

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

Wywiad z Pawłem Albrechtem w Dubaju – inwestowanie w nieruchomości.

Witam was bardzo serdecznie, nazywam się Sebastian Pilecki. Moim gościem jest Paweł Albrecht, ekspert od rynku nieruchomości w Polsce, jak i w Europie. Teraz będzie już chyba również na świecie, bo znajdujemy się w Dubaju. Witaj Pawle.

Witam serdecznie.

Dzięki, że mogę cię gościć. Może na początek powiedz, jak się czujesz w Dubaju, bo wiem, że to jest twój pierwszy raz na Bliskim Wschodzie?

Tak.

Jak wrażenia?

Temperatura od tygodnia nie schodzi poniżej w dzień 45 stopni, tak że albo wygrzewam się na osiedlowym basenie, albo tutaj na plażach. Całe życie zauważyłem, toczy się na zewnątrz. Nie ma tutaj czegoś takiego, że ludzie spacerują po chodnikach. Dla osób, które tutaj nie były to pewnie będzie zaskoczenie, że tutaj się nie da zwiedzać na piechotę Dubaju, wszystko robi się samochodem, jedzie się z punktu A do punktu B, zawsze są parkingi, wszystkie są darmowe praktycznie. Życie toczy się w centrach handlowych albo w budynkach.

Temperatura super. Anglojęzyczny kraj. Wszystko jest zrobione tak jak powinno być. Nawet jak się jedzie metrem to widać naklejki, że proszę się rozsunąć na bok i przepuścić najpierw ludzi, co w Polsce niestety jeszcze nie działa. Wszystko jest przemyślane, zrobione na nowo, na świeżo tak jak powinno być. Tak jak byśmy sobie wymarzyli miasto, które ma być idealne to Dubaj pod względem infrastruktury i pewnych rzeczy jest właśnie zrobiony na nowo, na świeżo i bardzo mi się podoba.

Czyli ogólnie podoba ci się?

Tak, bardzo mi się podoba. Jestem tutaj tydzień to chciałem skorzystać z pogody. Ale gdyby mieszkać tu tak jak ty, na stałe to pewnie to przebywanie na zewnątrz nie jest już tak przyjemne.

Jaką miałeś wizję, jak przyjeżdżałeś tutaj? Czego się spodziewałeś?

Myślałem, że przyjadę do centrum, wyjdę na chodnik i będę sobie chodził i spacerował. Ale nigdy to nie miało miejsca tutaj.

Tak samo myślałeś. Skąd u ciebie Pawle zainteresowanie rynkiem nieruchomości? Jak u ciebie się to wszystko zaczęło?

Nieruchomościami zacząłem się interesować praktycznie jako dziecko. Szukałem sposobów na zarobienie dużych pieniędzy. Jak czytałem biografie bogatych ludzi to okazywało się, że albo dorobili się na nieruchomościach, albo pieniądze, które zarabiają w biznesie odkładają w nieruchomości.

Stwierdziłem, że niezależnie od tego, co będę w życiu robił, czym się będę zajmował to zawsze albo będę zarabiał na nieruchomościach, albo będę tam odkładał pieniądze. Dalej to podtrzymuję, że tak jest. Nauczyłem się nieruchomości od wszystkich znajomych, których mogłem znaleźć i od nich się uczyć.

Jak już dowiedziałem się, jak się na tym zarabia, sam zacząłem na tym zarabiać, potem dzielić się tą wiedzą i jakoś tak poszło. Teraz zwiedzam Europę i świat, żeby zobaczyć jak wyglądają inne rynki, bo nie tylko widzę, że w Polsce można zarobić na nieruchomościach. A wręcz w innych krajach bardziej.

No właśnie, nie ograniczasz się tylko do rynku polskiego. Gdzie jeszcze działasz?

Na tą chwilę działam tylko w Polsce, ale badam rynki razem z polonią w Anglii. Byłem wielokrotnie w Anglii, w Norwegii, w Szkocji, w Irlandii. Teraz jesteśmy w Dubaju. W Holandii też badaliśmy nieruchomości.

Jest wiele krajów, które już zwodziłem, dowiedziałem się jak to działa. W Szwecji też. Mam plan wybrać się do Australii, do Tajlandii. Mam pogląd już na kawałek świata zachodniego, jak to wygląda. Myślę, że nie będę się skupiał zawsze na Polsce tylko zrobię to gdzie indziej.

Opowiedz mi o swojej platformie działania. Wiem, że masz swoją radiostację, wiem, że organizujesz spotkania. Powiedz, gdzie cię można spotkać, gdzie można o tobie usłyszeć, czego można się dowiedzieć?

Przede wszystkim moja strona internetowa pawelalbrecht.com, gdzie staram się zbudować takie miejsce, gdzie ludzie dzielą się swoimi historiami, artykułami i poradnikami. Tam znajdziecie odnośniki do wszystkich audycji radiowych. Audycje są na stronie kontestacja.com. To jest radio mojego kolegi, ja tam prowadzę audycję radiową „Albrecht o nieruchomościach”. Wszystkie odcinki wrzucam też na YouTube’a, na Facebooka „Albrecht o nieruchomościach”. Tam możecie znaleźć te wszystkie informacje.

W większości miast Polski spotkania już były. Pewnie w przyszłości też może będą, chociaż bardziej skupiam się na Europie. Wszystkie informacje o spotkaniach znajdują się na stronach. Jak gdzieś się pojawia spotkanie to spotkania są albo bezpłatne, albo zrzucamy się na salę. Jeśli ktoś chciałby się spotkać, porozmawiać o nieruchomościach to warto śledzić, kiedy takie eventy są, bo warto.

To jest pierwszy krok, jeżeli ktoś chce się z tobą spotkać, dowiedzieć się. Jaki jest krok drugi, jeżeli ktoś na przykład bardzo się interesuje, ma luźną gotówkę i chce skorzystać z twojej pomocy i zacząć zarabiać na nieruchomościach?

Z racji tego, że jesteśmy w Emiratach to powiem tak – jeżeli ktoś pracuje za granicą i zarabia dużo gotówki to musi sobie odpowiedzieć na pytanie – czy chce robić to w tym kraju w którym przebywa w Polsce? Czy robić to tu i tu? Ja zachęcam do tego, żeby robić to w tym kraju w którym się jest i w Polsce z racji tego, że można wykorzystywać zdolność kredytową w Polsce będąc za granicą itd., różne rodzaje finansowania – nie trzeba się ograniczać do jednego kraju.

Jeżeli ktoś się zdecyduje już na kraj to przede wszystkim zachęcam do tego, żeby spotkać osobę, która już inwestuje w danym mieście, przykleić się do niej i po prostu zacząć robić to, co ona, czyli powielać sprawdzone schematy. Nie ma co wymyślać koła na nowo.

Jeżeli widzimy, że ktoś zarabia na nieruchomościach to trzeba go zapytać jak, czy można mu za darmo pomóc, nauczyć się jak najwięcej i zacząć działać samemu.

Pierwszy krok to przyjść na spotkania z inwestorami. Drugi krok – wybrać sobie osobę, która nam się podoba. Trzeci krok – powielać jej schemat. Od tego bym zaczął.

Powiedzmy że ja jestem takim Janem Kowalskim, byłem na spotkaniu, podoba mi się to, co mówisz, mam luźną gotówkę, powiedzmy 250-300 tysięcy, przychodzę do ciebie i co dalej? Siadamy, szukamy mieszkań? Czy masz już jakąś swoją bazę?

To wygląda w ten sposób, że musisz sobie odpowiedzieć na pytanie, czy chcesz całą gotówkę wydać po to, żeby dostawać pieniądze z najmu? Czy chcesz zacząć tą gotówkę obracać, czyli robić tzw. flipy?

Może wytłumacz, czym są flipy?

Flip polega na tym, że kupujesz mieszkanie na przykład za 200 tysięcy, remontujesz za 40 i sprzedajesz za 300. Czyli zarabiasz 50 tysięcy po odliczeniu kosztów. Tą gotówkę możesz przemnażać, czyli kończysz to, co dzisiaj robisz tutaj w Dubaju, przyjeżdżasz do Polski – kupujesz, remontujesz, sprzedajesz mieszkanie. Tak dochodzisz po kilku latach do pół miliona, do miliona.

Wtedy kupujesz mieszkania na wynajem ze stopą 10% rocznie. Czyli jeżeli wrzuciłbyś milion na lokatę na 2% to jest 20 tysięcy rocznie. A jak wrzucisz to w mieszkania na 10% to wychodzi ci jakieś 8333 złotych miesięcznie z miliona.

Jakbyś zarobił milion w gotówce i kupił mieszkania na wynajem to będziesz miał 8300 złotych miesięcznie, więc wcale niedużo jakby się wydawało z miliona. Jeżeli wybierzesz sobie, czy chcesz pomnażać kapitał, czy już teraz sobie kupić 1-2 mieszkania to wtedy możemy działać. Kupienie mieszkania jest proste – po prostu kupujesz mieszkanie poniżej ceny rynkowej i wynajmujesz.

Ale czy ty też pomagasz w tej procedurze?

Ja głównie się zajmuję tym, że przygotowuję mieszkania, które są gotowcami inwestycyjnymi, czyli kupuję dla ciebie mieszkanie za twoje pieniądze.

Ja ci daję pieniądze, ty resztę ogarniasz?

Ja przyprowadzam cię do notariusza na sam koniec, w momencie kiedy już są meble z Ikea, najemcy w środku, jest ze mną umowa podpisana, że ja ci tym zarządzam. A ty już po prostu odbierasz tylko akt notarialny, podpisujesz się, przelewasz pieniądze już na koniec, a na początku na zakup. Tak to wygląda. Masz gotowe mieszkanie, które na ciebie pracuje, umowę na 10 lat i możesz już czerpać korzyści z najmu.

Widzicie, jeżeli jesteście zainteresowani to oczywiście na końcu tego wywiadu możecie znaleźć kontakt do Pawła Albrechta. Również możecie go znaleźć na Facebooku. Imię i nazwisko – takie masz konto na Facebooku?

Pawelalbrecht.com jest strona, „Albrecht o nieruchomościach” jest Facebook. Jeszcze dla osób, które są tutaj czy w ogóle poza Polską i chciałyby inwestować – powiem o tych rynkach międzynarodowych.

Każdy kraj, który zobaczyłem ma jakieś swoje prawa, swoje zalety i swoje wady. Polska wcale nie jest najlepszym krajem do inwestowania, bo w Anglii wynajmując mieszkania można zarobić dużo więcej. Chociaż teraz przez ostatnie ceregiele z rządem i podatkami jest trochę gorzej, ale i tak dalej wychodzi to lepiej niż w Polsce.

W Norwegii ceny nieruchomości wzrastają nawet o kilkadziesiąt procent. Teraz trochę to stanęło, ale znowu albo spadnie, albo odbije. Są miejsca na świecie tak jak Iran. Byliśmy tu na spotkaniu w Ajmanie – to jest koło Dubaju, jak zobaczycie na mapie. Był Irańczyk, który opowiadał o tym, że Iran jest najlepszym miejscem do inwestowania w nieruchomości. Przez wiele lat ten kraj był zamknięty na wszystko.

Tylko problem jest taki, że nie można tam przetransferować albo wywieźć pieniędzy – ani w tą, ani w tą nie da się wywieźć pieniędzy, bo nie ma banków. Ale gdyby były to się stawia wieżowiec, który w kilka lat może wzrosnąć o kilkaset procent, gdyby ten ruch pieniądza został odblokowany. Im większe ryzyko, tym większy zarobek.

Są takie miejsca na świecie, gdzie można naprawdę bardzo dużo zarobić albo bardzo dużo stracić. A Polska jest takim stabilnym rynkiem, że wszystko można przewidzieć. Jak ktoś lubi ryzyko to można szukać sobie rynku, gdzie wszystko jest tanie i idzie do góry. A jak ktoś nie lubi ryzyka to myślę, że Polska jest okej.

Wiem, że byłeś w Norwegii, w Anglii i innych krajach europejskich. Teraz jesteś w Dubaju. Czy już zorientowałeś się, ile kosztują tutaj mieszkania? Jeżeli mógłbyś to porównać do rynku europejskiego.

To może w ogóle powiedzmy o cenach. Tak jak mówiliśmy na początku, 1 złotówka to praktycznie 1 dinar, czyli tutejsza waluta. Plus minus, ale przyjmijmy, że to jest mniej więcej 1 do 1.

Jeżeli zjeść można tutaj obiad w McDonalddie w takiej samej cenie jak u nas – można zjeść obiad za 10, 20, 30 złotych. W markecie też żywność jest w podobnych cenach. A jesteśmy w Dubaju – w kraju, który jest taką stawką turystyczną owiany to ceny nieruchomości też nie są aż tak wysokie. Jest takie miejsce jak Dubai Marina. Możecie sobie wpisać na Google.

Właśnie niedługo będziemy tutaj wjeżdżać.

Zaraz wjedziemy koło tego. Jeżeli milion kosztuje jakieś studio czy mieszkanie 2-pokojowe na Marini plus minus. Nawet dajmy 2 miliony. W centrum miasta największego, owianego sławą turystyczną, a w Warszawie w centrum miasta możemy też za tyle kupić kawalerkę to jednak te nieruchomości nie są tutaj drogie. W centrum Oslo, gdzie są najładniejsze osiedla kawalerki też kosztują po 15 milionów koron, czyli 7 milionów złotych, bo korona czterdzieści parę groszy.

Pomimo tego, że to jest Bliski Wschód i wydawałoby się, że to jest mega drogo to tak naprawdę jestem zaskoczony, że tu jest tanio. Jest tu może lekko drożej niż w Polsce, a nieruchomości jest naprawdę bardzo, bardzo dużo. Problem z tym rynkiem polega na tym, że tu nic nie wiadomo – tu w każdym momencie Arabowie mogą powiedzieć dziękuję jakiejś nacji i masz 24 godziny i musisz się spakować.

Jak z Katarą tak było.

Tak jak było z Katarą – 24 godziny, ban na wszystko. Wszystkie telewizje wyłączone, wszyscy Katarczyści musieli opuścić kraj w 24 godziny. Białych tutaj stąd na pewno nie wyrzucą, bo to rządzi Londyn i Stany. W każdym razie możesz dostać bilet w jedną stronę i będziesz musiał zostawić tutaj wszystko, więc jest bardzo niepewny rynek. Tyle zdążyłem zauważyć. No i ceny też nie są wysokie.

Fajnie można zarabiać na wynajmie krótkoterminowym, bo jest dużo turystów, którzy chcą mieć swoją kuchenkę, swoje miejsce, nie mieszkać w hotelu tylko przyjechać większą paczką znajomych i można naprawdę fajnie skasować na najmie. Wszystko jest do zrobienia, nie ma tu wysokich cen, można działać.

Teraz szybko wróćmy do Polski, do kraju. Powiedz, czy trzeba mieć gotówkę, żeby zacząć inwestować w nieruchomości? Czy można to zrobić też w inny sposób?

Bardzo dobrze, że pytasz. To jest ciekawe pytanie. Już kiedyś gdzieś o tym mówiłem – ludziom, którzy nie inwestują w nieruchomości albo nie zajmują się tym wydaje się, że na początku muszą natrzepać gotówki, czyli siedzieć na przykład tu 5, 10, 15 lat, zaciskać pasa, złożyć wszystko co się da. Potem wracam i kupuję za gotówkę na co mnie stać i tyle – nie.

Nieruchomości można finansować na wszelakie sposoby. My mamy grupę inwestorów, gdzie mamy już 4, 5, 6 milionów do wydawania, już zgubiłem rachubę. Mamy więcej gotówki niż jesteśmy w stanie wydać i te pieniądze pochodzą od inwestorów. My robimy projekty, że inwestorzy wykładają pieniądze, my robimy realizację, sprzedaż, zakup i dzielimy się pół na pół. My finansujemy się pieniędzmi inwestorów.

Jeżeli chodzi o najem, jak ktoś chce mieć mieszkanie do najmu to może sobie wytworzyć zdolność kredytową, czyli zarabiać odpowiednio tyle, żeby bank dał odpowiednio duży kredyt. Można to zrobić nie mając 100-200 tysięcy na koncie. Z wkładem własnym też można sobie poradzić. Te wkłady też nie są wysokie. Nie mając gotówki też można zacząć zarabiać na nieruchomościach. Po prostu trzeba rozmawiać z ludźmi, którzy to robią.

Na pewno takich rzeczy nie dowiecie się teraz z kamery, bo pewnie ogląda nas dużo osób – takich rzeczy dowiaduje się na piwie, po szkoleniu czy na jakichś szkoleniach, na jakichś spotkaniach z inwestorami. To jest właśnie miejsce, gdzie możecie się dowiedzieć, jak to robić bez własnej gotówki.

Gotówka na pewno nie jest przeszkodą, bo to jest tylko jeden z elementów, który sprawia, że się więcej zarabia. Jeżeli wyklada się 100% swojej gotówki to mamy 100% zysku. A jak bierzemy kredyt, oddajemy część bankowi. Jak bierzemy inwestora to część inwestorowi. Ale pieniądze są najmniejszym problemem w nieruchomościach. Gorzej jest znaleźć mieszkanie poniżej ceny rynkowej czy nabywcę, jak to się źle robi niż znaleźć pieniądze.

Jeżeli chodzi o polskie miasta to czy jest jakaś polaryzacja polskiego rynku pod względem miast?

To też jest dobre pytanie. Byłem w Katowicach, bo lecieliśmy z Katowic do Dubaju. W Katowicach było wystąpienie i dowiedziałem się właśnie jakie są ceny. Takie mieszkania, które ja kupuję we Wrocławiu między 300 a 400 tysięcy do zrobienia na kilka pokoi, duże mieszkania powyżej 60-70 metrów to w Katowicach kosztują połowę tego, czyli na przykład 180 tysięcy. A wynajmują się praktycznie za tyle samo.

Czyli są miasta w Polsce, takie jak Katowice, Łódź, Rzeszów, Bydgoszcz, gdzie są studenci i oni studiuje, mają podobny budżet od rodziców, którzy mają ludzie na przykład w Poznaniu czy we Wrocławiu i płacą za mieszkania tyle samo. A ceny nieruchomości są połowę mniejsze.

Miasta takie jak Katowice, Łódź będą się dalej rozwijały tak jak się rozwijają i te ceny będą szły do góry. Najgorszym rynkiem z najgorszych jest Warszawa dla ludzi, którzy mają do pół miliona gotówki, bo tam jest bardzo duża konkurencja, bardzo wysokie ceny, a stawki najmu też nie są kosmiczne. Jak już się w Warszawie ma milion, dwa, trzy to już się wchodzi w inną półkę apartamentów i tam można fajnie zarobić.

Ale jeżeli ktoś mieszka w Warszawie i ma mały budżet to lepiej, żeby się przeniósł do Łodzi – też nie ma daleko. Tam za cenę jednego mieszkania w Warszawie kupi sobie trzy.

Warto nie patrzeć na to w ten sposób, że mieszkam w miejscowości A to inwestuję w miejscowości A. Tylko zmieniać sobie lokalizacje, bo można na tym więcej zarobić. Ja też mieszkam w Poznaniu na tę chwilę, a wszystko, co robimy dzieje się praktycznie we Wrocławiu. Wsiadam w pociąg i 2 godziny jestem we Wrocławiu. Nie ma problemu.

Czy każdy może z tobą współpracować? Czy Jan Kowalski, który zarabia 1800 również może wejść w rynek nieruchomości? Też takiej osobie byłbyś w stanie pomóc?

Inwestowanie w nieruchomości, jak sama nazwa wskazuje, to jest inwestowanie. Czyli mamy gotówkę i ją inwestujemy. Jeżeli nie mamy tej gotówki to po prostu pracujemy w biznesie nieruchomości, czyli wykonujemy czynności, które powodują, że zarabiamy pieniądze i one są związane z nieruchomościami.

Na przykład wyszukujemy okazje inwestycyjne i je sprzedawać. Ja takie okazje, czyli informacje o tym, że jest tanie mieszkanie mogę sprzedać za 5, 10, 15 tysięcy. O tym też mówię na swoich spotkaniach. Można sprzedawać nieruchomości, czyli na przykład jeżeli ja przygotowuję gotowce inwestycyjne, a ktoś z was ma kolegę czy sam chce, czy ktoś w rodzinie już mieszkanie gotowe na najem to za polecenie takiego kupca można też otrzymać bardzo dużą prowizję, bo takie mieszkania też odpowiednio dużo kosztują. Są rzeczy, które można robić nie mając gotówki i zarabiać naprawdę dużo. Jest to proste, ale niełatwe.

Czyli wiadomo, co trzeba zrobić, ale to nie znaczy, że to jest łatwe. Jak ktoś zarabia mało, a chce robić biznes nieruchomości to musi zarabiać na dużych marżach, bo transakcje są wysokie. A nawet 2% marży z 400 tysięcy to już jest sporo.

Powiedz, skąd u ciebie taka wiedza? Jak długo dochodziłeś do tego wszystkiego? Sam mogę powiedzieć, że rynek nieruchomości jest po prostu olbrzymią dziedziną do ogarnięcia, jest tam bardzo dużo kruczków prawnych i znajomość rynku finansowego, bankowego, nieruchomości, wynajmu etc. Jak do tego wszystkiego doszedłeś?

Przede wszystkim dowiedziałem się bardzo wcześnie, że nie trzeba wiedzieć wszystkiego, trzeba znać po prostu prawa ekonomii – kupuje się tanio, sprzedaje się drogo. Resztę możemy się dowiedzieć od ludzi, którym się za to płaci.

Pierwszy przykład – jeżeli kupujesz nieruchomość to nie musisz wiedzieć, jakie dokumenty trzeba sprawdzić tylko płacisz dobremu notariuszowi w dobrej kancelarii i oni sprawdzają, czy stan prawny jest taki, żebyś się nie wtopił na minę. Jak masz dobrego notariusza to dobry notariusz ci to sprawdzi. Jak masz słabego notariusza to nawet aktu nie przeczyta tylko podpiszesz i tyle. Więc płacisz dobremu notariuszowi i tak i tak przy akcie i on to sprawdza. Nie musisz się znać na stanie prawnym.

Jeżeli chcesz kredyt to wystarczy dobry doradca kredytowy i to on mówi ci, co masz zrobić, żeby bank udzielił ci kredyt w wysokości w której ty chcesz, czyli mówi ci ile musisz zarabiać, ile musisz wydawać i co musisz wykazać bankowi, żeby dostać kredyt. Kredyt ściągga ci doradca kredytowy, stan prawny ściągga ci notariusz.

Rzeczoznawca może ci wycenić nieruchomość, chociaż to się robi i tak prościej inaczej. Ale może ci to rzeczoznawca zrobić. Od remontów jest ekipa budowlana, która sprawdza za ciebie stan techniczny nieruchomości, czy da się podzielić, czy nie.

Jeżeli wiesz kto jest od czego i ile się komu za co płaci to ty tak naprawdę musisz tylko wszystkie te elementy ze sobą złączyć. Wszystkiego technicznie można się nauczyć w ciągu 2 lat spotykając się z inwestorami itd. A ten największy pic na którym się najwięcej zarabia to jest po prostu nauka rozmawiania z ludźmi, sztuka negocjacji itd.

Czyli po prostu normalne relacje międzyludzkie. To się buduje całe życie. Im się lepszym jest w tym, tym się więcej zarabia. A szczegóły techniczne to jest pikuś. Tak samo jest z pokerem – jak ktoś z was grał w pokera w Texas Holdem to tam nauczanie się całej matematyki, liczenia kart itd. to jest też 2 lata. Potem jest już tylko bajka, kto jest twardszym zawodnikiem przy stole. I tylko tyle. Tak samo jest w nieruchomościach.

Podsumowując – musicie wiedzieć, jaki zespół jest wam potrzebny, ile komu za jaką wiedzę się płaci. Potem warto obejrzeć wszystkie filmy na YouTube, które mają więcej wyświetleń o nieruchomościach. Ja się najwięcej dowiedziałem z filmów ASBiRO – widziałem wszystkie filmy.

Potem sam miałem przyjemność nawet wykładać na MBA nieruchomości na ASBiRO z którego się nauczyłem najwięcej. Przeczytać książki, których nie ma za wiele o nieruchomościach i tyle. A największą wiedzę zdobywa się na spotkaniach zamkniętych z inwestorami, gdzie można się dowiedzieć praktycznie wszystkiego, co będziecie chcieli się dowiedzieć.

Jakie są twoje plany na najbliższy miesiąc? Gdzie cię można spotkać, gdzie teraz się udajesz? Teraz jesteś w Dubaju. What next?

Może gdzie mnie nie będzie można spotkać. Raczej nie będę chciał już występować w Polsce na małych spotkaniach, bo po prostu nie mam fizycznie na to czasu. W samym lipcu byłem w Szkocji, tutaj, lotniska, powroty, jazdy, pociągi, cuda – to zajmuje za dużo czasu, żeby występować na małych spotkaniach. Polskę już chciałbym sobie odpuścić.

Na pewno będę się pojawiać w Dubaju często, bo bardzo mi się tu podoba i zawsze będziemy się mogli razem znowu spotkać.

Co miesiąc w Poznaniu można mnie spotkać na Akademii Sourcingu. To są szkolenia, które ja prowadzę z wyszukiwania mieszkań, analizowania, finansowania. To jest fajny pierwszy krok dla ludzi, którzy chcą poznać inwestorów. Tam można mnie co miesiąc na razie w Poznaniu spotkać.

Poza tym będzie parę dużych wydarzeń pod koniec roku na których będę występował, pewnie z Łodzi. Robię duży zjazd absolwentów w styczniu w Warszawie prawdopodobnie – też będzie z 200 osób, mam nadzieję. Raczej na dużych wydarzeniach gdzieś można mnie zobaczyć, ale już w Polsce w pojedynczych miastach raczej nie.

Dziękuję ci Pawle. Jesteśmy obydwój trochę głodni, więc pojedziemy teraz coś zjeść. A wam polecam sprawdzenie Pawła strony, skontaktowanie się z nim, polubienie jego Facebooka. Na jego stronie mi się wydaje, że wszyscy się dowiedzą to, co powiedziałeś plus jeszcze coś ekstra.

Tak jest, tam się wszystko znajduje.

No to co? To jedziemy coś zjeść, a was żegnamy.

Pozdrawiamy z 45-stopniowego Dubaju.

Bardzo gorąco. Wyszliśmy dzisiaj z bloku i zaparowały okulary. Ale to tutaj jest normalne. Cześć!

Do zobaczenia!