

Albrecht o nieruchomościach

[www.pawelalbrecht.com](http://www.pawelalbrecht.com)

Audycja:

**Od 0 do 10 mieszkań w podnajmie – wywiad z Mateuszem**

**Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a moim dzisiejszym gościem jest Mateusz Kryszofiak z Poznania.**

Cześć Paweł!

**Zajmiemy się dzisiaj tematem podnajmu. Mateusz jest moim sąsiadem, który w zawrotnym tempie pozyskuje nowe mieszkania właśnie w tym rodzaju biznesu w nieruchomościach. Chciałbym, żeby opowiedział wam swoją historię od A do Z, jak zaczynał, jakie ma plany na przyszłość. Mateusz, zacznijmy więc od pierwszego pytania – powiedz nam co robiłeś, zanim zacząłeś zajmować się podnajmem?**

Zanim zacząłem zajmować się podnajmem to przez 12 lat mieszkaniem w Szkocji, prowadziłem tam swój biznes, wszystko układało się pomyślnie. Jednak cały czas moim planem na przyszłość był zjazd do Polski. Wiadomo, że musiałem stworzyć sobie swój biznes, bo zjazd do Polski i rozpoczęcie pracy na etacie byłoby słabym pomysłem. Dlatego pomyślałem, że podnajem będzie czymś z czym mogę wystartować. Miałem odłożoną gotówkę, jednak nie miałem zdolności kredytowej. Wymyśliłem, że podnajem będzie idealnym rozwiązaniem.

**Czyli mieszkaliście 12 lat na Wyspach i stwierdziłeś, że chcesz wrócić, pomimo tego że zarabiałeś dobre pieniądze. Chciałeś zacząć w biznesie nieruchomości, a najprostszym sposobem było rozpoczęcie podnajmu, bo gdybyś za tę gotówkę, którą masz kupić mieszkanie to byś się splukał do zera i nie wiadomo jakiej pracy byś się podjął, więc to podnajem był najlepszym rozwiązaniem.**

Dokładnie tak.

**Czyli wróciłeś do Poznania, rozpakowałeś się, wynajmąłeś sobie mieszkanie w którym mieszkasz, co okazało się później, że jesteście sąsiadami. Jak wyglądała twoja przygoda z pierwszym mieszkaniem? Jak je znalazłeś i jak to wyglądało?**

Od razu po powrocie wdrażałem zalecenia, które wyniosłem z kursu na temat podnajmu, żeby pooglądać sobie kilkadziesiąt mieszkań tak po prostu. Zacząłem chodzić po tych mieszkaniach, rozmawiać z właścicielami, uczyć się tej rozmowy, sprawdzać układ mieszkań, jakie są lokalizacje najlepsze itd. To było pierwsze od czego zacząłem. Po około miesiącu, gdzie właściwie rozpocząłem oglądanie mieszkań to znalazłem pierwsze mieszkanie, gdzie właściciel zgodził się, że możemy zrobić na jego mieszkaniu podnajem. Było to dla mnie mega zaskoczeniem, bo pan właściwie bez żadnych oporów zgodził się na tę propozycję.

**A gdzie go znalazłeś? Przez internet?**

Było to ogłoszenie znalezione przez Internet. Od razu zaproponowałem o co mi chodzi, że będzie to podnajem, że chciałbym podzielić pokoje. Ku mojemu zaskoczeniu pan na wszystko wyraził zgodę.

**Powiedziałeś mi to przez telefon czy dopiero na spotkaniu?**

Wtedy poszedłem na spotkanie i na spotkaniu zaproponowałem mu te wszystkie zmiany. Natomiast teraz już mam trochę inny plan na to. Wtedy rozmawialiśmy na miejscu, ustaliliśmy właściwie większość szczegółów. A później była kwestia tylko dopracowania szczegółów, umów i całego dzielenia mieszkania.

**Na tym pierwszym mieszkaniu ile wyszedłeś na samym początku?**

Pierwsze mieszkanie właściwie teraz z perspektywy czasu, gdy na to patrzę – remont i cała adaptacja mieszkania wyszła najmniej korzystnie. Natomiast moje założenie było takie, żeby z każdego mieszkania zarabiać co najmniej tysiąc złotych. To udało mi się wtedy też osiągnąć. Natomiast teraz pewnie nie byłby to najlepszy deal. Ale to mieszkanie pracuje, wszyscy najemcy przedłużyli tam umowy, więc właściwie wszystko gra.

**Czyli pomimo tego, że to była pierwsza transakcja wychodzisz na tym tysiąka do przodu i był to dobry start.**

Tak, wszystko wypaliło. Natomiast kwestia remontu teraz z perspektywy czasu uważam, że była wtedy najmniej korzystna, najstaniej nam to wyszło. Znaczący efekt remontu wyszedł bardzo dobrze, natomiast kwoty za ten remont to dzisiaj bym takiej nie zapłacił.

**Znalazłeś to pierwsze mieszkanie. Rozumiem, że od razu międzyczasie zacząłeś szukać kolejnego. Powiedz jeszcze tylko, ile zajęło ci znalezienie pierwszego mieszkania od momentu, kiedy się tu zadomowiłeś i zacząłeś szukać?**

Przez około miesiąc czasu poznawałem tutaj wszystkie lokalizacje, chodziłem po tych mieszkaniach, rozmawiałem z właścicielami. Więc około miesiąca, zanim znalazłem pierwsze mieszkanie.

**Czyli 12 lat mieszkałeś w Szkocji, przyjeżdżasz do Poznania, rozpakowujesz się i w miesiąc znajdujesz mieszkanie na którym masz tysiąc złotych miesięcznie.**

Troszkę w sumie nie miałem wyboru. Musiałem zacząć działać. Wiadomo, że miałem odłożoną gotówkę, ale nie chciałem tej gotówki na bieżąco wydawać, więc musiałem od razu przejść do działań. Właściwie odwiedzałem kilka czy kilkanaście mieszkań dziennie. Nie wszystkie mi pasowały. Najpierw oczywiście była nauka rozmowy z tymi właścicielami. Ale wypaliło to.

**Ale po miesiącu wyszło. Znalazłeś to pierwsze mieszkanie, skończył się remont, wynajmąłeś mieszkanie. Ile trwało znalezienie kolejnego mieszkania i w jaki sposób znalazłeś kolejne mieszkanie?**

Właściwie w momencie, kiedy miałem już to pierwsze mieszkanie trwał tam remont to cały czas chodziłem oglądać kolejne mieszkania. Zajęło mi to chyba kolejny niecały miesiąc, gdzie wskoczyło kolejne mieszkanie. Tam już remont właściwie nie był jakiś wymagany duży, dlatego postanowiłem jakieś ulepszenia. Nie było tam żadnego dzielenia, tylko kwestia pomalowania ścian i podjąłem się tego zadania samodzielnie. To kolejna lekcja na przyszłość. Dzisiaj bym

pewnie remontu czy też jakiegoś malowania nie robił sam. Ale wtedy wiadomo, chciałem się tego uczyć, chciałem zaoszczędzić też pieniądze i zrobiłem to samodzielnie.

**Jak jesteśmy przy tym temacie, bo to jest fajna uwaga dla początkujących – powiedz dlaczego nie robiłbyś więcej remontu sam.**

Wydawało mi się, że postawienie ścianek... Przy kolejnym mieszkaniu już był do podzielenia pokój. Wydawało się to bardzo proste. Odpaliłem sobie YouTube'a, gość przedstawił dzielenie pokoju i stawianie ścianek jako coś banalnie prostego, więc pomyślałem, że skoro to jest takie proste to podzielę sobie pokój też sam. Już po pierwszym dniu się okazało, że kilku rzeczy nie wiem, nie mam odpowiedniego sprzętu, zabrakło mi jakichś śrubek.

**Tak, jedna głupia śrubka i pół dnia z głowy.**

Tak. Powrót do miasta, kupienie czegoś, znowu powrót. To był wtedy taki poważniejszy remont, którego się podjąłem – zaplanowałem sobie, że zajmie mi około tygodnia. Natomiast spędziłem w tym mieszkaniu ponad 3 tygodnie. Właściwie zamiast szukać kolejnych mieszkań to walczyłem z tymi ściankami, z ościeżnicami itd. Dzisiaj bym pewnie tego nie robił, wolałbym komuś za to zapłacić. Ale wyciągam z tego taką lekcję, że znam ten biznes od najmniejszej śrubki, wiem jak się te ścianki kładzie, czyli jakieś przyszłe ekipy, które dzieliły nam te mieszkania...

**Jesteś w stanie skontrolować.**

Wiedziałem, że nie mogą mnie oszukać i wciskać ściemy, bo wiedziałem, jak się to robi. To było na pewno bardzo przydatne.

**Jeżeli ekipa zrobi ściankę założmy za 2, maksymalnie 3 tysiące. Te ścianki robi w ciągu tygodnia. A ty robiłeś to sam 3 tygodnie i pozornie zaoszczędziłeś, ale sam sobie płaciłeś za czas wtedy. Gdybyś znalazł w ciągu miesiąca, a potrafił w ciągu miesiąca znaleźć przynajmniej 1 mieszkanie, bo teraz robisz to zdecydowanie szybciej. To w ciągu 3 tygodni miałbyś kolejne tysiąc złotych miesięcznie. Lepiej zrobić to samemu i oddać to.**

Zgadam się. Uważam, że nie był to jakiś błąd, bo z każdego niepowodzenia wyciągamy wnioski. Poznałem temat dzielenia i remontu od podstaw. Była to fajna lekcja.

**Warto to sobie raz zrobić.**

Tak, zrobić dla siebie. Natomiast na dłuższą metę nie kręci mnie stawianie ścianek.

**Masz już drugie mieszkanie, minął drugi miesiąc. Potem pewnie w kolejnym miesiącu znalazłeś kolejne, trzecie już mieszkanie.**

Z trzecim mieszkaniem była fajna historia, bo właściwie to mieszkanie pierwotnie było przeznaczone na sprzedaż. Zainteresowałem się tym ogłoszeniem tylko dlatego, że znajdowało się to mieszkanie obok tych dwóch, które miałem. Było to wszystko na jednej dzielnicy, właściwie prawie blok obok bloku. Nigdy nie miałem do czynienia w rozmawianiu na temat sprzedaży i postanowiłem, że pojedę sobie z tym panem porozmawiać. W czasie rozmowy wywnioskowałem, że ta sprzedaż jest z jakiegoś tam powodu. W sumie nawet bardziej wolałby ten pan, żeby to wynajmować.

**Chciał się pozbyć problemu po prostu.**

Tak, chciał się pozbyć problemu. Okazało się, że gdyby to sprzedał teraz musiałby płacić podatek od tej sprzedaży, a brakuje mu jeszcze 3 lata, ale chciał zobaczyć, jaki będzie odzew na ogłoszenia. Od razu przeszedłem do ataku i zaproponowałem podnajem. Ten pan bardzo na to był chętny, zgodził się na dzielenie mieszkania. Ze sprzedaży zdecydował się na podnajem. To było trzecie mieszkanie, które pozyskałem.

**Czyli rozwiązałeś mu taki problem, że jeżeli on miał mieszkanie, które chciał sprzedać to w Polsce, jak się trzyma 5 lat mieszkanie to nie trzeba płacić jednego podatku.**

Tak.

**On by zapłacił prawie 20%. Rozwiązałeś mu ten problem tak, że do 3 lat będziesz podnajmował. On potem albo zostawi, albo sprzeda i wszyscy są zadowoleni.**

Dokładnie tak. W sumie ten pan chyba sam nie miał pomysłu na to mieszkanie, nie wiedział, czy je sprzedawać, czy je wynajmować. Nie było chyba zbyt wielkiego odzewu na wynajem, bo mieszkanie wymagało jednak jakiegoś wkładu. Spróbował to sprzedać. Ale wiedział, że będzie na tym stratny, dlatego moja propozycja bardzo była mu na rękę.

**Czyli minęły 3 miesiące, masz 3 mieszkania i powiedz, czy to już pozwalało ci na pokrycie jakichś podstawowych wydatków rodziny?**

Tak. Moim założeniem było zarabianie co najmniej tysiąca. Wiadomo, że na niektórych mieszkaniach jest to więcej. To już pozwalało przynajmniej opłacić moje rachunki. Byłem mile zaskoczony, że w tak krótkim tempie te mieszkania się pojawiały i je podnajmowałem, że w pewnym momencie trochę odpuściłem i zacząłem cieszyć się tym, że mam 3 mieszkania i nic więcej. Wtedy nastąpił okres jakiejś przerwy. Ta przerwa z czasem zaczęła mnie nudzić, znowu wróciłem do...

**Przerwa polegała na tym, że nie szukałeś nowych mieszkań tak intensywnie, jak robiłeś to przez pierwsze 3 miesiące?**

Dokładnie tak. Wtedy minął gorący okres, gdzie szukają studenci, gdzie ten najem najlepiej schodzi. Wtedy troszkę odpuściłem myśląc, że mieszkania po tym sezonie będą się wynajmowały gorzej. W pewnym momencie przeglądając ogłoszenia natrafiłem na ogłoszenie wystawione przez panią pośrednik i było to mieszkanie, które idealnie wpasowywało się w mój model biznesowy. Było to mieszkanie 9-pokojowe. Właściwie już na gotowo wyposażone. Wtedy pomyślałem, że to jest kolejny dobry moment, żeby pozyskać kolejne mieszkanie.

**Ta historia jest opisana u nas na stronie internetowej na [pawelalbrecht.com/mateusz](http://pawelalbrecht.com/mateusz).**

Tak jest. To jest bardzo duże mieszkanie. Ma 180 metrów, 9 pokoi. Natomiast zysk z tego mieszkania jest w tej chwili jeden z większych.

**Możecie sobie zobaczyć tą historię na stronie, ona jest tam wrzucona. Też mamy drugą historię Mateusza wrzuconą, tak że można do niej zajrzeć. Masz mieszkanie w zarządzaniu 9-pokojowe. Ile problemu jest przy mieszkaniu 9-pokojowym? Ile telefonów dostaniesz z tego dużego mieszkania w stosunku do tych mieszkań, które są mniejsze?**

Tak naprawdę cały biznes podnajmu, przynajmniej z mojej perspektywy, najbardziej pracochłonny jest przez około 2 miesiące, kiedy następuje zmiana tych lokatorów, kiedy jedni przedłużają umowę, inni się wyprowadzają. Natomiast przez pozostałe 10 miesięcy jest to właściwie biznes samoobsługowy. Oczywiście zdarzają się jakieś telefony na temat jakichś usterek. Ale nie jest to codzienne. Zdarza się to rzadko.

**A przy tych 9 pokojach są takie sytuacje, że ludzie narzekają, że jest mało miejsca w kuchni czy w łazience jest problem?**

Jedyną osobą, która tam na coś narzeka w tym mieszkaniu 9-pokojowym to jest pani sąsiadka.

**Którą spotkaliśmy kiedyś na klatce.**

Tak, dokładnie. Ta pani ma problem z jakimś porządkiem na klatkach schodowych itd. Natomiast sami lokatorzy mimo tego, że mieszka tam 9 osób, jest to mieszkanie duże, są dwie łazienki, duża kuchnia. Wszyscy się tam zgrali. Właściwie oprócz usterek typu, że gdzieś kapie woda, zepsuła się klamka to właściwie większych problemów z tym mieszkaniem nie ma.

**Czyli przy efekcie skali – to, co my robimy z Kamilem we Wrocławiu – można zatrudnić osobę, która zajmuje się tylko i wyłącznie usterkami, ktoś dzwoni do ciebie na telefon. Jak zadzwonicie do nas do firmy na telefon to jest automatyczna sekretarka, centralna nagrana, która pozwala na wybranie na przykład dwójki. Pod dwójką się zgłasza osoba techniczna, która jedzie na usterkę. To praktycznie nic nie trzeba robić.**

Tak, po tym dużym mieszkaniu, gdzie uświadomiłem sobie, że też nie mogę dłużej sam jeździć i dokręcać jakichś klamek. Pewnych rzeczy też nie umiem robić, jak na przykład wymiana rurek, hydrauliczne. Wtedy nawiązałem współpracę z tzw. złotą rączką. Jest to chłopak, który w tej chwili też reaguje na wszystkie wezwania, na wszystkie usterek. Tak że ja w tym też już nie uczestniczę, co bardzo odciąża mnie i powoduje, że ten biznes podnajmu robi się coraz bardziej prosty, bezobsługowy i właściwie przynosi coraz więcej korzyści.

**Wracając do początku – mieszkales w Anglii, wróciles, zajales się podnajmem w okresie sezonu, czyli robiles to pewnie rok temu?**

Wróciłem dokładnie 8 marca. W dzień kobiet, dlatego pamiętam tę datę. Właśnie gdzieś pod koniec kwietnia pozyskałem pierwsze mieszkanie.

**Tamtego roku 2016, a nagrywamy to w 2017 we wrześniu.**

Tak. Czyli był maj, następnie był czerwiec, lipiec. Właściwie w okresie wakacyjnym te mieszkania pozyskiwałem czy też zaraz przed wakacjami. Ale zanim skończył się remont to akurat na sezon mieszkania były gotowe i właściwie wynajęły się momentalnie.

**Teraz nagrywamy to 21 września, więc jesteście po, w trakcie sezonu i wymieniliście też najemców na mieszkaniach, więc zrobiliście to już dwa razy – za pierwszym razem ulokowaliście najemców i teraz ich też wsadziliście.**

Dokładnie tak.

## Dużą miałeś rotację na tych mieszkaniach?

Właśnie osiągnęliśmy według mnie bardzo dobry wynik, bo ponad 72% wszystkich najemców, których mamy przedłużyło z nami umowy, więc właściwie ¼ najemców to byli nowi ludzie. Kwestia tylko podpisania nowych umów z nimi. Nie było to jakieś straszne. Było to wszystko do ogarnięcia.

## **Mateusz, teraz proszę cię, żebyś potwierdził to, co powiem – czy znajdowanie mieszkań do podnajmu, kolejnych nieruchomości to jest tylko kwestia wzięcia telefonu do ręki i jeżdżenia, umawiania się na spotkania? Czy tak to postrzegasz teraz?**

Dokładnie tak. Ja kiedyś słyszałem taką opinię, że w Poznaniu nie da się robić już podnajmu, bo jest przesyt tych ludzi, którzy to robią, właściciele nie są chętni na współpracę. Ja się tylko cieszę z takich opinii, bo to powoduje, że ja tych mieszkań mam coraz więcej. Ludzie są skłonni cały czas współpracować. Mówię tu o właścicielach. To jest tylko kwestia rzeczywiście zaangażowania.

Jeżeli poświęcasz temu czas, dzwonisz, jeździsz, rozmawiasz to na pewno te mieszkania jesteś w stanie pozyskiwać. Nawet kilku właścicielom odmawiałem po prostu tego podnajmu, gdzie oni chcieli współpracować. Jednak ich mieszkania albo nie nadawały się do podzielenia, albo były w jakichś słabych lokalizacjach czy też na bardzo dziwnych osiedlach, w dziwnych miejscach były te mieszkania. Nawet im odmawiam. Natomiast jeżeli poświęcasz temu czas, dzwonisz, jeździsz to właściwie pozyskiwanie kolejnych mieszkań jest tylko kwestią czasu.

## **Ja znam praktycznie wszystkie twoje mieszkania, bo na większości z nich byliśmy razem, pokazywałeś mi je po remontach i w trakcie. Zauważyłem, że większość osób, które są właścicielami mieszkań, które ty podnajmujesz to są osoby, które mają więcej tych nieruchomości albo to są osoby, które nie mają czasu na zarządzanie nimi i po prostu chcą je oddać, prawda?**

Dokładnie tak. Za każdym razem albo to są ludzie, którzy mają więcej nieruchomości i nie mają czasu na zarządzanie tym, nie chce im się po prostu jeździć, obsługiwać najemców itd. Albo są to ludzie, którzy mają z tym jakiś problem. Na przykład mieszkanie, które pozyskaliśmy, to które miało być na sprzedaż okazało się, że pan jest spoza Poznania, nie chce mu się za każdym razem przyjeżdżać, pokazywać, więc nasza propozycja była dla niego zbawienna.

## **Dokładnie. Zmierzam do tego, że większość osób myśli, że pozyskiwanie mieszkań na podnajem to jest proszenie się, czyli że jeździsz i prosisz, żebyś mógł podnająć taniej, że weźmiesz na dłużej. Tutaj w twoim przypadku jest tak, że ty bierzesz te mieszkania i ściągasz ludziom problem z głowy, bo oni mają duży majątek, mają te mieszkania, chcą, żeby one pracowały dla nich bezobsługowo i ty po prostu im ten problem z głowy zabierasz za umówioną stawkę.**

Ja kiedyś miałem też takie wrażenie, miałem takie opory, żeby nawet zaproponować ludziom taką formę współpracy, że to będzie podnajem. Obawiałem się, że w ogóle pomyślą sobie ci właściciele, że jestem jakimś naciągaczem, że chcę ich wykiwać. Natomiast okazuje się, że podpisanie umowy na 5 lat z gwarancją czynszu jest dla wielu osób bardzo korzystną formą współpracy. Dlatego uważam, że podnajem jest świetnym rozwiązaniem i cały czas mam zamiar poszerzać moją bazę mieszkań.

**Dokładnie. Czyli jeżeli ktoś z was chce się zajmować podnajmem i uderza do ludzi, którzy mają jedno jedyne mieszkanie i 1000 złotych uratuje im życie z tego wynajmu to może być rzeczywiście problem. Ale jeżeli uderza się do ludzi, którzy rzeczywiście mają majątek i chcą się pozbyć problemu to wtedy nie jest frustrująca praca. Najgorsza frustracja jest wtedy, kiedy idziesz na 20 mieszkań i 20 osób ci odmawia i uważa cię za oszusta.**

Dokładnie tak. Myślę, że to trzeba sobie wkalkulować w ten biznes, że w momencie kiedy jesteśmy na początku i szukamy tych mieszkań to trzeba z góry sobie założyć, że idziemy tam z taką myślą, że i tak nam ktoś odmówi. Jeżeli nam nie odmówi to wtedy jest super. Natomiast ja się nastawiłem, że idę z myślą taką, że i tak się pewnie nie zgodzą i właściwie nie miałem oporu z tym, żeby po pewnym czasie prosto z mostu proponować taką formę współpracy nie zastanawiając się, co oni pomyślą, czy odmówią, czy nie odmówią. Po prostu robiłem swoje i tyle.

**Byłeś uczestnikiem Akademii Sourcingu w tym roku i też będziesz na zjeździe absolwentów w styczniu występował i mówił na temat podnajmu, więc jak ktoś z was chciałby spotkać Mateusza osobiście to będzie taka okazja na zjeździe absolwentów. Ale wracając do akademii – tam opowiadałem o tym, żeby samemu nie wyszukiwać mieszkań tylko i wyłącznie, tylko żeby znaleźć sobie kogoś do pomocy. Ty z tego co wiesz po jakimś czasie po akademii znalazłeś taką osobę, która ci pomaga. Jak ta współpraca się układa? Czy rzeczywiście to zwiększyło twoją skalę?**

Rzeczywiście na samej akademii bardzo wiele osób pytało o ten podnajem, chciało nawiązać jakąś współpracę. Kilka z tych osób zgodziło się na taką formę współpracy, że to oni szukają tych mieszkań. Powiedziałem im o co chodzi, jak to należy robić, jakie mieszkania nas interesują, w jakich lokalizacjach. Oczywiście za odpowiednim wynagrodzeniem, jeżeli dojdzie do podpisania umowy z właścicielem. Jest kilka osób, które szukają w tej chwili dla nas mieszkań. To na pewno bardzo ułatwia sprawę. Myślę, że taka współpraca jest bardzo potrzebna. Przy okazji te nowe osoby, które nie wiedziały nic na temat podnajmu to też mogą się wiele nauczyć.

**Czy taka osoba, która dla ciebie szuka znalazła ci już mieszkanie na którym zarabiasz?**

Jeszcze niestety nie podpisaliśmy żadnej umowy. Natomiast było kilka fajnych mieszkań. Nie była to wina tego, który szukał, że do podpisywania tych umów nie doszło. Natomiast w jednym przypadku właściciel był trochę niezdecydowany, obawiał się o sąsiadów, jak to wyjdzie. Niestety, nie udało się go przekonać. Ktoś tam inny był bardzo też zdecydowany, tylko okazało się, że będzie 7 pokoi, jedna mała łazienka to też się nie spinało. Fizycznie żadnej umowy jeszcze z tymi umowami nie podpisaliśmy. Natomiast to są też osoby, które uczą się dopiero tego tematu, więc dla nich chodzenie po tych mieszkaniach też jest na pewno fajną lekcją. Myślę, że to tylko kwestia czasu, kiedy w końcu podpiszemy jakieś umowy dzięki tym osobom, które tych mieszkań dla nas szukają.

**Mateusz, powiedzieliśmy o tym, że znalazłeś już 4 mieszkania, opisaliśmy je po kolei. Z tego co wiem teraz to już zmieniłeś skalę całkowicie i udało ci się jednego dnia pozyskać prawie 20 pokoi. Jakbyś opowiedział coś więcej o tym? Teraz wyglądało to tak jak do tej pory, że raz miesięcznie widzieliśmy się na klatce i mówiłeś, że masz nowe mieszkanie. A teraz widzieliśmy się pod sklepem i mówiłeś, że masz nagle 20 pokoi.**



Tak, rzeczywiście, skala troszkę urosła. Ale może od początku. Piąte mieszkanie chyba, które pozyskaliśmy było przez panią pośrednik i właściwie to był wtedy pierwszy raz, kiedy zacząłem współpracę z jakimś pośrednikiem. Właśnie ta sama pani pośrednik zadzwoniła do mnie z tym tematem, który teraz kończymy. A mianowicie właściciel miał do wynajęcia... Okazało się, że było to w sumie 5 mieszkań. Wynająć 5 mieszkań na raz nie jest proste. Ta pani pośrednik z którą wtedy współpracowałem przy jednym mieszkaniu to oczywiście powiedziała jej, że gdyby miała w przyszłości takie mieszkania, gdzie właściciel chciałby podnająć i zgodziłby się na remont, żeby zadzwoniła po prostu do mnie.

Ta pani zadzwoniła. Jako pierwszy się dowiedziałem o tej ofercie, ona nie wylądowała jeszcze w internecie. Właściwie nikt o niej nie wiedział. Ja byłem pierwszą osobą, która na to mieszkanie pojechała. Pierwotnie miały być to 4 mieszkania. Natomiast w czasie rozmowy okazało się, że właściciel ma jeszcze 5 mieszkań i byłoby mu prościej, żeby wynająć to w pakiecie. W ten sposób w jeden dzień właściwie podwoiliśmy ten biznes, gdzie z 6 mieszkań, które mieliśmy dotychczas jest tych mieszkań 11. Z 30 pokoi, które były dotychczas jest 50 pokoi, bo tak to wyszło. Czyli 5 mieszkań, 20 pokoi w 1 dzień. To właśnie dzięki temu pośrednikowi, który oczywiście został za to też wynagrodzony.

**Czy jest to tajemnicą, ile pośrednik bierze za przekazanie mieszkania na wynajem? Czy się umawiacie na stawkę miesięczną za wszystkie?**

Standardowo pośrednik chce prowizję w wysokości miesięcznego czynszu przy normalnym najmie. Wiadomo, że tutaj przy takim pakiecie ta cena była też negocjowana. Ostatecznie po wynajęciu 4 pokoi cała prowizja się zwróci.

**Czyli to jest mniej niż jednomiesięczny czynsz za wszystkie mieszkania?**

Na pewno tak.

**Czyli stawka rynkowa. Czyli zapłaciłeś tej pani raz na tym mieszkaniu piątym czy szóstym. Potem ona z racji tego, że wiedziała, że jej zapłacisz, jak ci temat podeśle to zadzwoniła do ciebie zanim to trafiło do internetu.**

Dokładnie tak.

**Zapłaciłeś prowizję i tyle.**

Te 5 mieszkań, które pozyskaliśmy są w takiej lokalizacji, z takim wyposażeniem, że nawet nie miałem nic przeciwko, żeby temu pośrednikowi zapłacić.

**Z przyjemnością można powiedzieć się płaci.**

Tak, jasne. Jeżeli ten pośrednik czuje się wynagradzany. Wiadomo, że każdy chce na tym zarobić. Ja myślę długofalowo – zapłaciłem teraz tej pani i wiem, że pewnie minie niedługo czasu, kiedy znowu do mnie zadzwoni i będą to kolejne mieszkania. Wie o co chodzi, wie czym się zajmujemy i myślę, że to kwestia czasu, kiedy podeśle kolejne oferty, zanim one wylądują jeszcze w internecie. Dla nas jest to bardzo korzystny układ.



**Jeżeli masz już prawie 50 pokoi to już powoli dochodzisz do granicy, gdzie będziesz musiał zatrudniać kolejne osoby do obsługi, bo już wymienić 50 pokoi za rok...**

Nie będzie proste.

**Będzie problem. Czyli 12 lat w Szkocji, wracasz, rok czasu mija i możesz sobie siedzieć już do końca życia na palmie. [śmiech]**

Zgadza się. Natomiast oczywiście palmy mnie kręcą, siedzenie na wakacjach mnie kręci. Ale cały czas czuję, taki mam motor w sobie, który mnie napędza. Kiedyś wydawało mi się, że jedno mieszkanie będzie fajnie. Było piąte itd. Teraz jest ich 11 i cały czas chcę ten temat rozwijać. Wakacje wakacjami, ale cały czas szukamy nowych mieszkań i chcemy ten biznes cały czas powiększać.

**Ile chciałbyś mieć mieszkań docelowo w podnajmie?**

Na początku wymyśliłem sobie, że ma być to 15 mieszkań do końca tego roku. A teraz bardziej celuję w ilość pokoi. Chciałbym osiągnąć liczbę stu pokoi jeszcze w tym roku.

**Jest to do zrobienia. Patrząc na to jak się spotykamy na klatce i jakie słyszę informacje to myślę, że bez problemu.**

Tak, jest to do zrobienia. Coraz więcej ludzi wie, czym się zajmujemy, wiedzą czego szukamy. Właściciele też, gdy patrzą na nasze doświadczenia z tego ostatniego roku, możemy pochwalić się referencjami, więc też jest łatwiej tych nowych, potencjalnych właścicieli przekonywać do takiej formy współpracy.

**Też tak jak mówiłeś, ten właściciel, który ma te kilka mieszkań, które ci oddał – on też zarabia sporo pieniędzy i też w przyszłości pewnie kupi kolejne mieszkania. Jest szansa, że może przy dobrej współpracy będzie ci te mieszkania dokładał.**

Dokładnie tak. Cały czas ta współpraca się rozwija i myślę, że kolejne mieszkania są tylko kwestią czasu.

**Powiedz, gdzie jest haczyk? Część z osób myśli, że podnajem jest trudny. Zawsze jak wrzucę jakiś wpis na Facebooku o podnajmie, ostatnio wrzuciłem historię Tymka, który 1700 na czysto wychodzi na swoim pierwszym podnajmie. Razem z Kamilem się uczył. Ludzie piszą, że to jest niemożliwe, że pokoje tyle nie kosztują itd. Chociaż pokoje są wynajęte, on ma pieniądze na koncie to i tak zawsze ktoś się znajdzie, kto powie, że to jest niemożliwe. Jaki jest największy problem w robieniu podnajmu z twojej perspektywy? Gdzie widzisz coś, co jest nieprzyjemne albo problematyczne?**

Jeszcze może wrócę do pierwszej części twojego pytania – jeżeli ktoś nie wierzy, że na podnajmie da się zarabiać jakieś tam kwoty to ja tylko przytoczę jedno mieszkanie. Podnajmiałem mieszkanie, które było kompletnie wyposażone, były podzielone już pokoje, więc właściwie nasz wkład był prawie żaden. Na tym mieszkaniu zarabiamy całkiem nieźle. Podnajem jest to zrobienia, jest do zrobienia. Myślę, że najważniejszą rzeczą, jeżeli ten podnajem ma dobrze funkcjonować to na pewno musisz znaleźć odpowiednie mieszkanie, ale też podpisanie odpowiedniej umowy jest tutaj bardzo istotne.

## Umowy z najemcą?

Z właścicielem. Musisz się zabezpieczyć przed takimi kwestiami, że ktoś nie wypowiada ci tej umowy albo że nie sprzeda mieszkania. Należy pamiętać, że my w to mieszkanie inwestujemy, czyli wkładamy nasze pieniądze, też nie chcemy, żeby one były ryzykownie zainwestowane. Tutaj umowa jest bardzo istotną rzeczą. Następnie remont tego mieszkania.

## Jest problematyczne, żeby znaleźć ludzi, którzy go zrobią?

Tutaj na początku można się pewnie wyłożyć, bo jeżeli nie mamy jakiejś swojej ekipy... Ja uważam, że ekipy się nie szuka tylko się ją tworzy, to też potrzeba czasu. Na początku należy skorzystać pewnie z kogoś, kto jest wolny akurat, kto ma termin. Tutaj mogą powstać jakieś problemy, bo ekipa się okaże nierzetelna albo cena na którą się umówiliśmy wzrośnie dwukrotnie i wtedy nasze wszystkie obliczenia są już nieaktualne.

## Szybko, tanio i na trzeźwo to może nie każdego... [śmiech]

Dokładnie. Później jeżeli to mieszkanie już jest gotowe to bardzo istotną rzeczą na którą zwracamy uwagę to jest selekcja tego potencjalnego najemcy. Jeżeli dobrze jest on wyselekcjonowany to wtedy ten biznes jest problemowy czy ryzyko, że będą problemy jest mniejsze. Jeżeli ktoś wynajmuje już te pokoje tylko, żeby wynająć, bo ma jeden ostatni pokój i chce go szybko wynająć i wtedy przemyka oko na jakieś kwestie ze sprawdzaniem danych czy pracodawcy to wtedy mogą się pojawić problemy z którymi można walczyć pewnie dłużej. Podstawa to umowa profesjonalna, nie ściągnięta z internetu, skonsultowana z prawnikiem. Następnie remont też najlepiej swoją ekipą, żeby nie kosztował majątku. Selekcja tego najemcy. I właściwie biznes robi się bardzo prosty.

**Ja ze swojego doświadczenia i doświadczenia Kamila przy ponad 150 pokojach i przy rozmowach z ludźmi, którzy mają 400 pokoi – też mamy takie osoby w Polsce – wiem, że najemca nawet jak zostanie wyselekcjonowany to i tak może powstać z nim problem, bo może się okazać coś w trakcie, nie da się wszystkiego sprawdzić.**

Jasne, że tak.

**Przy dużej skali ten jedyny problem frustrujący jest taki, że ma się 400 pokoi i nagle jedna z osób okazuje się bardzo, bardzo nieprzyjemna i trzeba sobie po prostu z nią poradzić. To nie jest już taki zwykły, standardowy problem, który da się przewidzieć.**

Ja myślę, że trzeba wkalkulować to w swoje ryzyko, że im więcej masz tych pokoi, nie wiadomo jakbyś dobrze nie selekcjonował tych ludzi to może się znaleźć osoba, która stwierdzi, że przestanie płacić i tyle. Też się z tym liczę, że przy większej skali pokoi takie problemy mogą występować. Ale trzeba to wkalkulować w ten biznes.

**Podsumujmy teraz Mateusz to, co powiedzieliśmy do tej pory – mieszkałeś za granicą, wróciłeś, nie znałeś miasta, lokalizacji, nic. Wynająłeś swoje mieszkanie, raz na miesiąc pozyskiwałeś jedną okazję. Potem miałeś chwilę przerwy po tych 3 mieszkaniach, które pokryły wszystkie twoje dochody. Potem ruszyłeś już w większe mieszkania, w większe zyski. Teraz pozyskujesz te mieszkania pakietowo. Dzięki temu, że masz działalność gospodarczą budujesz sobie zdolność kredytową. Pewnie oprócz teraz podnajmowanych mieszkań będziesz wchodził we własność?**

Tak, takie są plany. Cały czas podnajem. Przymierzamy się do robienia jakichś tam flipów lub też kupowania swoich mieszkań. Ale z nastawieniem na dzielenie tego na pokoje.

**Czy ty swoje mieszkania, które brałbyś na kredyt chciałbyś na jak największą ilość pokoi podzielić?**

Nie każdy z tych najemców chce mieszkać w tak dużym mieszkaniu. Myślę, że taka najbardziej optymalna liczba pokoi to jest około 5. Chyba bym celował w taką wielkość mieszkania. Oczywiście te duże mieszkania się też wynajmują, ale nie każdy chce w takim mieszkaniu mieszkać. Myślę, że te 5 pokoi jest do zaakceptowania przez większość ludzi, którzy tych pokoi poszukują.

**Do zaakceptowania przez większość, ale mniejszość jednak tam mieszka i bezproblemowo ci się te mieszkania wynajmuje?**

Tak, te 9-pokojowe mieszkanie, nawet gdy tam dochodziło do zmiany lokatorów, bo ktoś opuszczał mieszkanie i szukał kogoś na swoje miejsce to nigdy nie było problemu, żeby na to miejsce kogoś znaleźć. Ale chociażby przeglądając ogłoszenia, które ludzie tam wystawiają, że poszukują mieszkań – większość z tych ogłoszeń już teraz jest z dopiskiem – w mieszkaniu nie więcej niż na przykład 5-osobowym. Nie każdy chce w tym mieszkać. Ale oczywiście one się wynajmują bardzo dobrze. To mieszkanie dużej jest w takiej lokalizacji, że właściwie tam nigdy nie było przestoju, cały czas to mieszkanie pracuje.

**Mateusz, jakie masz podejście do zdobywania wiedzy w zakresie nieruchomości, podnajmu? Na pewno najważniejsza jest praktyka. To potwierdzasz swoim działaniem. Czy osoby początkujące zachęcasz do tego, żeby pojawiały się na eventach?**

Jasne, jak najbardziej. Jest to świetne miejsce. Jeżeli jesteś początkującym inwestorem to wiadomo, że jedziesz tam, żeby się czegoś dowiedzieć. Natomiast z czasem, jeżeli już masz swój biznes i to jakoś tam działa to mimo wszystko warto na takie zjazdy jeździć, można tam poznać wielu ludzi czy też tych, którzy chcą się czegoś od ciebie nauczyć, czy też, którzy na przykład mają gotówkę, nie wiedzą co z nią zrobić. Tak było właśnie na twojej Akademii, gdzie poznałem wiele osób, które chciało nawiązać współpracę, szukając dla nas mieszkań czy też osoby, które mają gotówkę, a nie wiedzą co z nią zrobić.

**Chcą finansować projekty.**

Tak. Jasne, jak najbardziej, wszelkie spotkania, gdzie się mówi o nieruchomościach, gdzie się spotykają ludzie, którzy mają plan na biznes. W związku z tym jak najbardziej polecam. Sam na takich zjazdach bywam.

**Będzie cię można spotkać przede wszystkim 19 stycznia na zjeździe absolwentów, gdzie będziesz mówił o podnajmie.**

Tak jest. Świetną okazją właśnie będzie ten zjazd. Jeżeli ktoś chciałby porozmawiać, dowiedzieć się czegoś to zapraszam. Z drugiej strony – gdyby ktoś chciał z nami współpracować na zasadzie oddać mieszkanie w podnajem to też zachęcam do kontaktu.

Jeżeli ktoś ma mieszkanie w Poznaniu i chciałby je oddać to ja serdecznie polecam Mateusza. Zawsze gdy ktoś mnie pyta o Poznań to kieruję do Mateusza, bo warto oddawać mieszkania osobom, które mają już większy portfel, bo przy efekcie skali można zatrudnić osobę do sprzątnia, jest zawsze ktoś od usterek. Te pierwsze 1-2 mieszkania, jak ktoś chce oddać to lepiej oddawać już osobom, które mają większy pakiet. Ja na koniec chciałbym dodać taką puentę – ja mieszkam na czwartym piętrze w tym samym bloku co Mateusz. Ja wstaję o 5 rano, więc od 5 do 8 to ja już jestem po obiedzie. Ale jak patrzę po 8 rano po tym obiedzie w okno to widzę Mateusza z dziećmi, jak zaprowadza je do przedszkola. Potem wraca do domu. Tak sobie myślę, że 90% Polaków o 7 rano pakuje się w samochód, zresztą tu nasze całe osiedle się opróżnia rano, jadą do pracy, wracają o 18 i zarabiają 2,5 koła. A ty odprowadzasz dzieci, wracasz do domu i możemy sobie pójść na kawę, cokolwiek możemy sobie robić co chcemy w ciągu dnia, pieniądze same się zarabiają. Tylko i wyłącznie dlatego, że zajmujemy się nieruchomościami. To jest piękne.

Dokładnie tak. Dlatego też cały mój pomysł na ten biznes był taki, żeby te mieszkania same pracowały na nas. Wtedy my ten czas wolny możemy poświęcać na przyjemności lub też na szukanie kolejnych mieszkań. Wtedy tego...

#### **Czasu i pieniędzy jest coraz więcej.**

Możesz jeszcze lepiej sobie ten czas wolny później spożytkować.

Tutaj powiem też coś, co usłyszałem na dworcu jak byłem w Poznaniu. Jechałem kupić mieszkanie do Wrocławia, były dwie panie w Biedronce, które wykladały towar. Jedna pani do drugiej mówiła po skończeniu wykładania towaru, czy może iść zjeść, bo wyłożyła towar. To może być z jednej strony śmieszne, ale pomyślałem sobie, że ta pani dostaje na pewno mniej niż 3 koła brutto i ona się pyta drugiej osoby, która robi to samo tylko jest kierownikiem, czy może zjeść. Wystarczy znaleźć 1-2 mieszkania w podnajem i można przez cały rok praktycznie nic nie robić i dostawać tyle samo pieniędzy.

Dokładnie tak.

#### **To jest coś niesłychanego. Niestety, tak rzeczywistość wygląda.**

Wszystkich zachęcamy do tego, żeby w temacie nieruchomości działać. Jest to świetny biznes. Ja mimo tego, że teraz jestem troszkę zapracowany w związku z tymi 20 pokojami – oczywiście już nie robię remontu samodzielnie, ale pewne rzeczy muszę nadzorować. Wracam po paru godzinach niby bycia w pracy.

#### **Ale robisz to z przyjemnością.**

Natomiast nie traktuję tego w ogóle jako pracę. Jestem tym podekscytowany, robię to z przyjemnością i w ogóle nie liczę, że ileś godzin spędzam w pracy czy nie spędzam. Po prostu robię to, co lubię i jest to naprawdę świetne rozwiązanie.

#### **Świetnie, dziękuję ci serdecznie za ten wywiad.**

Dziękuję również.

Zachęcam do kontaktu, do pojawienia się na zjeździe, do pisania do nas na Facebooku do mnie czy do Mateusza. Jak będziecie mieli więcej pytań to zachęcam do komentowania we wpisach na Facebooku pod tą audycją czy na Kontestacji. A jeżeli chcesz dowiedzieć się od A do Z, jak zarabiać na podnajmie, jakich umów stosować, jak wykańczać mieszkania, jak przeprowadzać remont i wszystko to, co jest potrzebne do tego, żeby zacząć zarabiać, tak jak robi to Mateusz i inne osoby, które zajmują się podnajmem to zachęcam cię do tego, żebyś zapisał się na warsztat z podnajmu z Kamilem z Wrocławia z którym pracuję, który ma teraz ponad 150 pokoi w zarządzaniu. Więcej informacji na ten temat dowiesz się na stronie [www.pawelalbrecht.com/podnajem](http://www.pawelalbrecht.com/podnajem). Tam dostaniesz komplet wiedzy do tego, żeby zacząć zarabiać na podnajmie. Z mojej strony to tyle, słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”.

Dziękuję bardzo, pozdrawiam i trzymam kciuki za wszystkich inwestujących!

**Do zobaczenia, do usłyszenia! Pozdrawiamy, cześć!**

Cześć!