

Albrecht o nieruchomościach

www.pawelalbrecht.com

Audycja:

10 kroków do wolności finansowej

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a w tej audycji przedstawiam listę dziesięciu sprawdzonych kroków do wolności finansowej. Dlaczego jestem przekonany, że realizowanie tej listy działa w stu procentach? W wieku dwudziestu sześciu lat zarobiłem od zera swój pierwszy milion złotych na nieruchomościach, a kilka miesięcy później zostałem całkowicie wolny finansowo.

Dzisiaj nie robię już nic, dlatego że muszę, tylko dlatego że po prostu chcę. Stworzyłem tę listę również na podstawie doświadczeń osób, które poznałem. Każda z nich stosuje dokładnie ten sam schemat. Gdzie poznałem te osoby? Przez ostatnie trzy lata prowadziłem seminaria dotyczące inwestowania w nieruchomości na trzech różnych kontynentach.

Spotkania odbywały się w Australii, w Dubaju, Norwegii, Anglii, Irlandii, Szkocji, Holandii, Belgii i całej Polsce. Międzynarodowe spotkania utwierdziły mnie w praktyce, że zarabianie pieniędzy to po prostu umiejętność, która jest aplikowalna na całym świecie. Na dwóch moich flagowych płatnych szkoleniach mam już ponad dwa tysiące zadowolonych absolwentów.

Cały czas jesteśmy w kontakcie z absolwentami Akademii sourcingu i warsztatów z podnajmu, na bieżąco obserwując ich rozwój. Widzę kto i w jakim odstępie czasu zarabia pieniądze na swoim biznesie dzięki stosowaniu się do praktycznych rad i wskazówek, którymi się dzielimy na tych warsztatach i spotkaniach.

Sprzedajemy również masę gotowców inwestycyjnych, czyli mieszkań na wynajem dla inwestorów. Mieszkania znajdują się we Wrocławiu i kosztują od 300 do 600 tysięcy złotych. Spotykam więc wielu inwestorów, którzy regularnie kupują od nas nowe mieszkania, widzę, czym się zajmują, jaki biznes prowadzą i jak prowadzą swoje życie, żeby było ich stać na kolejne mieszkania w krótkim odstępie czasu.

Dzięki wszystkim tym doświadczeniom i osobom, które poznałem, utwierdziłem się w tym, że ta lista dziesięciu kroków to najprostsza i najszybsza droga do stania się wolnym finansowo. Sukces to nie jest przypadek. To skrupulatna i ciągła realizacja założonych celów w każdej dziedzinie życia.

Jeżeli w praktyce chcesz zobaczyć, jak wygląda realizacja swoich celów i osiągnięcie sukcesu, najprostszy przykład: włącz YouTube'a, wpisz Mike Tyson training i zobacz, jak trenował i realizował swoje cele mistrz świata w boksie. A jeżeli chcesz zobaczyć przykład z naszego podwórka, wpisz Muscle madness Mariusz Pudzianowski i odpowiedz sobie na pytanie, czy tak wygląda przypadek w sukcesie.

Myśląc o wolności finansowej, należy również zaznaczyć to, że można ją osiągnąć na dwa sposoby. Jeden z nich jest taki, że mamy mnóstwo tych pieniędzy na koncie, za część tych pieniędzy kupujemy mieszkania na wynajem i co miesiąc one generują nam jakiś przychód, który pozwala nam na codzienne życie, ale do tego mamy mnóstwo pieniędzy na koncie i możemy robić, co chcemy.

Drugi sposób, o wiele prostszy, jest taki, że zarabiamy kilkadziesiąt tysięcy złotych, budujemy zdolność kredytową przez sześć miesięcy i kupujemy za to ze dwa mieszkania na wynajem, które będą dawały nam kilka tysięcy złotych miesięcznie.

Za kilka tysięcy złotych miesięcznie możemy do końca życia mieszkać w Azji albo w Ameryce Południowej przy plaży, gdzie jest niebieska woda, gdzie mamy nad głową kokosy i jedynym naszym zmartwieniem będzie to, żeby ten kokos nam nie spadł na głowę.

Wobec tego jeżeli wybierzemy wegetatywną wolność finansową, możemy to zrobić w ciągu roku. Nie ma tutaj najmniejszego problemu. Natomiast jeżeli chcesz być bogaty i wolny finansowo, wtedy trzeba się mocno spiąć i zacząć realizować postanowienia z tej listy dziesięciu kroków do wolności finansowej.

Zacznijmy listę od pierwszego, najważniejszego kroku, czyli od wyznaczenia własnych celów. Weź kartkę papieru A4, obróć ją w poziomie i podziel na trzy równe kolumny. W pierwszej napisz cele finansowe, w drugiej osobiste, a w trzeciej samorozwój. Termin realizacji tych celów to 365 dni na przód.

Zacznij wypisywać cele od kolumny finansowej i daj sobie minutę na wypisanie wszystkich pozycji, które przyjdą Ci do głowy. Celem finansowym może być na przykład zarabianie 10 tysięcy złotych miesięcznie czy kupno mieszkania na wynajem.

W celach osobistych wpisz wszystko to, co jest ważne dla Twojego życia prywatnego, a w kolumnie samorozwoju napisz, jakie umiejętności musisz zdobyć, żeby móc zrealizować swoje cele finansowe.

Najprostszy przykład na wpływ samorozwoju na nasze cele finansowe jest taki: jeżeli wyjechałbyś do Holandii i nie znasz ani angielskiego, ani holenderskiego, to będziesz zarabiał tyle ile Polacy, którzy tych języków nie znają. Jeżeli nauczysz się holenderskiego, automatycznie będziesz zarabiał dużo więcej niż reszta osób, które potrafią tylko język polski czy język angielski.

Dlatego cele samorozwojowe to są najważniejsze cele, bo to od nich zależy, ile będziesz zarabiał. Jak wypiszesz już cele w tych trzech kolumnach, to zakreśl w każdej kolumnie jeden najważniejszy cel. Czyli jeden w kolumnie finansowej, jeden w osobistej, jeden w samorozwoju – i to będą trzy najbardziej palące Cię cele, które będziesz chciał zrealizować.

Kiedy przeprowadzałem się z Wrocławia do Poznania, znalazłem zeszyt ze szkolenia z Brianem Tracy, który pokazywał, jak wyznaczać cele. Wpisałem tam wtedy w celach finansowych, że chciałem zarabiać 10 tysięcy złotych miesięcznie. A dzisiaj patrzę na ten zeszyt z uśmiechem, bo tyle już minimum zarabiam dziennie.

Dlatego zaufaj mi, wypisanie wszystkich celów, na których Ci zależy, naprawdę działa. Trzeba je po prostu tylko realizować. Dlatego jak zakreśliłeś najważniejszy cel z każdej kolumny, to rób wszystko, żeby ten cel zrealizować i zajmuj się tylko i wyłącznie tym. Nie zajmuj się niczym innym, co nie znajduje się na Twojej liście i wtedy te Twoje cele zostaną zrealizowane.

To jest tak proste. Jeżeli chcesz się rozwijać w kierunku realizacji Twoich celów, polecam Ci książkę Briana Tracy „Zjedz tę żabę”. Po zrealizowaniu naszej listy celów przechodzimy do punktu drugiego, czyli do mindsetu. Mówiąc po polsku, do zestawu przekonań na temat zarabiania pieniędzy.

Właściwe przekonania są kluczowe do realizacji naszych planów. Dlatego należy sobie uświadomić, że pieniądze nie biorą się z oszczędzania, tylko z zarabiania. To wysoka sprzedaż generuje pieniądze. Mówiąc wprost, trzeba przestać liczyć swoje wydatki, kalkulować to, na co nas stać, a na co nas nie stać, tylko trzeba po prostu zarabiać ogrom pieniędzy co miesiąc i przestać się zajmować traceniem czasu na liczenie kosztów.

Po drugie, zarabianie pieniędzy to umiejętność, której można się nauczyć. Jeżeli jesteś w stanie jeździć samochodem i masz prawo jazdy, to jesteś w stanie nauczyć się każdej innej umiejętności na świecie. Prosty przykład w zarabianiu pieniędzy?

Jeżeli zajmujesz się sprzedażą i tworzysz reklamę na Facebooku, i nikt w nią nie klika, bo jest słabo zrobiona, to nie zarobisz żadnych pieniędzy. Jeżeli zapiszesz się na kurs tworzenia reklam na Facebooku, poprawisz swoje grafiki i opisy – zaczniesz więcej sprzedawać, bo więcej ludzi będzie klikało w Twoją reklamę i wygenerujesz po prostu większą sprzedaż.

Dlatego jeszcze raz podkreślam, zarabianie pieniędzy to stworzenie po prostu zestawu umiejętności, który cały czas rozwijamy i wprowadzamy go w życie. I kolejna sprawa, którą mówię z pełnym przekonaniem, nie ma możliwości, żeby człowiek był biedny, jeżeli robi wszystko, żeby być bogatym.

W gospodarce wolnorynkowej człowiek po prostu dostaje tyle pieniędzy, ile jest wart. Jeżeli Twój wkład w środowisko jest bardzo wysoki, dostajesz bardzo dużo pieniędzy. Jeżeli Twoje produkty i usługi są na najwyższym poziomie, klienci to doceniają i kupują od Ciebie coraz to więcej produktów. Jeżeli tworzysz słabe produkty i usługi na niskim poziomie, mniej klientów to kupuje, dostajesz mniej poleceń i po prostu mniej zarabiasz.

Podsumowując ten punkt mindsetu, jeżeli będziesz chciał zarabiać dużo, to po prostu będziesz tyle zarabiał. Jeżeli będziesz konsekwentnie realizował swoje plany, nie ma fizycznej ani praktycznej możliwości, żebyś tego nie zrobił, robiąc to. Na koniec tego punktu polecam serdecznie dwie książki. Jedną z nich jest Tad Witkowicz „Od nędzy do pieniędzy”, a drugą Napoleon Hill „Myśl i bogactwo”.

Przechodzimy teraz do trzeciego punktu listy, czyli do ludzi i networkingu. To jest punkt, który zawsze w komentarzach wywołuje najwięcej kontrowersji, ale będę go powtarzał cały czas, bo on jest najważniejszy z całej tej listy. Po pierwsze trzeba zmienić środowisko ludzi, którzy nas otaczają. Trzeba ciągle przebywać wśród bogatych osób.

Zastanów się, dlaczego bogaci ludzie nie przebywają z biednymi ludźmi albo z ludźmi, którzy nic do ich życia nie wnoszą. Pomyśl o tym. Należy tutaj również pamiętać, że ludzie, którzy wygrali w Totolotka a ludzie, którzy doszli do sukcesu własną ciężką pracą, to są dwie różne grupy osób. Bogactwo to nie jest stan pieniędzy na koncie.

Taki self made milioner może stracić wszystkie pieniądze, które ma przez decyzję urzędu skarbowego, a następnie wszystko odrobić. Bogaty człowiek to po prostu osoba, która daje wysoką wartość w życiu innych ludzi i oni to po prostu doceniają, płacąc mu za to pieniądze.

Najprostszym sposobem na sprawdzenie, o czym dana osoba myśli, jest udanie się do jej mieszkania i spojrzenie na półkę na książki. Jeżeli nie ma tam ani jednej pozycji z dziedziny samorozwoju, a w drugim pokoju gra narzędzie do generowania biedy, czyli telewizor, to wiesz, z jaką osobą rozmawiasz.

Podkreślę to jeszcze raz: uważam, że ludzie, jakimi się otaczamy i środowisko, jakim się otaczamy to najważniejsza sprawa, która warunkuje to, czy będziemy bogaci, czy nie. Ludzie bogaci

przede wszystkim myślą w całkowicie inny sposób. To, o czym mówią biedni, a o czym mówią bogaci to dwie różne sprawy.

Najprostszy przykład pomiędzy radą biednej a bogatej osoby jest na samochodach. Biedna osoba zawsze kupi samochód używany za kilkadziesiąt tysięcy złotych, żeby mieć go na własność, a potem połowę swojego czasu poświęca na naprawy tego samochodu. Bogata osoba zawsze powie Ci, żebyś kupił samochód w leasing, nowy, z salonu.

Dlaczego tak? Samochód za 40 tysięcy złotych to jest dwadzieścia sześć rat leasingowych po 1500 złotych. Więc przez dwadzieścia sześć miesięcy możesz jeździć nowym samochodem z salonu i nie blokować 40 tysięcy złotych, które możesz zainwestować we wkład własny na mieszkanie na wynajem.

Poza tym jeżeli jeździsz nowym fajnym autem, przyciągasz więcej osób wokół siebie i po prostu sprzedajesz więcej produktów, które będziesz oferował. Wyobraź sobie sytuację, w której masz gotówkę i chcesz kupić mieszkanie na wynajem. Znalazłeś dwie oferty od dwóch różnych inwestorów. Mają mieszkania na tym samym osiedlu, w tym samym bloku.

Umówiłeś się z nimi na parking. Przyjeżdżasz i jeden z tych inwestorów podjechał starą Skodą kupioną za gotówkę (jest jego własnością, ma swoje auto), a druga z osób podjechała nowym Audi, założmy A5, które ma w leasingu i do tej pory wydała 3 czy 4 tysiące złotych na ratę leasingową tego samochodu.

Od kogo kupiłbyś mieszkanie, jeżeli te dwa mieszkania byłyby takie same i te dwie osoby byłyby tak samo sympatyczne i miłe w stosunku do Ciebie? Jeżeli większe zaufanie budziłby w Tobie człowiek, który jeździ nowym Audi A5 i kupiłbyś od niego mieszkanie, i on, założmy, na tym gotowcu zarobiłby 30 tysięcy złotych, to on przez kolejne dziesięć miesięcy na tej jednej sprzedaży może jeździć tym samochodem, bo ma na przykład 3 koła raty miesięcznie.

Takich rozmów i takich wyliczeń nie będziesz przeprowadzał z osobami, które w Twoim środowisku ani nie mają drogiego samochodu, ani nie zajmują się sprzedawaniem drogich produktów. Dopiero kiedy zmienisz swoich znajomych i zaczniesz stosować się do ich wskazówek i rad, i po prostu robić to co oni, naśladować ich działania, zaczniesz zarabiać więcej pieniędzy.

Pamiętaj, że w Polsce tylko jeden procent osób zarabia więcej niż 10 tysięcy złotych miesięcznie. Co to znaczy? Że dziewięćdziesiąt dziewięć procent osób, które spotykamy w swoim życiu w danym mieście, zarabia poniżej 10 tysięcy złotych miesięcznie. Żeby zarabiać tyle co ten górny jeden procent, trzeba po prostu robić to, co ten górny jeden procent – to jest tak proste.

Weź pod uwagę również to, że jesteś wypadkową pięciu najbliższych osób, z którymi się zadajesz. Wszyscy mniej więcej tyle samo zarabiacie, wszyscy macie podobną wagę ciała, jeździcie na podobne wakacje – po prostu każdy jest wypadkową pięciu najbliższych osób, z którymi się zadaje.

Jeszcze raz podkreślę, że zawsze kiedy mówię o tym, żeby wymienić pięciu najbliższych znajomych, zawsze pojawiają się negatywne i agresywne komentarze w tym kierunku. Dlatego podkreślę to jeszcze raz jasno i wyraźnie. Jeżeli chcesz być bogaty – podkreślam: bogaty – zadawaj się tylko i wyłącznie z bogatymi ludźmi.

Znajdź pięciu najbogatszych ludzi, których możesz znaleźć w swoim środowisku, którzy będą chcieli z Tobą przebywać. Jeżeli nie chcesz być bogaty – podkreślam: nie chcesz być bogaty – po prostu tego nie rób.

W jaki sposób poznać te osoby, z którymi warto przebywać? Jeżeli chcesz zajmować się nieruchomościami, to należy jeździć na wszystkie możliwe eventy dotyczące inwestowania w nieruchomości, a teraz jest ich bardzo dużo.

Zachęcam do tego, żeby jeździć na płatne (i to najdroższe) eventy, jakie są, ponieważ tam znajdują się osoby, które było stać na bilet, które są mocno zdeterminowanego do tego, żeby działać i na pewno mają już jakiś samorozwój za sobą, bo jeżeli wydały kilkanaście tysięcy złotych na bilet na jakieś szkolenie, to z pewnością zrobiły research na rynku i dowiedziały się czegośkolwiek, zanim przystąpiły do zakupu takiego biletu.

Oczywiście na początku ja też zaczynałem od bezpłatnych spotkań, ale potem szybko zauważyłem, że na takich spotkaniach jest bardzo dużo osób, które nie wiedzą, po co tam przyszły, przyszły z ciekawości, a ci najbardziej konkretni ludzie pojawiają się po prostu na płatnych eventach i tam powinieneś się znajdować.

Dzisiaj najprostszym miejscem do zdobywania kontaktów jest Facebook. Trzeba stosować się tylko do kilku podstawowych zasad. Przede wszystkim trzeba mieć wpisane pełne imię i nazwisko. Po drugie trzeba mieć profesjonalne zdjęcie zrobione przez profesjonalnego fotografa. To nie może być zdjęcie zrobione komórką czy lustrzanką przez kolegę czy koleżankę.

Do tego dodajemy zdjęcie w tle, po którym ludzie mogą skojarzyć, czym się zajmujemy, więc od razu będą wiedzieli, jaki biznes mogą z nami zrobić, kiedy wyślemy im zaproszenie do znajomych. Należy pamiętać o tym, że Facebook nie jest platformą prywatną, tylko jest już platformą biznesową. To jest miejsce numer jeden, gdzie weryfikuje się danego człowieka.

Czym się zajmuje, co robi, jaką wartość reprezentuje, jakich ma znajomych. To jest najprostsze i najszybsze narzędzie do tego, żeby kogoś zweryfikować. Dlatego zachęcam do tego, żeby zgłębić ten temat i zrobić sobie profesjonalny profil na Facebooku.

Na koniec tego rozdziału polecam serdecznie dwie książki: „Bogaty albo biedny po prostu różni mentalnie” Harva Eker’a i druga „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi” Dale’a Carnegiego. To jest najważniejsza i najmądrzejsza książka, jaką można w życiu przeczytać.

Przejdźmy teraz do punktu czwartego, czyli do rynku, na jakim świadczymy swoje usługi bądź na jakim sprzedajemy swoje produkty. Zachęcam do tego, żeby przynajmniej na samym początku zamieszkać w bardzo dużym mieście. W mieście klasy A typu Warszawa, Wrocław, Gdańsk czy Kraków.

Zastanów się, dlaczego najwięcej bogatych ludzi mieszka w stolicach krajów. Czy to jest przypadek? Zobacz, jakie samochody jeżdżą w Warszawie, a jakie samochody jeżdżą w Poznaniu. Ta różnica wynika po prostu z tego, że w Warszawie jest dużo więcej biznesu, dużo więcej się dzieje, dużo większe prowizje się dostaje i jest tych transakcji dużo, dużo więcej.

Jeżeli myślisz o tym, że w Warszawie jest też dużo większa konkurencja – to nieprawda. Nie ma dzisiaj czegoś takiego jak duża konkurencja, ponieważ jeżeli jesteś osobą uczciwą, punktualną i potrafisz robić dobry serwis, czyli wiesz, jak zadbać o obsługę klienta, to wycinasz dziewięćdziesiąt procent konkurencji i nie ma czym się przejmować, nie musisz rywalizować ceną.

Kolejny plus dużego miasta jest taki, że najwięcej eventów jest właśnie organizowanych w dużych miastach, ponieważ tam przychodzi więcej osób i nie musisz z małego miasta dojeżdżać na takie eventy. I trzecia rzecz, na którą należy zwrócić uwagę to to, że jesteśmy w najprostszym momencie do zarabiania pieniędzy w całej historii ludzkości.

Dzisiaj wystarczy wypromować swoje produkty na Facebooku albo na YouTube'ie. Z tak dokładnym targetowaniem, jakie mamy dzisiaj, można sprzedać dosłownie każdy produkt, jeżeli tylko nasz klient będzie zainteresowany, będzie miał taką potrzebę, żeby z tego produktu czy usługi skorzystać.

To, że urodziliśmy się w Polsce, że mieszkamy w Polsce, nie znaczy, że musimy zamykać się tylko na rynek polski. Serdecznie więc zachęcam do tego, żeby otworzyć się globalnie, robić produkty w języku przynajmniej angielskim i sprzedawać to na wszystkich rynkach świata, bo dzisiaj przez internet dzięki dropshippingowi i innym narzędziom jesteśmy w stanie robić ten biznes międzynarodowo.

Podsumowując ten czwarty punkt naszej listy czyli rynek, jeżeli mieszkasz w małej miejscowości, to pamiętaj, że autobus odjeżdża każdego dnia. Na koniec tego rozdziału polecam książkę „Sekrety amerykańskich milionerów”.

Przechodzimy do punktu piątego czyli do zatrudnienia. Całość tej audycji skupia się wokół tego, żeby działać na własny rachunek i przestać pracować na etacie. Zawsze kiedy pracujesz na etacie, masz nad głową sufit, czyli Twoje wynagrodzenie godzinowe jest mnożone razy ilość godzin, którą przepracujesz.

Zawsze zarobisz określoną ilość pieniędzy na etacie, ewentualnie dostając premię czy delikatną podwyżkę. Jeżeli chcesz zarabiać dużo, musisz stać się osobą w pełni finansowo odpowiedzialną za swoje czyny, czyli zostaniesz po prostu przedsiębiorcą. Musisz oferować produkt lub usługę, która jest rozwiązaniem czyjegoś problemu.

Im więcej tych problemów na rynku jest, tym więcej pieniędzy zarobisz. Ja ze swojej strony sugeruję, żebyś robił tylko to, co lubisz robić i co sprawia Ci przyjemność. Ja swojego życia nie traktuję jako czas wolny i pracę, ponieważ wszystko, co robię, sprawia mi przyjemność. Gdyby tak nie było, to bym po prostu tego nie robił.

Zastanów się, czy gdybyś wygrał w Totolotka 10 milionów złotych, czy dalej robiłbyś to, co robisz teraz. Ja nawet gdybym wygrał 100 milionów, dalej bym robił to samo. Jeżeli znajdziesz już sposób, na którym chcesz zarabiać pieniądze i w jaki sposób chcesz pomagać innym ludziom, musisz umówić się sam ze sobą, że codziennie będziesz się w tym kierunku rozwijał, że będziesz doskonały w tym, co robisz.

Musisz stać się najlepszą osobą w swojej branży. I jest to bardzo proste: Jeżeli konsekwentnie będziesz do tego celu dążył. Najważniejsza zasada w tej kategorii jest taka, żeby robić tylko i wyłącznie jedną rzecz. Musisz być skupiony jak laser. Jeżeli będziesz zajmował się nieruchomościami, kryptowalutami i akcjami na giełdzie, w żadnym z tych obszarów możesz nie mieć wyników.

Musisz zająć się tylko i wyłącznie jedną działką i robić ją konsekwentnie do momentu, aż zarobisz na niej milion złotych. Większość niepowodzeń wynika tylko i wyłącznie z tego, że uwaga jest rozproszona i przedsiębiorca nie zajmuje się tylko i wyłącznie jednym produktem lub usługą.

Jeżeli pracujesz na etacie i zarabiasz poniżej 10 tysięcy złotych miesięcznie, to nigdy nie staniesz się osobą wolną finansowo. Na takim etacie musiałbyś zarabiać około 50 tysięcy złotych miesięcznie, żeby przez ileś lat móc zgromadzić określone środki i potem zrobić sobie tę wolność finansową.

Zobacz, że nawet gdybyś zarabiał 20 tysięcy złotych miesięcznie i sto procent tej kwoty odkładał, to przez dziesięć miesięcy zarobisz 200 tysięcy złotych. Mówimy o kwocie netto. Za 200 tysięcy złotych możesz sobie kupić kawalerkę w Poznaniu, która będzie dawała Ci 1300 złotych miesięcznie. Czy za 1300 złotych będziesz wolny finansowo? Raczej nie.

Dlatego widzisz, że pracując na etacie, nie jesteś w stanie osiągnąć wolności finansowej. Etat jest tylko i wyłącznie dobry do tego, żeby w ciągu sześciu miesięcy zbudować sobie wysoką zdolność kredytową, kupić mieszkania na wynajem na kredyt, zrezygnować z etatu i zacząć rozwijać swoją działalność gospodarczą.

Podsumowując, etat jest tylko i wyłącznie dobry do tego celu, chyba że zarabiasz kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie na takim właśnie etacie. Na koniec tej kategorii sugeruję zapoznać się z książką Roberta Kiyosaki „Kwadrant przepływu pieniędzy”. Po przeczytaniu tej książki zobaczysz, że naszym celem jest przejście z lewej strony na prawą stronę tego kwadrantu.

Szóstym krokiem na naszej liście jest żelazna dyscyplina i koncentracja. Jeżeli wyznaczysz już sobie listę celów i zdecydujesz, co chcesz robić, jakie produkty czy usługi chcesz oferować, to musisz robić tylko i wyłącznie jedną rzecz przez cały dzień i tą rzeczą musi być to, co sprawia, że generujesz większą sprzedaż.

Wróćmy do przykładu Mike'a Tysona. Gdyby on połowę swojego czasu grał w tenisa z kolegami, a drugą połowę spędziłby na sali i ćwiczył boks, to ani nie byłby dobry w tym, ani nie byłby dobry w tym. Jeżeli chcesz być doskonały w tym, co robisz, musisz zajmować się tylko i wyłącznie jedną rzeczą.

Musisz zacząć bardzo często mówić „nie”. Jeżeli zajmujesz się nieruchomościami i przychodzi do Ciebie znajomy, który namawia Cię na kryptowaluty, to nawet gdyby to był najlepszy pomysł świata, nie możesz co chwilę zmieniać swojego zdania. Musisz trzymać się tylko i wyłącznie jednej rzeczy, czyli tych nieruchomości, jeżeli je wybrałeś.

Dlaczego o tym mówię w ten sposób? Bo jeżeli będziesz realizował tylko i wyłącznie jedną rzecz – z pełną dyscypliną, konsekwentnie, codziennie, od rana do wieczora – to masz sto procent gwarancji, że to wyjdzie. Jeżeli będziesz łapał się poszczególnych nowych zajęć, to jest oczywiście wysoka szansa, że to się uda, ale na pewno nie w stu procentach.

Kolejna sprawa, o której należy pamiętać to produktywność czyli jakość wykorzystania czasu, który mamy w ciągu dnia. Ja w okresie kiedy pracowałem najwięcej, wstawałem o piątej rano i chodziłem spać o drugiej w nocy. I tutaj pod pojęciem „pracowałem” mam na myśli to, że rzeczywiście wykonywałem czynności zmierzające ku temu, żebym coraz więcej zarabiał lub coraz więcej wiedział.

Jeżeli ktoś przychodzi do pracy na dziewiątą i wychodzi o siedemnastej, i przez połowę dnia rozmawia z kolegami i koleżankami, robi sobie kawę, przegląda YouTube'a czy Facebooka, to nie znaczy, że on pracował od dziewiątej do siedemnastej, tylko że był w miejscu pracy od dziewiątej do siedemnastej, a to jest znacząca różnica.

Wyobraź sobie dwóch sprzedawców, którzy mają przed sobą listę dwudziestu numerów telefonów i wiedzą, że statystycznie z tych dwudziestu jedna osoba kupi ich produkt. Jeżeli jedna osoba obdzwana przez osiem godzin dwadzieścia osób i sprzedaje jeden produkt, a druga jest w stanie obdzwonić to w cztery godziny, to bardziej efektywna jest oczywiście ta osoba, która zrobiła to w cztery godziny.

Wszystkie działania, które podejmuje przedsiębiorca, zmierzają ku temu, żeby osiągnąć zamierzony wynik w jak najkrótszym czasie, ponieważ czas to najcenniejsze aktywo przedsiębiorcy. Zachęcam do tego, żeby korzystać z internetowych kalendarzy, wpisywać sobie tam wszystkie zadania i te, których nie zdążymy zrobić, przenosić na następny dzień i w następnym dniu je realizować.

Jeżeli chcesz stać się osobą wolną finansowo w ciągu najbliższych dwóch lat, wstawaj o piątej rano i zaczynaj od razu od nauki, a potem od generowania zysków w Twojej firmie. Wszystko inne, co robisz w ciągu dnia, nie sprawia, że będziesz więcej zarabiał. Na koniec tego rozdziału specjalnie nie polecam żadnej książki, tylko wskazuję na sport.

Nic tak nie buduje samodyscypliny jak codzienne poranne albo wieczorne bieganie. Szczególnie wtedy, kiedy pada deszcz, kiedy jesteśmy zmęczeni, to bieganie sprawia, że budujemy w sobie tę samodyscyplinę, konsekwencję, która sprawia, że realizujemy w ciągu dnia wszystkie cele, które mamy w kalendarzu.

Po dyscyplinie przechodzimy do siódmego punktu na naszej liście, czyli do nauki. Tak jak mówiłem wcześniej, przede wszystkim zacznij przebywać wśród ludzi, którzy mają to, co chciałbyś mieć. Rób dokładnie to samo co te osoby i będziesz miał dokładnie te same rezultaty albo lepsze, jeżeli będziesz konsekwentnie realizował to co oni.

Po drugie, przeczytaj minimum sto – podkreślam: minimum sto – książek o biznesie i samorozwoju. Jak przeczytasz już taką ilość książek, to zobaczysz, że wszystkie te, które będziesz czytał powyżej tej liczby, będą zbiorem wszystkich tych koncepcji, które już wcześniej wiedziałeś i te kolejne książki będziesz mógł już kartkować.

Zachęcam do tego, żeby czytać minimum jedną książkę dziennie. Jeżeli nie jesteś w stanie przeczytać jednej całej książki, to podziel ją na dwa dni, maksymalnie na trzy dni. Jak to zrobić? Po prostu czytaj ją tak długo, aż ją przeczytasz.

Najważniejsza sprawa w doborze wiedzy i książek: nie czytaj i nie słuchaj ludzi, którzy nie mają tego, co chciałbyś mieć. Szczególnie nie polecam polskich książek osób, które nie osiągnęły dużego sukcesu, ponieważ są to książki, które są napisane po prostu do wygenerowania sprzedaży i do budowania marki osobistej, a większość tych koncepcji ściągnana jest z książek amerykańskich.

Zauważyłem również, że większość książek, która jest pisana jednym zlanym tekstem bez odstępów, bez akapitów, bez podkreśleń, zazwyczaj jest mniej wartościowa niż taka, jaką na przykład pisze Brian Tracy, gdzie są duże akapity, dużo rzeczy jest podkreślonych, ważne myśli są mocno wyłuszczone i to wtedy skłania nas to do mocniejszych przemyśleń.

Czytanie takiej książki, która jest w formie jednego zlanego tekstu, zazwyczaj nie kończy się niczym produktywnym.

Jeżeli miałbym wskazać jedną najważniejszą umiejętność, której się nauczyłem w życiu, wskazałbym na język angielski. Wszystkie rzeczy odkąd pamiętam, odkąd miałem kilkanaście lat, oglądałem tylko i wyłącznie w języku angielskim. Wszystkie kursy, wszystkie książki, wszystkie szkolenia oglądałem tylko i wyłącznie po angielsku i uczyłem się od osób, które miały to, co chciałbym mieć i mówiły o tym w języku angielskim.

Jeszcze raz to podkreślę. Praktycznie dziewięćdziesiąt dziewięć procent mojej wiedzy pochodzi od osób, które piszą czy wykładają w języku angielskim. Dlatego jeżeli słuchasz tej audycji i nie czujesz się jeszcze komfortowo w słuchaniu języka angielskiego, to zachęcam do tego, żeby

oglądać filmy na YouTube'ie, na przykład na TEDx-ie albo wystąpienia na przykład Briana Tracy'ego z napisami w języku angielskim.

Czyli słuchasz człowieka po angielsku i do tego masz angielskie napisy. To jest najlepsza forma nauki, bo nie dość, że uczysz się czegoś ciekawego, to jeszcze uczysz się angielskiego dzięki właśnie tym napisom.

Prawdę mówiąc, w momencie nagrywania poprzedniego zdania zatrzymałem się na chwilę i zastanowiłem głębiej, i doszedłem do wniosku, że gdybym dostał teraz tabula rasy, czyli wyciętoby mi całkowicie pamięć i wszystkie umiejętności, musiałbym się nauczyć wszystkiego na nowo, to bez nauki języka angielskiego nie doszedłbym nawet do dziesięciu procent wiedzy, którą teraz mam.

Widzę po prostu kontrast pomiędzy materiałami w języku polskim a w języku angielskim i wiem, że ta wiedza, którą na przykład dają Amerykanie, jest o wiele, wiele bardziej skuteczna i przynosi o wiele więcej rezultatów. Nie przypominam sobie nawet momentu, w którym od kilku lat szukałbym czegoś na YouTube'ie w innym języku niż angielski.

Dlatego podsumowując, naucz się języka angielskiego na tyle, żebyś mógł przynajmniej słuchać i czytać w tym języku i doszkalać się od najlepszych osób na rynku. Dzisiaj najpiękniejsze w uczeniu się i w zdobywaniu wiedzy jest to, że nauka czy wiedza to normalny produkt, który można kupić.

Tak jak możesz pójść, kupić sobie w sklepie banana, tak samo możesz pójść i kupić u kogoś kurs czy seminarium, które sprawi, że będziesz zarabiał więcej pieniędzy. Warunek jest jednak jeden. Ta osoba musi mieć po prostu to, co Ty chciałbyś mieć.

Jeżeli chcesz być doskonałym sprzedawcą, zapisz się na kurs do Briana Tracy'ego i rób tylko i wyłącznie to, co mówi ten człowiek. Ja dzięki niemu zarobiłem już kilka milionów. Wiem, co mówię. Te działania po prostu mają sens i sprawdza się to w praktyce.

W każdym z obszarów, w którym chciałbyś działać, znajdź sobie tylko i wyłącznie jedną osobę, którą będziesz naśladował. Wracamy tutaj znowu do koncentracji. Jeżeli skoncentrujesz się na wskazówkach tylko jednej osoby i nie będziesz tego szukał w trzech różnych źródłach, to masz proste rozwiązania, gotowe, na tacy, które po prostu trzeba realizować.

Zawsze to podkreślałem i zawsze będę podkreślał: zarabianie pieniędzy jest proste. Wystarczy realizować określony schemat krok po kroku i trzymać się schematu osób, które już zrealizowały to, co chcemy mieć. To jest naprawdę takie proste.

Dlatego jeżeli chciałbyś rozwijać się w dziedzinie nieruchomości, to zapraszam Cię serdecznie na Akademię sourcingu, gdzie pokażę Ci, jak wyszukiwać mieszkania poniżej ceny rynkowej, jak tworzyć mieszkania tak, żeby generowały większy cashflow, jak zbierać pieniądze od inwestorów i jak finansować te nieruchomości, kiedy masz zero złotych na koncie.

Pokażę Ci, jak pośredniczyć w transakcjach, czyli jak zarabiać od kilku do kilkudziesięciu tysięcy złotych na tym, że przekazujesz po prostu okazję inwestycyjną i jak robić upselling na różnych innych usługach, na których zarabia się dużo pieniędzy.

Jeżeli przyjedziesz na Akademię sourcingu, będziesz miał stuprocentowy obraz tego, jak wygląda zarabianie na nieruchomościach w Polsce. Następne, co będziesz musiał zrobić, to po

prostu wyjść z domu, obejrzeć kilkadziesiąt mieszkań w praktyce i kupić jedną z nieruchomości, którą według naszego klucza uznasz za optymalną.

Zarabianie na nieruchomościach to nie jest rocket science. Wystarczy pojechać na jedno, dwa, trzy spotkania o nieruchomościach, żeby dowiedzieć się wszystkiego, co należy robić. Reszta to jest praktyka i networking.

Czyli na kolejne wydarzenia jedziemy tylko po to, żeby poznać nowe osoby, które będą dostarczały nam informacji o okazjach inwestycyjnych, będą dostarczały nam kapitału albo będą naszymi klientami, czyli od nas będą kupowały okazje, albo od nas będą kupowały gotowe mieszkania na wynajem.

Tutaj naprawdę nie ma żadnej filozofii, więc jeżeli chcesz zajmować się nieruchomościami, przyjedź na Akademię sourcingu. Dowiesz się wszystkiego od A do Z i przy okazji poznasz kilkadziesiąt osób, które dostarczą Ci kapitał, do starczą Ci okazji inwestycyjnych i dzięki temu wystartujesz. Wystarczy, że będziesz po prostu działał.

Przejdźmy teraz do punktu ósmego czyli do skali i automatyzacji. Żeby zarabiać dużo, musisz sprzedawać drogie produkty w dużych ilościach. Jeżeli będziesz sprzedawał tanie produkty i usługi, będziesz działał z inną grupą ludzi, którzy mają zdecydowanie więcej pretensji, a też zysk z tych produktów jest znikomy.

Jeżeli będziesz działał natomiast tylko i wyłącznie na drogich produktach z wysoką marżą, trafiasz automatycznie do grupy bardziej wykształconej, do osób, z którymi można normalnie rozmawiać i ten biznes idzie dużo, dużo prościej. Zaufaj mi. Tak to naprawdę wygląda. Jednym z takich drogich produktów, które możesz sprzedawać, są gotowce inwestycyjne.

My sprzedajemy te mieszkania, tak jak mówiłem, pomiędzy 300 a 600 tysięcy złotych. Naszą grupą docelową są ludzie, którzy mają taki portfel, więc z nimi całkowicie inaczej się rozmawia. I oczywiście tych transakcji mamy bardzo dużo, stąd też mamy duże zarobki.

A więc jeżeli wybierzesz już ten swój drogi produkt i będziesz sprzedawał go bogatym ludziom, co zniweluje większość Twoich problemów, musisz zacząć automatyzować wszystkie działania, które są możliwe do zautomatyzowania. Pomyśl przez chwilę o liniach lotniczych. Jak kupujesz bilet w Wizerze czy w Ryanairze, ile razy rozmawiałeś z właścicielem firmy?

Wiadomo, że ani razu, ponieważ jak kupujesz bilet, to płacisz online przez system bankowy, faktura generuje się automatycznie, na maila przychodzi to automatycznie. Jak masz jakiś problem i dzwonisz na infolinię, to raz, że się nie dodzwonisz, a dwa, że kosztuje to kilka czy kilkanaście złotych za minutę, więc tam po prostu nie dzwonisz. Finalnie pojawiaasz się na lotnisku, lecisz, wracasz i tyle.

Jeżeli chcesz być wolny finansowo, musisz stosować dokładnie takie samo podejście, czyli stworzyć produkt lub usługę, które są w jak największym stopniu zautomatyzowane. Ty jako właściciel firmy musisz zajmować się tylko i wyłącznie myśleniem i delegacją zadań, i nabywaniem nowych programów, które automatyzują Twoją firmę.

W tym momencie zachęcam do tego, żeby po odsłuchaniu tej audycji zgłębić temat lean management. Jest to zagadnienie, które sprawia, że eliminujesz wszystkie czynności, które są zbędne i nie przynoszą dochodu, a zajmujesz się tylko i wyłącznie tym, co przynosi więcej satysfakcji Twoim klientom. Co za tym idzie, masz więcej pieniędzy.

Zachęcam do tego, żeby zgłębić temat lean management. Jeżeli chcesz zacząć od polskiej książki, polecam tytuł „Doktryna jakości” napisany przez pana profesora Andrzeja Blikle. Jest to jedna z najlepszych książek, jakie możesz przeczytać o biznesie napisana w języku polskim. Jak już zautomatyzujesz wszystkie swoje działania, to musisz zwiększyć skalę.

Wyobraź sobie, że zakładasz nowego Ubera. Jeżeli zrobisz stronę internetową, aplikację, poznasz prawo i ułożysz to wszystko tak, że klient będzie mógł z tego korzystać, to jedynym Twoim zadaniem jako właściciela Ubera jest dokładanie nowych taksówek, czyli pozyskiwanie nowych kierowców z ich samochodami.

Czyli z jednej strony automatyzacja w takiej firmie taksówkarskiej to jest po prostu stworzenie systemu, który sam działa, a z drugiej strony zwiększanie skali to po prostu dodawanie nowych pojazdów. W inwestowaniu w nieruchomości skala i automatyzacja bardzo dobrze działa w biznesie podnajmu.

Jeżeli stworzysz cały zestaw procedur i zbudujesz wokół siebie zespół specjalistów, którzy realizują za Ciebie odpowiednie czynności, takie jak na przykład notariusz, agent ubezpieczeniowy, agent od kredytów i wszystkie inne osoby, które biorą udział w procesie zakupu, sprzedaży i remontu mieszkania, to potem dokładasz tylko kolejne nieruchomości, dokładasz kolejne akty notarialne lub kolejne umowy zarządzania czy podnajmu daną nieruchomością.

Zwiększasz skalę swojego biznesu, ale całość jest na tyle automatyczna, że wystarczy, że podpiszesz umowę, zostawisz ją pracownikowi na biurku i całość dzieje się już sama. Dlatego biznes podnajmu jest o tyle piękny, że jest bardzo mało obsługowy, jeżeli wiemy, jak to wszystko poukładać w odpowiednie checklisty, procedury i jak zbudujemy zespół, na którym możemy polegać.

Jeżeli chcesz zobaczyć, jak wygląda zautomatyzowany i mocno wyskalowany biznes w nieruchomościach, to zachęcam Cię do udziału w warsztacie z podnajmu. To jest miejsce, w którym Kamil, z którym współpracuję, pokazuje, jak stworzyć sobie biznes, gdzie dokładasz tylko kolejne cegiełki na zasadzie nowych umów z właścicielami.

Twój biznes się skaluje w górę, zarabiasz kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie plus budujesz swój własny majątek. Nie jest to więc tylko warsztat z samego podnajmu, ale również i przede wszystkim z budowania i gromadzenia własnego majątku, własnych nieruchomości na wynajem za gotówkę, którą generujesz, i przede wszystkim za zdolność kredytową, którą pokazujemy, jak sprytnie stworzyć.

Przejdźmy teraz do dziewiątego punktu naszej listy, czyli do delegacji zadań. Bez delegowania zadań nie staniesz się osobą wolną finansowo. Zrób sobie teraz proste ćwiczenie. Zastanów się, ile zarobiłeś w całym zamkniętym już poprzednim roku i podziel tę liczbę przez 2 tysiące. Dla przykładu jeżeli zarobiłeś 100 tysięcy złotych w ciągu roku i podzieliś to przez dwa tysiące, to mniej więcej Twoja stawka godzinowa oscyluje w granicach 50 złotych za godzinę.

To znaczy, że każda aktywność wykonywana w Twojej godzinie czasu może wygenerować 50 złotych lub więcej. Dlatego od tego momentu, jeżeli masz do zrobienia jakąkolwiek czynność, jakiegokolwiek zadanie i komuś możesz zapłacić mniej niż 50 złotych za godzinę, to powinieneś tej osobie za to zapłacić, żebyś mógł zająć się tym, na czym Ty naprawdę zarabiasz pieniądze.

Najprostszy i najbardziej adekwatny przykład dotyczy prasowania koszul. Wyobraź sobie, że zajmujesz się biznesem podnajmu i żeby pozyskać jedno mieszkanie do takiego zwykłego podnajmu, musisz umówić się co najmniej na dziesięć spotkań z różnymi właścicielami, żeby przynajmniej jedna na dziesięć z nieruchomości wpadła, żebyś mógł podpisać umowę.

Założmy, że przed spotkaniem musiałbyś nałożyć koszulę. Koszula musiałaby być wyprana i wyprasowana. Żeby wyprać i wyprasować koszulę, musiałbyś na te dwie czynności, pomijając to, że musi wyschnąć, poświęcić około trzydziestu minut.

Jeżeli masz umówić się na dziesięć takich spotkań i tylko jedno spotkanie skończy się tym, że dostaniesz mieszkanie, na którym będziesz zarabiał minimum 1000 złotych miesięcznie z umową na przykład na pięć lat, to przemnożmy, jakie to generuje zyski. Tysiąc złotych miesięcznie razy dwanaście miesięcy to jest 12 tysięcy złotych rocznie Twojego przychodu.

Jeżeli pomnożymy to razy pięć lat razy długość umowy, to masz 60 tysięcy złotych przychodu, który jest wygenerowany z jednego mieszkania. Z racji tego, że wejdzie Ci jedno na dziesięć mieszkań, to nawet gdybyśmy dla takiego prostego i dziwnego rachunku podzielili to przez dziesięć, to masz 100 złotych miesięcznie.

Czyli 100 złotych miesięcznie za to, że pojawisz się w wyprasowanej koszuli na tym spotkaniu. Pytanie za sto punktów: ile kosztuje wyprasowanie koszuli w centrum handlowym? Odpowiedź jest prosta: 7, 8, do 10 złotych.

Więc jeżeli Ty na jednym spotkaniu możesz podpisać umowę, która będzie generowała 1000 złotych miesięcznie i 60 tysięcy złotych w ciągu pięciu lat, to nie możesz, a nawet nie masz prawa jako przedsiębiorca prasować własnej koszuli, ponieważ możesz zrobić to za 10 złotych. W czasie gdybyś prasował sam tę koszulę, byłbyś w połowie drogi na następne spotkanie, które mógłbyś sobie umówić.

Dlatego najważniejsze co musimy sobie uświadomić przy osiąganiu wolności finansowej to to, że każde zadanie czy czynność, którą można zlecić za mniej niż wynosi nasza stawka godzinowa, musi po prostu zostać wydelegowane. Najwięcej czasu ludzie poświęcają na gotowanie, na sprzątanie, na pranie, a wszystkie te czynności dzisiaj można za śmieszne pieniądze wydelegować i zająć się po prostu zarabianiem pieniędzy.

Tym się właśnie różni osoba pracująca na etacie od osoby, która jest przedsiębiorcą, że przedsiębiorca tylko i wyłącznie atakuje, czyli zarabia duże pieniądze i potem za wszystko płaci, a człowiek, który pracuje na etacie, zarabia określoną sumę, a całą resztę czynności wykonuje sam i nie ma czasu na zarabianie więcej, niż ma na etacie.

W tym rozdziale również nie polecam żadnej książki, tylko zachęcam do działania, żeby zatrudnić sobie asystenta lub asystentkę. Może to być osoba na cały etat, może to być osoba na pół etatu lub wirtualna asystentka. Są grupy na Facebooku Wirtualna asystentka, gdzie można zatrudnić kogoś na określoną stawkę godzinową do wykonania określonej czynności i zazwyczaj te osoby robią to po prostu z domu.

Jeżeli co miesiąc na przykład spędzasz czas na tym, żeby zapłacić różne rachunki, możesz oddelegować to tamtej osobie, żeby zrobiła za Ciebie te płatności i można to w normalny bezpieczny sposób zaplanować. Jeżeli masz czynności, które są powtarzalne, proste i wymagają po prostu roboczo godzin, to są rzeczy, które w pierwszej kolejności musisz delegować.

Ostatnim, dziesiątym punktem na naszej liście są aktywa. Wszystkich poprzednich dziewięć punktów zmierza ku temu, żebyś miał jak najwięcej pieniędzy i żebyś mógł kupić jak najwięcej nieruchomości czy innych aktyw, które generują dla Ciebie pieniądze. Przypomnę tutaj bardzo prostą kalkulację.

Jeżeli zarobisz milion złotych w gotówce i ulokujesz te pieniądze w nieruchomościach, to będziesz zarabiał 100 tysięcy złotych rocznie, bo dziesięć procent z miliona to jest 100 tysięcy złotych. Jeżeli 100 tysięcy złotych podzielisz przez dwanaście miesięcy, to wyjdzie kwota około 8300 złotych miesięcznie, czyli tyle byś zarabiał miesięcznie, gdybyś kupił za milion złotych mieszkań na wynajem.

Czy 8 tysięcy złotych to jest kwota, która dla całej rodziny pozwala zostać wolną finansowo? Myślę, że w dużym mieście na pewno nie. W krajach takich jak Azja czy Ameryka Południowa byłby pełen luksus.

Dlatego musisz sobie uświadomić, że żeby zostać w pełni wolną finansowo osobą, musisz albo zarobić 2 miliony złotych (wtedy miałbyś około 16 tysięcy złotych miesięcznie, gdybyś kupił mieszkania za gotówkę), albo możesz kupić mieszkania na kredyt i wtedy połowa Twojego zysku z nieruchomości to będzie rata kredytowa, a druga połowa to będzie zysk.

Czyli jeżeli miałbyś mieszkanie kupione za milion złotych w kredycie, to 4 tysiące złotych miałbyś raty kredytowej, a 4 tysiące złotych miałbyś zysku. Wobec tego tak jak widzisz kalkulacja jest bezbolesna i gdybyś chciał mieć najbezpieczniejszą i najbardziej pewną formę wolności finansowej czyli kupienie mieszkania za gotówkę, to nawet przy wydaniu miliona masz 8 koła miesięcznie, przy wydaniu 2 milionów masz 16 koła miesięcznie.

Więc żeby mieć 24-25 koła, musiałbyś wsadzić 3 miliony złotych w gotówce w nieruchomości i to najlepiej w dużym mieście w centrum, żebyś był najbardziej zabezpieczony i mógł wyjechać już na zawsze za granicę, i pływać sobie na statku dookoła świata, kiedy tylko chcesz.

Dlatego warto się zastanowić, czy chcemy być bardzo bogaci i wolni finansowo, czy tylko wolni finansowo. Jeżeli pracujesz na etacie i nie chcesz już tego robić, to tak jak mówiłem na początku audycji, wystarczy przez sześć miesięcy budować swoją zdolność kredytową, pojechać do Norwegii na przystawki truskawki i przywieźć kilkadziesiąt tysięcy złotych.

Możesz włożyć te pieniądze na wkład własny załóżmy w dwie nieruchomości i będziesz miał dwa mieszkania na kredyt, które dadzą Ci kilka tysięcy złotych miesięcznie. Za te kilka tysięcy złotych zysku można już teraz podróżować po całym świecie. Nie trzeba czekać dziesięciu, piętnastu czy dwudziestu lat, aż dostaniemy emeryturę z ZUS-u, której i tak nigdy nie będzie.

Natomiast jeżeli naprawdę chcemy przestać myśleć o pieniądzach, nie martwić się tym, że mamy kredyt, musimy zarabiać ogrom gotówki. Żeby to zrobić, trzeba być przedsiębiorcą, rozwijać się w zakresie sprzedaży, prowadzenia firmy i delegowania zadań. Oczywiście należy również wydawać mniej niż się zarabia, ale o tym nie mówię, bo jest to oczywiste.

Jeżeli przepalimy wszystko, co zarobimy, to po prostu tak, jakbyśmy tego nie zarobili. Najgłupsza rzecz, którą można zrobić z pieniędzmi, to je po prostu wydać. Na koniec chciałbym powiedzieć, żeby nie było tak kolorowo, że są jednak dwa problemy, które mogą stanąć na naszej drodze do wolności finansowej.

Jednym z nich, szczególnie w Polsce, jest urząd skarbowy, a drugim jesteś Ty. Jeżeli zdecydujesz, że chcesz być bogaty i wolny finansowo, to po prostu taki będziesz. Jeżeli będziesz dalej tkwił na etacie czy prowadził małą działalność gospodarczą, to na pewno nie staniesz się bogaty, bo po prostu nie ma matematycznej, fizycznej możliwości, żeby to się stało.

Pamiętaj, że człowiek zarabia tyle, ile jest wart w oczach innych ludzi i jak dobrze w oczach innych ludzi wygląda i się prezentuje. Jeżeli chcesz przyspieszyć swoją drogę budowania

wolności finansowej, mam dla Ciebie dobrą wiadomość. Przez ostatni rok dla grup między dwieście a pięćset osób organizowałem spotkania pod tytułem „Never work again”.

Na tych wykładach pokazywałem sposoby, dzięki którym można osiągnąć wolność finansową poza inwestowaniem w nieruchomości. Dostałem już łącznie kilkanaście maili od osób, które wprowadziły część z tych przykładów w życie i rzeczywiście zarabiają w euro, w dolarach, w funtach na biznesie online, który jest w pełni zautomatyzowany.

Dlatego postanowiłem, że stworzę kurs premium dla limitowanej grupy dwunastu osób. Żeby zapisać się na ten warsztat, trzeba odpowiedzieć na szczegółowe pytania, które zawierają się w ankiecie rejestracyjnej. Po przeanalizowaniu tej ankiety będziemy zdzwaniać się z osobami, które ją wypełniły i weryfikować, czy na pewno są w stanie zrealizować plan, który będzie przedstawiany na warsztatach.

Wobec tego do tego grona dwunastu osób będzie mogła się przyłączyć tylko i wyłącznie osoba, która przejdzie pozytywną dwuetapową weryfikację i ja będę miał stuprocentową pewność, że możemy pracować z tą osobą.

Jeżeli chcesz zbudować swój biznes w oparciu o inwestowanie w nieruchomości i stworzenie biznesu, który będzie zarabiał pasywnie i będzie oparty na skali i na automatyzacji, serdecznie zachęcam Cię do tego, żebyś napisał na mail@pawelalbrecht.com z tytułem „Never work again” i wtedy prześlę Ci link do ankiety i do formularza rejestracyjnego.

Z racji tego, że już teraz dostaję kilkadziesiąt maili dziennie, chciałbym zaznaczyć jedną rzecz. To jest szkolenie premium dla zamkniętej grupy dwunastu osób. To jest najdroższe szkolenie, które organizuję, bo mam stuprocentową pewność, że po wdrożeniu tych Skazówek zostaniesz osobą wolną finansowo, ponieważ ja stałem się taką osobą w wieku dwudziestu siedmiu lat, po dwóch latach działalności w biznesie nieruchomości.

Wobec tego uprzejmie proszę o kontakt w tej sprawie tylko i wyłącznie osoby, które są mocno zdeterminowane, żeby osiągnąć swoje cele i takie, które mają świadomość tego, że jest to drogie szkolenie premium. To tyle w temacie audycji o budowaniu swojej wolności finansowej.

Wszystkie te dziesięć kroków będziesz mógł zobaczyć na mojej stronie internetowej, gdzie znajdzie się odnośnik do tej audycji. Serdecznie Ci dziękuję za wytrwanie do końca. Do usłyszenia w kolejnej audycji. Pozdrawiam serdecznie. Cześć.