jak przy planowaniu każdego biznesu, wyciągamy białą kartkę i odhaczamy każdy z tych elementów osobno. Co znaczy, że nie musimy mieć pół miliona w gotówce, żeby kupić mieszkanie za pół miliona, bo te pieniądze możesz pozyskać od współinwestora i to jest tylko jedna pozycja Twojego biznesu. Prawdę mówiąc, łatwiej jest zorganizować pół miliona w gotówce niż znaleźć dobrą ekipę remontową. Wiem to z własnego doświadczenia.

Podsumowując, jeżeli na swojej kartce napiszesz, kto będzie dla Ciebie przeprowadzał remonty, skąd będziesz wyszukiwał okazje, kto będzie dostarczał Ci pieniądze to wystarczy, że znajdziesz swój ulubiony schemat i standard działania, który będziesz po prostu powielał. Na przykład możesz wyspecjalizować się w bardzo małych kawalerkach przystosowanych do najmu, bo takie mieszkania schodzą bardzo szybko, jest niski próg wejścia, remont też trwa szybko, jest bardzo prosty i to może być Twoja nisza.

Poza tym możesz skupić się na normalnych flipach, czyli mieszkaniach 2-3 pokojowych, przygotowywanych dla rodziny w wysokim standardzie. Na takim mieszkaniu zarabia się 30-40 tysięcy w ciągu 3 miesięcy. Takie mieszkania możesz przygotowywać, zorganizować sobie projekt ładnego mieszkania i schematycznie go realizować.

Możesz również robić tak jak ja, czyli przygotowywać gotowe produkty inwestycyjne dla inwestorów, z 4 pokoi na przykład robić 6 pokoi, wstawiać tam meble, wstawiać tam najemców, gwarantować to jakąś usługą zarządzania i po prostu sprzedawać gotowy produkt, który zarabia pieniądze dla inwestora, jest mieszkaniem na wynajem.

W zależności od tego jaką strategię wybierzesz to będziesz miał swój standard wykończenia mieszkania, swoją listę mebli, swoją listę materiałów, którą musisz zamówić. Dzięki temu będziesz mógł delegować zadania dla swoich pracowników. Jeżeli stworzysz Excela w którym będzie 30 pozycji ze wszystkim co trzeba zamówić ze sklepu to możesz to po prostu przekazać pracownikowi, który to dla Ciebie zamówi. Jeżeli będzie z Tobą robił jedno, dwa, trzy mieszkania to już będzie automatycznie wiedział, które ewentualnie zastępcze elementy może zamawiać.

Kiedy będziesz robił co chwilę inny projekt, będziesz na nowo musiał uczyć swoich pracowników i sam poświęcać więcej czasu na to, żeby wszystko poszło dobrze. W myśl zasady – jeżeli chcesz coś zrobić dobrze, musisz zrobić to sam.

Podsumowując – jeżeli chcesz zająć się hurtem, musisz znaleźć sobie partnera, który będzie przekazywał Ci gotówkę na Twoje projekty inwestycyjne. Po drugie – musisz mieć określony standard, który wszyscy z Twoich pracowników będą doskonale rozumieć i będą w stanie go automatycznie powielać. Jeżeli spełnisz te warunki, możesz zająć się nabywaniem większej ilości nieruchomości i zarabianiem na efekcie skali.

Przejdźmy teraz do wyszukiwania okazji inwestycyjnych. Żeby znaleźć mieszkanie, które jest poniżej ceny rynkowej to przede wszystkim trzeba wiedzieć, jaka jest cena rynkowa. Żeby sprawdzić cenę rynkową nieruchomości w Twojej okolicy wystarczy wejść na portal ogłoszeniowy i na danym osiedlu sprawdzić 10 mieszkań podobnych do tych, które chcesz właśnie kupić. Wyciągasz z tego średnią i mniej więcej wiesz w jakim standardzie mieszkanie, w jakim cenie można potem sprzedać. Można też posiłkować się rzeczoznawcą, który pokaże Ci ostatnie transakcje z danego osiedla i za kilkaset złotych zrobi Ci po prostu taką wycenę i będziesz znał dokładne ceny.

Poza tym wystarczy zadzwonić do kilku pośredników i również wyciągnąć średnią z tego, co mówią o mieszkaniu w danym metrażu, w danym osiedlu, w danym standardzie wykończenia, jaką cenę sugerują do sprzedaży takiej nieruchomości albo do zakupu.

Kiedy wiesz jaka już jest cena rynkowa mieszkań, które Cię interesują na danym osiedlu musisz przede wszystkim wiedzieć, jakie koszty wiążą się z zakupem i z nakładami na remont danej nieruchomości. Na kolanie możesz sobie przyjąć, że koszt nabycia nieruchomości to jest około 5 tysięcy. Na to składa się 2% PCC, podatku i opłata za notariusza i wszystkie koszty sądowe. Czyli jeżeli nabywasz kawalerkę za 100 tysięcy złotych to musisz dopisać do tego 5 tysięcy złotych kosztów nabycia. Mamy już 105 tysięcy. Żeby nie zaskoczyć się z remontem wpisujesz sobie na kolanie, że 1000 złotych za m² będzie wynosił remont. Czyli kawalerka 30 metrów – będzie to 30 tysięcy. W związku z tym mamy 100 tysięcy za zakup, 5 tysięcy kosztów okołozakupowych i 30 tysięcy za remont, co daje 135 tysięcy złotych.

Teraz jeżeli wiesz, że żeby doprowadzić kawalerkę do Twojego wymyślonego standardu musisz wydać 135 tysięcy złotych to każda kwota, która będzie powyżej 135 tysięcy będzie Twoim zyskiem przed opodatkowaniem. Jeżeli sprzedasz tą kawalerkę za 150 tysięcy to zarobisz 15 tysięcy. Można to wszystko liczyć na kolanie i wszyscy zaawansowani inwestorzy robią to mniej więcej w ten sposób, jaki Ci podałem albo można skorzystać z gotowych narzędzi, które policzą to za Ciebie, na przykład z arkusza kalkulacyjnego w Excelu, który stworzyłem w który wpisujesz wszystkie koszty nabycia, realizacji, remontu, pośredników, zdjęć, home stagingu itd. i wychodzi Ci po prostu kwota za jaką musisz kupić nieruchomość, żeby na niej zarobić tyle ile sobie wpiszesz ile chcesz.

Jeżeli już dokładnie wiesz, jakie są sugerowane ceny sprzedaży mieszkań, których szukasz i znasz wszystkie koszty doprowadzenia mieszkania do tego standardu – wystarczy skupić się na bardzo, bardzo zawężonej lokalizacji w Twoim mieście i tylko tam skupiać swoje działania, żeby pozyskać okazyjne nieruchomości. Prosty przykład – jeżeli chcesz przerabiać mieszkania na pokoje to w Twoim mieście tylko w określonych lokalizacjach są blokowiska, szczególnie z płyty na których można wydzielić dodatkowy pokój z salonu czy przenieść kuchnię na korytarz. Jest tylko kilka bloków w mieście na których jest to możliwe. Więc nie skupiasz się na wszystkich lokalizacjach w Twoim mieście tylko wybierasz sobie jedno osiedle na którym są te blokowiska i da się tam podzielić pokoje i wiesz już, jak to zrobić, nie musisz wymyślać projektów na nowo.

Okazje na rynku nieruchomości zawsze były, są i będą. Bierze się to z tego, że jeżeli ktoś sprzedaje już mieszkanie to ma ku temu bardzo ważny powód. Sprzedaż nieruchomości to nie jest sprzedaż jeansów czy samochodu, że możemy wpaść na pomysł, że dzisiaj chcemy sobie to wymienić tylko cała ta przeprowadzka i otoczka związana ze sprzedażą i zakupem nowej nieruchomości wynika z konkretnego powodu. Jeżeli znasz ten powód to możesz sprawnie negocjować cenę sprzedaży.

My jako inwestorzy skupiamy się na rozwiązywaniu problemów innych ludzi. Tylko i wyłącznie można kupić okazyjnie nieruchomość od kogoś komu pilnie potrzebna jest gotówka albo zależy mu bardzo na czasie.

Wyszukiwanie okazji inwestycyjnych nie ma magicznego przycisku. Są oczywiście sposoby, które dostarczają o wiele więcej okazji inwestycyjnych. Ale prawdziwy magiczny przycisk znajduje się w tworzeniu okazji inwestycyjnych. Jeżeli masz mieszkanie 3-pokojowe i ono przynosi 3x700 złotych, czyli 2100, a nagle stworzysz w tym mieszkaniu 1 dodatkowy pokój i to mieszkanie przynosi już 2 tysiące 800 to to jest stworzenie okazji, uatrakcyjnienie tego mieszkania, zwiększenie cashflow. Dzięki temu ta cena nieruchomości po sprzedaży może być wyższa. Czyli cena zakupu wcale nie musi być okazyjna, ale to, co zrobisz w tej nieruchomości sprawi, że okazja zostanie przez Ciebie stworzona i więcej dostaniesz za sprzedaż tej nieruchomości, którą przygotujesz.

Wiele osób skupia się tylko i wyłącznie na szukaniu prostych okazji, czyli kupić kilkadziesiąt tysięcy taniej i sprzedać kilkadziesiąt tysięcy drożej. A dzisiaj jest tak duża konkurencja, że bardzo trudno jest, szczególnie w internecie, znaleźć już okazję inwestycyjną w dużym mieście, o licytacjach komorniczych i spółdzielczych można praktycznie już zapomnieć, bo ceny tam osiągają większy pułap niż gdybyśmy chcieli to kupić normalnie z rynku.

Ja w ogóle nie przejmuję się konkurencją na rynku nieruchomości, bo ona sprawia, że coraz więcej inwestorów wchodzi w grupowe projekty i można realizować projekty na większą skalę z większym zyskiem. A wystarczy, że spojrzysz na agentów ubezpieczeniowych od ilu lat i ile agentów jest na rynku i dalej każdy z nich, kto jest dobry zarabia swoje pieniądze. Niezależnie od tego ile ludzi na rynku szuka mieszkań to ważne jest to, żebyś znał wszystkie sposoby szukania i tworzenia okazji – tak, żeby być zawsze o krok przed osobami, które tych okazji szukają.

W związku z tym, że w tak krótkiej audycji nie jesteśmy w stanie wymienić wszystkich sposobów szukania i tworzenia okazji inwestycyjnych to podam Ci tylko te za które dam sobie rękę uciąć, że jeżeli będziesz je przez 3 miesiące realizował, szukał tym sposobem to po prostu znajdziesz okazijną nieruchomość w Twoim mieście.

Po pierwsze – kontaktujesz się ze wszystkimi pośrednikami na rynku nieruchomości w lokalizacjach, które Cię najbardziej interesują, podajesz im sprecyzowane parametry tego czego szukasz. Czyli na przykład mieszkania 2-3 pokoje, między 40 a 55 metrów, do remontu.

Drugi sposób, który zawsze działa to jest po prostu ulotkowanie. Robisz ulotkę na której piszesz „kupię mieszkanie za gotówkę, numer telefonu”. Wrzucasz to do skrzynek, wywieszasz ogłoszenia, robisz banery i to też zawsze działa. Im więcej tych ulotek wyślesz, tym więcej okazji dostaniesz. Te akcje trzeba powielać, bo raz nic nie wejdzie, a za drugim razem dostaniesz 5 czy 10 telefonów z których kupisz dwie nieruchomości.

Trzeci, najbardziej klasyczny i zawsze działający sposób to po prostu budowanie jak najszerszej siatki znajomych, którzy wiedzą o tym, że szukasz nieruchomości do remontu, że kupujesz ją szybko i sprawnie za gotówkę, że znasz się na tym, że ich nie zawiedziesz. Oni słysząc o tym, że ktoś z ich znajomych chce sprzedać mieszkanie zadzwonią w pierwszej kolejności do Ciebie, bo będą wiedzieli, że Ty im za to zapłacisz i że Ty takie mieszkanie bez problemu za gotówkę kupisz, jeżeli będzie spełniało Twoje kryteria.

Te trzy klasyczne i uniwersalne sposoby zawsze działają. Podsumowując – pośrednicy nieruchomości, akcje ulotkowe i znajomi Twoich znajomych. To są sposoby, które zawsze będą działać. Daję sobie rękę uciąć, że przez 3 miesiące, jeżeli będziesz robił to bardzo intensywnie znajdziesz nieruchomość w Twoich kryteriach, która będzie poniżej ceny rynkowej. A jeżeli jej nie znajdziesz tymi sposobami to znaczy, że po prostu za mało intensywnie to robiłeś i czekałeś aż coś do Ciebie wpadnie zamiast samemu wyjść naprzeciw i rozpocząć poszukiwania.

Oczywiście, poza klasycznymi i standardowymi sposobami na szukanie i tworzenie okazji są też takie o których nie mówi się głośno w internecie, by nie tworzyć większej konkurencji tam, gdzie ona nie jest potrzebna. Z racji tego, że samodzielnie nie da się wyszukać wszystkich okazjami tymi kanałami to trzeba posiłkować się również osobami, które będą nam takie okazje dostarczać. Dlatego ja wpadłem na pomysł, że dla zamkniętej grupy kilkudziesięciu osób raz w miesiącu będę organizował spotkania na których od A do Z pokazuję w jakich miejscach szukać nieruchomości, jak tworzyć okazje i jak je analizować pod kątem technicznym, prawnym i finansowym.

Dzięki temu po każdym spotkaniu 20-30 osób wychodzi z wiedzą, jak te nieruchomości znaleźć i w jaki sposób je podestać, żeby inwestor był zainteresowany wyłożeniem pieniędzy na tą

nieruchomość i podzieleniem się zysku. Dzięki temu statystycznie już widzę, że po każdej Akademii dostają kilka tematów, które po prostu wychodzą i zarabiamy na nich fajne pieniądze. Potem wszyscy uczestnicy Akademii spotykają się na dużych eventach networkingowych po to, żeby się lepiej poznać. Ten event jest skupiony całkowicie tylko i wyłącznie na networkingu, żeby zaplanować jakieś wspólne transakcje, zaproponować wymianę kapitału i realizację inwestycji.

Dzięki temu ten zamknięty krąg osób zarabia więcej na nieruchomościach, bo tworzy silną grupę, która razem inwestuje w nieruchomości. Jeżeli dzisiaj masz problem ze znalezieniem okazji nieruchomości i nie wiesz w jakich miejscach ich wyszukiwać albo nie masz dostępu do kapitału za który mógłbyś kupić tą nieruchomość, którą już znajdziesz to Akademia Sourcingu jest idealnym miejscem, gdzie możesz tego wszystkiego się dowiedzieć i zdobyć kontakty do tego, żeby ten kapitał pozyskiwać.

Będąc w temacie kapitału przejdziemy do trzeciej części tej audycji, czyli do finansowania projektu. Z własnego doświadczenia już wiem, że znalezienie pół miliona czy miliona na dany projekt inwestycyjny nie jest absolutnie żadną, ale to żadną przeszkodą. Warunkiem na pozyskanie takiego kapitału jest przede wszystkim Twoja wiarygodność w oczach inwestora. A po drugie – to, żeby projekt spinał się finansowo. Jeżeli zarobisz na nieruchomości z Twoich obliczeń 10-15 tysięcy to żaden z inwestorów nie wyłoży dla Ciebie pieniędzy, bo po podziale będziecie mieli po kilka tysięcy na głowę, co jest bez sensu i stratą czasu. Jeżeli z Twoich obliczeń, z Excela, który masz wychodzi, że zarobicie kilkadziesiąt tysięcy i dzielcie się pół na pół to każdy z inwestorów, który ma gotówkę wolną na koncie, nic z nią nie robi będzie skłonny do tego, jeżeli Ci zaufa, żeby z Tobą zainwestować, żebyś Ty poprowadził projekt z którego się finalnie podzielicie pół na pół. Wszystkie, ale to absolutnie wszystkie nieruchomości, które do tej pory kupiliśmy na przeróżne spółki były finansowane przez zewnętrznych inwestorów. Czyli ja osobiście nigdy nie wydałem ani jednej złotówki na zakup nieruchomości tylko każdą nieruchomość, którą nabywaliśmy nabywana była za pieniądze inwestora. Dlatego wiem z własnego doświadczenia, jak proste i łatwe jest pozyskanie kapitału na okazjone nieruchomości. Kluczem, tak jak mówiłem wcześniej, jest to, żeby z projektu wychodził odpowiedni zysk, który pozwala na to, żeby wszyscy, którzy biorą udział w projekcie byli zadowoleni z pieniędzy, które się generują.

Oczywiście, jeżeli dysponujesz dużym kapitałem, możesz samodzielnie obracać mieszkaniami. Ale zawsze i tak ten Twój kapitał w pewnym momencie się skończy. Jeżeli masz własną ekipę budowlaną i ona w pewnym momencie ma przestoje i nie ma pracy i pójdzie do innego inwestora to możesz tą ekipę bezpowrotnie już stracić. Jeżeli stracisz ekipę remontową, która przygotowuje dla Ciebie kilka mieszkań w miesiącu to możesz zawinąć biznes, bo współpraca z każdą kolejną ekipą będzie powodowała opóźnienia, kary umowne itd. To jest największy dramat inwestora – stracić dobrą i sprawdzoną ekipę budowlaną.

W związku z tym jeżeli znalazłeś już ekipę, która dla Ciebie pracuje musisz zapewniać jej ciągle pracę. Tą pracę zapewniasz poprzez to, że masz ograniczony dostęp do kapitału, czyli finansujesz kolejne projekty innymi inwestorami – chociażby po to, żeby ta ekipa miała ciągle pracę i żeby ciągle byli zadowoleni ze współpracy.

Są ludzie, którzy tworzą ekipy remontowe i zarabiają tylko i wyłącznie na marży, którą generują na mieszkaniach z remontów. Czyli kupują mieszkania z rynku, robią tam remont ładny, w fajnym standardzie i zarabiają tylko na tej marży, którą zarabia właściciel ekipy remontowej.

Wracając do tematu finansowania – chcę Ci z doświadczenia sprzedać jeden tip. Jeżeli będziesz robił składki, czyli składał się po 20, 30, 50 tysięcy od różnych osób na daną nieruchomość to więcej czasu zajmie Ci obsługa całego procesu niż jest to wartość. Dlatego warto skupiać się tylko i wyłącznie na osobach z większym kapitałem, które jednorazowo będą w stanie pokryć całą nieruchomość, nabywając ją na siebie, one są właścicielami nieruchomości w księdze wieczystej, one płacą za remont, a ty jesteś tylko i wyłącznie wykonawcą projektu. Dzięki temu masz tylko jedną osobę do obsługi, ta osoba jest w 100% zabezpieczona na własnej nieruchomości, która jest kupiona poniżej ceny rynkowej. Więc inwestor, który z Tobą pracuje jest całkowicie kryty, bo ma coś, co jest poniżej wartości rynkowej i w całości jest to zapisane na niego, a Ty jesteś dla niego tak naprawdę pośrednikiem z ekipą remontową.

Jeżeli tych osób do składki masz kilka to ciężko jest wpisać się wszystkim na jedną hipotekę, ciężko jest robić z każdym osobne umowy pożyczki, więc jest to dużo bardziej kłopotliwe. Ale jeżeli nie znasz osoby, która ma luzem 200, 300, 400 tysięcy złotych gotówki to możesz takie składki nawet wspólnie z rodziną przeprowadzić i po prostu poświęcisz na to trochę więcej czasu.

Jeżeli masz w głowie teraz taką myśl – gdzie ja znajdę kogoś, kto ma 300-400 tysięcy złotych gotówki na koncie to z całym przekonaniem, z ręką na sercu mówię Ci, że na każdym jednym spotkaniu, gdzie są inwestorzy na sali co najmniej siedzą 3-4 osoby, które mają pół bańki na koncie. Wiem to z własnego doświadczenia, byłem na kilkudziesięciu spotkaniach dla inwestorów i na zawsze na sali widzę kogoś, kto ma co najmniej pół miliona w gotówce w banku i czeka na to, żeby trafiła do niego dobra okazja inwestycyjna. Więc wystarczy, że pojawisz się na jakimkolwiek spotkaniu, gdzie są inwestorzy w nieruchomości i głośno powiesz, że szukasz kogoś, kto będzie finansował Twoje projekty, chcesz się z nim poznać tak, żebyście razem zaczęli inwestowanie, bo masz dostęp do okazji, dostęp do ekipy remontowej, potrafisz zrobić to i tamto.

Podsumowując całą audycję w kilku zdaniach – jeżeli nauczysz się szukania i tworzenia okazji inwestycyjnych wystarczy, że zdobędziesz partnera gotówkowego, który będzie finansował Twoje projekty i będziesz dzielił się z nim zyskiem pół na pół i opiszesz to odpowiednią umową, którą sobie skonstruujesz. Jeżeli będziesz już miał dostęp do okazji, dostęp do finansowania - wystarczy, że będziesz miał ekipę remontową, która będzie wiedziała w jakim standardzie i z jakim pomysłem chcesz wykańczać swoje mieszkania.

Po każdej transakcji, którą przeprowadzisz spisujesz sobie rzeczy, które poszły dobrze i które poszły źle, robisz w Excelu listę kilkudziesięciu materiałów, które zamawiasz – tak, żeby przy kolejnym mieszkaniu wysłać tylko maila do Castoramy, Leroy Merlin czy do Ikei i po prostu oni przywożą Ci już transport tych samych rzeczy, oczywiście wymieniając parę różnych elementów. Zaoszczędzasz dzięki takiemu hurtowi masę czasu i pieniędzy, bo robiąc zamówienia ciągle w tym samym sklepie dostajesz rabaty, które potem wykorzystujesz na kolejne projekty.

Jeżeli miałbym ułożyć listę najtrudniejszych elementów układanki biznesu inwestowania w nieruchomości to finansowanie projektów zrzuciłbym na ostatnią, dziesiątą pozycję. Zebranie pieniędzy na nieruchomości jest naprawdę najprostszą sprawą. Numer 1 to sprawna i szybka ekipa remontowa. Jeżeli masz to to całą resztę jesteś w stanie zorganizować. A niestety, na dobrą ekipę remontową za wielu sposobów nie ma. Szukanie i tworzenie okazji inwestycyjnych jest bardzo proste. To jak przejście przez pierwszą klasę podstawówki – uczysz się po prostu czytać i pisać i już wiesz na całe życie, gdzie i w jakich momentach tych okazji się po prostu szuka.

A najważniejsze w inwestowaniu w nieruchomości są relacje, które budujesz z inwestorami, którzy są więksi od ciebie i mogą podzielić się z tobą doświadczeniem, którym na pewno nie podzielą się w audycjach, na pewno nie napiszą tego na blogu, na grupach na Facebooku, bo są to rzeczy o których nie można publicznie mówić. Nie z tego względu, że one są nielegalne tylko z tego względu, że nikt bez dobrego powodu nie podzieli się tym na czym naprawdę zarabia duże pieniądze, żeby nie tworzyć sobie konkurencji. W związku z tym jeżeli jesteś na początku swojej drogi i słuchasz audycji, czytasz książki, sprawdzasz wpisy na Facebooku to z pewnością nie jest to obraz o rynku nieruchomości, jaki jest naprawdę w rękach dużych inwestorów.

Dlatego jeżeli chciałbyś podczas jednego dnia poznać kilkadziesiąt osób, które szukają okazji inwestycyjnych, które finansują różne projekty i jadą specjalnie po to, żeby dzielić się swoją wiedzą z innymi uczestnikami w nadziei, że oni od innych uczestników dostaną również jakąś wiedzę to serdecznie zapraszam Cię na Akademię Sourcingu do Poznania, gdzie w jeden dzień dowiesz się wszystkiego, co jest Ci potrzebne, żeby zacząć lub rozwinąć swój biznes inwestowania w nieruchomości. Niestety, liczba miejsc i krzeseł na sali zawsze jest ograniczona, a te miejsca rozchodzą się na 2 miesiące przed planowaną edycję to zachęcam Cię do tego, żebyś rezerwował swoje miejsce szybko na edycję, która Ci najbardziej pasuje.

Pod tą audycją wklejam również link w komentarzu do strony internetowej, gdzie umieściłem filmy z ostatnich nieruchomości, które realizujemy we Wrocławiu. Będę tych nagrań robił coraz więcej, więc proszę Cię o to, żebyś w komentarzu napisał, napisała na jakie elementy mam szczególnie zwracać uwagę, które będą pomocne Tobie, żeby nauczyć się więcej o inwestowaniu w nieruchomości i ja w kolejnych filmach będę starał się na te pytania na filmach odpowiadać.

Wszystkie powiadomienia o nowościach, o nowych filmach, wpisach na blogu i audycjach możesz otrzymywać zapisując się do mnie na newsletter na stronie www.pawelalbrecht.com/okazje. Poza tym, nowości umieszczam na Facebooku ALBRECHT o Nieruchomościach, na YouTube ALBRECHT o Nieruchomościach i w mailach, które wysyłam do osób zapisanych na newsletter. Część rzeczy mówię też w tej audycji, której właśnie teraz słuchasz.

Z mojej strony to tyle. Mam nadzieję, że pomogłem Ci chociaż trochę w znalezieniu sposobu na znalezienie swojej pierwszej okazji, na sfinansowanie projektów i na to, żeby zmienić swoje myślenie na myślenie na większą skalę. Słuchałeś audycji ALBRECHT o Nieruchomościach, ja nazywam się Paweł Albrecht i do usłyszenia w kolejnej audycji. Cześć!