

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a w dzisiejszej audycji powiem o tym, jakie trzy główne czynniki sprawiają, że inwestowanie w nieruchomości nabiera jeszcze większego tempa.

Po pierwsze, niezależnie od tego czy jesteś początkującym, czy doświadczonym inwestorem, czynnością numer jeden, którą należy wykonywać do końca życia, jest networking. Networking polega na tym, że pojawiaasz się na wszystkich możliwych wydarzeniach dotyczących inwestowania w nieruchomości i poznajesz osoby, które w przyszłości będą dostarczały Ci kapitału i okazji inwestycyjnych, i będą rozwiązywały Twoje problemy, które będziesz napotykał przy realizowaniu nowych projektów.

Ja zaczynałem od tego, że w 2015 roku chodziłem na wszystkie możliwe bezpłatne spotkania o inwestowaniu w nieruchomości, ale niestety nie było ich za dużo, więc stwierdziłem, że razem z kolegami będziemy organizowali w całej Polsce takie spotkania i w całej Europie, po to żeby skupić środowisko inwestorów w jednym miejscu.

Wtedy promocja takiego wydarzenia trwała kilka tygodni, na spotkanie przychodziło trzydzieści osób i uważaliśmy to za ogromny sukces. A dla przykładu dzisiaj, w 2018 roku, Studenckie Forum Business Center Club przy Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu zorganizowało prelekcję z moim udziałem, która po kilku dniach promocji zebrała ponad pół tysiąca osób, które przyszły, aby dowiedzieć się, jak zostać wolnym finansowo dzięki inwestowaniu w nieruchomości.

Czyli dwa lata temu trzydzieści osób to był sukces po prawie miesiącu promocji, a teraz w ciągu kilku dni można zebrać grupę ponad pół tysiąca ludzi, którzy są zainteresowani inwestowaniem w nieruchomości. A wszystko stało się możliwe dzięki temu, że rozrosły się grupy na Facebooku, gdzie skupiają się inwestorzy, jest tam aktualnie po kilka tysięcy osób.

Jeżeli chciałbyś dołączyć do grupy, którą ja zarządzam, gdzie odpowiadamy na pytania właśnie dotyczące inwestowania, napisz na Facebooku nazwę grupy „Nieruchomości na Facebooku” i ja Cię dodam do tej grupy, i tam będziesz mógł rozmawiać z innymi inwestorami.

Podsumowując temat networkingu, najważniejsze jest to, żeby jeździć na wszystkie możliwe spotkania o inwestowaniu w nieruchomości – na te płatne i bezpłatne. Ale najważniejsze z tego jest to, żeby uczestniczyć w integracjach przed takimi spotkaniami i szczególnie po tych spotkaniach, kiedy idzie się do jakiejś restauracji przy sali konferencyjnej.

Jedna najważniejsza wskazówka: networking nie polega na męczeniu buły drugiemu inwestorowi o tym, jak coś możemy zrobić, tylko networking polega na tym, że po prostu dajemy się polubić, rozmawiamy na normalne tematy, jak ze swoimi znajomymi. I jeżeli sprawimy, że druga osoba nas polubi, to w przyszłości będziemy o tych nieruchomościach mogli dużo, dużo więcej ze sobą rozmawiać.

Szczególnie na kolejnych wydarzeniach, na których na pewno się spotkacie, bo wszyscy aktywni inwestorzy pojawiają się na wszystkich możliwych konferencjach. To jest tak proste jak to.

Dla podpowiedzi jeszcze tylko dodam, że ja w 2015 roku w telefonie miałem tylko trzy numery telefonu do osoby, która przyprowadziła w życiu chociaż jednego flipa, a dzisiaj tych osób w telefonie czy w Excelu mam kilka tysięcy, którzy aktywnie i regularnie inwestują.

Dlatego jeżeli nie znasz jeszcze nikogo, kto inwestuje w nieruchomości, to droga przed Tobą jest otwarta. W 2018 roku są konferencje na ponad tysiąc osób, tak że to jest dobry moment, żeby zacząć pozyskiwać nowe kontakty.

Przejdziemy teraz do drugiego punktu audycji, czyli poza networkingiem drugą najważniejszą czynnością, którą należy wykonywać jest skupienie stu procentów swojej uwagi jak laser tylko i wyłącznie na jednej czynności, która w naszym biznesie generuje pieniądze.

Jeżeli zajmujesz się sourcingiem, to Twoje główne źródło przychodów to zdobywanie informacji o nowych okazjach inwestycyjnych. Jeżeli zajmujesz się podnajmem, to Twoim głównym źródłem dochodu jest pozyskiwanie mieszkań na podnajem, rozmawianie z właścicielami i przekonywanie ich do tego, że chcesz ich mieszkanie podnająć.

Jeżeli zajmujesz się flipami, to również tak jak sourcer, bo za wiele się to nie różni, musisz skupiać się tylko i wyłącznie na tym, żeby poznawać jak największą ilość osób, które dostarczają Ci okazje inwestycyjne.

Wobec tego podsumowując, jeżeli chcesz zarabiać na inwestowaniu w nieruchomości, musisz wykonywać tylko i wyłącznie w ciągu dnia jedną czynność, która zmierza do tego, żeby kupić lub wynająć nowe mieszkanie. Wszystko inne, czym się zajmujesz w ciągu dnia, jest po prostu stratą czasu i nie przynosi dla Ciebie pieniędzy, i te zadania powinieneś delegować.

Przejdziemy teraz do trzeciego punktu audycji, który sprawia, że drastycznie zwiększamy tempo swojego działania. W swoich audycjach przyjąłem zasadę, że nie biję piany i mówię po prostu jak jest, więc ten trzeci punkt jest oparty o zarabianie olbrzymiej ilości gotówki miesiąc w miesiąc.

W nieruchomości można oczywiście inwestować bez własnej gotówki, ale zawsze się to wiąże z tym, że część pieniędzy będziemy musieli komuś oddać. Jeżeli zajmujesz się podnajmem, to tak naprawdę na tym mieszkaniu najwięcej zarabia właściciel, a Ty masz z tego jedną z części tego zysku.

Jeżeli zajmujesz się flipami i masz współinwestora, i dzielicie się pół na pół, to zysk z tego mieszkania tylko w połowie trafia do Twojej kieszeni. Jeżeli zajmujesz się sourcingiem, bo nie masz wystarczającej ilości gotówki na to, żeby kupić samodzielnie daną nieruchomość, to bierzesz też tylko jedną z części tego, co zarobi inwestor na danym projekcie.

Jeżeli kupisz mieszkanie na kredyt hipoteczny i mieszkanie będzie generowało około 10 procent w skali roku, a Ty będziesz miał kredyt hipoteczny w okolicach 4-5 procent, to też połowę z tych pieniędzy będziesz musiał oddać do banku. Oczywiście magia skali robi tutaj swoje.

Lewarowanie się cudzymi pieniędzmi jest jak najbardziej wskazane, niezależnie od tego, ile będziesz zarabiał, ale tylko i wyłącznie w momencie, kiedy posiłkujesz się i pieniędzmi inwestorów i banków, i własną gotówką – tempo inwestowania w nieruchomości w Twoim przypadku nabierze rozpędu.

Dlatego w tym trzecim punkcie audycji chcę zaznaczyć, że przede wszystkim należy skupić się na tym, żeby stworzyć sobie biznes albo oparty o nieruchomości, albo o cokolwiek innego tak, żeby co miesiąc regularnie służyło do nas na tyle dużo gotówki, żebyśmy mogli tą gotówką obracać, nie licząc zawsze tylko i wyłącznie na pieniądze inwestorów i banków.

Podsumowując temat audycji, trzy główne punkty, które sprawiają, że tempo inwestowania nabiera rozpędu to: networking, czyli zdobywanie jak największej ilości kontaktów, szczególnie na integracjach. Nie na samych konferencjach, na wykładach, tylko na tym, co się dzieje przed i po konferencjach.

Po drugie jest to skupienie jak laser na jednej jedynej czynności, która sprawia, że zarabiamy więcej pieniędzy, czyli na przykład na szukaniu okazji inwestycyjnych czy na podnajmowaniu nowych mieszkań. I po trzecie na zarabianiu jak największej ilości gotówki, czy to z nieruchomości, czy z biznesu, który mamy stworzony po to, żeby cashflow z niego inwestować właśnie w nieruchomości i 100 procent zysku będzie trafiało do nas.

Im więcej tej gotówki będzie się u nas pojawiać, tym spokojniej będziemy mogli się lewarować, co jest właśnie magią nieruchomości. Bo nikt nie jest w stanie zbudować apartamentowca czy biurowca, używając własnej gotówki; robią to tylko nieliczne firmy.

A naszą rolą jest to, żebyśmy mieli taki komfort finansowy, żebyśmy mogli pożyczać pieniądze na ogromną skalę i czuć się bezpiecznie z ratami kredytów czy ze zobowiązaniami, które mamy wobec inwestorów, żebyśmy w każdej chwili mogli wyjść z tej inwestycji z twarzą i spłacić osoby, które nam pożyczły pieniądze.

Dlatego tak ważne, jeszcze raz podkreślę, jest to, żeby zarabiać samodzielnie bardzo dużą ilość gotówki, żeby można było się swobodnie lewarować kredytami hipotecznymi, inwestycyjnymi i innymi inwestorami, którzy będą pożyczali nam środki.

Lewarowanie jest nieodzownym elementem inwestowania w nieruchomości. Bo jeżeli chcemy inwestować tylko własną gotówką, to wystarczy prosty przykład. Jeżeli mamy 150 tysięcy złotych na koncie, kupimy, wyremontujemy i sprzedamy kawalerkę i zarobimy na tym 20 tysięcy, to po trzech miesiącach będziemy mieli 170 tysięcy. Jeżeli zrobimy to jeszcze raz – kupimy kawalerkę (znowu za 150,) wyremontujemy za 20 i sprzedamy za 190 – to będziemy mieli 20 tysięcy więcej.

Czyli zrobimy dwa flipy w ciągu sześciu miesięcy i ze 150 będziemy mieli tylko 190 tysięcy. Czy mamy 150 tysięcy na koncie, czy 190 tysięcy na koncie – nasza sytuacja i wolność finansowa się nie zmienia, bo za te pieniądze kupimy takie same mieszkanie, które generuje taki sam cashflow, ewentualnie kilkaset złotych więcej.

Więc żeby zrobić cztery flipy w ciągu roku i zarobić na nich po 30 tysięcy na każdym, to mamy tylko 120 tysięcy złotych zysku. Więc jeżeli masz na koncie 200 tysięcy i zrobisz z nich 120 tysięcy, to masz 320 tysięcy złotych po roku, więc nie zmienia to Twojej przyszłości finansowej, jeżeli z 200 będziesz miał nagle 320 tysięcy złotych.

Ta przyszłość finansowa się zmienia, kiedy zarobisz 120 tysięcy złotych na własnym kapitale, ale zarobisz też 400 czy 500 tysięcy na cudzym kapitale, bo zwiększysz skalę swojego działania.

Dlatego właśnie postanowiłem nagrać audycję o nabieraniu tempa w inwestowaniu w nieruchomości, bo to tylko tempo sprawia, że budujesz swoją wolność finansową i majątek swojej rodziny. Jeszcze raz to podkreślę: jeżeli chcesz flipować samodzielnie własnym kapitałem, to musiałbyś to robić przez pięć czy dziesięć lat, żeby zarobić kilkaset tysięcy.

Dlatego właśnie tak niezmiernie ważne jest poznawanie nowych osób, które potrafią się lewarować i mogą Ci powiedzieć, w jaki sposób możesz wykorzystać cudzą gotówkę do własnych projektów inwestycyjnych, żeby zwiększać tą skalę.

Jeżeli będziesz chciał skorzystać z mojej pomocy w tych tematach, to przede wszystkim zachęcam Cię do tego, żebyś na Facebooku znalazł grupę „Nieruchomości na Facebooku”, tam się dołączył i tam mógł zadawać pytania dla inwestorów. Po drugie, jeżeli chciałbyś nauczyć się jak szukać i finansować okazje inwestycyjne, jak analizować, czy dane mieszkanie opłaca się kupić, czy też nie, to zapraszam Cię na Akademię Sourcingu.

Informacje o niej możesz znaleźć na stronie pawelalbrecht.com/akademiasourcingu. A jeżeli chciałbyś nauczyć się podnajmowania mieszkań i dowiedzieć się jak budować majątek swojej rodziny, sprzedając nieruchomości samemu sobie, to serdecznie zapraszam Cię na warsztaty z podnajmu z Kamilem. Informacje o nim też znajdziesz na mojej stronie internetowej.

To tyle, jeżeli chodzi o ten krótki odcinek. Słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”.
Pozdrawiam, do usłyszenia!