

Albrecht o nieruchomościach  
[www.pawelalbrecht.com](http://www.pawelalbrecht.com)

Audycja:

**Ponad 100 pokoi w zarządzaniu – wywiad z Filipem**

**Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a dzisiaj mamy specjalny odcinek, bo mamy wywiad z Filipem z Katowic. Cześć Filip!**

Cześć Paweł!

**Filip jest osobą, która ma setkę pokoi w zarządzaniu. Część własnych, część podnajmowanych, część zarządzany. Zaprosiłem go do wywiadu, żeby opowiedział nam o swojej historii. Filip, jakbyś powiedział, kiedy zacząłeś, od czego zacząłeś?**

Zacząłem inwestować w nieruchomości, w zasadzie byłem na swoim pierwszym szkoleniu w grudniu 2015 roku, czyli w momencie nagrywania tego wywiadu minęło 18 miesięcy. Jestem osobą, która lubi działać, przekładać wiedzę, którą zdobyłem w działaniu.

Dlatego jak najszybciej wziętem się za nieruchomości. Już w tydzień po szkoleniu podnajmowałem swoje pierwsze mieszkanie oraz negocjowałem zakup. Finalnie skończyło się tym, że mieszkanie też kupiłem. Nie powiem, że była to najlepsza transakcja, którą zrobiłem. Każda kolejna, którą już od tamtego czasu robiłem była lepsza. Jednak ciągle jestem zadowolony z tego mieszkania, mam je i wynajmuję. Podnajem też nie jest najlepszym mieszkaniem, które mam, ale ciągle je utrzymujemy, bo też się opłaca.

Chciałem pokazać, że można zrobić to szybko, bo dało się to zrobić już tydzień-dwa po szkoleniu. Ale jednak teraz patrząc wstecz wolałbym poświęcić trochę więcej czasu na rozeznanie rynku. Trochę podszedłem do tego tak, że niby znam Katowice, bo mieszkalem tu całe życie.

Ale w głowie miałem jakieś stereotypy, czyli wydawało mi się, że wiem, która dzielnica na wynajem jest najlepsza, jaki układ i jak to zrobić. Teraz widzę, że można było to zrobić lepiej. Wystarczyło podejść do tego rynku na chłodno i nauczyć się go na nowo – tak jak jest naprawdę, a nie tak jak mi się wydawało.

**Jakbyś powiedział o liczbach. Pierwsze mieszkanie te, które uważasz, że było średnie w jakich było liczbach? A te, które można kupować teraz na dzień dzisiejszy, jak to wygląda?**

189 tysięcy za 60 metrów. Jeśli chodzi o cenę za metr jest całkiem przyzwoita. Tylko chodzi o to, że na tych 60 metrach udało mi się zrobić 5 pokoi. Oznacza to tyle, że tam są dość duże straty korytarza. A nie wykorzystywaliśmy tej przestrzeni efektywnie.

W tym momencie wiadomo, ceny poszły w górę i idą w górę cały czas, więc nie ma co czekać tylko trzeba kupować. Takie mieszkanie teraz bym kupił pięćdziesięciokilkumetrowe – 52, 53, żeby nie płacić za te kilka metrów korytarza, których ja i tak nie potrzebuję. Takie mieszkanie mielibyśmy za 170 tysięcy też na 5 pokoi. Czyli cenowo trochę niżej. Ale pamiętajmy o tym, że ceny poszły w górę, więc pewnie takie mieszkanie rok temu kupowałbym za 150.

**Dokładnie, czyli twoja strategia jest podobna do mojej – kupujesz mieszkanie, które przerabiasz na maksymalną ilość pokoi i wynajmujesz każdy pokój za 600 złotych plus media mniej więcej.**

Mniej więcej można by tak powiedzieć. Bardziej celujemy w 650. Ale jak są małe pokoje to 600 jest okej.

**Kupujesz w Katowicach mieszkania za 180 tysięcy, a my we Wrocławiu kupujemy za dwa razy tyle. Takie jest podsumowanie cenowe naszych dwóch rynków. Kupiłeś pierwsze, drugie mieszkanie i potem stwierdziłeś, że jak już się tym zajmujesz to pewnie chcesz sobie dodać inne mieszkania, bo wiadomo, każdy nie ma tyle gotówki, żeby kupić sobie na raz tyle pokoi. Zaczęłeś dokładać obce pokoje, tak?**

Dokładnie. Pomyślałem o tym, że jeśli i tak muszę mieć osobę, która będzie się tym zajmować – czy to będę ja, czy moja żona, czy jeszcze później zatrudniony pracownik to jeśli ona będzie chodzić i wynajmować tylko 9 pokoi to jest trochę strata. Jak będzie i tak musiał leżeć telefon, który kiedyś zadzwoni, że coś się stało, jest jakaś usterka to lepiej mieć ten telefon, który leży i obsługuje 100 czy 200 pokoi niż 9. Moim zdaniem najgorszym błędem, który może popełnić osoba to kupić jedno mieszkanie na pokoje czy na wynajem, skończyć na tym, a męczyć się z tą całą...

**Mieć problem na głowie.**

Musi się rozwijać. Musi wiedzieć to, co ja wiem. Czy ja mam 5 pokoi czy 100 to ja muszę mieć tą samą wiedzę, aktualizować umowy, szkolić się w tym temacie. Jeśli miałbym mieć tylko 1 czy 2 mieszkania to zdecydowanie wolałbym postawić na gotowiec inwestycyjny.

Nawet się nie wdrażać jak to działa tylko oddać – na tej zasadzie jak ty robisz, czyli znajdujecie mieszkanie, sprzedajecie inwestorowi, który daje swoją gotówkę lub zdolność kredytową. A później oddaje to mieszkanie w podnajem na 5-10 lat i on się nie musi tym przejmować ani edukować w tym temacie. To jest moim zdaniem najlepsze rozwiązanie, jeśli miałbym mieć 1-2 mieszkania.

A my poszliśmy w ten sposób, że chcieliśmy mieć jednak więcej. Dlatego że ja od 10 lat prowadzę własną firmę i też do tego tak podszedłem. Mówi się dużo o inwestowaniu w nieruchomości – inwestowanie, inwestowanie, inwestowanie.

A w głowie co się ma? Większość ludzi słyszac „inwestuję” znaczy emerytura. A emerytura gdzieś odległa 30-40 lat. Ja pomyślałem o tym, czemu nie można by zarabiać na nieruchomościach, bo o to mi chodziło, czyli o stworzenie biznesu, który będzie oparty na nieruchomościach, a nie inwestowania, który gdzieś będzie tam za 30-40 lat.

**Jak zaczynałeś to na początku miałeś kilka mieszkań i robiłeś to całkiem sam?**

Tak.

**Teraz masz już ponad setkę pokoi. Ile jesteś sam w stanie ogarnąć pokoi w sezonie i jak to wygląda czasowo? Ile osób do Ciebie dzwoni w sezonie, poza sezonem? Ile czasu poświęcasz na to, żeby obsłużyć setkę pokoi?**

To powiem, jak teraz jesteśmy przygotowani do tego sezonu, który nadchodzi. Ja się już wycofałem. Od początku chciałem, żeby moja żona zajmowała się pokazywaniem pokoi. Ona ma kobiecy instynkt do najemców. Aczkolwiek jak ostatnio spisywaliśmy punkty, jeśli chodzi o weryfikację najemców to widzę, że mężczyzna też byłby w stanie to zrobić, tylko musi się stricte trzymać tych punktów.

Wróćmy do pytania – jest moja żona, która jeśli ona robi to full time. Myślę, że 50-60 pokoi będzie. Mieliśmy dwie drogi – albo dobrać drugą osobę full time tylko na czas sezonu, która by wzięła kolejne 60 czy 65 pokoi.

### **Mówimy o wynajęciu tych pokoi?**

O wynajęciu. Dla osób, które nie wiedzą – mamy sezon w okolicach sierpień, wrzesień, październik. Wtedy jest boom. A przez pozostałe 9 miesięcy w roku w zasadzie telefon leży i zadzwoni raz na miesiąc. Mimo że mamy aż tyle pokoi. Później jest już bezobsługowo.

Mogliśmy wziąć osobę full time jako drugą, czyli kolejne 60 pokoi, żeby obsłużyła. Ale postanowiliśmy zaufać pośrednikom z którymi dotychczas współpracowaliśmy i nabywaliśmy z nimi mieszkania, bo wiemy jak dobrze działają.

Dlatego wymyśliśmy, że osoby, które mają pracę blisko naszych mieszkań to ci pośrednicy wezmą po 30-35 mieszkań, czyli mamy moją żonę i 2 pośredników, którzy będą robić to typowo na taki outsourcing. Wiem, że ich nie muszą przygotować do tego sezonu pod kątem rozmowy z ludźmi, pod kątem prezentacji, bo to oni już mają, robią to na co dzień.

Oczywiście mówię o tych pośrednikach, którzy są konkretni, którzy działają, którzy współpracują z inwestorami, bo tacy się rozwijają i wiedzą jak to robić. Tylko musimy ich wdrożyć w nasze umowy, co jest istotne, jak weryfikować najemców. W tym momencie mamy to przygotowane. Czyli jedna osoba full time plus dwie osoby part.

### **Myślisz, że taka początkująca osoba, która zaczyna ile w stanie samodzielnie jest wynająć pokoi – 30?**

Jeśli całkowicie bym zaczynał sam to myślę, że do 50-60 pokoi byłbym w stanie dojść. wiadomo, w gorącym okresie jest tak – mamy 15 osób umówionych na jedno mieszkanie, telefon dzwoni i nie wiadomo, czy to są nowi ludzie, którzy dzwonią o mieszkanie czy ci, którzy stoją pod domem. Często jest tak, że nie dzwonią z tego samego numeru.

Nawet jak sobie zanotujemy, że mamy spotkanie w telefonie i wiemy, że dzwoni ten telefon to na przykład dzwoni rodzic. Już nie mamy tego numeru i nie wiemy, czy odbierać czy nie odbierać. Jak umawia się ludzi na jedną godzinę albo co 15 minut to to dla nich nie ma znaczenia – ludzie walą drzwiami i oknami. [śmiech] Jest taki amok – ktoś podpisuje umowę, ktoś wychodzi, ktoś wchodzi, ktoś chce, ktoś nie chce, ktoś narzeka, ktoś o coś pyta. Jest kocioł.

**Podsumowując – jeżeli się tego nie zrobi samemu to się nie wie, jak to wygląda w praktyce. Możemy tu przez 15 minut mówić jak to wygląda, ale to trzeba zobaczyć, mieć ten telefon w ręku, czekać i obserwować.**

Dokładnie.

**Załóżmy że jest osoba, która nie ma nic, chce zająć się podnajmem. W międzyczasie będzie budowała oszczędności, zdolność kredytową, żeby kupić własne mieszkanie. Czy ty na miejscu tej osoby, gdybyś był całkiem świeży byłbyś w stanie powtórzyć swój wynik w Katowicach od zera w ciągu następnych 2 lat? Gdybyś się spiął i zaczął szukać nowych mieszkań do podnajmu, do zarządzania i budował swoje?**

Mówi się o tym, że nie ma już mieszkań na rynku. Ja tak słyszałem jak zaczynałem, słyszałem to roku temu, słyszę to teraz. Cały czas się to słyszy – nie ma mieszkań, nie ma co kupować, ceny idą w górę, ja nie zacznę, to się nie optaca – to się nie zmieniło.

W ogóle co lepsze – rozmawiałem ze znajomym, który już prawie 6 lat temu zaczął w Poznaniu inwestować na pokoje. On mówił, że on już to słyszał wtedy. Wtedy gdzie kupował mieszkania, gdzie teraz takie mieszkanie, które on kupuje kosztuje 290-300 tysięcy. To on je wtedy kupował za 200.

**Pamiętam te czasy. To się zmieniło w pół roku dosłownie.**

Już wtedy słyszał jak kupował za 200, że niemożliwe, żeby coś kupić, niemożliwe żeby zarabiać. Myślę, że bez problemu można to powtórzyć. Można zacząć w każdym momencie. Jest taki Marek w Katowicach – ciśnie, ciśnie, jest bardzo wytrwały. Myślę, że jeśli miałbym wskazać jedną cechę, która ustawi cię na froncie całego tego biegu nieruchomościowego to jest wytrwałość.

Jeśli ja dzwonię raz czy dwa do właściciela i w pewnym momencie odpuszczam, bo coś mi nie pasuje to Marek by dzwonił 5-10 razy. Co śmieszne, mieliśmy taką jedną sytuację z moim współnikiem, że on znalazł mieszkanie, które było fajne, zdecydował się na nie, właścicielka powiedziała, że ona już zarezerwowała dla sąsiadki.

Dla nas temat był zamknięty. A finalnie kupił je Marek, bo Marek jeszcze dzwonił kilka razy i się okazało, że jednak sąsiadka się wycofała. To się okazało następnego dnia czy 2 dni po, gdzie my już ten temat zamknęliśmy. On to kupił. A byliśmy w tym samym czasie na tym mieszkaniu, oglądaliśmy je razem.

**Wytrwałość.**

Dokładnie.

**Mam 0 pokoi, dopiero zaczynam biznes podnajmu. Gdzie znaleźć pierwsze mieszkanie? Wstaję rano, odpalam komputer. Idę w teren czy zajmuję się komputerem? Jak ty byś znalazł pierwsze mieszkanie? Od jakich narzędzi byś zaczął?**

Tytułem wstępu do tego pytania – jestem twórcą aplikacji Monitor, która ułatwia inwestowanie w nieruchomości. Głównie przez to, że automatyzuje wyszukiwanie nieruchomości, czyli my zbieramy wszystkie nieruchomości z rynku, my je filtrujemy według zaawansowanych filtrów, które możesz też poustawiać, których nie ma normalnie na portalach.

Na bazie tych kryteriów otrzymujesz powiadomienia na maila lub możesz sobie oglądać je w panelu już przefiltrowane. To jest coś, co stworzyłem zaraz w momencie jak zacząłem inwestować. Siadłem do komputera, zacząłem przeglądać ogrom nieruchomości.

### **Traciłeś masę czasu.**

Masę czasu. Zacząłem od najpopularniejszych portali – Oto dom i OLX. One się mieszają ogłoszeniami, ale jednocześnie mam wrażenie, że nie masz pewności, czy wszystko zobaczysz jak zostaniesz w jednym miejscu, więc musisz być w dwóch miejscach.

Później dochodzi cała masa innych portali ciągle dużych – Gratka, Domiporta, Gumtree. Strasznie dużo tego było. Jeszcze później się okazało, że są fajne mieszkania z przetargów spółdzielczych albo jakieś biuro pośrednictwo spółdzielczego, gdzie oni się w ogóle nigdzie nie wystawiają. Ogrom danych.

A że miałem firmę informatyczną to stwierdziliśmy, że można by takie coś na nasze potrzeby stworzyć. Też powiem, że u nas większość osób w firmie inwestuje w nieruchomości, tak że wszyscy się nakręcili. Już też zaraziłem rodzinę tym inwestowaniem. Monitor warto przetestować.

**To jest takie narzędzie, które szczytuje za ciebie cały internet, wysyła ci powiadomienia na maila i wtedy widzisz to według swoich kryteriów co potrzebujesz. Ja też sam korzystam z Monitera z wersji PRO i jeżeli ktoś chce się zajmować szczególnie podnajmem to to jest bardzo fajna opcja.**

**Jeżeli chodzi o wyszukiwanie okazji inwestycyjnych to też jest super opcja, więc koniecznie, żeby coś takiego posiadać. Ale też muszę powiedzieć, że teraz jest tak dużo inwestorów, którzy korzystają z ogłoszeń, że nie można się skupiać tylko i wyłącznie na tym. Ale z drugiej strony nie można tego nie mieć. Trzeba mieć Monitor, ale też trzeba skupiać się na innych kanałach, bo na internet patrzy każdy.**

**A te prawdziwe okazje są tam, gdzie internetu nie ma. A internet to po prostu jest szybkość reakcji. Czyli jak masz powiadomienia z Monitera i jesteś tam w ciągu kilku minut to wygrywasz. Ale jeżeli spojrzysz na tego maila po 2 dniach to już strata osoby, która z tego korzysta.**

Pamiętam jak zaczynałem. Dużo się mówi o tym, że najlepsze okazje są spod stołu pośrednika. Zgodzę się. Po tym czasie jak już inwestuję to widzę, że pośrednicy, którzy mają zaufanych inwestorów dzwonią do nich pierwszych.

Tylko że my przychodząc z ulicy jako osoba, która nie ma nic, która nie zna tych pośredników, która nie zrobiła z nimi żadnej transakcji nie może liczyć na takie traktowanie. Powie – wie pan co, bo ja jestem inwestorem, ja szukam to pośrednik ma listę chyba ze stu takich osób, którzy szukają.

**Ja mam 3,5 tysiąca osób na swojej liście. [śmiech]**

Pośrednik też musi filtrować. Żeby nie tracić czasu to on wybiera tych z którymi już zrobił transakcje, wie, że są konkretni. My nie jesteśmy w stanie tego osiągnąć na samym początku, więc internet jest najłatwiejszą drogą, żeby w ogóle się rozpędzić.

Są też opcje jak wieszanie ulotek – to wszystko jest fajne. Tylko przeznaczenie na to dużo czasu. To nie jest za darmo – to jest czas, dojazd, wydrukowanie, klejenie. Kto nie był i nie kleił nie wie, ile to czasu zajmuje. Ja poszedłem, obkleiłem jedno osiedle, a straciłem kilka godzin i miałem tego dość. A to był jeden dzień i nie dało to nic. Wiadomo, to trzeba by kleić non stop, dzień w dzień.

### **Powtarzać.**

Tak więc internet jest dobrym źródłem, żeby w ogóle zacząć i nie bać się ogłoszeń od pośredników.

**Zalóżmy że instaluję sobie Moniter wersję testową, przychodzą do mnie ogłoszenia, mówimy dalej o podnajmie. Wyszukuję mieszkania bezpośrednio na wynajem. Przychodzą te mieszkania i osiedla, które mnie interesują. Umawiam się na spotkania. Jak ty się umawiasz? Czy mówisz, że chcesz się zająć podnajmem? Czy udajesz głupiego i chcesz normalnie wynająć mieszkanie? Po kolei.**

Pierwsze pytanie, które z reguły pada – dla kogo jest to mieszkanie? Ja tutaj się nie rozwodzę, bo jak tłumaczyłem przez telefon to nie doszło do ani jednego spotkania. Po prostu nie mówię. Mówię, że to mieszkanie będzie dla mnie. Rozmowa telefoniczna ma tylko służyć temu, żeby się umówić i ewentualnie wypytać od kiedy jest to mieszkanie.

Później jak już więcej dzwoniłem to też pytałem, na ile chcą wynająć, żeby wiedzieć od razu, że jak ktoś chce na pół roku, bo wraca babcia do tego mieszkania to ja wiem, że nie mam co tam jechać. Jeśli było powiedziane, że mogę na dłużej to jechałem.

Przyjeżdżałem na miejsce. Wiadomo – pierwszym pytaniem nie jest jak wchodzisz – a po co panu to mieszkanie? Tylko prosiłem, żeby mnie oprowadzić, żeby pokazać jak to mieszkanie wygląda, co tu mam, jakie są warunki. W tym momencie już zaczynaliśmy budować wzajemną więź z tym właścicielem, starałem się zawsze znaleźć coś pozytywnego. Tu też warto wspomnieć, że nawet jak wchodzimy do rudery... My nawet lubimy takie rudery. Ale nigdy nie narzekam na to mieszkanie. Najgorszą rzeczą, którą można zrobić to narzekać właścicielowi, że...

### **On się czuje personalnie obrażony wtedy.**

Wie pan co, elewacja do dupy, nie podoba mi się to mieszkanie. To po co pan tu przyjechał? Pooglądasz. Często się okazuje, że ten właściciel, który ma jedno mieszkanie ma też inne. Na przykład w lepszym stanie, jeśli to nam nie odpowiadało. Jeśli zepsujemy sobie na froncie relację to...

**Czyli musimy dać się polubić. Wtedy mamy otwartą drogę do innych mieszkań, nawet jeżeli tego nie weźmiemy.**

Jeśli to jest podnajem to zawsze warto mieć historię, która by mnie utwierdziła w tym, co robię. Ja studiowałem za granicą – byłem w Finlandii, w Wiedniu, gdzie mieszkałem w pokoju. Ja często mówię – wie pan co, bo my prowadzimy biznes w ten sposób, że szukamy dużych mieszkań, które się nadają do podziału, żeby młodzi ludzie pracujący zamieszkali, którzy szukają, ale sami nie mogą czegoś znaleźć, bo nie ma na rynku pokoi.

My w ten sposób do tego podchodzimy. Dla pana jest ten plus, że przez 5 czy 7 lat nie zajmuje się pan mieszkaniem w ogóle, dostaje pan stały czynsz miesięczny, dużą kaucję zabezpieczenie. Czasem tego nie mówię, zależy jaka jest sytuacja. Staram się wybadać, co dla niego jest plusem – czy to, że się nie będzie przez parę lat zajmował, czy będzie to, że już w ogóle ma spokój i pewność, że będzie ten czynsz otrzymywał. Ludzie się boją studentów, więc wolę mówić – młodzi ludzie pracujący czy absolwenci studiów.

A jak będzie później to już wychodzi w praniu, bo ja akurat uważam, że studenci to są najlepsi klienci. Rodzic poręczy, rodzic zapłaci. Oni są pewniejsi, że jednak zostaną cały rok kalendarzowy czy rok szkolny na studiach niż pracujący, który mają umowę na czas określony na 3 miesiące. Ci studenci tylko źle brzmią, ale tak naprawdę nie imprezują. Nie dajemy im też możliwości imprezowania, bo nie ma kuchni. [śmiech] W sensie jest aneks.

**Przychodzi do ciebie mail z Monitera, dzwonisz, mówisz, że to jest mieszkanie dla ciebie. Przyjeżdżasz, wchodzisz, szukasz jakiegoś pozytywu, chwalisz właściciela, dajesz się poznać. Pytasz, czy ma inne mieszkania, to wychodzi ewentualnie w trakcie. Jak wychodzi rozmowa po co ci to mieszkanie to mówisz, że masz biznes, że to jest dla osób pracujących, że ma stałą gwarancję czynszu. Potem przechodzicie do negocjacji, jeżeli się udaje. Potem kalkulujesz sobie remont, przerzucasz na niego albo na siebie. Jak się uda tak wyjdzie.**

**To musicie robić też – mówię do słuchaczy – jak czujecie na miejscu, czy on się na to zgodzi czy nie, żeby pokryć koszty remontu. Na ile razy, jak chodzisz na mieszkanie spotykasz się z sytuacją, że jak ktoś słyszy, że będziesz robił na tym biznes to mówi ci – absolutnie nie, proszę wyjść? Ile razy zdarza się coś takiego, że ktoś mówi – okej, dobrze? A ile razy się zdarza, że ktoś jest negatywnie nastawiony?**

Wytrwałość tutaj przy podnajmie ma znaczenie. Różne historie ludzie słyszałem. Niektórzy zaczęli i pierwsze, drugie, trzecie mieszkanie super i już mają trzy podnajmy. Po prostu weszli jak burza. A niektórzy wchodzą i oglądają w tym samym mieście mieszkania i trafiają na ludzi, którzy mówią zupełnie, że nie. Podejrzewam, że może to też zależeć od sposobu ich prezentacji jak powiedzą, jak się poznają z właścicielem – to też ma znaczenie.

A niektórzy też trafiają w fajne sytuacje. Na przykład my współpracujemy z jednym zarządcą nieruchomości, który ma tych mieszkań więcej. My musieliśmy się zmęczyć, żeby go przygotować do tego, że to ma sens i że my będziemy dobrym płacącym klientem i nie ma się czego obawiać. A później inna firma jak współpracuje z tym zarządcą i mówi, co będzie chciała robić – znamy, już współpracujemy z taką firmą. Też to zupełnie inaczej wygląda w którym momencie życia tracimy na tego właściciela.

### **Trzeba przygotować klienta do tej decyzji.**

Tak. Często miałem takie sytuacje, że byłem pierwszą osobą. Wie pan co, bo ja jeszcze to muszę pokazać, ja pierwszej osobie nie wynajmę. A czasem było tak, że no już trzecia osoba mi mówi o tych młodych pracujących i o tych studentach. To mi się nawet podoba. Z tych wszystkich osób to ja pana wybiorę. Czyli już trafiałem w ten ciepły moment. Też zależy jak trafimy. Myślę, że trzeba dzwonić.

**To jest podsumowując – rzucanie makaronem o ścianę. Im więcej tego robisz, im bardziej miły jesteś tym więcej masz skuteczności.**

Dokładnie. Nawet jakbym miał 1% skuteczności, a obejrzę sto mieszkań to już trafię na jedno mieszkanie.

**Powiedz o skuteczności. Ile fizycznie mieszkań musisz obejrzeć średnio, żeby pozyskać mieszkanie? Jesteś informatykiem, Excelowcem to pewnie sobie takie statystyki zrobisz.**

Trzeba jeszcze na żywo obejrzeć to mieszkanie, bo nie zawsze to, co jest na rzucie czy na zdjęciach okazuje się, że finalnie nam będzie pasować. Tu odrzucając takie mieszkania to na 10 mieszkań – zakładając, że już znamy rynek.

**Czyli wchodzisz tylko na te układy, które wiesz, że się da przerobić, że ci pasują.**

Myślisz, że pełne rozpędzenie w rynku otrzymujesz w momencie jak obejrzysz co najmniej 50 mieszkań, 100 jest preferowane. Wtedy oglądasz wszystko – mieszkania na wynajem, na sprzedaż, po remoncie, przed remontem, żeby się nauczyć tego rynku.

Zresztą tak jak sam wspominasz – najlepiej uczymy się działając, oglądając, będąc tam, a nie czytając o tym. Ileż można mówić? To trzeba poczuć. Człowiek się najlepiej uczy na problemach czy na rzeczach, które widzi. Jeśli chodzi o mieszkania na podnajem to jak my jedziemy to już mamy dość wyśrubowane kryteria, wiemy mniej więcej ile na tym mieszkaniu zarobimy. Co trzecie mieszkanie powiedziałbym, że właściciel się zgodzi lub że nam się podoba.

Tylko że my już mniej jeździmy na te mieszkania, bo wybraliśmy sobie takie kryterium, że mieszkania powyżej 120 metrów oglądamy, żeby od razu zrobić kilkanaście pokoi tam. Właśnie takie mieszkania okazuje się, że właściciele mają najwięcej potencjalnych mieszkań innych, żeby nam pokazać.

**Najłatwiej się wynajmuje pewnie dlatego, że kto normalny chce wynająć mieszkanie 120 metrowe, jak nie jest inwestorem? Nie ma takich ludzi.**

Dokładnie. Jeśli chodzi o mniejsze mieszkania – pierwsze mieszkanie, które zrobiliśmy w podnajmie było małe. Ale już od tamtego czasu mamy co najmniej 90 metrowe mieszkania, które też czasem na 5 pokoi się to wszystko opłaca.

**To jest wszystko w kamienicach?**

W kamienicach.

**Remont jest jeden, przy zakupie notariusz jest jeden, pośrednik jest jeden. Czy macie mieszkanie 50 metrowe, czy macie mieszkanie 120 metrowe to jest wszystko jedno i to samo. Tylko macie więcej pieniędzy i remont trwa chwilę dłużej.**

Możemy tak do tego podejść. Zauważyłem dziwną tendencję – może się to zmieni, może to tak będzie, że przy sprzedaży duże mieszkania w kamienicach one nie tanieją z metra. Przynajmniej w Katowicach. Jak mamy mieszkanie na rynku wtórnym za 4 tysiące – tak dla zaokrąglenia – to



mieszkanie 120 metrowe też będzie za 4 tysiące, więc się nie opłaca. Ale przy podnajmie czy w ogóle wynajmie jest zupełnie inaczej – mieszkanie 50 metrowe kosztuje 1200, a 150 metrowe kosztuje 2000, czyli niewiele więcej, a mamy dużo większą możliwość zrobienia pokoi.

Wiadomo, że lepiej później takiemu studentowi czy osobie pracującej mieszkać w mieszkaniu 4 czy 5 pokojowym, w ogóle 3-pokojowym to już marzenie, niż 10-pokojowym. Ale my robimy to w ten sposób, że zapewniamy dodatkowe łazienki – tak, że wychodzi na osobę więcej łazienek niż przy tych małych mieszkaniach.

Poza tym mamy trzy łazienki, więc nawet jak nie idę do jednej to mogę iść do drugiej albo do trzeciej. Na początku jest to takie odstrasające. Ale zauważyłem, że ludzie, którzy u nas mieszkają w tych dużych mieszkaniach są zadowoleni.

### **Jaką masz rotację na tych mieszkaniach?**

Dokładnie taką samą jak na małych.

### **Czyli ludzie mieszkają cały rok i zmieniają się we wrześniu jak chcą?**

Gdzieś około 25-30% ludzi zostaje na kolejny rok. Mówi się o tym, że będzie mały pokój to będzie bardziej rotował. Może i tak będzie. Ale ja widzę, że dużo ludzi po prostu zmienia mieszkanie z innych powodów niż to, że mu nie pasuje mały pokój.

Na przykład – poznałam chłopaka, on ma kawalerkę. Albo – z koleżankami wynajmujemy całe mieszkanie, bo taniej jest w trzy osoby wynająć całe mieszkanie niż wynajmować pokoje. Ale się nie znaliśmy wcześniej, teraz się już znamy i możemy się wyprowadzić. Powodów jest dużo – ktoś nie zdał i tego typu. A nie, że nie podobał mu się...

### **Jakość pokoju albo ilość osób.**

Dokładnie.

**Filip, my się poznaliśmy kiedyś na szkoleniu, które organizowałem. Od tamtej pory śledzimy swoje działania nawzajem. Widzę, jak dynamicznie tobie się rozwinął biznes. Mi też się bardzo dynamicznie rozwijał biznes. Widzę, że ludzie, którzy mają bardzo dużo tych pokoi, mieszkań czy robią flipów to po prostu są wytrwali i ciągle to robią, są w terenie i wiedzą o wszystkich okazjach, które są w mieście, o wszystkich nieruchomościach itd. – po prostu się tym interesują.**

**Widzę wspólny mianownik, że wystarczy po prostu działać, mieć Monitera, który skanuje za nas internet, chodzić w terenie, wyszukiwać te nieruchomości. Jeżeli ma się już swoje nieruchomości na wynajem to po prostu dokładać kolejne w podnajmie, jeżeli ktoś lubi się tym zajmować. Ty lubisz się zajmować najemcami?**

Dałem żonie. Ale widzę z rozmów z osobami, że samo zarządzanie jest najmniej lubianym tematem, że ludzie by chcieli w ogóle to oddać. Jeszcze zakup jest emocjonujący, pasjonujący. Jeszcze remont dla niektórych jest ciągle okej, chociaż dla niektórych już nie. To zarządzanie jest rzeczą, gdzie nigdy nie słyszałem miłych słów. Wiadomo, to jest praca z ludźmi.

### **Uciążliwe to jest.**

120 osób, dużo papierologii, dokumentów trzeba przygotowywać. Ale to jest takie dość skomplikowane w momencie wynajmu – zmiana, wyprowadzka, wprowadzka nowych ludzi. A później przez 9 miesięcy jest spokój. Tak jak mówiłeś tą historię o swoim sąsiedzie, że zawozi rano dzieci do przedszkola, wraca i już w sumie jest koniec jego dnia pracy.

**Nawet ich nie zawozi tylko zaprowadza, bo ma przedszkole koło bloku.**

To zaprowadza ich. Dokładnie tak widzę pracę poza sezonem.

**W podnajmie. Czyli osoba, która nas słucha nie ma nic, może sobie zbudować zdolność kredytową, zwiększyć swoje zarobki. Musicie mieć świadomość, że żeby inwestować w nieruchomości na większą skalę to trzeba dużo zarabiać. Ja wszystkie osoby, które znam, które mają dużo mieszkań po prostu dużo zarabiają.**

**Po pierwsze – trzeba dużo zarabiać. Po drugie – trzeba zrobić sobie z tego zdolność. Kupuje się jedno, dwa mieszkania dla siebie. W takich Katowicach te mieszkania kosztują grosze. Naprawdę Łódź, Katowice to są groszowe sprawy i każdego stać na to mieszkanie. Obojętnie gdzie by pracował, ile by nie zarabiał. Z dobrym planem to każdy sobie kupi coś takiego. Potem dokładacie kolejne mieszkania, budujecie biznes, sami ogarniacie do 50 pokoi. Potem zatrudniacie żonę, pośredników i macie tych pokoi setkę. W skrócie tak to wygląda. Filip – potwierdziłeś, że dałbyś radę zrobić to od nowa. Znalazłbyś kolejną setkę pokoi, gdybyś ruszył w teren, przycisnął i na dzień dzisiejszy byś to zrobił.**

Znam kilku inwestorów, którzy flipują i wynajmują w Katowicach. Ja widzę, że każdy z nich jest jakimś cudem w stanie pozyskiwać ciągle nieruchomości. Oni ciągle kupują albo sprzedają, albo ciągle dokładają tych pokoi. Ktoś, kto mówi, że nie ma na rynku – ja widzę ile osób z mojego otoczenia ciśnie i jest w stanie to robić. To mówię – nie, bez jaj.

Najlepsze jest to, że ja się skupiłem na kilku dzielnicach tylko i wyłącznie, bo ja nie jestem w stanie ogarniać całych Katowic. My się skupiliśmy na kilku lokalizacjach, żeby łatwiej było to w sezonie później – jedną osobę dajemy na jedną dzielnicę, drugą dajemy na drugą i trzecią dajemy na trzecią. Mamy całe Katowice pokryte – te trzy nasze dzielnice.

Na przykład jedna osoba, która robi po paręnaście, parędziesiąt flipów w roku to na przykład jest tylko w jednej jedynej dzielnicy, gdzie tych dzielnic jest jeszcze więcej.

To, co mi się wczoraj bardzo podobało jak powiedziałaś, że można zrobić tak, że wyjechać na 5 lat do Norwegii, kupić za to mieszkanie, które będzie nam 4-5 tysięcy przynosić zysku miesięcznie. Po 5 latach tak naprawdę zarobiliśmy na emeryturę. A niektórzy ludzie pracują przez 30-40 lat i nawet nie mają tej emerytury albo jest tak niska, że to jest śmiech na sali.

Chodzi o to, żeby się skupić i poświęcić czas na zrobienie tego, czyli tzw. ciśnięcie. Ewentualnie my to z moim współnikiem mówimy, że trzeba trochę przebiegować, czyli całą kasę ładujemy w nieruchomości i robimy to 2 lata. Ale jest to dodatkowy motor motywacyjny.

Zapomniałem wspomnieć – my przy okazji tego, że inwestujemy to przecież my jeszcze prowadzimy normalny biznes, który zajmuje nam 6 do 8 godzin dziennie pracy.

**To tam zarabiacie pieniądze.**

Tam zarabiamy pieniądze. Najważniejsze jest to, że my jeszcze mamy czas na nieruchomości. To nie jest tak, że ja nagle rzuciłem pracę, cały dzień leżałem, a teraz tylko robię nieruchomości. Nieruchomości dla mnie są dodatkiem.

Ja mówię tak – jakbym mógł inwestować i szukać okazji jak nie miałbym Monitera? Jest jedna opcja – zatrudnić kogoś, kto będzie robił to za mnie. Ile taka osoba będzie kosztować? 3-4 tysiące. A ile kosztuje mnie Moniter? Groszowe sprawy w porównaniu do tego, ile musiałbym zapłacić tej osobie.

Już mam tak przefiltrowane ogłoszenia, że po prostu nie tracę na nic czasu. Często też znajomość rynku – widzę zdjęcia i często już znam układ – albo się da, albo się nie da. Już nawet nie muszę dzwonić, bo się okazuje, że znam pośrednika i od razu mogę zadzwonić i się dowiedzieć, jaka jest realna cena za to mieszkanie bez negocjacji z właścicielem, bo on już to wie.

Z reguły pośrednicy wiedzą, co jest osiągalne. Wiadomo, czasem można trochę więcej urwać. Ale oni tak z ulicy nie powiedzą ci. Dla nich to też jest zarobek, żeby dobrze to mieszkanie sprzedać, więc oni nie mogą tanio sprzedać. Ale jak mieszkanie stoi albo wiedzą, że jest pilne to w tym momencie szybko można taką transakcję dobić.

Tak jak mówię – prowadzę biznes, czyli to jest dla mnie dodatek, jest to osiągalne dla każdego. Tylko trzeba po prostu trochę więcej czasu poświęcić, trochę się zmęczyć. Ale 2, 3, 4 lata miną i to zaowocuje.

Idealna historia mojego znajomego, który w Poznaniu zaczynał te pokoje robić. On mi mówił o pokojach. On się też wywodzi z branży IT. Mówił – Filip, rób te pokoje, pokoje są fajne. Ja mówię – jakie pokoje? Tak się śmieję wtedy.

Minęły 3 lata. Mówię – jak tam te pokoje? On mówi – mam już koło 90 pokoi na własność bez kredytu, czyli w ogóle wow. Mówi – każdy pokój mi w Poznaniu daje 400-450 złotych na czysto. Ja sobie pomnożyłem w głowie, nawet nie musiałem kalkulatora – 100 pokoi po 400 złotych dało mi taką kwotę, że mówię super.

**Nagrywamy to teraz w Katowicach. Ja jeździłem po tej aglomeracji i tutaj ceny aglomeracji są tak śmieszne, że za takie 40 koła miesięcznie można sobie co miesiąc kupić kawalerkę za gotówkę wyszczurzoną w jakiejś gorszej dzielnicy. Ale dalej jest to kawalerka, która się będzie wynajmować.**

**Podsumowując naszą rozmowę – jeżeli ktoś chce emeryturę to wystarczy pojechać do Norwegii na 5 lat, do Stanów, do Australii, wrócić z tymi pieniędzmi, kupić własne mieszkania, zbudować zdolność, dobrać kolejne, dobrać do podnajmu, oddać w ten podnajem komuś albo potem sprzedać ten biznes za jakieś pasywne fee, jakieś 10-20% i po prostu po 5 latach mieć emeryturę.**

**Nasze pokolenie ma dzisiaj takie możliwości, żeby po 5 latach zamknąć swój etap zarabiania pieniędzy w życiu. To jest coś niesamowitego, że ludzie tego nie doceniają. A ceny nieruchomości będą tak szybować w górę, że to się nie mieści w głowie.**

Jeżeli w Katowicach kupujecie za 180-190, my we Wrocławiu kupujemy między 300 a 400, w Poznaniu mieszkania kiedyś na pokoje kosztowały 220, a teraz kosztują 300 i w górę, a to się wszystko stało w pół roku to co będzie za rok, za dwa, za pięć. Jeżeli jesteś osobą – mówię do słuchaczy – która się zastanawia, czy to jest dobry moment, żeby zacząć budować zdolność, brać mieszkania i pakować wszystkie możliwości w mieszkania na wynajem to myślę, że najlepszy dzwonek był wczoraj do tego.

Gościliśmy Filipa, który jest twórcą aplikacji Moniter. Jeżeli będziecie chcieli skorzystać z tej aplikacji to pewnie gdzieś na dole umieścę link. Na Akademii Sourcingu dzięki uprzejmości Filipa absolwenci mogą korzystać z większej zniżki. Zapraszam na Akademię, żeby z tego skorzystać. Jeżeli będziecie mieli pytania do Filipa to będę mógł was do Filipa przekierować. Coś jeszcze chciałbyś Filip dodać?

Wytrwałość, wytrwałość i jeszcze raz wytrwałość. Też zwrócę na jedną rzecz uwagę – dużo osób korzysta z darmowej wiedzy, która jest w internecie. Ja jestem wielkim fanem tego, że ludzie dają i można się nauczyć od specjalistów za darmo.

Ale widzę, że poznanie tego szkoleniowca na żywo, pójście do niego na prawdziwe szkolenie, gdzie sprzedaje płatną wiedzę, która wiadomo – nie może wszystkiego za darmo oddać. Tam są takie kruczki, smaczki. Pozna tą osobę na żywo, pozna ludzi, którzy też tam przyjeżdżają, którzy chcą – to, co mi się najbardziej podoba w nieruchomościach, że spotykam ludzi, którzy chcą.

To są ludzie, którzy działają, którzy widzą, że jutro będzie lepiej, a nie gorzej. Nie będzie tak samo, będzie lepiej. Którzy chcą i to jest niesamowite, jak można poznać takich ludzi, otaczasz się takimi ludźmi. W tym momencie na Facebooka wchodzę, widzę ludzi – nowe mieszkanie, nowe mieszkanie, nowy wynajem, nowe pokoje. Inspiruję się tym, żyję tym. Jest rewelacyjnie. To jest taka wartość.

Czyli networking plus ta wiedza płatna. Ja sam chodzę na płatne szkolenia. Kiedyś miałem awersję. Mówię – w książce za 20 złotych mogę dowiedzieć się to samo co na szkoleniu. Pojechałem na swoje pierwsze szkolenie i nie mogłem uwierzyć jak dużo się nauczyłem.

### **W kuluarach przede wszystkim.**

Zupełnie inna wiedza. Taka sprzedana praktycznie. Czytasz coś i to rozumiesz tak jak to rozumiesz. A jak ktoś ci to powie, ci to wytłumaczy, możesz zadać dodatkowe pytania – tego nie ma w książce, nie zadasz pytań, więc jest niesamowita wiedza. Warto chodzić na takie szkolenia.

Na Akademii Sourcingu do Pawła, jeśli jeszcze ktoś nie był – polecam zdecydowanie, jest rewelacyjnie. Paweł jest totalnym praktykiem i od takich osób polecam się uczyć. Niestety, mamy jeszcze teoretyków w każdej branży, którzy nie zrobili nic, a mówią o tym. Paweł jest zupełnym przeciwieństwem, czyli praktyka, praktyka, praktyka – warto.

**Dziękuję ci serdecznie za dobre słowa. Ja też polecam to, co robi Filip. To tyle, jeżeli chodzi o tą audycję. Myślę, że w przyszłości też jeszcze będziemy coś nagrywać. Pewnie pojawię się na Śląsku, bo bardzo mi się spodobało. Okazało się, że w Katowicach nie ma górników na każdym rogu i szybów kopalnianych. Naprawdę, jeżeli ktoś nie był w Katowicach to zachęcam sobie zobaczyć, bo wyglądają bardzo ładnie na tle innych miast.**

Słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Jak zawsze proszę, zostaw komentarz, jeżeli masz jakieś pytania pod audycją na stronie radia w Kontestacji. Do usłyszenia w kolejnej audycji!  
**Cześć!**

Cześć!