

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

4 czynniki sukcesu w nieruchomościach.

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a dzisiejsza audycja będzie o czynnikach sukcesu w nieruchomościach. Powiem przede wszystkim o czterech kluczowych rzeczach, które są najważniejsze, żeby zarabiać dużo na nieruchomościach.

Ale na początek przekażę ci kilka informacji. Otworzyłem zapisy na bardzo długo oczekiwany zjazd absolwentów. Odbędzie się w styczniu w Warszawie 2018 roku i będzie to miejsce w którym 200 osób spotka się, aby rozmawiać przez 3 dni – piątek, sobotę i niedzielę – o nieruchomościach. Będzie wielu wspaniałych prelegentów.

No i będą przede wszystkim osoby, które są zainteresowane tym, żeby podzielić się swoim kapitałem. Jest wiele osób, które uczestniczyły w Akademii Sourcingu, które mają 200, 300, 500 tysięcy, a nawet milion do wydania i samodzielnie nie są go w stanie wydać ze względu na brak własnego czasu.

Na każdej akademii robimy na początku wstęp networkingowy, gdzie każdy przedstawia się, mówi skąd jest, czego szuka, co może zaoferować. Akademia wrześniowa pokazała, że kapitału w Polsce jest naprawdę bardzo, bardzo dużo, bo każda praktycznie z przedstawiających się osób mówiła, że ma kapitał do wydania, który czeka na dobrą inwestycję.

Tak że jeżeli dalej myślisz, że pieniądze w inwestowaniu w nieruchomości są problemem to wystarczy, że pojawisz się na zjeździe absolwentów czy na jakiegokolwiek akademii i zobaczysz, że naprawdę pieniądze nie stoją na przeszkodzie inwestowaniu w nieruchomości.

Jedną z osób, które możesz spotkać na zjeździe są osoby, które mają gotówkę i chcą się nią podzielić. Drugą z grup są przede wszystkim osoby, które wyszukują i tworzą okazje inwestycyjne w danych miastach.

Po feedbacku z wielu, wielu Akademii Sourcingu wiem, że osoby, które były na poszczególnych edycjach łączą się w pary i rzeczywiście przeprowadzają wspólnie transakcje. Czyli osoby, które mają pieniądze łączą się z osobami, które dostarczają okazje i te transakcje działają.

Słyszałem już o wielu historiach, gdzie te flipy zarobiły duże pieniądze. Dlatego jedną z grup są osoby z pieniędzmi, drugą z grup są osoby, które szukają okazji, a trzecią grupą, którą możesz spotkać na zjeździe są osoby, które mają duże doświadczenie w większych projektach, w projektach deweloperskich, w adaptacjach kamienic, czyli też to jest doświadczenie budowlane z którego możesz skorzystać w trakcie networkingu.

Przede wszystkim to wydarzenie będzie nastawione na networking, żeby było jak najwięcej czasu na to, żeby się poznać z innymi uczestnikami tego spotkania. Bo na konferencje o nieruchomościach nie jedzie się po wiedzę, tak jak wielokrotnie powtarzam, tylko jedzie się po to, żeby zdobyć jak najwięcej kontaktów, które w przyszłości będzie można wykorzystać.

Podsumowując zjazd absolwentów – jeżeli chcesz się na niego zapisać, wejdź na stronę pawelalbrecht.com w zakładkę Zjazd absolwentów, doczytaj jak to wygląda i widzimy się w styczniu w Warszawie.

Drugą informację, którą chciałbym ci przekazać jest to, że razem z Kamilem z 3QQ, który buduje swój biznes w oparciu o podnajem we Wrocławiu przeprowadziliśmy dwie edycje warsztatów z podnajmu, gdzie Kamil pokazuje od A do Z, jak budować swój biznes z podnajmu.

Muszę przyznać, że po tych dwóch edycjach jestem bardzo pozytywnie zaskoczony rezultatami naszych absolwentów, którzy już w pierwszych kilku dniach po zakończeniu spotkania wygenerowały okazje, które zwrócą kilkunastokrotnie wartość tego biletu. Jestem bardzo zadowolony z Kamilem, że wiedza, którą przekazujemy działa i budujemy czy pomagamy budować majątek osób, które uczestniczą w naszych warsztatach.

Jeżeli chciałbyś dowiedzieć się, jak budować biznes podnajmu to również wejdź na stronę pawelalbrecht.com i tam jest zakładka podnajem. Tam również będziesz mógł się dowiedzieć więcej na temat tego spotkania.

Przejdźmy teraz do sedna audycji, czyli powiem o czterech najważniejszych czynnikach które sprawiają, że zarabiamy dużo i szybko na nieruchomościach. Zanim wymienię te cztery czynniki powiem o najważniejszej rzeczy jaką jest networking. Niezależnie od tego, czy inwestujesz w nieruchomości, czy prowadzisz własną firmę, czy nawet pracujesz na etacie – najważniejszy zawsze jest networking.

Im więcej osób znasz, które mają pieniądze, im więcej osób znasz, które szukają okazji, im więcej znasz ekip budowlanych to tym szybciej i sprawniej będziesz na tych nieruchomościach zarabiał. Dlatego zachęcam cię, żebyś zaczął przede wszystkim od networkingu, zdobywania kontaktów wśród inwestorów i innych osób, które spinają transakcje, czyli doradców kredytowych, notariuszy, rzeczoznawców itd.

Czyli kiedy zbudujesz wokół siebie zespół ludzi, którzy będą doradzać ci na każdym kroku, będzie ci o wiele łatwiej wprowadzać te czynniki o których zaraz powiem w życie i zarabiać duże kwoty na nieruchomościach.

Dlaczego wybrałem akurat cztery zagadnienia? Po pierwsze dlatego, że wszystko, co jest poza nimi jest tylko tak naprawdę dodatkiem, który usprawnia twoje działania i lekko je ulepsza. To, że będziesz wiedział, jak zamówić kanapę o 150 złotych taniej, czy będziesz zamawiał komody o 20 złotych taniej to nie sprawi, że zarobisz w ogólnym projekcie 30 tysięcy więcej i że będzie on trwał 2 tygodnie krócej. To są rzeczy, które są dodatkowe, więc skupmy się tylko i wyłącznie na czynnikach, które sprawiają, że te transakcje naprawdę idą jedna za drugą i sprawiają, że przynajmniej raz na 3 miesiące twój stan konta zwiększa się o kilkanaście czy kilkadziesiąt tysięcy złotych.

Zacznijmy od czynnika numer 1, najważniejszego, czyli od szukania mieszkań poniżej ceny rynkowej. Niezależnie od tego, czy zajmujesz się najmem, podnajmem, Flipami, deweloperską, gruntami, garażami czy czymkolwiek innym – najważniejsze jest to, jak tanio udało ci się daną nieruchomość kupić. Na nieruchomościach bowiem zarabiamy w momencie zakupu, a nie w momencie sprzedaży.

W momencie sprzedaży mamy po prostu pieniądze na koncie, ale to w momencie kiedy kupujemy nieruchomość wiemy, ile na tej nieruchomości jesteśmy w stanie zarobić. Wystarczy tylko nauczyć się, czym jest cena rynkowa i jak liczyć wszystkie koszty w danej transakcji i wtedy dodajemy to do kwoty zakupu i wiemy ile zarobimy na danej nieruchomości.

Czyli jeżeli w twoim mieście kawalerki kosztują 200 tysięcy złotych, ty ją kupisz za 100 tysięcy złotych, zapłacisz 2% PCC plus opłaty za notariusza, plus koszty remontu, home stagindu, zdjęć pośrednika itd. Wyjdzie ci łącznie 150 tysięcy. To do 200 tysięcy zostaje ci 50 tysięcy zysku, więc jeżeli sprzedasz to po cenie rynkowej to zarabiasz 50 tysięcy i to jest tak proste jak to. Im drożej kupisz tą kawalerkę, tym ta twoja marża topnieje. Czyli jeżeli kupisz ją za 110 to zarobisz 40 tysięcy. Jak za 120, zarobisz 30 tysięcy. Po prostu tak to w nieruchomościach wygląda, w przypadku wyszukiwania mieszkań poniżej ceny rynkowej w celu ich dalszej odsprzedaży.

Jest też zagadnienie, które nazywa się tworzenie okazji inwestycyjnych, czyli nieruchomości, którą znajdujesz tak naprawdę nie musi być tańsza niż cena rynkowa, może być nawet po cenie rynkowej, ale poprzez to, że dodasz tam większy cashflow, czyli na przykład z trzech pokoi zrobisz sześć to mieszkanie zarabia dwa razy tyle – to możesz tą nieruchomość sprzedać jako gotowiec inwestycyjny za dużo większą kwotę niż cena rynkowa, bo to mieszkanie po prostu zarabia dwa razy tyle niż zarabiałoby wcześniej.

Dlatego też nie zawsze istotne jest to, jak tanio uda ci się kupić nieruchomość, tylko istotne jest też to, jak duży cashflow można na tej nieruchomości dopiero wygenerować. Czyli z jednej strony kupujemy tanio, a z drugiej strony też patrzymy, jak zwiększyć cashflow czy potencjał tej nieruchomości, nawet poprzez jej rozbudowę.

Jeżeli połączysz tą kombinację i zrobisz tak jak my robimy z Kamilem we Wrocławiu, czyli nie dość, że znajdziesz tanią nieruchomość i jeszcze zwiększysz jej cashflow i będziesz te transakcje przeprowadzał regularnie w dobrym tempie, to będziesz się kąpał po prostu w pieniądzu.

Podsumowując punkt pierwszy – czynnikiem, który sprawia, że zarabiamy najwięcej pieniędzy w inwestowaniu w nieruchomości jest to, że kupujemy te nieruchomości znacznie poniżej ceny rynkowej. Drugim najważniejszym czynnikiem w inwestowaniu w nieruchomości jest finansowanie, czyli umiejętność zakupu każdej nieruchomości, która jest okazją rynkową i chciałbyś ją nabyć.

Każdy z nas ma określoną ilość gotówki i ona zawsze się skończy. Wyobraź sobie, że masz na koncie 300 tysięcy złotych i że jeden flip, czyli zakup, remont i sprzedaż nieruchomości trwa 3 miesiące. Wobec tego jeżeli kupisz nieruchomość w styczniu i użyjesz swoich 300 tysięcy złotych to do marca ta kwota będzie zablokowana. W marcu zarobisz na przykład 30 tysięcy i w kwietniu na początku będziesz miał 330 tysięcy do ponownego użycia. Czyli od stycznia do marca masz zablokowane własne środki w postaci 300 tysięcy złotych i nic więcej nie będziesz w stanie zrobić, jeżeli nie nauczysz się kreatywnych sposobów finansowania kolejnych nieruchomości.

Wyobraź sobie więc taki scenariusz – jest styczeń i trafiają do ciebie trzy okazje inwestycyjne – każde mieszkanie za 300 tysięcy. Na każdym wiesz, że zarobisz minimum 30 tysięcy złotych, ale środków masz tylko na jedną nieruchomość. Wobec tego w styczniu kupujesz, w marcu sprzedajesz, zarabiasz tylko 30 tysięcy złotych na jednej nieruchomości, a dwie pozostałe przepadają, bo nie miałeś na nie środków. Żeby kupić pozostałe dwie nieruchomości to powinieneś pożyczyć pieniądze albo od banku, albo od innych inwestorów, którzy dokonaliby zakupu tej nieruchomości i podzieliliby się z tobą zyskiem.

Wszystko zależy od tego, jak tanio jesteś w stanie i jak szybko pozyskać taki kapitał. Jeżeli sam kupiłeś pierwszą nieruchomość to jedna z trzech jest zarezerwowana, zabierasz się za remont. Żeby kupić drugą nieruchomość to pożyczasz 300 tysięcy od kolegi, a raczej to kolega kupuje tą nieruchomość na własne konto, ty ją mu po prostu wskazujesz, remontujesz i ją sprzedajesz i razem zarabiacie te minimum 30 tysięcy złotych, które potem dzielicie fifty-fifty, czyli po 50%. Czyli z tych 30 tysięcy na tej drugiej nieruchomości zarabiasz 15 tysięcy ty i 15 tysięcy twój kolega.

Wobec tego na pierwszej nieruchomości zarabiasz trzy dychy, na drugiej nieruchomości zarobisz 15 tysięcy. Ale wszystko trwało od stycznia do marca przez te 3 miesiące. Gdyby ten sam kolega kupił dla ciebie jeszcze tą trzecią nieruchomość to znowu byście zarobili po 15 tysięcy i łącznie na tych 3 nieruchomościach miałbyś nie trzy dychy, tylko 60 tysięcy. 30 na swoim kapitale, 15 na drugiej nieruchomości, 15 na trzeciej.

Czyli nie dość, że ty zarobisz 60 koła, to twój kolega jeszcze zarobi 30 tysięcy na obu tych nieruchomościach – po 15 na każdej. Idąc takim tokiem rozumowania, remontujesz na raz trzy nieruchomości, zarabiasz 60 tysięcy zamiast 30 i twój kapitał wzrasta dwukrotnie szybciej. Pomimo tego, że nie wyłożyłeś ani złotówki na zakup drugiej i trzeciej nieruchomości. Czyli z 300 tysięcy robi ci się 360, a nie 330.

Idąc tym tokiem rozumowania, jesteś w stanie powiększać swój kapitał zdecydowanie szybciej i w pewnym momencie zrezygnować z tego zewnętrznego inwestora. Czyli jeżeli uzbierasz drugie 300 tysięcy, łącznie będziesz miał 600 to będziesz w stanie kupić dwie na raz nieruchomości za własną gotówkę i pożyczyć tylko nieruchomość na trzecią. Czyli zarobisz 60 tysięcy plus 15 = 75 tysięcy już na takiej operacji, gdzie w ciągu 3 miesięcy kupujesz trzy nieruchomości na raz.

Jak uzbierasz 900 tysięcy to będziesz nabywał 3 nieruchomości, na każdej zarobisz trzy dychy i będziesz miał 90 tysięcy w ciągu 3 miesięcy. Oczywiście przy założeniu, że zarabiasz tylko 30 tysięcy na tej jednej transakcji, co nie jest jakimś wielkim wyczynem. My na tych nieruchomościach zarabiamy dużo więcej i takie wyniki powyżej 40-50 tysięcy również są możliwe.

Podsumowując ten drugi czynnik – musisz nauczyć się, jak pozyskiwać kapitał na wszystkie nieruchomości, które do ciebie spływają. Tak, żeby w jeszcze szybszym tempie pomnażać swój majątek, żeby potem móc z tego finansowania zrezygnować i obracać tylko i wyłącznie własną gotówką. Ale wtedy wejdziesz na poziom wyżej i i tak będziesz szukał zewnętrznego finansowania, bo nie da się zbudować budynku czy bloka, biurowca bez użycia zewnętrznego finansowania, więc jest to naturalny etap każdego z inwestorów.

Zawsze twoja gotówka ci się skończy. Ale po prostu im więcej jej masz, tym więcej zarabiasz. Co nie znaczy, że musisz zakończyć inwestowanie w nieruchomości w momencie kiedy masz 0 złotych na koncie.

Przejdźmy teraz do trzeciego czynnika, czyli do ekip budowlanych. Pamiętaj, że jeżeli będziesz mistrzem wyszukiwania i tworzenia okazji inwestycyjnych, mistrzem pozyskiwania finansowania na nieruchomości, a nie będziesz miał rąk do pracy, które będą remontowały twoje nieruchomości, które wskażesz i sfinansujesz to twój biznes nie będzie szedł do przodu i nie będziesz zarabiał pieniędzy. Jest to najtrudniejszy element w całym inwestowaniu w nieruchomości zdobycie ekipy remontowej. Nie da się tego nauczyć w teorii.

W teorii możesz dostać jedynie zestaw dobrych dokumentów, które cię zabezpieczą przed nieuczciwą ekipą budowlaną. Ale samo to, że będziesz miał dobre umowy nie sprawi, że twoje mieszkanie zostanie wykończona prawidłowo, a dla ciebie najważniejszy jest czas – im dłużej remont trwa, im więcej jest poprawek, tym więcej tracisz pieniędzy i mniej zarabiasz na kolejnych projektach, bo twoje środki są zablokowane, tak jak mówiliśmy to w punkcie drugim.

O wyszukiwaniu i zarządzaniu ekipami budowlanymi moglibyśmy nagrać całą osobną audycję. Zresztą nagrałem jedną o remontach, którą możesz znaleźć na YouTube czy na Kontestacji. Temu tematowi nie chciałbym więcej czasu poświęcać, ponieważ musisz po prostu znaleźć odpowiednią ekipę, która będzie dla ciebie pracować i będzie sprawdzona w boku.

Tylko i wyłącznie wtedy wszystkie twoje inwestycje będą szły sprawnie do przodu, bo to ekipa warunkuje to, czy mieszkanie zostanie wykończona na czas i czy ten remont będzie trwał tydzień, 2 tygodnie, miesiąc, pół roku czy rok. Tylko i wyłącznie od tego zależy powodzenie twojej inwestycji, czy masz sprawną ekipę budowlaną i na tym ten punkt chciałbym tutaj zakończyć.

Przejdźmy teraz do ostatniego czynnika, jakim jest tempo i twój czas. Pamiętaj, że najważniejszą sprawą w inwestowaniu w nieruchomości jest tempo z jakim nabywasz, remontujesz i sprzedajesz kolejne nieruchomości – tak, żeby tych projektów było jak najwięcej w ciągu roku i żebyś każdym kapitałem jak najszybciej był w stanie obrócić, czyli żebyś zwolnił własną gotówkę, gotówkę inwestorów, żebyście mogli nabywać kolejne okazje inwestycyjne, które do was spływają.

Pamiętaj, że w ciągu roku trafi się jeden złoty strzał na którym zarobisz 100 czy 200 tysięcy i na niego właśnie trzeba czekać. Ale każdy z projektów, który do ciebie spływa należy realizować, bo uciekną ci ekipy remontowe.

Nie może być tak, że masz własną ekipę remontową i realizujesz 1-2 projekty w ciągu roku, bo oni pójdą do innego inwestora, który zagwarantuje im stałą pracę. Dlatego podejmujesz się flipów na których zarabia się 30-40 tysięcy złotych, ale wyczekujesz też momentu w którym zarobisz 50-100 tysięcy. To jest właśnie miłym bonusem, który jest takim dodatkiem dla inwestorów, którzy realizują projekty nieruchomościowe w bardzo dobrym tempie.

Pamiętaj, że jeżeli zarobisz 60 tysięcy w ciągu 6 miesięcy to zarabiasz 10 tysięcy złotych miesięcznie. Ale jeżeli zrobisz flipa w miesiąc i zarobisz na nim 30 tysięcy złotych to zarabiasz 30 tysięcy złotych w jeden miesiąc i realizujesz kolejny projekt. Dlatego zachęcam cię, żebyś robił wszystko, żeby

zoptymalizować swój proces zakupu, remontu i sprzedaży nieruchomości, żeby nie trwało to pół roku, nie trwało to 3 miesiące tylko żeby trwało na przykład miesiąc.

Jeden przykład, jak to zrobić. Jeżeli kupujesz, remontujesz, sprzedajesz nieruchomość to zazwyczaj najdłużej trwa remont. Jeżeli masz dobrą ekipę remontową i ona jest w stanie w miesiąc nawet wyremontować to mieszkanie to po miesiącu wystawiasz tą nieruchomość na sprzedaż.

Jeżeli sprzedajesz to klientowi, który finansuje się kredytem hipotecznym to całość transakcji rozjedzie się o kolejny miesiąc, 2 czy 3 miesiące, jeżeli ta osoba nie dostanie kredytu. Jeżeli będziesz sprzedawał swoje mieszkania tylko osobom gotówkowym to tempo sprzedaży twojej nieruchomości z 2-3 miesięcy spadnie do 2-3 dni, bo wymiana gotówki u notariusza jest natychmiastowa, a proces kredytowy może trwać nie wiadomo ile, a tego kredytu można finalnie nie dostać.

Dlatego to jest jedna z optymalizacji twoich działań, żeby sprzedawać mieszkania po prostu osobom gotówkowym. Oczywiście tych osób jest mniej, ciężiej jest sprzedać komuś te mieszkania za gotówkę. Ale w tym kierunku możesz iść i układać swój plan nabywania, remontowania, wyposażania nieruchomości tak, aby zgłaszały się do ciebie osoby, które dysponują gotówką.

My w przypadku teraz gotowców inwestycyjnych premiuje osoby, które nabywają u nas mieszkania na gotówkę z tego względu, że odblokowujemy kapitał swój, kapitał inwestorów. Sprzedając nieruchomość za gotówkę możemy zabrać się za kolejne mieszkanie, używając właśnie te środki, które nam się zwolniły, dlatego preferujemy kontakt właśnie z osobami, które za gotówkę kupują nasze mieszkania.

To jest tylko jeden ze sposobów, który pomaga w optymalizacji tempa naszego inwestowania. Czyli inwestor gotówkowy, inwestor kredytowy to jest znacząca różnica. Jeżeli masz dobrą ekipę remontową, gdzie jest więcej osób niż 1-2 to również remont nie trwa 3 miesiące, tylko trwa miesiąc. Jeżeli masz jednego człowieka, który remontuje kawalerkę, a masz 5 ludzi, którzy remontują kawalerkę to sam sobie odpowiedz, ile czasu można zaoszczędzić na remoncie takiego mieszkania.

Jest również wiele innych czynników, które wpływają na to, że realizujesz szybciej swoje transakcje. Ale ja zachęcam cię do tego, żebyś zwracał uwagę po prostu na tempo, żebyś każde działanie, które masz usprawniał i przy kolejnych realizacjach sprawiał, że będzie to jeszcze szybciej niż było poprzednio.

Podsumowując całą audycję i 4 najważniejsze czynniki. Po pierwsze – musisz nauczyć się wyszukiwania mieszkań poniżej ceny rynkowej i tworzenia okazji inwestycyjnych, czyli zwiększania na przykład cashflow na mieszkaniach. Po drugie – musisz się nauczyć, jak finansować nieruchomości w momencie kiedy kończy ci się własna gotówka, czyli jak pracować z inwestorami, którzy mogą pożyczyć ci pieniądze czy z bankami, które sfinansują twoje projekty.

Po trzecie – musisz nauczyć się współpracować z ekipami budowlanymi i nauczyć się tworzenia zespołów na których będziesz mógł polegać. Czwarty i najważniejszy to tempo i twój czas.

Pamiętaj, że najcenniejszym aktywem inwestora jest czas. Nie pieniądze, nie okazje inwestycyjne tylko czas w którym myślisz nad nowymi projektami, spinasz zespoły i sprawiasz, że te pieniądze pojawiają się nie tylko w twojej kieszeni, ale też wśród osób, które dostarczają ci okazji, dostarczają

ci kapitału. To dzięki właśnie twojemu myśleniu w wolnym czasie pojawiają się coraz to większe pieniądze i możesz wchodzić na wyższy poziom inwestowania i zwiększać swoją skalę działania.

Jeżeli będziesz się kręcił w kółko jak chomik i robił wszystko sam to nigdy nie wyjdiesz poza 1 flipa na własnym kapitale, bo po prostu będzie ci brakowało czasu na myślenie i na zarabianie dużych pieniędzy.

To tyle, jeżeli chodzi o temat audycji. Jeżeli chciałbyś poznać osoby, które dostarczają okazji, dostarczają finansowania to serdecznie zapraszam cię na zjazd absolwentów w styczniu w Warszawie 2018 roku. Zapraszam cię również na Akademię Sourcingu na której pokazuję jak samodzielnie wyszukiwać okazje, jak je tworzyć, jak robić gotowce inwestycyjne. Też poznasz tam wiele, wiele osób, które w przyszłości będą mogły z tobą zrobić biznes.

A jeżeli chcesz się dowiedzieć, jak zacząć budować biznes podnajmu bez użycia własnej gotówki, jak robić dokładnie gotowce inwestycyjne, tak jak robi to Kamil ze mną, tak jak to widzisz na filmach na YouTube, jak dzielić mieszkania, jak je wyszukiwać, jak zbierać na nie pieniądze, jak sprawiać, że na takich transakcjach zarabia się kilkanaście, kilkadziesiąt tysięcy złotych to zapraszam cię na warsztat z podnajmu z Kamilem.

Z mojej strony to tyle. Zapraszam cię na stronę www.pawelalbrecht.com – tam są wszystkie informacje. Jeżeli audycja ci się podobała, zostaw proszę komentarz pod Kontestacją, czy pod filmem na YouTube. Do usłyszenia w kolejnej audycji! Pozdrawiam serdecznie, słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Do usłyszenia, cześć!