

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a moim dzisiejszym specjalnym gościem jest Maciej Wilczyk z Poznania. W tej audycji powiemy o trzech rzeczach. Po pierwsze, w jaki sposób Maciej od zera zbudował firmę, na której teraz zarabia ponad 10 tysięcy złotych miesięcznie. Po drugie powiemy, do jakich rad i wskazówek Maciej się zastosował, żeby ta firma wygenerowała taki przychód. A po trzecie powiemy o tym, dlaczego nie zrobił tego wcześniej.

Wobec tego ta audycja jest kierowana przede wszystkim do osób, które chcą rozpocząć swoją przygodę z przedsiębiorczością. Pracują w Polsce na etacie lub są za granicą, chcą zmienić swoje życie, ale mają w głowie blokady, które nie pozwalają im na zrobienie pierwszego kroku i na zrobienie takiego startu, jak zrobił Maciej. Dlatego go zaprosiłem, żeby opowiedział swoją historię od A do Z, tak żebyśmy na jego przykładzie widzieli, co zrobić, aby zarabiać ponad 10 kół miesięcznie w niecały miesiąc od wystartowania.

Dobrze, Maciej, w takim razie przejdźmy do konkretów. Opowiedz nam swoją historię i powiedz, dlaczego zająłeś się tworzeniem firmy budowlanej.

Cześć, Pawle, witam wszystkich. Po pierwsze chciałem Ci podziękować za zaproszenie. Kiedyś nie pomyślałbym w ogóle, że będę siedział koło Ciebie i sobie tutaj tak normalnie rozmawiał. Stało się to w bardzo krótkim czasie.

Moja historia brzmi następująco. Skończyłem technikum budowlane. Robiłem jakiś czas w tym zawodzie, ale z narzeczoną stwierdziliśmy, że wyjedziemy za granicę zarobić trochę pieniędzy. Okazało się, że tam dużo więcej się nie zarabia, a tylko marnuje czas. Chodzi się tylko do pracy od rana do wieczora. Sama monotonia.

W międzyczasie też czytaliśmy książki, audiobooki i natrafiliśmy na Twoje audycje. Stwierdziliśmy, że musimy zrobić coś ze swoim życiem. Więc pierwsze co zrobiliśmy, wykupiliśmy bilety na Akademię Sourcingu, co było śmieszną historią, bo jadąc na Akademię, mieliśmy 200 złotych w portfelu, z czego za 100 złotych zatankowaliśmy auto, a drugie 100 wydaliśmy na jedzenie w restauracji na Starym Rynku we Wrocławiu.

Parę dni po Akademii, zmuszeni sytuacją finansową, chcieliśmy wrócić do Holandii. Ale jeszcze przed wyjazdem napisałem do Pawła i po krótkiej rozmowie, jak usłyszał, że mam doświadczenie w branży budowlanej i jestem po takiej szkole, mówi: „Stary, otwieraj firmę budowlaną. Nie wyjeżdżaj. Będziesz marnował tam czas. Tutaj bez problemu zarobisz 10 tysięcy złotych, i to minimum, po miesiącu”.

Ja zawsze miałem jakieś wymówki, jakieś blokady, ale tym razem stwierdziłem, że to jest dobry moment. Koniec wymówek. Czas zacząć działać. Wstawiłem najprostsze ogłoszenie do internetu typu „Wykonam prace malarskie”, ponieważ nie potrzeba do tego żadnych narzędzi.

Okazało się to strzałem w dziesiątkę, bo telefony zaczęły się urywać. Jak w piątek wstawiłem ogłoszenie, tak do teraz cały czas mam nawał zleceń. I doszło do tej sytuacji, że po dwóch tygodniach było mnie stać na wszystkie potrzebne narzędzia, kupiłem też busa i jestem przygotowany do kompleksowych remontów.

Czyli podsumowując, Maciej, masz wykształcenie budowlane, wyjechałeś do Holandii, żeby zarabiać więcej niż zarabia się w Polsce, rozwijałeś się cały czas i chciałeś wrócić, i po wizycie na Akademii poznałeś osoby, które teraz dają CI zlecenia.

Po dwóch tygodniach od otworzenia firmy masz więcej pracy, niż jesteś w stanie przerobić, dlatego też tę audycję nagrywamy w niedzielę. Kupiłeś busa, kupiłeś zestaw narzędzi, jesteś gotowy do kompleksowych remontów. Wszystko wyszło tak, jak rozmawialiśmy wcześniej.

Tak, dokładnie. Rzeczywiście zastosowałem się do wszystkich Twoich Skazówek. Szczególnie o zatrudnieniu na starcie asystentki, ponieważ ja w pełni mogę wykorzystać czas na pracę, która generuje pieniądze, a ona zajmuje się wszystkim pobocznym, czyli zleceniami, umawianiem spotkań, odbieraniem telefonów – i ja przez to nie marnuję czasu.

Dokładnie. Dlatego też zaprosiłem Cię do tej audycji, bo jesteś wzorowym przykładem osoby, która po prostu powieli sprawdzony schemat, robi to tak, jak powinno być zrobione i dzięki temu zarabiasz pieniądze. Te wskazówki, o których ja mówiłem, były proste i jasne, ale to właśnie od takich prostych rzeczy zależy to, czy nasza firma będzie zarabiała pieniądze, czy też nie.

To teraz, Maciej, jak po krótkce powiedziałeś nam już swoją historię, dzięki której doszedłeś do tego, że zarabiasz ponad dychę miesięcznie i mogłeś wrócić z zagranicy, chciałbym, żebyś powiedział nam, dlaczego nie zrobiłeś tego wcześniej. Co Cię blokowało, żeby tę firmę otworzyć, wrócić wcześniej?

Bo znalazłeś się na budowlance. To nie było przeszkodą, żeby zacząć to robić, tylko musiały być jakieś powody, przez które nie wróciłeś do Polski, nie zacząłeś tego robić. Jakbyś nam powiedział, z czego to wynikało?

Zdecydowałem się otworzyć firmę dopiero w tym miesiącu, a nie wcześniej, ponieważ bałem się, że nie mam busa, nie mam narzędzi, nie będę miał zleceń, będę miał przestoje, trzeba wziąć odpowiedzialność za siebie u klienta. Nie miałem kapitału na start, nie miałem pojęcia w ogóle, jak się wystawia faktury, umowy, cokolwiek.

To powiedz, proszę, która z tych obiekcji albo obaw była najtrudniejsza do przeskoczenia? Czy w ogóle była jakakolwiek trudność, żeby przeskoczyć to, o czym mówiłeś?

Oczywiście, że nie było, ponieważ, jak widziałeś, zacząłem od malowania i nie potrzebowałem do tego ani kapitału, ani narzędzi. Samo malowanie wygenerowało mi dochody takie, że po dwóch tygodniach już mogłem sobie to wszystko zapewnić. Zlecenia posypały się momentalnie, bo jest bardzo duże zapotrzebowanie na firmy remontowe. Jediną przeszkodą, jaką teraz widzę, jest zatrudnienie ludzi.

Dokładnie, Maciej, jest tak, jak mówisz. Zawsze największy problem będziesz miał z zatrudnianiem ludzi i z księgowością z racji tego, że jesteśmy w Polsce. Najśmieszniejszy paradoks polega na tym, że ludziom w Polsce wydaje się, że tutaj się nie da dużo zarobić, a jednak kiedy chcemy zatrudnić pracownika, szczególnie do budowlanki, okazuje się, że ludzie nie spełniają podstawowych społecznych norm zachowania do tego, żeby dostać pracę i po prostu bardzo dużo zarabiać.

\\\\\\Więc chciałbym, Maciej, żebyś powiedział, jaką kulturą pracy Ty się charakteryzujesz. Co sprawia, że ludzie chętnie dają Ci zlecenia, że masz ich więcej, niż jesteś w stanie przerobić? I z czego wynika to, że Ty możesz to robić i zarabiać pieniądze, a inni, na przykład

ludzie, których Ty odrzucasz w procesie rekrutacji, nie są w stanie i nigdy nie będą w stanie tego zrobić?

Z czego to wynika? Jakie to są cechy charakteru? Jakie to są zachowania? Jakie to są sprawy, jeżeli chodzi o ubiór? To na pewno jest wszystko bardzo proste. Jakbyś mógł wymienić listę tych rzeczy, które sprawiają, że zarabiasz tyle, ile zarabiasz?

To może opowiem Wam, jak się zachowuję w kontakcie z klientem. Przede wszystkim zawsze odbieram telefony. Jeżeli nie dam rady, to oddzwaniam. Jestem punktualny. Zawsze schludnie i czysto ubrany. Trzeźwy – to przede wszystkim. Nie palę u kogoś w mieszkaniu. Swoją pracę wykonuję najlepiej, jak potrafię.

Zabezpieczam wszystkie elementy typu meble, szczególnie przy malowaniu. Zawsze zostawiam po sobie porządek. Duży nacisk kładę też na rozwój. Cały czas się doszkalam w nowych technologiach, dzięki czemu jestem w stanie doradzić klientowi różne rozwiązania na dany problem. I przede wszystkim staram się być miły.

Czyli, Maciej, to co powiedziałeś, to są po prostu zwykłe i normalne cechy człowieka, który zasługuje na to, żeby dostawać normalne i zwyczajne wynagrodzenie. A z racji tego, że jest to branża budowlana i tak ciężko jest znaleźć pracownika, który jest czysty, schludny, trzeźwy, nie pali w mieszkaniu i wykonuje punktualnie swoją pracę, to po prostu ludzie, którzy robią to normalnie, uczciwie – dostają wysokie wynagrodzenia.

Też pamiętam, jak rozmawialiśmy o tym, że chcesz założyć firmę budowlaną, to nakierowałem Cię na to, żebyś skupił się tylko i wyłącznie na pracy z inwestorami, bo inwestorzy zazwyczaj płacą na czas, wiedzą, czego chcą i te remonty inaczej przebiegają niż w przypadku zwykłych klientów. Więc chciałbym też, żebyś powiedział, jak Ty odnajdujesz się w kontaktach z inwestorami i czy podoba Ci się współpraca właśnie z takimi ludźmi.

Przez to, że sam chcę inwestować i biorę udział w różnych szkoleniach z inwestowania w nieruchomości, rozumiem klienta i wiem, że każdy dzień zwłoki to jest niewynajęty pokój czy flip niesprzedany w terminie. Dlatego priorytetem dla mnie jest skończenie pracy na czas i w terminie, ponieważ wtedy inwestor zarabia, jest zadowolony i chce dalej ze mną współpracować.

Natomiast współpraca z normalnymi klientami jest niekorzystna. Często jest uciążliwa, czasochłonna. Normalni ludzie też nie mają podejścia biznesowego i dla nich liczy się bardziej cena, nie jakość. Dlatego ja skupiam się tylko i wyłącznie na inwestorach.

Dokładnie, Maciej, jest tak, jak mówisz. Funkcjonuje to w każdej branży. Zawsze jak kieruje się swoje produkty do zwykłych Kowalskich albo tylko i wyłącznie do przedsiębiorców, to są dwa osobne biznesy, dwa osobne style działania. Przykład taki bardzo podobny do budowlanki jest przy komisach samochodowych.

Ludzie, którzy sprzedają samochody osobowe do zwykłych Kowalskich, mają dużo, dużo więcej problemów przy sprzedaży. Każde auto muszą odkurzyć, wymyć, wysprzątać i wiele razy pokazywać klientom, zbijać ich obiekcje i tak dalej. A ludzie, którzy prowadzą komisje z samochodami użytkowymi, czyli takimi, które funkcjonują na zasadzie: tyle mam raty albo tyle to kosztuje i tyle to zarabia – ludzie po prostu wchodzi, patrzą na plac, który bus się najbardziej nadaje, kupują i zarabiają pieniądze.

Przy mieszkaniach robionych dla inwestorów kluczową sprawą jest tempo realizacji. Bo jeżeli robimy flipa i opóźniamy naszego flipa o trzy tygodnie, to przez trzy tygodnie kapitał jest zamrożony i mieszkanie generuje straty w postaci czynszów, opłat i niewykorzystanego kapitału.

Jeżeli mamy mieszkanie na pokoje – mamy sześć pokoi razy 700 złotych, to jest 4200 z najmu – i mieszkanie stoi cztery tygodnie, czyli miesiąc bez wynajęcia, no to inwestor jest w plecy 4 tysiące złotych. A jeżeli robi gotowca, to nie dość, że 4 tysiące na najmie, to jeszcze w plecy jest kilkadziesiąt tysięcy złotych na flipie, który mógłby przeprowadzić szybciej.

Wobec tego tempo przeprowadzania remontów jest kluczowe i klient, z którym Ty właśnie będziesz współpracował, przede wszystkim, jak słusznie zauważyłeś, liczy na jakość wykonania usługi i na tempo realizacji.

Przechodząc do kolejnego punktu audycji, chciałbym, żebyśmy powiedzieli sobie o kilku usługach, które wykonujesz, dzięki którym zarabiasz duże pieniądze. Jedną z takich rzeczy jest transport i skręcanie mebli z Ikea.

Przed nagraniem audycji rozmawialiśmy, że świadczysz taką usługę dla inwestorów, że na zlecenie człowieka, który ma mieszkanie na wynajem, jedziesz do Ikea, przywozisz meble, skręcasz je na miejscu i robisz to szybciej niż Ikea. Bo z tego co wiem, Ikea kasuje 10-13 procent od wartości faktury plus te zamówienia trwają od kilku dni nawet do kilku tygodni.

Jest dokładnie tak, jak mówisz. Dlatego zauważyliśmy taką możliwość, kupiliśmy busa i zaczynamy świadczyć takie usługi szybciej i w terminie, bo wiemy, że inwestorom zależy na czasie. Specjalizujemy się w mieszkaniach na pokoje, dlatego nie ma nic nowego – ciągle te same schematy, szafki, więc wykonujemy to bardzo szybko i sprawnie.

Tak, ja myślę, że biznes skręcania i transportu mebli z Ikea to jest dzisiaj jeden z lepszych biznesów, które można wykonywać bez doświadczenia. Wystarczy wynająć sobie tylko busa i po prostu świadczyć takie usługi dla inwestorów.

Wyposażenie jednego pokoju na wynajem to jest koło 2 tysięcy złotych, więc jeżeli mamy pięć pokoi, to same meble pokojowe to jest koło 10 tysięcy złotych, licząc kanapy, szafki, szafy i tak dalej, stoliki, krzesła. Ikea skasowałaby od tego 10 procent (czy 13, jeżeli skręcają w ten sam dzień), to jest koło 1000 złotych za transport i skręcenie takich mebli.

Wystarczy więc wziąć busa, wpakować tam rzeczy za 10 kół, przywieźć i zrobić to szybciej niż Ikea. Zobaczcie, że jeżeli mamy mieszkanie na wynajem i mam czekać dwa tygodnie na transport z Ikea (bo jak jest duże zamówienie, potrzebny jest duży bus), to przez dwa tygodnie będę czekał tylko i wyłącznie, aż przyjadą do mnie kanapy.

Jeżeli ja dzięki Maćkowi dwa tygodnie wcześniej skończę remont, to tak naprawdę jego usługa będzie dla mnie bezpłatna, bo ja przez dwa tygodnie, jeżeli mieszkanie zarabia 4 kół, przez dwa tygodnie zbiorę już 2 tysiące złotych, bo to jest połowa miesiąca. Więc nawet gdyby Maciek skasował mnie 1000 złotych, a dzięki temu ja zrobiłem to szybciej, to ja jestem 1000 złotych do przodu, niż zapłaciłbym Ikea.

Więc nawet gdyby Maciek robił to drożej niż Ikea, to i tak się to oplaca, to robi nam to po prostu szybciej, a inwestorom zależy przede wszystkim na czasie. Dla mnie nie ma znaczenia,

czy ja zapłacę Maćkowi 100, 1100 czy 1500 za złożenie mebli, jeżeli on mi powie o jedenastej, że na osiemnastą będę miał to przywiezione, a na drugi dzień będę miał to skręcone.

Więc to jest przede wszystkim klucz do tego, żeby zarabiać pieniądze: robić coś szybciej. I nawet w takim samym standardzie niż inni, bo umówmy się, że skręcanie mebli to nie jest jakaś wielka filozofia, budowa rakiety kosmicznej, żeby taką szafkę z Ikei skręcić. Szczególnie wtedy, kiedy skręcamy ciągle ten sam model.

Czyli skręcanie mebli to jest jedna z usług, którą wykonujesz. Rozumiem, że w Poznaniu inwestorzy mogą do Ciebie dzwonić i z prośbą o taką usługę się do Ciebie zwracać. Ale powiedzmy sobie też o innych pracach, które można wykonywać bez większego doświadczenia budowlanego. Tym jest na przykład malowanie.

Malowanie jest o tyle fajne, że nie potrzebujesz do tego ani dużego auta, ani specjalnych narzędzi. Wystarczy obejrzeć na YouTube krótki filmik z podstawy malowania i możesz działać, generując duże dochody.

Kolejną taką usługą są panele. Jest to bardzo łatwe. Wystarczy trochę bardziej zagłębić się w temat tej technologii. Nie potrzeba również specjalnych narzędzi. Wystarczy piła do drzewa i to jest wszystko. A główną i najprostszą rzeczą, ulubioną przez wielu budowlańców, jest demolka. Po prostu wrzucasz granat do mieszkania i potem wynosisz gruz. [uśmiech]

Czyli podsumowując, każdy kto chciałby zarabiać ponad dychę miesięcznie, wystarczy, żeby wynajął sobie busa, do tego zaczął skręcać meble z Ikei i dowozić je do inwestorów, i tam na miejscu je skręcać. Może nauczyć się malowania – kupić wałek, wiadro, farby i przemalować całe mieszkanie na przykład na biało pod wynajem.

Może sobie kupić pompę do malowania, dzięki której będzie robił to w pół dnia, a nie w trzy dni. Może się nauczyć kładzenia paneli, co też jest prostą czynnością do wykonania, jeżeli robi się to już parę razy.

No i przede wszystkim, tak jak powiedziałeś, demolka, która jest mega prosta. Bierzemy do ręki coś ciężkiego, tłuczemy i wynosimy wszystko z mieszkania. Robimy tak zwany granat, podstawiamy kontener i po prostu siła fizyczna – znosimy to z czwartego piętra na dół, jeżeli nie ma windy.

To są rzeczy, których nikt nie chce robić. To jest zadanie typu transport mebli przy przeprowadzkach. Można na tym bardzo dużo zarobić. Ale cierpią na tym plecy. Nie wszyscy chcą te prace wykonywać.

My w tej audycji skupiamy się na tym, że można w Polsce zarabiać – nie zależnie od wieku, mając nawet dwadzieścia czy nawet osiemnaście lat – 10 koła miesięcznie, po prostu robiąc coś, czego inni nie chcą robić. Bo umówmy się, że nie każdy chce wynosić gruz z mieszkania, z czwartego piętra, ale to jest praca, na której można zarobić ponad 10 koła miesięcznie. To jest tak proste. Jeżeli ktoś chce, to może to po prostu obić.

Rozwijając swoją firmę budowlaną, właśnie tak, jak Ty to, Maciej, robisz, dochodzisz do momentu, w którym Ty nie chcesz wykonywać już pewnych czynności i chcesz to delegować. Zająć się rozwijaniem swojego przedsiębiorstwa, a nie rozwijaniem swojej wady kręgosłupa, która się może pojawić od tego gruzowania.

I stanąłeś przed ścianą, bo chcesz zatrudnić więcej ludzi do pomocy. Więc powiedz, proszę, kogo szukasz i z kim chciałbyś stworzyć zespół, razem z którym będziesz rozwijał tę firmę.

Będąc u Ciebie na Akademii, zauważyłem trzy grupy ludzi. Jedni z nich mają pieniądze, drudzy mają umiejętności, a trzeci czas. I z tą właśnie grupą chciałbym współpracować. Zależy mi tylko na ambitnych osobach, które chcą ciężko i długo pracować, bo tylko tak się zarabia dużo pieniędzy.

Jest dokładnie tak, jak mówisz i cieszę się, że powiedziałeś o tym, że trzeba długo i ciężko pracować, nawet jeżeli jest się pracownikiem, bo tylko i wyłącznie wtedy można się wybić i zacząć więcej zarabiać. Wielu ludziom się wydaje, że pieniądze przedsiębiorcom spadają z nieba, ale przeciętny Kowalski nawet nie wie, że jeżeli ktoś sprzedaje usługę za 100 złotych, to w tym jest 23 procent VAT-u, 19 procent dochodowego, wynajęcie biura, samochody służbowe, asystentki, księgowość, cała papierologia związana z obsługą firmy.

Wobec tego jeżeli spotykamy na swojej drodze osobę, która chce pracować od rana do wieczora, robi to rzetelnie i sprawnie, to to jest pierwszy i najważniejszy klucz do tego, żeby zostać bogatą osobą.

Między innymi właśnie dlatego zaprosiłem Cię do nagrania tej audycji, bo swoim przykładem pokazujesz, że można wrócić z zagranicy, nie mając żadnych pieniędzy na koncie, otworzyć firmę budowlaną i zarabiać ponad dychę miesięcznie na tym, że jesteś punktualny, rzetelny, dobrze wykonujesz swoją pracę i cały czas rozwijasz się w tym, żeby być coraz lepszy. Potem dochodzi do tego tylko zatrudnianie pracowników, skala rozwoju firmy i zostaniesz bogatym człowiekiem.

Podsumowując tę audycję, chciałbym, żeby te osoby, które nas słuchają, szczególnie te w młodym wieku, zdały sobie sprawę z tego, że zarabianie pieniędzy jest naprawdę proste i zarabianie poprzez pracę fizyczną ponad 10 czy 20 tysięcy złotych miesięcznie naprawdę nie wymaga większej filozofii.

Tylko komuś musi się chcieć wozic gruz, wozic meble, skręcać te meble czy sprzątać mieszkania na pokoje, bo to też jest bardzo ciężka praca, za którą można bardzo dużo pieniędzy dostać i ten zgromadzony kapitał zainwestować w nieruchomości. Bo pamiętajcie o tym, że inwestowanie w nieruchomości to jest przede wszystkim inwestowanie własnego zarobionego kapitału i stąd się bierze wolność finansowa.

Więc jeżeli do tej pory nie mieliście sposobu na to, jak zarabiać 10 i 20 kół miesięcznie, to taka praca fizyczna w Polsce – dookołabudowlana, transportowa – jest w stanie wygenerować dla Was takie pieniądze i tutaj możecie przykład właśnie z Maćka z Poznania brać.

Jeżeli ktoś się boi, że otworzy firmę i nie będzie miał zbytu na swoje usługi, to wystarczy, że pojawi się na takim spotkaniu jak Akademia Sourcingu i tam pozna kilkadziesiąt osób, które mają kapitał, kilkadziesiąt osób, które potrafią flipować i mnóstwo, mnóstwo osób, które mają wiele pomysłów na biznes. Po prostu wystarczy przyłączyć się do takiej osoby, zapytać czego potrzebuje i zrobić to szybciej, sprawniej niż reszta. Niekoniecznie taniej, bo jeżeli ktoś robi sprawnie, punktualnie i na trzeźwo, to nie musi wcale być tańszy niż konkurencja. Tyle wystarczy. To jest aż tak proste.

Na koniec, Maciek, chcę Ci oddać głos, żebyś podsumował tę audycję ze swojej strony i dał kilka wskazówek dla naszych słuchaczy.

Po ostatnim wpisie Pawła na Facebooku odnośnie mojej historii dostałem wiele wiadomości prywatnych na temat tego, jak osiągnąłem swój cel, jak do tego doszedłem, w związku z czym nagraliśmy tę audycję i myślę, że odpowiedzieliśmy na część zadanych przez Was pytań.

Jednak najważniejsze jest to, żeby spotkać się z kimś osobiście i zapytać po prostu, czego ta osoba potrzebuje. Takie osoby możecie znaleźć na Akademii Sourcingu i myślę, że współpraca na długie lata po takim szkoleniu jest gwarantowana.

A na zakończenie chciałbym podziękować Pawłowi i powiedzieć, że dzięki niemu i Akademii Sourcingu zarabiam teraz duże pieniądze i rzeczywiście to jest tak proste, jak on to mówi. A przy okazji chciałbym podziękować mojej narzeczonej za to, że wspiera mnie i odciąża w wielu obowiązkach.

Wobec tego również, Maciej, bardzo Ci dziękuję za to, że zgodziłeś się nagrać ze mną tę audycję. Cieszę się również, że zastosowałeś się do tych wskazówek, których Ci udzielałem na Facebooku. Mnie też to cieszy, że jeżeli dzielę się z kimś jakąś wiedzą, to ona rzeczywiście działa i rzeczywiście tak jest. To też jest dla mnie bardzo mile.

Zachęcam wszystkich uczestników przyszłych Akademii Sourcingu do tego, żeby rozmawiać z inwestorami, pytać się, czego oni potrzebują i po prostu te usługi dla nich świadczyć. Naprawdę, uwierzcie mnie i wszystkim inwestorom, w Polsce jest kilka tysięcy takich osób, które regularnie, tydzień w tydzień, remontują, kupują jakieś mieszkania.

Nam po prostu brakuje normalnych, uczciwych, zwykłych, trzeźwych, pachnących ludzi do pracy, którzy po prostu chcą tę pracę wykonywać. My jesteśmy w stanie im za to bardzo dobrze zapłacić, jeżeli to będzie wykonane rzetelnie i na czas.

Wobec tego zachęcam wszystkie odważne osoby do rozpoczęcia własnej działalności gospodarczej, do pracowania nad swoim kapitałem, nad majątkiem swojej rodziny, do tego, żebyście mogli stać się wolni finansowo i po prostu cieszyć się życiem.

Z mojej strony to wszystko. Serdecznie pozdrawiam – Paweł Albrecht. Cześć!