

Albrecht o nieruchomościach

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

Audycja:

### **Inteligencja finansowa**

Słuchasz audycji Albrecht o nieruchomościach. Ja nazywam się Paweł Albrecht a dzisiejsza audycja będzie o inteligencji finansowej. Poruszę trzy główne tematy. Pierwsze - czym jest inteligencja finansowa i zdolność do zarabiania pieniędzy. Po drugie, jaki zestaw cech gwarantuje sukces finansowy, i po trzecie, jak ułożyć swój biznes, żeby mieć więcej czasu i majątku, który będzie na nas pracował.

Dlaczego wybrałem taki temat audycji? Odkąd pamiętam, zastanawiałem się, dlaczego jedni ludzie są bogaci a inni są biedni. Dlaczego jednym się udaje a inni nie mogą tego powtórzyć? W miarę upływu lat zauważyłem, że ludzie, którzy sami dorobili się dużych pieniędzy posiadają określony zestaw cech i wykonują określone zadania w ciągu dnia, miesiąca, roku czy planują swoją przyszłość na wiele, wiele lat do przodu.

Dzisiaj jestem już w 100% pewnych, że wnioski, do których doszedłem są po prostu skuteczne. Mam taką pewność, ponieważ 1 grudnia 2017 roku, po dziewięciu tysiącach siedmiuset dniach życia - czyli w wieku 26 lat pierwszy raz zarobiłem polski milion złotych.

Sam majątek wygenerowałem praktycznie w ciągu ostatnich dziewięciu miesięcy na inwestowaniu w nieruchomości, ale wiedza, którą musiałem pozyskać, aby móc zarabiać takie kwoty była zbierana przez wiele, wiele lat wcześniej, intensywnie od rana do nocy.

Dlatego w tej audycji chciałbym podzielić się z Tobą wskazówkami, które pomogą Ci w realizacji Twoich celów finansowych.

Zacznijmy od punktu pierwszego, czyli czym jest inteligencja finansowa? Jakkolwiekby nie zdefiniować tego pojęcia to nie odzownym elementem samej inteligencji finansowej jest takie pojęcie jak zdolność do zarabiania pieniędzy, o której też mówiłem w kilku poprzednich audycjach.

Wyobraź sobie sytuację, że widzisz przed sobą grupę 200 osób, która podzielona jest na lewą i prawą stronę, równo po 100 osób. Ta prawa strona 100 osób to setka najbogatszych ludzi w Polsce a ta lewa strona 100 osób to jest setka losowo wybranych pracowników korporacji z Polski. Założenie jest takie, że każdy z nich ma zero złotych na koncie, nie ma telefonu komórkowego, czyli nie ma kontaktów do znajomych, które wypracował już kiedyś wcześniej i każdy z nich losowo ląduje w innym kraju na Ziemi. Teraz pytanie jest takie, jeżeli zorganizowalibyśmy konkurs, w którym każdy miałby zarobić milion złotych samodzielnie, nie

zależnie od grupy, to ile osób statystycznie z tej grupy przedsiębiorców, setki najbogatszych ludzi w Polsce zarobiłaby ten milion jako pierwsza, a ile statystycznie osób z tej grupy pracowników korporacji dorobiłoby się tego miliona w jakimś określonym czasie. Pomijając taką kwestię, że część osób z pierwszej setki najbogatszych ludzi w Polsce dorobiła się tych pieniędzy w innym ustroju niż mamy teraz i na innych zasadach rynkowych to zakładam, że po prostu przedsiębiorcy, którzy dysponują określonym zestawem cech, potrafią w odpowiedni sposób działać na rynku, zdobyliby ten majątek szybciej nie zależnie od pieniędzy, kontaktów, innych uwarunkowań krajów, w których by się po prostu znaleźli i ten nienazwany do tej pory zestaw cech jest właśnie zdolnością do zarabiania pieniędzy i takim podejściem, który gwarantuje sukces finansowy. Prawdziwy przedsiębiorca ma świadomość tego, że jeżeli będzie sprzedawał swój czas za pieniądze to nie wyjdzie poza pewien pułap. Każdy pracownik etatowy ma do dyspozycji 24 godziny w ciągu doby i nie może zarobić więcej niż stawka godzinowa razy ilość godzin, którą przepracuje. Przedsiębiorca patrzy natomiast na biznes w taki sposób, po prostu, że zastanawia się, ile produktów może wyprodukować swoimi rękami lub rękami własnych pracowników czy maszyn, lub ile usług może zaoferować na rynku i za jaką kwotę tak, żeby zwiększyć skalę swojego działania i po prostu zwiększyć zyski nie zwiększając swojego zaangażowania czasowego

Podsumowując myśl zdolności do zarabiania pieniędzy, najważniejsze jest to, żeby uświadomić sobie, że nie zarobimy więcej sprzedając swój czas za pieniądze, zarabia się więcej poprzez zwiększanie produktów lub usług na rynek nie robiąc tego samodzielnie tylko używając do tego pracowników, lub maszyny czy systemy informatyczne, które będą robiły to za nas.

Drugim ciekawym aspektem inteligencji finansowej jest to, że każdy człowiek ma zakodowane w głowie termostat finansowy. Pracownicy etatowi, jeśli przyzwyczajeni są do Twojej pensji to mają ten termostat ustawiony na wysokości tej pensji. Każda premia, która pojawi się w ich życiu nagle zostaje wydana tak, żeby zredukować aktualny budżet do tego swojego termostatu. Na przykład, jeżeli ktoś zarabia 3 tysiące złotych miesięcznie i dostaje trzynastą pensję w budżetówce, to cała na trzynasta pensja zazwyczaj pójdzie od razu na jakieś wydatki konsumpcyjne, nie na inwestycje, z tego powodu, że po prostu jesteśmy przyzwyczajeni do tego, że zarabiamy trójkę i koniec. Każda kwota powyżej będzie wydana a każda kwota poniżej będzie bolała, bo nie doszliśmy w ciągu miesiąca do tych naszych termostatycznych trzech tysięcy złotych. I teraz kluczem do tego, żeby zarabiać bardzo duże pieniądze jest to, żeby pozbyć się całkowicie tego termostatu finansowego albo przynajmniej, żeby ustawić go na bardzo, ale to bardzo wysokim poziomie. Jeżeli nie ustawisz tego termostatu samodzielnie na minimum dziesięć, dwadzieścia czy kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie, to podążanie w kierunku dużych pieniędzy naprawdę nie będzie miało sensu, bo nie będziesz czuł presji, że musisz zarobić przynajmniej ten swój termostat finansowy, żeby czuć się swobodnie w ciągu miesiąca. Żebym został dobrze zrozumiany, nie mam na myśli tutaj sytuacji, że ktoś teraz pięć tysięcy złotych i na kartce napisze sobie, że mój termostat to jest 20 tysięcy i na tym nagle 20 tysięcy się pojawi. Mam na myśli tutaj taką sytuację, żeby wyznaczyć sobie w głowie cel, do którego dążymy i po prostu konsekwentnie go realizować. Byłem kiedyś na szkoleniu Briana

Tracy w Warszawie, kupiłem sobie do tego specjalny zeszyt w twardej okładce w kratkę i było ćwiczenie, żeby zapisać sobie swoje cele finansowe na przyszły rok. Zapisałem tam, że chciałbym zarabiać 10 tysięcy złotych miesięcznie (to było już jakiś czas temu) i kiedy przeprowadzałem się i spojrzałem i do tego zeszytu, zobaczyłem, że 10 tysięcy, owszem mam, ale teraz już kosztów. Czyli plany, które wpisywałem kiedyś, które były dla mnie jakimś wyznacznikiem, z racji tego, że konsekwentnie realizowałem swoje postanowienia stały się już tak niskie, że teraz ten termostat jest otwarty na dużo, dużo większe kwoty tylko i wyłącznie dlatego, że kiedyś zapisałem dychę, a teraz ta dycha starczy mi tylko na pokrycie kosztów bieżącej działalności gospodarczej.

Podsumowując pierwszy blok audycji o inteligencji finansowej, jeżeli człowiek raz uświadomi sobie jakimi zasadami i jakimi cechami charakteryzują się osoby, które osiągnęły duży sukces finansowy, jeżeli pozna te zasady i będzie je konsekwentnie realizował, wytrwale i uparcie to nie ma siły, żeby nie dojść przynajmniej do podobnych rezultatów jak te osoby. Pamiętaj przede wszystkim, że jesteś wypadkową pięciu osób, z którymi się spotykasz. Jeżeli w Twoim kręgu pięciu najbliższych znajomych są ludzie, którzy zarabiają mniej więcej pięć tysięcy złotych miesięcznie, to z całą pewnością zarabiasz w okolicach pięciu tysięcy złotych miesięcznie. Jeżeli masz w swoim środowisku tylko otwarte, sympatyczne, energiczne osoby, które są przedsiębiorcami, zarabiają kilkadziesiąt czy kilkaset tysięcy złotych miesięcznie to gwarantuje Ci, że po pewnym czasie też osiągniesz takie same wyniki finansowe jak nie lepsze niż osoby, z którymi się zadajesz. Jeżeli chcesz zobaczyć to na prostym przykładzie to pójź po prostu do McDonalda, zobacz przy stoliku cztery osoby, które siedzą i porównaj ich wagi ciała i zobaczysz, że są mniej więcej podobni. Tak to po prostu w życiu jest, więc wskazówka ode mnie najważniejsza numer jeden w życiu jest taka po prostu, żeby usunąć ze swojego środowiska ludzi, którzy są negatywni, widzą wszędzie problemy i po prostu mało zarabiają. Jeżeli chcesz dużo zarabiać musisz obracać się w środowisku osób, które po prostu mają dużo kasy i koniec. I to jest najważniejsza rzecz, od której należy zacząć w życiu, czyli usunąć negatywnych znajomych i jak najszybciej poznać bogatych ludzi, sympatycznych, których polubimy, bo bogaci ludzie są naprawdę mili, sympatyczni, uczciwi i po prostu zacząć z nimi współpracować, im pomagać i od nich się uczyć. I druga najważniejsza sprawa to trzeba pozbyć się całego śmietnika, który nas otacza, czyli radia, telewizji, głupich programów na YouTube, wszystkiego tego, co wchodzi nam do głowy i zajmuje nam nasz twardy dysk w głowie. Jeżeli przyjmujesz, jakiegokolwiek informacje w ciągu dnia to te informacje muszą być tylko i wyłącznie pozytywne. Jeżeli w ciągu dnia do Twojej głowy trafia jakiś śmietnik, czyli wiadomości z telewizji to po prostu Twój dysk rejestruje rzeczy, które są do niczego, kompletnie niepotrzebne i ta papka zajmuje Tobie miejsce na inne produktywnie myśli, które mogłyby się pojawić zamiast tego.

Podsumowując całkowicie temat numer jeden, jeżeli chcesz zarabiać dużo pieniędzy to musisz wymienić piątkę najbliższych znajomych na piątkę bardzo bogatych ludzi i od nich się uczyć i po drugie filtrować wszystkie negatywne wiadomości, które trafiają do Twojego umysłu, czyli jeżeli pojawia się jakakolwiek negatywna myśl, zapala Ci się czerwona lampka, to jest śmietnik - nie chce tego. Po prostu tego nie słuchać i odejść od tej sytuacji.

Przejdźmy teraz do drugiego punktu audycji, czyli do zestawu cech, który gwarantuje sukces finansowy. Najważniejszy punkt pierwszy z tego zestawu cech jest taki, żeby wydawać mniej niż zarabiamy. Czyli być bardzo oszczędnym, kupować tylko rzeczy, które służą do zarabiania pieniędzy, czyli na przykład komputer czy telefon jest narzędziem, które służy do zarabiania pieniędzy, ale XBOX czy PlayStation, które służy do grania, nie jest narzędziem, które jest niezbędne do zarabiania pieniędzy, owszem może do relaksu, ale numer jeden przedmioty i rzeczy i inne narzędzia, które kupujemy powinny być związane z czymś, co sprawia, że będziemy szybciej, sprawniej czy lepiej zarabiali pieniądze, a wszystko to, co nie jest tymi przedmiotami, po prostu jest bezużyteczne i z tym trzeba walczyć, żeby nie ulegać pokusie zakupu takich rzeczy, które do niczego nie są potrzebne. Nie chodzi tylko tutaj o to, że wydajemy tysiąc złotych na jakąś niepotrzebną pierdołę. Chodzi też o to, że im więcej przedmiotów mamy, które nie są potrzebne do pracy one po prostu zajmują nasz czas w ciągu dnia. Zwykły przykład. Jeżeli masz jeden czy dwa samochody to musisz się martwić wymiana opon, wymianą oleju i wszystkimi usterkami i tak dalej i tak dalej i poza tym, że samochód kosztuje Cię pieniądze to jeszcze on angażuje Twój czas i odciąga Cię od zadań, które powinieneś wykonywać, żeby zarabiać dużo pieniędzy. Podsumowując wydajemy dużo mniej niż zarabiamy.

Punkt drugi, który chciałbym poruszyć to pułapka ludzi inteligentnych. Niestety jest tak, że w głowie mamy kilka obszarów, które odpowiadają za co innego. Mamy instynkt pierwotny i mamy założmy ten mózg, który słyszysz jak sam do siebie mówisz. Jeżeli wymyślisz sobie coś wieczorem, że na przykład wstaniesz o piątej rano i budzisz się o piątej rano następnego dnia i Twoje ciało mówi, że nie chce wstać i chce spać dalej to dwa mózgi kłócą się ze sobą. I pułapka ludzi inteligentnych polega na tym, że wydaje się nam, czyli ludziom inteligentnym, że jesteśmy w stanie zapanować nad wszystkim, co sobie wymyślimy. Niestety tak nie jest i trzeba sobie zdać sprawę jak najszybciej z tego, że sami siebie musimy również oszukiwać i po prostu sprawiać, że pewne rzeczy będziemy robić na siłę, pomimo tego, że sobie coś wymyśliśmy to i tak musimy stosować pewne sztuczki, żeby to zrealizować. Dwa proste przykłady to jeden właśnie z tym wstawaniem rano, jeżeli wymyślisz sobie, że chcesz wstawać rano to musisz zrobić tak, żeby po prostu się podnieść i wstać pomimo tego, co ten drugi mózg pierwotny do Ciebie mówi.

I druga sprawa jest taka, która dotyczy strefy komfortu. Jeżeli masz wystąpić przed setką ludzi, na jakimś spotkaniu dotyczącym nieruchomości i w głowie sobie myślałeś: "Tak chcę wystąpić żeby być bardziej rozpoznawalnym i mieć z tego jakieś profity", ale jak już masz wystąpić, zaczynasz się pocić i Twoje ciało mówi, nie nie wychodź tam, coś złego się stanie. Oczywiście nic nie może się stać na scenie, ale takie informacje Twój mózg wysyła, to to jest właśnie strefa komfortu, którą przełamujesz i teraz Twój jeden mózg kłóci się z drugim i musisz sprawić tak, żeby jednak uświadomić sobie że to jest moment, w którym właśnie powinieneś wyjść, coś powiedzieć i przełamać tę swoją strefę komfortu, żeby się po prostu rozwinąć dalej. Im szybciej sobie uświadomisz to co mam na myśli, że Twoje ciało to jedno a Twój umysł do drugie, nie zależnie od tego jakbyś był inteligentny i jak bardzo by Ci się wydawało że masz nad wszystkim kontrolę, tym szybciej będziesz przełamywał właśnie tę swoją strefę komfortu i tym szybciej będziesz realizował

swoje cele i postanowienia, bo one są bardzo trudne w realizacji, są łatwe ale nie są proste bo nie jest łatwo wstawać przez cały rok o 5 rano i chodzić spać o 23:00, do tego potrzebna jest po prostu żelazna konsekwencja i trzymanie się jasno wyznaczonych celów.

Jeżeli jesteśmy przy celach to jest punkt trzeci tych cech, które gwarantują sukces finansowy. Musisz przede wszystkim jasno i wyraźnie zdefiniować sobie wszystkie cele, do których chcesz dążyć. Gwarantuje Ci, że jeżeli wyciągniesz białą kartkę papieru, nie na jakimś tam komputerze czy czymkolwiek innym, po prostu biała kartka A4, podzielona na trzy kolumny, w lewej kolumnie piszesz cele finansowe, w środkowej kolumnie cele osobiste i w trzeciej kolumnie samorozwój i piszesz te cele na przykład na 2018 rok, teraz jest dobry moment, bo audycja nagrywam w grudniu. I piszesz: "Chciałbym zarabiać 10 tysięcy złotych miesięcznie, chcę w ciągu zarobić 500 tysięcy złotych". W celach osobistych piszesz, że "Chciałbym na przykład pojechać na wycieczkę do Tajlandii, chciałbym poznać dziewczynę/żonę/męża", czy cokolwiek i na przykład w samorozwoju piszesz: "Chcę się nauczyć wystąpień publicznych, języka angielskiego" i tak dalej i tak dalej... i po prostu przez 2018 rok, jeżeli w ciągu dnia wykonujesz jakąkolwiek czynność inną niż ta, która znajduje się na Twojej kartce, czyli na przykład robisz cokolwiek innego niż nauka języka angielskiego a tego chciałeś, to po prostu nie realizujesz swoich postanowień i tych celów nie zrealizujesz. Realizowanie celów jest tak proste jak zapisanie tego na kartce i robienie dzień po dniu po prostu tego co prowadzi do tego celu. Jeżeli nie masz jasno zdefiniowanych celów, to tak jakbyś zastąpił sobie oczy i strzelał z łuku do jabłka i nie wiedział gdzie to jabłko stoi. Poza celami jedną z najważniejszych cech jaką człowiek może posiadać, to po prostu zwykła, ludzka uczciwość, większość biznesu, który się dzisiaj dzieje jest oparty po prostu na poleceniach. Jest tyle reklam, że ludzie podejmują decyzje głównie na podstawie poleceń, pytają znajomych czy ta firma jest sprawdzona. Jeżeli ktoś Ci poleci, że jedzenie w danej restauracji to po prostu tam pójdziesz. I najważniejszą cechą, którą można sobie wyrobić to jest uczciwość i kurczowo się tego trzymać. Nawet jeżeli nikt nie widzi to sam ze sobą musisz być uczciwy, żeby ludzie postrzegli Cię jako osobę uczciwą. Pamiętaj, że cały biznes na świecie bierze się tylko i wyłącznie z tego, że ktoś Ci zaufał, jeżeli odda Ci swoje pieniądze to Ty się nimi dobrze zaopiekujesz i dodasz mu w jego życie wartość, za te pieniądze, które on Ci przekazał. Dlatego podstawową i żelazną zasadą numer jeden jest uczciwość. Jakkolwiek biznes byś nie otworzył, nawet jak będziesz gorszy, lekko gorszy od konkurencji a będziesz uczciwy, będziesz przychodził na czas to to wystarczy, żeby zarabiać przynajmniej średnie pieniądze w każdym kraju na świecie, bo tak ciężko jest teraz spotkać firmę czy osobę, która po prostu jest uczciwa, odbierze od Ciebie zawsze telefon. To jest tak proste jak to, więc jeżeli chciałbyś zarobić milion złotych, jesteś uczciwy to masz 99% sukcesu za sobą. Reszta to jest żelazna konsekwencja, wyznaczenie celów i ciężka praca. W połączeniu z uczciwością idzie również taka sprawa jak personal branding, jeżeli masz zbudowany własny wizerunek, który jest oparty na tym, że jesteś uczciwą osobą, to ludzie myślą również, że jesteś osobą odpowiedzialną i mogą Ci powierzyć właśnie własne pieniądze, własne sprawy, problemy i ty, oczywiście za pieniądze w biznesie, będziesz je rozwiązywał, dlatego tak ważne jest żeby budować od samego początku własny wizerunek osoby odpowiedzialnej, punktualnej, rzetelnej i uczciwej. Te wszystkie rzeczy należy budować po przez różne narzędzia i

dzisiaj takim głównym narzędziem jest Facebook, gdzie my pokazujemy jaką jesteśmy osobą, jeżeli masz dobre zdjęcie na Facebooku i na zdjęciu pojawiaasz się ze znanymi, lubianymi osobami, to po prostu tak działa świat, ludzie będą Cię postrzegali jako fajną, sympatyczną, uczciwą, odpowiedzialną osobę. I trzeba po prostu o taki wizerunek od samego początku dbać. Poza dbaniem o własny wizerunek, należy zadbać również o własny czas, trzeba nauczyć się mówić nie - wszystkim sprawom i ludziom, którzy nie sprawiają, że my realizujemy własne cele i własne postanowienia. Jeżeli mówimy też o planowaniu własnego czasu, to trzeba mieć świadomość, że są ludzie, którzy planują swój czas na zasadzie zrobie coś w tym miesiącu, są ludzie którzy mówią, że: "Zrobie coś w tym tygodniu", są tacy ludzie, którzy mówią, że "Zrobią coś dzisiaj lub jutro", ale są też tacy ludzie, którzy mówią: "Zrobie to w ciągu 10 minut, w poniedziałek o 10:00 do 10:10". Jeżeli jesteś osobą, która planuje swój czas co do minuty, to znaczy, że szanujesz swój czas i masz świadomość tego jak duże pieniądze zarabiasz, po przez to że myślisz i wykonujesz jakąś aktywność fizyczną. Dlatego zachęcam do tego, żeby zastanowić się w jakich blokach czasowych planujesz swoje aktywności, czy robisz to na zasadzie planowania minut, godzin i tak dalej, czy robisz to na zasadzie planowania dni, tygodni i miesięcy.

Kolejna cecha, która jest niezbędna, żeby osiągnąć sukces finansowy to po prostu trzeba być otwartym na ludzi, nauczyć się networkingu. Networking polega na tym, że jeździsz na wszystkie możliwe wydarzenia branżowe, które Cię interesują - jeżeli jesteśmy w temacie audycji o nieruchomościach to na wszystkie eventy, które dotyczą inwestowania w nieruchomości, jeszcze raz podkreślę nie jeździ się na szkolenia o inwestowaniu w nieruchomości po to, żeby dowiedzieć się co prelegenci mają do powiedzenia, tylko jedzie się tam po to że jeżeli w temacie jest inwestowanie w nieruchomości to zbierze się grupa kilkunastu, kilkudziesięciu osób, które są również zainteresowane tym samym tematem i jedziesz tam po to, żeby jednego dnia, już poświęcając ten czas, zazwyczaj weekend, poznać poprostu te osoby, wziąć od nich kontakty, napić się z nimi piwa wieczorem i po prostu się z nimi poznać i dowiedzieć się jak oni naprawdę zarabiają pieniądze i robić po prostu to samo co oni. Zasada jest taka, że im więcej ludzi znasz, tym więcej zarabiasz. I tutaj prosta rada. Jeżeli chcesz, żeby ludzie robili z Tobą biznes, to musisz na przykładowym Facebooku umieścić swoje imię i nazwisko, zdjęcie, numer telefonu, czy maila, w jakimkolwiek miejscu, żeby ludzie mogli się z Tobą skontaktować. Wielokrotnie mam taką sytuację, że chce kogoś komuś polecić a ktoś ma źle wpisany nick, nie da się go normalnie wyszukać, nie można do niego dostać numeru telefonu czy maila i te tematy uciekają od tych osób. Same komunikują światu, że nie chcą otrzymywać od obcych ludzi, jakiś propozycji biznesowych, bo po prostu nie udostępniają kontaktu do siebie, czy nawet imienia i nazwiska. Jeszcze jedna rzecz, o której chciałbym powiedzieć to odroczone grafitykacja. Większość bogatych ludzi ma świadomość tego, że pracuje dzisiaj na to, żeby w przyszłości nie musieć tego robić, żeby to pieniądze pracowały na nas. Przy okazji tego tematu, chciałbym zaznaczyć, że w życiu nie chodzi tylko o

to, żeby jeździć na drugi koniec miasta i wybierać makaron 20 groszy tańszy. W życiu chodzi o to, żeby zarobić 20 tysięcy i wybrać sobie makaron ze sklepu internetowego, jaki Ci się podoba i zająć się zarabianiem pieniędzy. Czyli trzeba mieć taki stan umysłu, w którym wiemy, że lepiej jest zarobić dużo więcej pieniędzy i kupić sobie coś nawet droższego, to zaoszczędzisz po prostu czas na wybieraniu i na jeżdżeniu, niż oszczędzać, stać się takim minimalistą, żeby to z tych oszczędności nagle uzbierało się na wkład własny na własne mieszkanie.

Nie. Jeżeli chcesz zarabiać na inwestowaniu w nieruchomości, musisz zarabiać kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie.

Jakikolwiek kit, ktokolwiek by Ci wciskał, że możesz inwestować bez własnych pieniędzy i zarabiać na tym bardzo dużo to jest po prostu nie prawda. Oczywiście, ja większość nieruchomości, które w życiu kupiłem, kupiłem bez użycia własnej gotówki, ale ja mam własną gotówkę i w razie co mogę inwestorom oddać pieniądze z własnych pieniędzy. Mogę realizować własne projekty za gotówkę, które przynoszą mi dużo większy zwrot i ten mój majątek się szybciej powiększa. Czyli inwestowanie w nieruchomości bez pieniędzy jest możliwe, ale nie jest możliwe dorobienie się miliona złotych, jeżeli zarabiamy mniej niż 5 tysięcy złotych miesięcznie, po prostu to jest tak proste jak to - trzeba mieć pracowników, biuro, płacić ZUS-y, otwierać spółki, płacić za obsługę prawną, księgowość. Tego się za darmo nie da zrobić.

Podsumowując ten drugi punkt audycji o zestawie cech, które gwarantują sukces finansowy, jakkolwiek by to teraz nie zabrzmiało, naprawdę wystarczy być osobą uczciwą, otwartą na pozyskiwanie nowych znajomości, osobą punktualną, odpowiedzialną również finansowo za swoje decyzje, taką, która ma dobry mail z imieniem i nazwiskiem a nie jakiś wymyślony (kropka, buziaczek pl).

Teraz już przejdźmy do trzeciego punktu audycji, który mówi o tym jak ułożyć swój biznes aby mieć więcej czasu i majątku, czyli jak wykorzystać cechy, o których wcześniej mówiliśmy, żeby po prostu już zarabiać pieniądze. Najważniejszą sprawą w tym dziale jest to, żeby nauczyć się umiejętności sprzedaży, nie zależnie od tego co byś chciał w życiu robić, zawsze sprzedajesz, sprzedajesz nawet znajomym pomysł na to, żeby pójść na sylwestra w odpowiednie miejsce i jak ich przekonujesz to sprzedajesz im swój pomysł. Tak samo jest w biznesie. Jeżeli potrafisz sprzedawać, niezależnie od kraju i ile pieniędzy masz na koncie, będziesz w stanie wygenerować bardzo duży zysk. Zachęcam do tego, żeby takiej umiejętności się nauczyć.

Najlepszą książką, która uczy sprzedaży jest - Braian Tracy "Psychologia sprzedaży", ale uwaga ona działa tylko i wyłącznie wtedy, kiedy coś aktualnie sprzedajesz, bo jeżeli czytasz ją na sucho to nie będziesz wiedział jak mocna jest ta książka.

Nawiązując do umiejętności, które są niezbędne do zarabiania pieniędzy, jeżeli wyjechałeś za granicę lub chcesz za granicę wyjechać, tylko i wyłącznie po to, żeby zarobić tam określoną sumę pieniędzy i z tymi pieniędzmi wrócić do Polski, żeby tutaj zacząć coś robić.

To na podstawie własnych doświadczeń, mieszkałem 5 lat w Holandii, wiem, że takie podejście jest bezsensu i drugi raz bym dzisiaj tego nie zrobił. Szczególnie, jeżeli masz na myśli pracę fizyczną, która nie rozwija Cię umysłowo, to ja uważam ten czas za stracony.

Pieniądze, które tutaj przywieziesz w niczym Ci nie pomogą, jeżeli nie rozwiniesz siebie jako osoby.

Sam kapitał jest prosty do pozyskania, można go pożyczyć od inwestorów. Tak samo można właśnie inwestować w nieruchomości, nie używając własnej gotówki, ale dopóki nie będziesz rozwijał w sobie, tej umiejętności na której zarabiasz pieniądze, to to że

przywieziesz tutaj 50, 100, 200 czy 300 tysięcy niczego nie zmieni. Jeżeli za 450 tysięcy kupisz mieszkanie na wynajem i będziesz z niego

dostawał 4 tysiące złotych miesięcznie, to to naprawdę nie zmieni Twojego życia i siedzenie za granicą kilku lat po to żeby dostawać

2 tysiące złotych miesięcznie, nie sprawi że będziesz milionerem. Tak samo, jeżeli zajmujesz się na przykład czymś takim jak

obracanie krypto walutami to to nie rozwija Twojej umiejętności zarabiania pieniędzy, po prostu wykorzystujesz to, że coś kupiłeś taniej

i sprzedałeś to drożej, masz nadzieje że to wzrośnie i Twój kapitał się powiększy. To nie jest zajęcie, które sprawia, że Twoja zdolność

do zarabiania pieniędzy wzrasta. Po prostu wykorzystujesz trend rynkowy, kupujesz tanio, sprzedajesz drogo i to nie jest coś co rozwija

Twój umysł, co rozwija Twoje umiejętności, sprawia, że wnosisz wartość w życie innych ludzi, przez co zostajesz wynagradzany.

Dlatego, dzisiaj jeżeli jesteś w takim miejscu i pracujesz na etacie, którego nie lubisz albo kupujesz coś tanio i sprzedajesz coś drożej

i są to na przykład krypto waluty, albo jesteś za granicą tylko i wyłącznie po to żeby wrócić z tym kapitałem to moim zdaniem,

(to jest tylko moje i prywatne zdanie, możesz się z nim nie zgodzić) jest to sytuacja, w której nie powinieneś tego robić i jak najszybciej

powinieneś to zostawić i zajęć się czymś co rozwija Twoje umiejętności i sprawia, że z miesiąca na miesiąc zarabiasz coraz więcej

bo zarabianie dużych pieniędzy oparte jest na skali, na tym, że masz więcej klientów, masz



droższe produkty, robisz je szybciej, lepiej od konkurencji i dzięki temu z miesiąca na miesiąc, możesz coraz to więcej zarabiać i dochodzisz do tego momentu, w którym zarabiasz kilkadziesiąt czy kilkaset tysięcy złotych miesięcznie. Najważniejsze jest to, żeby skupić się na jednej działalności jak laser i nie rozpraszać się na różne rzeczy, jeżeli chcesz zająć się podnajmem, to rób po prostu podnajem, jeżeli chcesz otworzyć piekarnie, to piecz po prostu bułki i nic innego nie rób, nie wchodź w żadne tematy, które proponują Ci znajomi. Zajmij się jednym. Zarób na tym milion i potem dopiero zastanów się czy to co robisz Ci się podoba. Więc najważniejsze jest to, żeby wybrać sobie takie zajęcie, które sprawia Ci przyjemność, dla którego wstajesz o 5 rano i cieszysz się, że wykonujesz swoją pracę i po prostu zwiększasz skalę swojego biznesu. Ten biznes musi być przede wszystkim oparty na tym, że na jednej transakcji zarabiasz bardzo dużo i nie angażuje ona Twojego czasu do maksimum. Jeżeli robisz flipa i zarabiasz od 30 do 150 tysięcy złotych w ciągu trzech miesięcy to jednym strzałem masz kilkadziesiąt tysięcy złotych. Jeżeli sprzedawałbyś skarpety na allegro i na jednej paczce zarabiałbyś 50 groszy i tych paczek sprzedałbyś tysiąc no to musisz wystawić tysiąc faktur, tysiąc razy wysyłać przesyłki, jest to po prostu bezsensu, dlatego musisz znaleźć taki biznes, jeżeli mówimy o nieruchomościach, jak na przykład podnajem i co miesiąc sptywa Ci na przykład półtora tysięcy złotych miesięcznie, praktycznie bez Twojego udziału, w sierpniu i wrześniu na nieruchomości no to masz półtora koła co miesiąc z jednego, dokładasz drugie i masz trzy koła, potem masz cztery i pół, sześć, dziesięć, piętnaście, dwadzieścia i tak dalej, po prostu skalujesz ten biznes w górę bo masz duże kwoty co miesiąc, oparte na abonamencie.

Więc zachęcam do tego, że albo żeby wykonywać biznes na przykład oparty na flipy, że zarabiasz jednorazowo kilkadziesiąt tysięcy złotych ale potem musisz cały czas za tym gonić, albo robisz podnajem, gdzie co miesiąc abonamentowo, tak jakbyś był operatorem telefonii komórkowej co miesiąc sptywają do Ciebie abonamenty, nie zależnie od tego czy pracujesz czy nie. Grunt, żeby się tam na mieszkaniu nic złego nie działo. Pieniądze będą do Ciebie po prostu sptywać w określonym tempie.

W tym dziale chciałbym również powiedzieć o jednej rzeczy. O takim podejściu, które sprawia, że aktywa sptycają Twoje pasywa. Jeżeli budujesz swój biznes i chciałbyś na przykład kupić samochód za gotówkę za sto tysięcy złotych chciałbyś kupić auto, które będzie służyło do tego żebyś po prostu mógł prowadzić swoją działalność gospodarczą to zastanów się

czy nie lepiej jest zrobić tak że za te 100, 150 tysięcy złotych kupisz za gotówkę kawalerkę, na przykład. Która będzie Ci przynosiła 1200 złotych miesięcznie i za te 1200 złotych miesięcznie weźmiesz samochód w leasing i ten leasing będzie splateany w 100% z kawalerki, którą weźmiesz.

Czyli jeszcze raz. Albo wykładasz 100 tysięcy złotych na samochód i masz go po prostu kupionego, który traci na wartości, który nic nie daje.

Albo za te 100 tysięcy kupujesz mieszkanie, z którego czynsz splatea Twój leasing. Zobacz jaka jest różnica.

Jeżeli kupisz mieszkanie to za kilkadziesiąt lat ono dalej pracuje, wzrasta na wartości, przynosi Tobie pieniądze, jeżeli za te pieniądze

kupisz samochód to masz tylko samochód i za 30 lat tego samochodu już nie ma. Dlatego zachęcam do takiego podejścia, żeby za zarobioną

gotówkę w firmie czy na etacie nabywać aktywa, którymi splatea się własne pasywa. I nigdy nie nabywać więcej pasyw niż aktyw.

Czyli, jeżeli masz kilka mieszkań na wynajem, masz 5 tysięcy złotych miesięcznie, no to spokojnie opłacisz swoje mieszkanie, jakieś

jedzenie, samochód i jakieś inne dodatkowe rzeczy.

Dlatego zachęcam do tego, żeby w pierwszej kolejności, skupiać się na tym, żeby nabyć aktywa a dopiero potem nabywać sobie jakieś zabawki, które będą służyły nam do zarabiania pieniędzy zgodnie z tym co mówiłem wcześniej.

W tym dziale chcę też powiedzieć o jednej, bardzo istotnej rzeczy.

Biznes, który wybierzesz musi z założenia, od samego początku, na kartce papieru czy wekselu, generować bardzo duże obroty,

w krótkim czasie. Jeżeli widzisz, że zakładasz sklep i będziesz sprzedawał jeansy i musiałbyś sprzedać 2 tysiące par, żeby zarobić

określoną liczbę gotówki to możesz sobie taki biznes odpuścić. Musisz od samego początku wiedzieć konkretne i realne pieniądze, które

sptywają do Ciebie co miesiąc, jeżeli z samej karki papieru wynika, że tych pieniędzy jest tam dużo to po prostu się za to zabierz i

nie angażuj się w rzeczy, które przynoszą mało gotówki co miesiąc.

Jedną z najprostszyc rzeczy, żeby wystartować, jest tak jak mówiłem wcześniej - podnajem i w ciągu trzech miesięcy możesz zrobić sobie

kilka tysięcy złotych miesięcznie a w ciągu roku spokojnie 10, 20 tysięcy złotych miesięcznie.

To jest naprawdę bardzo proste. Jeżeli chcesz zająć się flipami, bądź gotowcami inwestyjnymi tak jak ja robie to z Kamilem, to również

jest to do zrobienia. Ale oczywiście, nie wystartujesz nagle z powietrza i nie zrobisz pierwszego gotowca inwestycyjnego w pierwszym

tygodniu. Musisz najpierw pojawić się na jakimś wydarzeniu, spotkać osobę, która robi podobne

tematy i nabrać pewności, że Ty również będziesz w stanie taki projekt zrealizować, co również jest bajecznie proste, całe blokady siedzą po prostu w naszych głowach.

Nasz umysł mówi nam, że takie coś jest nie możliwe, że to nie wyjdzie, coś się nie uda. Dlatego, im częściej przebywasz z osobami, które takie rzeczy robią i widzisz że im się to po prostu udaje, nie zależnie od tego co kupią, za ile i po prostu sprzedają to z zyskiem.

To wtedy nabierzesz pewności i sam będziesz mógł realizować takie projekty inwestycyjne i zarabiać kilkadziesiąt czy kilkaset tysięcy złotych na jednej nieruchomości.

Podsumowując cały temat audycji o zdolności do zarabiania pieniędzy i inteligencji finansowej. Serdecznie zachęcam Cię do tego, żebyś wziął kartkę papieru i wpisał sobie wszystkie cele finansowe, osobiste i samorozwojowe na 2018 rok, do tego, żebyś znalazł osobę w swoim środowisku, od której chcesz się uczyć i dla której będziesz pracował za darmo i gwarantuje, że ta praca za darmo szybko się zwróci, już po pierwszych miesiącach zarobisz pieniądze, jeżeli będziesz po prostu przydatny.

Dalej zachęcam do tego, żeby nie wykonywać pracy na etacie, która Cię nie satysfakcjonuje, na której zarabiasz mało i jak najszybciej zająć się rozwijaniem umiejętności, która sprawi, że z czasem będziesz tych pieniędzy nabywał dużo.

Bo to, że Ty po prostu utrzymujesz swój standard życia na określonym poziomie, pracując na etacie, którego nie chcesz, nigdy nie doprowadzi Cię do sytuacji, że nagle wspadniesz na pomysł jak zarobić milion dolarów w dzień. To musi się stać na przestrzeni dwóch lat. Zauważyłem że dopiero w ciągu dwóch lat ludzie rozwijają swoje biznesy tak, że one potem zaczynają działać w półautomatycznie.

Więc im szybciej zajmiesz się tym, żeby ten swój własny biznes budować, tym szybciej osiągniesz wolność finansową, po prostu.

Zachęcam Cię też do tego, żebyś ustawił sobie swój termostat finansowy, na odpowiednio wysokim poziomie, żebyś czuł dyskomfort, jeżeli zarobiłeś w ciągu miesiąca 7 tysięcy a wyznaczyłeś sobie pułap 20 tysięcy złotych, żebyś wiedział, że nie zrealizowałeś własnych postanowień.

Żebyś sam przed sobą się głupio czuł, że wyznaczyłeś sobie cel i do niego nie dobiłeś, nie zarobiłeś tych 20 tysięcy złotych i tak sobie to wyznaczysz.

Jeżeli jesteśmy w temacie inwestowania w nieruchomości, to żeby zarabiać pieniądze na nieruchomościach, można zacząć od podnajmu, od robienia flipów, od robienia gotowców inwestycyjnych, bo jesteśmy w takim momencie rynku, że cokolwiek byśmy nie zrobili za jakąkolwiek kwotę

byśmy tego nie kupili, zawsze znajdzie się na to klient, jeżeli jesteśmy w dużym mieście.  
Po prostu jest taki moment rynku, taki bunt na inwestowanie w nieruchomości i dzisiaj za kilkadziesiąt lat będziemy wspominali te czasy, że to były najlepsze czasy do inwestowania w nieruchomości, bo te ceny po prostu szybują, będą szybować, nie zależnie od tego co ludzie mówią, to cały czas to będzie rość przynajmniej przez rok czy następne dwa lata. Nie ma siły, żeby te ceny zaczęły spadać.

Dlatego zachęcam Cię, żeby zająć się nieruchomościami, wiedza jest ogólnie dostępna na wszystkich szkoleniach, spotkaniach czy audycjach. Wystarczy po prostu działać i być uczciwym.

Z mojej strony na ten moment to tyle.  
Serdecznie dziękuję Ci za wysłuchanie audycji do końca.  
Mam nadzieję, że przynajmniej jeden z tych pomysłów, jedna myśl trafi do Ciebie i dzięki niej będziesz zarabiał więcej pieniędzy.  
Serdecznie Ci tego życzę.  
Słuchałeś audycji "Albrecht o nieruchomościach".  
Do usłyszenia w kolejnej audycji. Pozdrawiam, cześć.