

Audycja: Magia Brytyjskiego rynku nieruchomości.

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a moim dzisiaj specjalnym gościem jest Dawid Dowbusz.

Cześć wszystkim.

Audycja będzie składała się z trzech punktów. Przede wszystkim powiem, dlaczego jesteśmy teraz w Wielkiej Brytanii. Z Dawidem nagrywaliliśmy audycję jakiś czas temu. Jest ona dostępna na YouTube'ie. Nazywa się „Sześć nieruchomości w ciągu dwóch lat”. I Dawid powie, co od tamtej pory zmieniło się w jego życiu, jak wygląda teraz rynek w Wielkiej Brytanii i jak wyglądają jego nieruchomości i spotkania, które organizuje. No a w punkcie trzecim przejdziemy do magii nieruchomości w Wielkiej Brytanii, czyli do tego, jak jednym kapitałem obracać nieruchomościami praktycznie w nieskończoność. Na początek przybliżę Wam sylwetkę Dawida. Dawid jest osobą, którą poznałem w Wielkiej Brytanii. Była to jedna z pierwszych osób, która miała domy na wynajem. Dzisiaj Dawid rozwinął się już do tego poziomu, że ja uczę się od niego, tak jak wtedy i teraz, inwestowania na rynku brytyjskim i razem będziemy sobie działać. I jesteśmy tutaj dlatego, bo w weekend, w którym jestem, jak nagrywamy tę audycję, odbył się InvestCamp. Była to impreza, na której byłem trzeci raz. Było trzysta osób. Inwestorzy z Wielkiej Brytanii, ze Szwecji, przyjechali ludzie, którzy inwestują w nieruchomości i z innych krajów. Było też dużo osób z Polski tym razem. Były to wszystko osoby, które inwestują w nieruchomości i interesują się też innymi inwestycjami. I ja takie eventy szczególnie za granicę lubię jeździć i poznawać nowe osoby. Dzięki temu, że tam pojechałem, razem z Dawidem doszliśmy do wniosku, że to jest dobry moment, żebyśmy zaczęli razem inwestować właśnie w Wielkiej Brytanii.

I teraz przejdziemy do drugiego punktu, w którym chciałbym, żebyś właśnie, Dawid, powiedział, co się zmieniło od ostatniego razu, jak u Ciebie byłem, jak rozwinęły się spotkania, które organizujesz i jak zaczęłeś nabierać tempa w Wielkiej Brytanii.

Na pewno na ten szybszy tor wskoczyłem dzięki temu, że odszedłem z pracy. Pojawiło się nagle dużo czasu, który mogłem zagospodarować. Zagospodarowałem go na rozwój, zagospodarowałem go na inwestowanie. Cały czas staram się rozwijać. Słucham osób takich jak Ty, dzięki którym dostaję więcej energii i inspiracji do działania. Lubię właśnie słuchać rad i wzorować się na przykładach innych. Bo jak kiedyś powiedziałeś, nie ma sensu wynajdować koła po raz drugi, skoro już ktoś inny je wynalazł. Należy go po prostu użyć do swojego wózka i korzystać z tego. Spotkania, które organizuję nadal w Sheffield, nazywają się Asbiro investors Sheffield i w tym momencie mamy na każdym spotkaniu około 150-180 osób. Mam około dziesięciu wolontariuszy, którzy pomagają przy każdym spotkaniu. Planujemy w przyszłości przenieść się do większego lokalu, może jakiś fajny duży hotel. To jest kolejne wyzwanie, które stoi przed nami. To jest jedna z rzeczy. Kolejna, która doszła do nas, są to szkolenia, które organizujemy. Wzorując się na Tobie, staram się również pozyskiwać jak najwięcej kontaktów, bo jednak siła networkingu potrafi tutaj bardzo dużo zdziałać. Robiąc szkolenia, poznaję ludzi,

którzy są stargetowani na inwestowanie w nieruchomości i którzy posiadają kapitał, umiejętności bądź czas. Są to osoby, z którymi również ja chcę współpracować. Postawiliśmy nową stronę internetową „Dowbusz Property”, gdzie również będziemy się wzorować na tym, co Ty robisz i będziemy robić to samo, tylko na rynek brytyjski. Więc ja tutaj nie ukrywam, kiedyś jak przyjechałeś do mnie, pamiętam to, jak sam zaczynałeś, jak bardzo wystrzeżeliłeś. Ja biorę dzisiaj również wzór od Ciebie. Jest to, tak jak powiedziałem wcześniej, dla mnie inspiracja. Inwestujemy teraz również z inwestorami, gdzie posiłkujemy się ich kapitałem. Bo nasz kapitał prędzej czy później się skończy. Nie posiadam na dzień dzisiejszy takich sum, bym mógł cały czas inwestować i kupować kolejne nieruchomości, więc to jest również nowy dział w naszym życiu, gdzie kupujemy na spółki LTD nieruchomości, gdzie inwestor użycza swojego kapitału i dzięki temu możemy dalej się rozwijać i inwestować. Na tą chwilę to by było wszystko. Dodatkowo jeszcze robimy projekt deweloperski. Tutaj nam trochę czasu zajęła cała ta papierologia, czyli wszystkie pozwolenia, wszystkie przyłącza. Teraz jesteśmy w fazie wybierania ekipy, która by mogła to osiedle postawić. Czyli będziemy robić przetarg na wykonawców, którzy wybudują to osiedle i zobaczymy, jak to potoczy się dalej.

Jasne, czyli do tego momentu Twoje życie wyglądało w ten sposób, przypominając audycję z ostatniego razu, pracowałeś normalnie fizycznie, tak jak każdy wyjeżdżający za granicę na początku. Uzbierałeś na wkład własny, kupiłeś jedno, drugie, trzecie mieszkanie i w ostatniej audycji doszliśmy do sześciu. Teraz masz tych mieszkań zdecydowanie więcej. I teraz zauważyłeś, że można posiłkować się zewnętrznym kapitałem i razem z innymi inwestorami nabywać nieruchomości. No i teraz tych deali jest więcej, bo robisz je nie tylko dla siebie, ale też dla innych osób, oczywiście za swoim udziałem wynagrodzeniem. No i ja mam to szczęście, że bardzo dobrze się znamy i lubimy i wskakuję na górę kolejki. Będziemy razem działać. Tak że też się cieszę, że dzięki temu, że pojawiaam się w sieci, mam takie możliwości, że przyjeżdżam po prostu, mówię, że działamy – jestem na górze kolejki, co jest bardzo miłe, za co Ci dziękuję. No i chciałbym przejść teraz do tego, żebyśmy powiedzieli, czym się różni brytyjski rynek nieruchomości od rynku polskiego. Jak już pewnie wszyscy wiecie, słuchając tej audycji, pewnie już mnie w Polsce nie ma. Jeżeli słuchasz tej audycji, pewnie już tam nie mieszkam. Mam dość mieszkania w Polsce, mam dość polskiego rządu, nie chcę mieć nic wspólnego z tym krajem. Nie będę o tym mówił w audycji dlatego, ale po prostu to nie jest kraj dla ludzi, którzy mają dużo pieniędzy i są przedsiębiorcami. Po prostu tak to niestety w Polsce wygląda. Chcielibyśmy, żeby było inaczej, ale niestety taka jest smutna rzeczywistość. I to co chciałbym Wam uświadomić to to, że nabywając mieszkania na kredyt w Polsce, możecie mieć tych kredytów jeden, dwa, trzy, maksymalnie cztery, bo kredyty hipoteczne są to kredyty na własne cele mieszkaniowe. Więc jeżeli będziecie mieli załóżmy maksymalnie cztery mieszkania na kredyt czy trzy mieszkania na kredyt, to więcej kredytów nie dostaniecie. Jeżeli chodzi o kredyty inwestycyjne, to jest całkiem inna droga. Bardzo mało osób w Polsce ma mieszkania na kredyty inwestycyjne. I potem zostaje tylko cash. Jeżeli zarobicie milion złotych i wrzucicie to na mieszkania ze zwrotem dziesięć procent w skali roku, no to milion razy dziesięć procent to jest 100 tysięcy, jak to podzielicie przez dwanaście miesięcy, to macie 8333 złote miesięcznie. Więc musicie zarobić milion, żeby mieć osiem koła miesięcznie z nieruchomości w Polsce, jeżeli kupicie te mieszkania za gotówkę. I to jest tyle. Wydajecie gotówkę, macie mieszkania i nie macie żadnych innych możliwości poza zarobieniem większej ilości gotówki. A to co jest w

Wielkiej Brytanii to to, że tu są kredyty residential, czyli te, które mamy na własny użytek, to jest taki kredyt hipoteczny. I wtedy, Dawid, jest jaki wkład własny wymagany?

Przy kredytach residential to wszystko zależy indywidualnie od osoby. Czyli w zależności od tego, jak długo jesteś w Wielkiej Brytanii, jaka jest Twoja zdolność kredytowa. Jeżeli wszystko wygląda dość dobrze, to możesz już nawet przy pięcioprocentowym wkładzie własnym.

Czyli jeżeli kupujemy dom za 100 tysięcy funtów, musimy mieć 5 tysięcy funtów i wtedy w tym mieszkaniu w teorii i w praktyce powinniśmy tam mieszkać, tak?

Tak.

To jest kredyt residential. I poza tym mamy też kredyty, które nazywają się buy to let i to są kredyty inwestycyjne, czyli buy (kup), to let (do wynajęcia), czyli kup do wynajęcia. I bank rozumie, że kupujemy nieruchomość po to, żeby ją ludziom wynająć. Bo w normalnym cywilizowanym kraju ludzie wynajmują nieruchomości i ktoś je kupuje, i to się kupuje przez właśnie taki kredyt, czego w Polsce, nie wiedzieć czemu, nie ma i pewnie nigdy nie będzie. No i teraz jaki jest wkład własny przy tym buy-to-letcie, jeżeli robimy to właśnie, będąc tu.

Tutaj banki wymagają dwadzieścia do dwudziestu pięciu procent na wkład własny. Jedna jest bardzo ważna rzecz, że nie ma limitów. Możecie mieć dziesięć, dwadzieścia, pięćset, tysiąc nieruchomości. Tak szybko, jak Wam będzie szedł ten biznes, tak szybko będziecie kupować te nieruchomości i tak szybko Wam te banki będą użyczać kapitału na kolejne inwestycje.

Dokładnie. Czyli tutaj nie ma sufitu, nie ma limitu. I teraz na czym polega to, że nie ma sufitu i nie ma limitu i jaka jest magia, jaki jest magiczny guzik w inwestowaniu w Wielkiej Brytanii? Bo są tutaj inwestorzy, którzy mają ponad tysiąc nieruchomości. Mówię pewnie o Anglikach, którzy tutaj są już bardzo długo, mają kupione całe dzielnice. I dlaczego tak się dzieje? Jeżeli chcecie kupić dom za 100 tysięcy funtów, to musimy mieć, tak jak Dawid powiedział, dwadzieścia pięć procent wkładu własnego, załóżmy. I teraz dwadzieścia pięć procent to jest 25 tysięcy funtów, jeżeli kupujemy dom za 100 tysięcy funtów. I teraz jeżeli raz uzbieracie kwotę 25 tysięcy funtów, to możecie kupić pierwszą nieruchomość. I tutaj pojawia się termin, który już był wcześniej wspomniany w innych audycjach – remortgage. I teraz Dawid, jakbyś powiedział, czym jest remortgage i dlaczego raz ta uzbierana kwota 25 koła wróci do nas i będziemy mogli kupić za to kolejną i kolejną nieruchomość?

Remortgage najlepiej stosować w przypadku, kiedy kupicie dom poniżej ceny rynkowej, dodacie jakąś wartość do tej nieruchomości. Załóżmy, kupiliśmy dom w opłakanym stanie, którego nikt nie chciał zakupić wcześniej, bo ludzie są wygodni, chcą mieć domy piękne i wyremontowane, więc kupujemy go po bardzo atrakcyjnej cenie. Doprowadzamy go do stanu użytkowego bądź nawet stawiamy go w lepszym stanie. Przychodzi do nas rzeczoznawca z banku. To może być z tego samego banku lub z innego. Załóżmy, mamy kredyt w banku A i zgłaszamy się do banku B. Przychodzi rzeczoznawca z banku B, wycenia nam ten dom i powie: Panie Pawle, ten dom według nas jest wart 120 tysięcy. My damy Panu pożyczkę w wysokości siedemdziesięciu pięciu procent wartości domu. Czyli nowej wartości domu. To się nazywa LTV –

Loan to value. I w tym przypadku, jeżeli kupiłeś tani dom, założymy za 50 tysięcy, wyremontowałeś za 15 tysięcy, to dostajesz siedemdziesiąt pięć procent ze 120 tysięcy. I ta kwota, którą Ty otrzymasz, spłacasz pierwszą pożyczkę. Czyli początkowa pożyczka była kwota X. I to co zostanie, trafia do Ciebie. Niekiedy jest tak, że odzyskasz wszystko, czyli zakup, koszty okołozakupowe, koszt remontu – Ty odzyskasz całą tę kwotę bądź nawet jeszcze więcej. Czyli w tym przypadku im więcej znegocjujemy, tym na końcu więcej dostaniemy.

Czyli są dwie wersje. Jedna wersja jest taka, że jeżeli kupimy mieszkanie po cenie rynkowej wyremontowane, to remortgage'u nie zrobimy. To remortgage jest od tej wyższej wartości nieruchomości – to jest jedna opcja. Druga opcja, jak kupimy mega poniżej ceny rynkowej, to uda nam się odzyskać PCC, które tutaj się nazywa stamp duty – czyli to jest taki podatek od zakupu nieruchomości, nazwijmy to w ten sposób w uproszczonej wersji – i wszystkie koszty okołozakupowe, prawników i tak dalej możemy odzyskać razem z remontem, i cała kasa do nas wróci. Ale też jest trzeci model dealu polegający na tym, że kupimy mieszkanie lekko poniżej ceny rynkowej, nie odzyskamy wszystkiego. Czyli na przykład wsadzimy 25 tysięcy funtów na wkład własny, uda nam się wyciągnąć 15 tysięcy, to dychę jesteśmy, powiedzmy w cudzysłowie, w plecy. No ale 10 tysięcy funtów jeżeli nam zostanie w tej nieruchomości nie do wyciągnięcia, to jest 50 koła – przeliczam na złotówki, mówię 50 tysięcy złotych – a mamy dom wart założymy 100 tysięcy funtów, czyli prawie 500 tysięcy złotych. Zostaje więc 50 tysięcy złotych. Więc umówmy się, że to jest tak śmieszna kwota w porównaniu do tego, co nabywamy, że tutaj nie ma o czym mówić. I jak byśmy tych nieruchomości nie brali, za jaką kwotę, wystarczy, że są lekko poniżej ceny rynkowej, to myślę, że takie małe sumy jak 10, 20, 30, 40, 50 tysięcy złotych, których nawet się nie uda wyciągnąć, to i tak w porównaniu do tego, co mamy w Polsce, jest po prostu magią. I tutaj z Dawidem właśnie dlatego nagrywamy tę audycję, bo uzbierałem już jakiś kapitał w Polsce, działając razem z Kamilem tam na miejscu i po prostu [? – dokapitalizujemy – 00:12:50] spółki LTD tutaj, i będziemy robili Buy-to-lety jeden za drugim. I chciałbym, Dawid, żebyś powiedział też o sytuacjach, które widzę na co dzień, jeżdżąc z Tobą samochodem, które się dzieją obok tego miejsca, w którym mieszkamy. Czyli że jadąc samochodem, co można zobaczyć na ulicy, jak tutaj wygląda szukanie deali, jak ono jest proste?

Tutaj jak chodzi o rynek brytyjski, jest bardzo dużo nieruchomości na sprzedaż. Ludzie nie przywiązują się do nieruchomości. Traktują je tak jak w Polsce, podejrzewam, samochody. Dzisiaj masz jeden samochód, jutro go sprzedajesz, pojutrze masz drugi. Ja na przykład lubię sobie wjeżdżać w drodze do domu po różnych uliczkach z tego względu, że zawsze trafię na jakąś nową nieruchomość na sprzedaż. Będzie zwyczajnie stał na zewnątrz domu znak „for sale”. I mogę przy okazji sobie sprawdzić później na internecie, bo przeważnie te domy trafiają na internet, na takie strony jak „Right Move”, „Zoopla”. Są opisane, jest dokładny opis. Możecie wszystko sobie sprawdzić w internecie, za ile ten dom jest wystawiony, poznać historię tego domu. Wszystkie informacje są dostępne. W Anglii jest jeszcze o tyle pięknie, że nie ma takich sytuacji jak w Polsce, że kupisz dom z długiem. Tutaj nie ma takich możliwości, bo tutaj dług jest na człowieka. Dług idzie za człowiekiem. No bo dom nie pójdzie sobie sam do Tesco czy gdzie indziej, nie zrobi zakupów i się zadłuży, no bo to jest rzecz. Jak rzecz się może zadłużać? Więc nie

ma tu takich sytuacji. Nie kupicie domu z długiem. O takie rzeczy się nie martwicie. Sprawa samych zakupów wygląda dosyć prosto, bo można kupować dom, nie wychodząc z domu. Ja nigdy mojego prawnika nie widziałem na oczy. Doradcę kredytowego widziałem tylko dlatego, bo chciałem się z nim zobaczyć. I się spotkaliśmy może ze trzy razy w życiu. Wszystko się wykonuje, nie wychodząc z biura. Podpisy, skany się robi na skanerze, drukuje się. Nawet domy się kupuje. Słuchajcie, ostatnio kupiłem dom. Tak jak Wy licytujecie się na Allegro, kto kogo przebiję, aukcja kończy się o godzinie załóżmy dwunastej, to ja tak ostatnio kupiłem dom w Coventry, gdzie siedzieliśmy, tylko klikaliśmy po pięćset funtów, przebijaliśmy się nawzajem. I tak jakbym na Allegro kupował trampki, tak kupiłem dom w Wielkiej Brytanii. To jest tylko jeden z przykładów. Bo jeżeli chodzi o same sprzedaże nieruchomości, mamy tutaj całe multum rodzajów. Mamy aukcje w normalnych domach aukcyjnych, mamy sprzedaże poprzez pośredników, agencje nieruchomości, mamy aukcje internetowe, tak jak ta przed chwilą, którą wspominałem, mamy też sprzedaże prywatne, które są jednak najrzadsze. Bo tutaj jest tak ten rynek profesjonalizowany, że na prywatne sprzedaże trafia się najciężej. Co jeszcze mogę powiedzieć? Ciekawym jest jeszcze to, podejrzewam, tego w Polsce nie ma, że tutaj biorąc kredyt inwestycyjny, czyli tego buy-to-let'a, możecie sobie wybrać, czy chcecie płacić odsetki plus kapitał, czy może same odsetki. No i w przypadku, gdybyście płacili same odsetki, to kredyt Wasz jest przynajmniej o połowę mniejszy. I w tym wypadku bank się po prostu zapyta: płacisz same odsetki, masz dwadzieścia pięć procent wkładu własnego, minie te trzydzieści lat i co zamierzasz zrobić? jak zamierzasz spłacić resztę? I po prostu Wy odpowiadacie: Sprzedam dom. Oni mówią; Okej, nie ma problemu. Chcą po prostu wiedzieć. I w tym przypadku tempo cen nieruchomości jest po prostu niewyobrażalne tutaj. Jeszcze piętnaście lat temu domy w takim Sheffield kosztowały po 30 tysięcy funtów. Piętnaście, dwadzieścia lat temu. Dzisiaj te domy są warte po 120 tysięcy. Na najbliższe lata ktoś robił wyliczenia na całe UK. Domy na przykład w [? – Yorkshire – 00:16:35] będą warte około 180-200 tysięcy. Czyli portfolio, które ja kupowałem jeszcze po 80 tysięcy, te nieruchomości, kiedy się ostatnio spotkaliśmy – dzisiaj te same domy są warte od 105 do 145. Czyli minął zaledwie bardzo krótki okres czasu, ja bym to mógł dzisiaj spieniężyć i cieszyć się samym wzrostem kapitałowym. Dla niektórych jest zawsze zły czas na kupowanie nieruchomości. Słuchajcie, nie ma złego czasu. Po prostu trzeba działać, trzeba być aktywnym, trzeba kupować, inwestować i się rozwijać w tym kierunku. Na sam koniec jeszcze co do nieruchomości mogę wspomnieć, co Pawła tutaj bardzo zadziwiło, różnicę cen najmu do...

Tak, ja to rozwinę pytaniem. Chciałbym, żebyś tę moją myśl rozszerzył. Bo w Polsce mając kredyt na 400-500 tysięcy, jak macie mieszkanie pięcio, sześciopokojowe, zarabiacie około 4 koła dla uproszczenia z najmu już na czysto i macie wtedy raty kredytowej około 2 tysięcy złotych. Więc przy mieszkaniu sześciopokojowym trzeba mieć trzy pokoje wynajęte z sześciu, żeby wychodzić na zero, żeby ten kredyt się spłacał. Wiadomo, że ta rata będzie ciągle rosła. Bo w Polsce spłacamy przede wszystkim odsetki, bardzo mało kapitału. No i ta spłata będzie bardzo długa, przez trzydzieści lat do zera. W Anglii spłaca się same odsetki, tego kapitału się nie spłaca, więc rata jest niższa. I tutaj są takie sytuacje, że kupując dom około 100 tysięcy funtów, ma się około 200 albo mniej funtów raty kredytowej i zysk jest razy trzy bądź razy cztery nawet niż kredyt. Więc jak macie dom czteropokojowy, to jeden najemca spłaca praktycznie

cały kredyt z całego domu. Czyli na cztery śłoty w mieszkaniu, na cztery pokoje musicie wynająć jeden, żeby wychodzić z górką. Bo nie mówię na zero, tylko żeby wychodzić czasami z górką.

Nie no, oczywiście, zawsze z górką. No bo nie wynajmiesz pokoju za 200 funtów w Wielkiej Brytanii.

Właśnie to jest śmieszne. Liczyliśmy to na InvestCampie. Siedziało trzysta osób, prowadziłem wykład. Że wystarczy wynająć w niektórych przypadkach pół pokoju, w cudzysłowie, pół pokoju, żeby być bezpiecznym, mieć zabezpieczenie. Więc wyobraźcie sobie sytuację, że nawet w mieście właśnie jak Sheffield w górnej części Anglii... Bo też trzeba rozróżnić dół Anglii od góry Anglii. Są to dwa różne rejony.

Dwa różne światy, tak.

London a Sheffield to umówmy się, to są dwa różne miasta. I w takim Sheffield wystarczy wynająć jeden pokój na cztery. Więc wyobraźcie sobie sytuację, że nawet jakby cały rynek siadł, Brexity, nie Brexity, cuda z kredytami, kryzysy finansowe, no to nie ma sytuacji, żeby człowiek nagle przestał mieszkać w budynku i mieszkał w namiocie na trawniku, zawsze jeden z czterech pokoi się wynajmie. Więc tutaj nie ma praktycznie żadnego ryzyka poza tym, że bank przyjdzie do Ciebie i powie Ci: Okej, mamy inne warunki finansowe, musisz spłacić kredyt. Ale to równie dobrze moglibyśmy siedzieć w domu i niczego nie robić, gdybyśmy się przejmowali takimi rzeczami.

Znaczy ja mam inne wyzwania. Ostatnio właśnie na tym InvestCampie jedno z nich wspominałem. Mam na przykład taką sytuację, że pisze do mnie teamleader, że przenoszą tutaj jakieś zakłady pracy i czy znajdę zakwaterowanie dla pięciuset osób. Więc to są moje zmartwienia. Ale piszą ludzie do mnie z tego względu, że ja sobie tutaj markę wyrobiłem. Więc okej, mam te zyski większe, ale doceniam to, jakich ja mam również lokatorów. Mam bardzo dobrych lokatorów. Nie miałem żadnych wyzwań z nimi związanych już około dwóch lat, może nawet ponad dwa lata, więc przyjemnie mi się prowadzi to, co robię. Nie powiem, że też sporo czasu na to poświęciłem, bo staram się dobrać jak najlepszych lokatorów. Więc nadwyżki z tych zysków również reinwestuję w te domy. Coś zawsze tam dodaję. W każdym roku do każdego domu chcę zawsze coś dodać, bo ci ludzie też to doceniają i ta marka moja cały czas się buduje i cały czas gdzieś jeden drugiemu pocztą pantoflową to podaje. Dzisiaj jestem obecnie w takiej sytuacji, że praktycznie nie muszę się reklamować. Po prostu rynek sam śledzi mnie. I niektóre osoby nawet płacą mi reservation fee czyli opłatę rezerwacyjną i czekają, aż coś się u mnie zwolni. Ciężką pracą, staraniami i uczciwością można sobie fajnie biznes tutaj prowadzić.

Czyli obłożenie na ten moment jest na full i nie spodziewamy się, żeby obłożenie na domach było mniej niż dziesięć procent, żeby wychodzić na zero.

Tak, Wielka Brytania stoi przed innymi wyzwaniami. Z tego względu, że jest tutaj cały czas wzrost populacji, nie nadążają w Wielkiej Brytanii z budowaniem domów i mieszkań. I nawet rząd brytyjski zrobił zachęcenie, by ludzie wynajmowali czy podnajmowali pokoje w domach, w których mieszkają. Czyli jak ktoś ma nieruchomości rezydencją, to rząd brytyjski nagradza te osoby kwotą wolną od podatku na wysokość 7,5 tysiąca funtów. Słuchajcie, to jest dodatkowa

kwota wolna od podatku, bo macie jeszcze takie standardowe kwoty jak na przykład ponad 11 tysięcy funtów na osobę. To są jakieś tam standardowe kwoty wolne od podatku, a to jest dodatkowa. Czyli możecie być dyrektorem w BMW, zarabiacie jakieś duże pieniądze, płacicie duże podatki i podnajmujecie pokoje w domu, w którym mieszkacie, to macie osobno ekstra 7,5 tysiąca funtów, z których nie będzie zabrany ani funt podatku. Czyli rządowi brytyjskiemu zależy na tym, by lokować tych ludzi po mieszkaniach, po pokojach, no bo gdzieś oni muszą mieszkać.

Dokładnie. Naszła mnie taka myśl, żeby jeszcze raz uwypuklić to, jakie są zwroty z tych nieruchomości. Z racji tego, że cała Anglia jest różna, ceny są różne, stawki najmu są różne, dzielnice są różne, uprośćmy to do minimum. Powiemy Wam teraz o stawkach minimum. Założmy, że jedna nieruchomość w Sheffield wynajmowana może generować pięćset funtów na czysto zysku. Czy jest to możliwe, Dawid, żeby tak było?

To jest słaby wynik.

Dokładnie. Więc ja w swoich wyliczeniach przyjmuję wyliczenia minimum. Pięćset funtów to dla Dawida jest słaby wynik.

Ja bym się załamał.

Przypomnę, że pięćset funtów, przyjmijmy kurs razy pięć w tej audycji, to pięćset razy pięć to jest 2,5 tysiąca złotych z jednego mieszkania, z którego wyciągamy sto procent kapitału i możemy kupić następne. Więc o takich rzeczach mówimy. I teraz wyobraźcie sobie pięćset funtów z jednej nieruchomości. Dawid się tutaj uśmiecha, że to jest mała kwota, ale tego się trzymajmy, żeby się w Polsce nikt nie przestraszył tych wyliczeń. Potem to zwiększymy. Czyli pięćset funtów z jednej nieruchomości. Po sześciu miesiącach robicie remortgage. Wyciągacie cały kapitał, który wsadziliście, kupujecie drugi dom. Czyli przy dwóch domach macie tysiąc funtów. Przy pięciu domach to jest 2,5 tysiąca funtów, przy dziesięciu domach będzie to 5 tysięcy funtów. Czyli dziesięć nieruchomości razy pięćset funtów. Liczmy tę kwotę pięćset jako wszystkie koszty po odliczeniu wszystkiego...

To jest taki czarny scenariusz.

Czarny scenariusz przy dziesięciu domach pięciu tysięcy funtów. [śmiech] Pięć tysięcy funtów razy pięć to jest 25 tysięcy złotych. Żeby osiągnąć cashflow 25 tysięcy złotych, trzeba mieć dziesięć domów z tragicznym wynikiem pięćset funtów miesięcznie, tak jak Dawid się tutaj cały czas uśmiecha. No i zrobienie dziesięciu domów, musicie mieć kapitał na poziomie założmy 40 tysięcy funtów. Dla okrągłego rachunku 50 tysięcy funtów razy pięć – 250 tysięcy złotych. Za tyle możecie deweloperską kawalerkę kupić we Wrocławiu. I jak uzbieracie na jedną kawalerkę w Polsce, to za ten kapitał możecie w ciągu nawet kilku lat mieć dziesięć nieruchomości, które generują minimum pięćset funtów, czyli 25 koła miesięcznie. A że Dawid się tutaj uśmiecha i wie, że można zarabiać więcej, to nawet gdybyśmy tę kwotę podnieśli, to macie koło 40 tysięcy złotych miesięcznie z dziesięciu nieruchomości, mając raz w życiu zarobione 250 koła. Wystarczy pojechać do Norwegii i pozbierać truskawek w dwie osoby przez

kilka lat i możecie mieć wolność finansową na poziomie kilkudziesięciu tysięcy złotych przy założeniu, że macie osobę do obsługi i ta osoba chętnie będzie Wam obsługiwać te nieruchomości. Dawid, powiedz po prostu, czy to jest tak proste.

Wiesz co, to jest jeszcze prostsze. Banki wychodzą nam naprzeciw. Banki wiedzą, że my się rozwijamy i one chcą się rozwijać razem z nami. Dają nam nowe produkty finansowania. I kiedyś jak wspomniałem, że remortgage możemy zrobić po sześciu miesiącach i płacimy wtedy jakąś tam małą karę, od jednego do trzech procent za zerwanie umowy, to teraz banki wychodzą z takimi propozycjami, jak na przykład jeden z banków, z którego ja korzystam, daje mi bridge'a, czyli to jest taka specjalistyczna pożyczka i po prostu mi pozwala refinansować nieruchomość, jak tylko skończę remont. Czyli jak ją zrobię w jeden miesiąc, przyjdzie rzeczoznawca, wyceni i przefinansuję to w tym samym banku, bądź zrobię to w dwa, trzy miesiące i wtedy nawet nie muszę tego pół roku czekać. Czyli jeszcze możemy szybszego tempa nabrać w robieniu tych reinwestycji. Cały trik polega na tym, żeby właśnie kupować te nieruchomości poniżej ceny rynkowej. Czyli trzeba się dużo nachodzić, dużo naoglądać. Trochę trzeba się też napracować. Czyli trzeba się znać, znać ceny rynkowe i wtedy po prostu możemy w tym rynku bardzo dynamicznie działać. A jeżeli chodzi o zyski z najmów, to te pięćset funtów to nie wiem, gdzie i co by trzeba było robić, żeby mieć...

Jak trzeba by było to zepsuć.

Jak trzeba by to zepsuć, tak. Wiesz co, niektórzy są zdolni, bo jeżeli chodzi o Azjatów i Anglików, czyli tych rodowitych, to oni jednak nie nauczyli się tego co Polacy. Czyli oni stawiają na jakość, a my stawiamy na ilość. My wolimy zapłacić troszkę więcej, załóżmy parę tysięcy funtów, i mieć z tego najmu sto procent obłożenia. Załóżmy jeden pokój zarabia czterysta funtów – czterysta funtów tygodniowo oczywiście – mieć pokój pusty przez pięćdziesiąt dwa tygodnie, to sobie możecie policzyć, jaka to jest strata. Więc każdy rozsądny Polak woli zrobić godny standard do życia i mieć obłożenie w lokatorach, którzy są również uczciwi, solidni, pracują i dbają.

Tak, bo dobry standard przyciągnie też innych klientów. To chciałbym, Dawid, żebyś tylko doprecyzował. Nie wiem, czy dobrze zrozumiałem. Jaka jest średnia stawka tygodniowa, jakbym chciał wynająć u Ciebie pokój w jednym z mieszkań. Mówimy o domach. W Anglii się raczej inwestuje w domy. Jest dom, gdzie są cztery pokoje. Ja do Ciebie przyjeżdżam. Po stawce dla obcej osoby ile bym płacił tygodniowo za pokój u Ciebie?

Średnio około trzysta sześćdziesiąt funtów.

Tygodniowo czy miesięcznie mówimy?

Przepraszam, tygodniowo to jest około osiemdziesięciu pięciu, dziewięćdziesięciu funtów.

Czyli można przyjąć, że toby było miesięcznie między trzysta a czterysta funtów za jeden pokój, tak?

Trochę więcej jak trzysta. Tak tanio nie wynajmuję miesięcznie.

Dokładnie. Czyli mamy na przykład trzysta pięćdziesiąt funtów razy cztery pokoje?

Tak.

Czyli jeżeli to jest 1200 funtów, przyjmijmy dla okrągłego rachunku, bo tu rzucamy ogólnymi kwotami, żeby robić proporcję...

No to znowu 1200 to jest jakaś tragiczna wersja.

Dokładnie tak. Czyli mamy 1200, z czego rata kredytowa może być dwieście. I jeżeli oczywiście dodamy, bo zawsze pojawiają się te komentarze, więc będę to teraz podkreślał. Są podatki, są naprawy, są remonty i tak dalej. Ale jakie to ma znaczenie, jeżeli rata kredytu wynosi nawet nie jedną czwartą, tylko jedną piątą tego, jaki mamy zysk z tej nieruchomości? Wiadomo, że są rachunki, wszystko. Ja to rozumiem. Tylko trzeba wziąć poprawkę na to, że jeżeli w Polsce macie 2 koła raty i 4 koła zysku przy połowie obłożenia, a tutaj wystarczy wynająć pół pokoju i macie pokryty kredyt, a przy pełnym obłożeniu zarabiacie pięćset, sześćset, siedemset, tysiąc, a nawet więcej funtów, jak macie fajne mieszkanie w dobrej lokalizacji w dobrej cenie, no to nie ma sensu rozmawiać o takich rzeczach jak naprawa lodówki, jak się zepsuje, bo po prostu idziecie do sklepu i ją kupujecie z zysku, który te mieszkania generują. Więc mówienie o tym jest bez sensu.

Tak, oczywiście. Akurat z Tobą nie rozmawiałem o tym, odkąd tutaj jesteś, ale ja również tak do tego podchodzę. Ludzi się mnie pytają: Ojejku, a co się stanie, jak się lodówka zepsuje czy kuchenka? Ja powiem: Słuchaj, ja wynajmuję pięć dziesięć funtów drożej niż Anglik czy Azjata. To dziesięć funtów na czterech pokojach to jest czterdzieści funtów tygodniowo. Dziesięć tygodni to już jest czterysta funtów. Ile mnie ta kuchenka kosztuje? Ta kuchenka kosztuje dwieście funtów. Ja do tego mam sto procent obłożenia, mam nieco wyższą cenę. Niech ta kuchenka się zepsuje raz na trzy lata. To jest dla mnie niezauważalne. Ja to bez mrugnięcia oka wymieniam, bo zyski są na tyle fajne, że to mnie nawet nie wzrusza.

Dokładnie. I tutaj właśnie chciałbym zachęcić osoby, które nie inwestują. Chociaż, jak to się mówi, inwestowanie jest ryzykowne i każdy robi je na własny rachunek, ale ja chcę powiedzieć, dlaczego warto mieć tempo. Bo jeżeli macie tempo i kupujecie jeden, drugi, trzeci, piąty, dziesiąty, dwusetny dom, to zyski, które się generują na bieżąco – tak jak mówię, dziesięć domów razy osiemset funtów macie 8 tysięcy funtów – jeżeli macie 8 tysięcy funtów miesięcznie, to nawet jakby się jedna pralka, lodówka miesięcznie psuła na każdym z tych domów, to umówmy się, że to wystarczy po prostu zapłacić, nawet kartą kredytową na raty, i z przyszłych czynszów będziecie sobie to spłacać, więc nawet nie zaboli od razu. Więc takie wymówki, że ktoś boi się o maintenance, o to, że ktoś tam będzie chodził, naprawiał i to, i tamto, umówmy się, że to nie jest powód, żeby nie inwestować w nieruchomości.

Przy 8 tysiącach funtów można sobie spokojnie zatrudnić człowieka na fulltime, a on nie będzie miał przy dziesięciu domkach tyle pracy, żeby mógł czterdzieści godzin w tygodniu coś przy nich robić.

Tak. I teraz ostatnio na InvestCampie podczas mojego wystąpienia, gdzie było trzysta osób, podniosłem rękę, zadałem pytanie w swoim stylu: Jaki widzicie problem w tym, żeby inwestować w nieruchomości w Wielkiej Brytanii? Nikt się nie zgłosił. Jedna osoba powiedziała, że problemem jest wiedza, której się nie ma. Ale wiedza też nie jest problemem, bo wiedza to jest produkt, który ja sprzedaję, który Dawid sprzedaje, który sprzedają inne osoby w Polsce i w Wielkiej Brytanii i wystarczy po prostu zapłacić komuś za wiedzę określoną stawkę, dowiedzieć się i już tego problemu nie ma. Bo wiedza to jest coś, co można kupić. Jak my zaczynaliśmy, Dawid, inwestować, ja byłem jedną z pierwszych osób, która wrzucała jakiegokolwiek filmy do internetu. Twoje success story z domu, w którym przed chwilą byliśmy, godzinę temu jak nagrywamy audycję, to było jedno z pierwszych success story, które się w ogóle w internecie pojawiło, że ktoś, jakiś Polak, gdzieś na wyspie w małej miejscowości w Anglii inwestuje w nieruchomości. I dopiero my zaczęliśmy pokazywać, że to jest możliwe. I tak naprawdę teraz dopiero, przez to, że jest tak ogromny ruch, jest tyle wiedzy, jest tyle kapitału do wykorzystania, to naprawdę nie widzę ani jednej bariery przed wejściem w nieruchomości. Nie wiem, czy chciałbyś coś dodać do tego? Czy jest jakiś problem, żeby tego nie robić?

Nie ma żadnych problemów. Problemem może być tylko strach, a strach powoduje właśnie niewiedza. Ja chciałbym tutaj podać żywe p przykłady. Jeżeli przychodzicie do mnie na spotkania na Sheffield, to chłopak, który pomaga przy sprzęcie, Jakub, był u mnie na szkoleniu w grudniu, w czerwcu kupił swoją pierwszą nieruchomość. Jakub na starcie miał pięćset funtów. Pięćset funtów miał w kieszeni.

Oszczędności.

Tak, pięćset funtów oszczędności. Słuchajcie, Jakub nie miał nic przeciwko, żebym ja te dane udostępniał. Żeby nie było. Pięćset funtów oszczędności miał, mamy czerwiec, parę miesięcy później i Jakub już ma swoją pierwszą nieruchomość i zaczyna już tam działać. Odebrał klucze dosłownie chyba dwa czy trzy dni temu. I to jest prosty przykład. Nie miał wiedzy, nie miał doświadczeń, ale zaczął przebywać wśród ludzi, którzy to po prostu robią i zajęło mu to zaledwie parę miesięcy, by zrobić to samo. Czyli to nie jest jak to w Anglii mówię racket science. To jest po prostu kwestia strachu i zwalczania go. A zwalcza się go poprzez pozyskanie wiedzy i spoglądanie na innych, jak oni to robią. Kolejna osoba, jeszcze dodam, był u nas taki Radek. Chciałbym jeszcze też tę sytuację przytoczyć. Radek jest żeglarzem i Radek, słuchajcie, pływa po morzach, jest tutaj już od ładnych paru lat w UK, no i nabył takim tradycyjnym angielskim stylem swoje pierwsze trzy nieruchomości. Przyszedł do nas na spotkanie. Na jedno spotkanie, słuchajcie. Porozmawiał, co my robimy, jak to robimy i w przeciągu paru miesięcy podwoił swoje portfolio nieruchomości. Więc wyniki są oszałamiające. Polacy tutaj bardzo dobrze sobie radzą. Ja cały czas mówię, że my nie jesteśmy konkurencją dla siebie. My jesteśmy tutaj konkurencją już dla lokalnych landlordów, czyli Anglików, Azjatów. Ci, którzy już długo są, którzy nie zwrócili uwagi na to, że świat poszedł do przodu.

Pojawiły się komputery, samoloty, amfetamina. [śmiechy] Żartuję, to jest cytat z filmu.

Tak, i słuchajcie, mają dalej te stare pięćdziesięcioletnie carpety i wszystko jest jeszcze z czasów przedwojennych, i oni uważają, że to jest fajny standard do mieszkania. W dzisiejszym XXI wieku ludzie już potrafią być bardziej wymagający. I oni mają problem, bo Polacy zabierają im rynek. No ale w takim żyjemy kraju. To jest wolny rynek i niech zwyciężają lepsi.

I tutaj też to, co jest w Anglii, takie trzy podstawowe rzeczy zauważyłem. Jeżeli przyjeżdża Polak... Dawid też jest Polakiem, ale ktoś z Polski przyjeżdża do Wielkiej Brytanii i mówi, co się dzieje w Polsce, to ludzie z Wielkiej Brytanii robią wielkie oczy i nie potrafią zrozumieć. Na przykład poszliśmy kupić dzisiaj kartę SIM do sklepu i ja mówię: Dawid, no dobra, ale mam wziąć dowód, co? Przecież to trzeba zarejestrować tę kartę? Jak? A Dawid się na mnie patrzy jak na głupka i mówi: Ale co Ty chcesz rejestrować? Po co? W jakim celu?

Jak na wariata na Ciebie patrzyłem.

Jak na wariata. I to są takie sytuacje, że ludzie z Anglii tego nie rozumieją, bo nie żyją już tym systemem, że trzeba na przykład kartę SIM zarejestrować. Poszedłem, zapłaciłem, kupiłem sobie sześć SIM-ów, za każdego dałem po funta i mogę sobie korzystać. Nie muszę żadnego numeru rejestrować. Więc to jest jedna z takich rzeczy, że mamy tutaj inne.

Wiesz co, parę takich sytuacji. Jak nawet mówię o wymianie Prawa Jazdy na brytyjskie i ojejku, co się stanie, jak będę jeździł bez dokumentów jakiś czas? A ja mówię: Co ma się stać? Nic się nie stanie.

Tak, jesteś w komputerze i tyle.

Tak, wszystko jest w komputerze. Tutaj nawet nie trzeba jeździć z dokumentami. Jak Cię zatrzyma założmy policja i jeżeli będą wymagać od Ciebie dokumentów, no to po prostu powiesz: Okej, podjadę jutro na komisariat i Wam pokażę.

Dokładnie. Więc jedna rzecz to jest ta różnica w prawie, dlatego ja wyjeżdżam z Polski. Druga rzecz jest taka, że jeżeli ktoś z Was nie był w Anglii, to standard angielskiego domu jest o tyle tragiczny, że ludzie w ogóle nie inwestują w te domy, nie przywiązują się tak jak Polacy, że co kilka lat czy co kilka miesięcy robią sobie remont, pakują tę całą kasę z premii, nadwyżek, trzynastek w remont. Bo w Polsce tak jest, że jak ktoś dostanie coś ponad to, co zarabia... Jak ktoś wygra w RMF-ie czy w Radiu ZET 50 koła, to na co wydaje? Głównie co ludzie mówią? Zrobię remont mieszkania albo pojedę na wycieczkę, albo zmienię samochód. Więc ludzie pakują pieniądze w mieszkania i szkoda im się pozbyć mieszkania, w które wpakowali w remont, ze szwagrem to robili, opili się przy tym mieszkaniu i nie chcą tego sprzedać. A w Anglii jest tak, że tam jest pusty carpet, stare meble i oni po prostu zmieniają te nieruchomości często. I jadąc do sklepu, widziałem właśnie po drodze dziesięć znaków w okolicy Dawida mieszkań na sprzedaż. Te znaki się pojawiają raz tu, raz tam. I tutaj można okazje wylapywać jeszcze wizualnie, bo jest strasznie dużo takich znaków „For sale”. Wystarczy podejść, zapytać. Wiadomo, że na dziesięć może jedno będzie ciekawe do kupienia, ale te okazje są wizualne. A w Polsce jest tak dużo inwestorów, tak dużo ludzi poluje na okazje, że większość mieszkań jest w dobrym standardzie wizualnym od strony elewacji, czasami, rzadko trafiają się jakieś stare firany czy coś. A tutaj to jest na porządku dziennym i tu wystarczy po prostu przyjechać, starać się o rezydenturę i po prostu działać.

Zacząć inwestować, tak.

Właśnie tu mi się nasunęło, że jest jedynie ten problem, który ja mam, że ja nie jestem tu zarejestrowany jeszcze fizycznie i na przykład kredytu residential nie dostanę. Bo tak jak w Polsce, nie dostaniecie od razu. Dopiero po pół roku kredyt hipoteczny, jak macie jakąś historię. No i to jest jedyna przeszkoda. Ale to też trzeba przyjechać, jak ktoś ma mały kapitał... Ja już ten kapitał mam większy, więc od razu wejdziemy w spółkę i będziemy to robić bez problemu. Ale jak ktoś chce zacząć od domu residentiala i potem kupować kolejne, i tu zbierać kapitał, to też to jest tylko pół roku do roku i można tak diametralnie swoje życie zmienić, że siedzieć można potem na Zanzibarze albo na Srilance brzuchem do góry i się po prostu opalać dzięki nieruchomościom.

Słuchaj, do odważnych świat należy. Teraz na InvestCampie, nie wiem, czy wiesz, była cała grupa ludzi z Polski, którzy byli na moim występie, jak występowałem w Warszawie. Przyszli na mój występ i oni mówią: Słuchaj, my już Cię znamy. Widzieliśmy Cię w Warszawie. Ja mówię: No co tu robicie? – Przeprowadziliśmy się, budujemy zdolność kredytową, będziemy tu inwestować. Czyli oni mają o tyle łatwiej, że już wiedzą, co mają robić. Jak ja tu przyjechałem, ja jeszcze nie wiedziałem, co robić. Ja szukałem swojej ścieżki. Dzisiaj te osoby mają takich ludzi właśnie jak my, do których mogą przyjść i dowiedzieć się, co jak robić krok po kroku. Nie muszą odkrywać tego. My byliśmy odkrywcami. Oni już idą po gotowych autostradach, więc mają dużo łatwiejszą sytuację. Tym bardziej, że ten rynek wygląda bardzo obiecująco. Cały czas przybywa tutaj ludzi, zakładane jest, że nawet do 2020 może już sięgnąć populacja 70 milionów ludzi. Nawet jak będzie ten Brexit... Ja zapominam w ogóle o Brexicie. Dopóki ja nie rozmawiam z ludźmi z Polski, ja zapominam w ogóle, że jest Brexit w Wielkiej Brytanii. Nikogo tutaj to w ogóle nie rusza. A rząd brytyjski zmienia też już swoją politykę. Teraz bardzo dużo pokazują Polaków w takich kanałach jak BBC. Pełno moich znajomych już widziałem jako ekspertów, jako ludzi ambitnych, przedsiębiorczych. Czyli rząd brytyjski wcześniej mieli... Nie będę tutaj rozmawiał o polityce, czy to jest dobre, czy złe, bo nie o to tutaj chodzi. No ale wcześniej rząd brytyjski chciał opinię publiczną nagiąć na tę stronę, żeby zagłosowali za wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Teraz jak już to jest dokonane – robili to w ten sposób, że po prostu straszili Europejczykami, czyli centralno-wschodnią Europą – teraz jak już cel osiągnęli, oni wiedzą, że Polacy, Słowacy, Czesi, Bułgarzy, Rumuni, Węgrzy, Litwini, Łotysze – cała centralno-wschodnia Europa. Oni wiedzą, że to są mrówki. Oni przychodzą, pracują, zasuwiają, budują biznesy, kupują nieruchomości. I oni chcą nas tutaj jak najwięcej. Czyli ja podejrzewam po prostu, że Wielka Brytania będzie zawierała takie umowy, żeby ci Polacy tutaj i reszta Europejczyków...

Świat sobie po prostu bez Polaków nie poradzi. Trzeba to otwarcie powiedzieć, że po prostu nikt nie pójdzie do pracy z Angoli do fabryki zamiast tych kilkudziesięciu czy kilkuset tysięcy Polaków, którzy tam aktualnie pracują. My się śmiejemy z Dawidem, że Anglicy to są dzieci we mgle. Po prostu to co ja przeżyłem w Polsce jako przedsiębiorca, ja się czuję, może to nie będzie adekwatne porównanie, ale trochę się śmiałyśmy wczoraj, że jak Pelé w Brazylii. Że oni kopali piłkę złożoną ze skarpet na jakimś kartoflisku i po prostu dzięki temu byli znakomitymi piłkarzami, to my mamy w Polsce jako przedsiębiorcy, działając z tym naszym rządem, który mamy i podatkami, i prawem, które jest. Więc ja się czuję już na tyle wytrenowany jako przedsiębiorca, że tutaj naprawdę w stosunku do tego, co w nieruchomościach robią Anglicy i co robią Polacy, którzy tu mieszkają, to są dwa różne światy. I naprawdę w Polsce mamy niezłe kartoflisko i piłki ze skarpet i mamy niezły trening.

Wiesz co, ja bym chciał tutaj dać taką małą poprawkę. Z tego względu, że słuchajcie, Polacy są tutaj nieco wcześniej niż na przykład Rumuni i Bułgarzy. Znacznie ich tutaj wyprzedzamy. Polacy już mają tutaj naprawdę bardzo duże biznesy. Są wielkie firmy, wielkie zakłady. Polaków tutaj macie w każdej branży. Dostaniesz prawnika Polaka, doradcę kredytowego, elektryka, hydraulika. Wszystkie zawody, jakie są, możesz skorzystać z usług polskojęzycznych, czyli tak naprawdę możesz przyjechać i nie musisz mówić po angielsku. A jeżeli mówimy o tych właśnie takich fabrykach, gdzie tam się płaci minimum, czyli tam nie wiem, ile jest na chwilę obecną, pewnie około ośmiu funtów na godzinę, no to tam już więcej spotkamy nacji nieco innej niż Polacy. Więcej będzie już Rumunów, Bułgarów...

Czyli oni teraz wchodzi na to miejsce, w którym Polacy byli dziesięć lat temu, bo dzięki takim spotkaniom, jak Ty organizujesz, właśnie ludzie mają możliwość... Po prostu dajecie ludziom w Anglii nadzieję, tak samo jak w Polsce spotkania, które są organizowane, dają ludziom nadzieję na to, żeby wyjść z etatu i z niego się uwolnić. Więc na koniec, Dawid, powiedz, w jakim mieście można Cię znaleźć, gdzie się z Tobą kontaktować, podaj takie dane, które zawsze będą aktualne, żeby ludzie słuchający tej audycji mogli po prostu do Ciebie trafić.

Możecie mnie spotkać na spotkaniach u nas w Sheffield. Nazywamy się Asbiro Investor Sheffield. Możecie znaleźć nas na Facebooku. Również wraz z moim asystentem Jakubem prowadzimy audycję na kontestacji „Nieruchomości i biznes w UK”. Dodatkowo mamy postawioną stronę internetową Dowbuszproperty.com, więc możecie sobie wchodzić na moją stronę i tam nas zazepić.

I przede wszystkim a Facebooku prywatnym Dawid Dowbusz.

Tak, przede wszystkim na Facebooku. Dawid Dowbusz, tam w prywatnym profilu.

To jest najprostsza forma kontaktu. Więc to co chcę powiedzieć, jeżeli ktoś chce inwestować w Wielkiej Brytanii, to zachęcam do kontaktu z Dawidem. Ja sam uczę się od Dawida tego rynku brytyjskiego. Szczególnie przez to, że mechanizmy na całym świecie są takie same, przedsiębiorczość wszędzie jest taka sama, ale przepisy, znajomość wkładów, podatków, kosztów okołozakupowych i tak dalej w każdym kraju jest inna, więc trzeba znaleźć lokalną osobę, która na lokalnym rynku inwestuje i tego się w bardzo szybki sposób nauczyć. Jednym z takich sposobów są kursy, które na przykład Dawid prowadzi. My z Dawidem wymieniamy się wiedzą. Ja prowadzę kursy w Polsce, Dawid w Wielkiej Brytanii, więc my tą wiedzą wymieniamy się barterowo. I ja przechodzę ten kurs u Dawida, który Dawid prowadzi i muszę z całą odpowiedzialnością i pewnością powiedzieć, że jest on na bardzo wysokim poziomie i każda osoba, która przejdzie taki kurs u Dawida, będzie przygotowana do tego, żeby nabywać nieruchomości. Ja ma nadzieję, że będę najlepszym przykładem na to, że można dojść do dziesięciu nieruchomości w bardzo, bardzo szybkim tempie. Ale mi się to też udało dlatego, że z Dawidem będziemy razem działać. Idziemy jak przecinaki. Mamy kapitał, jesteśmy odważni i po prostu będziemy tłuc ile wlezie. Tak że myślę, że milion dolarów będzie jeszcze szybciej, niż się spodziewałem. Tak że to by było chyba na tyle. Zachęcam Was do kontaktu z Dawidem, do przychodzenia na spotkania w Sheffield, jeżeli jesteście w Anglii. Mam

nadzieję, że połowa słuchaczy nie zdecyduje się teraz na to, żeby do Anglii wyjechać. [śmiechy] Że ktoś w tej Polsce jeszcze zostanie. Chociaż ja niestety wyjeżdżam, bo po prostu to co się dzieje u nas, to jest komedia. I tym akcentem zakończymy tę audycję. I chciałbym też powiedzieć, że będziemy robili z Dawidem duże eventy, duże spotkania dla polonii, która znajduje się na całym świecie. Występowałem już w takich miejscach jak Dubaj, Austria, Norwegia, Anglia, Holandia. Tam są polonie, które chcą się spotykać i chcemy ściągać tych ludzi czy do Warszawy, czy do Wielkiej Brytanii, do hoteli. Będą tu duże i fajne imprezy z mocnym networkingiem. Kto z Was był na szkoleniach, które ja prowadzę, to wie, że networking jest dobry.

Jest kluczem do sukcesu.

Jest kluczem do sukcesu, tak. Tak że serdecznie zapraszamy.

Razem świat zawojujemy.

Tak. Więc zapraszamy do kontaktu. Dawid Dowbusz na Facebooku, pawelalbrecht.com moja strona. Zapraszam też na swoje warsztaty w Polsce, które będą organizowane niezależnie od tego, w jakim miejscu będę na ziemi. Jakoś tak to zrobimy, żeby one się gdzieś, przynajmniej w internecie, odbywały, więc ja zawsze będę, mam nadzieję, do dyspozycji. Tyle ile będę miał czasu, tyle będę chciał wszystkim pomóc. Więc co, Dawid? Pozdrawiamy serdecznie.

Tak, dziękujemy bardzo i trzymajcie się.

Słuchaliście audycji „Albrecht o nieruchomościach”, pozdrawiamy serdecznie. Cześć.