

Albrecht o nieruchomościach

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

Audycja:

### **Szkolenia z inwestowania w nieruchomości**

Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a to jest dokładnie pięćdziesiąty odcinek audycji. Dzięki tym nagraniom poznałem kilkanaście tysięcy wspaniałych osób na kilku kontynentach. Zwiedziłem przez to prawie trzydzieści różnych państw, w których miałem okazję zobaczyć rynek nieruchomości okiem osób, które tam działają, flipują i zarabiają z rynku nieruchomości.

Zbudowana siatka kontaktów po trzech latach działalności pozwoliła mi zapomnieć o zarabianiu pieniędzy z konieczności i dzięki temu mogę skupić się tylko na tym, co po prostu chcę robić. W związku z tym nagrywam właśnie jubileuszowy odcinek, który pomoże Wam pójść podobną drogą.

Podzielę się tutaj swoją wiedzą na temat zarabiania pieniędzy w branży inwestowania w nieruchomości. Mam nadzieję, że przynajmniej jeden z tych pięćdziesięciu dotychczasowych odcinków audycji sprawił, że zarobiłeś lub zarobiłaś po prostu więcej pieniędzy.

Tematem tego odcinka będą szkolenia z inwestowania w nieruchomości, a sama audycja zostanie klasycznie podzielona na trzy części. W pierwszej części powiem o tym, jaka jest różnica pomiędzy człowiekiem, który zarabia podstawową pensję na etacie a osobą, która jest nieruchomościowym przedsiębiorcą. Pokażę również, co należy robić, aby zarabiać pieniądze w branży nieruchomości.

W drugim module powiem, dlaczego prawie wszystkie nieruchomościowe szkolenia i spotkania są po prostu za darmo. A na koniec w punkcie trzecim podzielę się swoją wiedzą, jak sprawnie wejść w świat nieruchomości, od jakich eventów należy zacząć swoją przygodę i jakie książki trzeba przeczytać, żeby odnaleźć się na takich wydarzeniach.

Zaczynamy więc od części pierwszej, w której powiemy o tym, jaka jest różnica pomiędzy osobą, która zarabia mało lub wcale a taką, która zarabia dużo, szczególnie w branży nieruchomości. Osoby, które pracują na podstawowym etacie, sprzedają po prostu swój czas za pieniądze, czyli ilość godzin razy ilość złotych równa się wynik, który ta osoba zarobi w ciągu roku.

Taka forma zatrudnienia nie pozwala na budowanie majątku, więc jedynym krokiem na etacie do zwiększenia swoich zarobków jest po prostu zwiększenie swoich kompetencji tak, żeby mieć wyższą stawkę na godzinę. Ale dalej jesteśmy w sytuacji, w której musimy sprzedać swoją godzinę za pieniądze i nie zależnie od tego, jak bardzo byśmy się starali, możemy pracować tylko kilkanaście godzin w ciągu dnia, więc mamy zawsze nad głową założony sufit, którego nie będziemy w stanie przeskoczyć.

W związku z tym najlepszą alternatywą do rozpoczęcia budowania swojego majątku jest założenie własnej firmy, gdzie możemy uniezależnić poświęcone godziny na pracę od zarobków, które będziemy otrzymywać. Podstawowym błędem początkujących przedsiębiorców, którzy mało zarabiają, jest to, że zaczynają handlować towarami o niskiej jakości do grupy biednych osób, w bardzo małej ilości.

Jeżeli ktoś na początku swojej kariery biznesowej wpada na pomysł żeby założyć sklep internetowy i znalazł produkt za 5 złotych, który będzie sprzedawał za 15 złotych, czyli będzie zarabiał 10 złotych na sztuce, to taka osoba musi sprzedać dziesięć produktów, żeby zarobić 100 złotych, sto produktów, żeby zarobić 1000 złotych.

W związku z tym sto razy trzeba wystawić fakturę, sto razy trzeba zapakować przesyłkę, sto razy trzeba obsłużyć zamówienie po to, żeby zarobić 1000 złotych, z którego trzeba zrobić jeszcze wszystkie opłaty za księgowość, programy i tak dalej, i tak dalej.

Dlatego spora grupa osób kończy swoją przygodę z przedsiębiorczością na tym pierwszym kroku, bo widzi, ile czynności należy wykonać, żeby zarobić pieniądze podobne do tych, które zarabia się na etacie. W związku z powyższym największym problemem osób, które nie radzą sobie finansowo, jest to, że przebywają w środowisku osób, które mają podobne zarobki do nich.

Człowiek jest tak skonstruowany psychologicznie, że chętnie podejmuje akcje, które zostały zarekomendowane przez grupę jego znajomych. Jeżeli nasz pracownik etatowy nie może odnieść się do sukcesów swoich znajomych i nie widzi, ile czasu i w jaki sposób należy go poświęcić, żeby zarobić daną kwotę, to nigdy takich pieniędzy nie będzie zarabiał, ponieważ nie będzie miał tyle motywacji, żeby wyjść ze swojej strefy komfortu i zacząć robić to samo, co robią jego znajomi.

Wyobraź sobie sytuację, że wychodzisz na parking przed domem i widzisz Twojego sąsiada, kolegę, który przyjeżdża nowym Audi A4 i mówi, że przyprzewadził ten samochód ze Szwajcarii dla swojego kolegi i zarobi na tym samochodzie 5 tysięcy euro na czysto. Praktycznie nie ma Polaka na świecie, któremu nie zapaliłaby się żarówka i chociaż przez chwilę nie pomyślałby, czy nie warto by ściągać takich samochodów dla swoich znajomych i też zarabiać 5 tysięcy euro na sztuce.

Jedna taka sytuacja nie sprawi, że nasz Kowalski zajmie się ściągnięciem samochodów za granicą, bo po prostu nie ma o tym pojęcia, ale gdyby podszedł do niego drugi i trzeci znajomy w jego miejscowości, że również robi to samo i jest to złoty biznes, to jestem przekonany, że ta osoba chociaż chciałaby zobaczyć jak to wygląda i jest duże prawdopodobieństwo, że zajęłaby się tym tematem.

Na tym polega właśnie przebywanie wśród grupy znajomych, którzy mają dobre i przedsiębiorcze pomysły i rzeczywiście zarabiają na nich pieniądze. Natomiast najgorszą grupą z jaką można się zadawać, jest to grupa osób, która sama nie jest przedsiębiorcami, sama nie wykonuje żadnych ruchów, a ma najwięcej do powiedzenia w temacie zarabiania pieniędzy poza pracą na etacie.

Dlatego moja sugestia jest taka, żeby się zastanowić, wśród jakich pięciu najbliższych osób my żyjemy i czy są wśród tej grupy osoby, które dużo mówią, mają dużo pomysłów, ale nigdy nic z nimi nie robią.

Przejdziemy teraz do kolejnego punktu. Rozmawialiśmy o tym, dlaczego osoby, które pracują na etacie, nie mają szansy na pomnażanie swojego majątku, więc teraz porozmawiamy o osobach, które pomnażają swój majątek w oparciu o rynek nieruchomości. Na początek powiedzmy o tym, dlaczego rynek nieruchomości generuje tak duże zarobki.

Przede wszystkim dlatego, że w dużych miastach klasy A nieruchomości są dzisiaj bardzo drogie. Jeżeli nieruchomość kosztuje 500 tysięcy złotych, to każda usługa wykonywana przy tej nieruchomości będzie sporo kosztować i będzie można dzięki temu dużo na niej zarobić.

Jeżeli pośrednik nieruchomości sprzeda takie mieszkanie za 500 tysięcy złotych i dostanie 2 procent prowizji, to otrzyma 10 tysięcy złotych. Jeżeli dostanie tę prowizję z dwóch stron – 2 procent tu i 2 procent tu – to dostanie łącznie 20 tysięcy złotych. Jeżeli mamy ekipę budowlaną, która wykończy mieszkanie o powierzchni 60 metrów, to zarobi też kilkanaście czy kilkadziesiąt tysięcy złotych.

Jeżeli mamy pośrednika kredytowego, który udzieli kredytu na wartość ponad 500 tysięcy złotych, to również dostanie prowizję od banku w wysokości kilku tysięcy złotych dzięki temu, że ta wartość transakcji jest wysoka. Jeżeli projektant będzie miał zaprojektować to mieszkanie, to również od ilości metrów, od swojej stawki zarobi od kilkuset do kilkunastu czy kilkadziesiąt tysięcy złotych, w zależności od projektu i od nieruchomości.

W związku z tym większość usług, które będą wykonywane przy tej nieruchomości, będzie po prostu droga, bo sama wartość nieruchomości jest wysoka.

Żeby uczestniczyć w rynku nieruchomości, nie trzeba sprzedawać swojego czasu za pieniądze. Należy sprzedawać informacje za pieniądze, czyli zarabiać po prostu w systemie prowizyjnym. Jeżeli znajdziesz nieruchomość, na której ja będę mógł zarobić 50 tysięcy złotych, z przyjemnością zapłacę Ci 5 czy 10 tysięcy złotych za przyprowadzenie okazji inwestycyjnej. I zrobi to każdy inny inwestor, którego spotkasz. Dlatego zarabianie na tym rynku uwarunkowane jest od tego, ile informacji posiadasz i jakiej są one jakości.

Dlatego teraz przejdziemy do bardzo ważnego punktu, w którym powiem, co należy robić, żeby zacząć zarabiać pieniądze na informacjach na rynku nieruchomości, nawet wtedy, gdy pracujemy na etacie lub mamy jakiegokolwiek inne zajęcie. Będę mówił o tym dlatego, ponieważ jestem w stu procentach przekonany o trafności swojej wiedzy.

Ja swój majątek zbudowałem od zera do wartości kilku milionów złotych dzięki temu, że spotykałem się z osobami mądrzejszymi i bogatszymi od siebie i miałem okazję razem z nimi pracować. Uczestniczyłem też w niezliczonej ilości spotkań networkingowych – nieruchomościowych, biznesowych czy nawet w zwykłych spotkaniach organizowanych na uczelniach – i poznałem mnóstwo, mnóstwo przedsiębiorców, którzy podążają podobną ścieżką i mają podobne rezultaty.

Mam też mnóstwo znajomych, którzy chcieliby również pomnażać swój majątek, budować własne firmy i zarabiać na nieruchomościach, bo widzą na moim przykładzie, że jest to możliwe, i nawet po udzieleniu przeze mnie wskazówek, co należy robić, po prostu tego nie robią. I ja dokładnie widzę, w jakim miejscu byli wcześniej, w jakim miejscu są teraz, nawet pomimo tego, że mówiłem im, co ja zrobiłem, żeby mogły te pieniądze te osoby zarabiać.

Dlatego na podstawie moich doświadczeń, które ja zbudowałem przez prowadzenie własnej firmy oraz na podstawie antydoświadczeń moich znajomych przedstawię Ci teraz sposób, dzięki któremu również Ty będziesz mógł zarabiać na rynku nieruchomości, jeżeli będziesz robił dokładnie to, co zaraz usłyszysz.

Wobec tego ten złoty przepis zacznę od historii, która wydarzyła się naprawdę. Akcja była zorganizowana przez mojego kolegę, z którym teraz współpracuję, który ma biznes poza

nieruchomościami. Na grupie typu „Katowice: dam prace” umieścił ogłoszenie, w którym chciał zatrudnić kilka osób do pracy fizycznej i te osoby miały przynosić towar z jednego magazynu na drugi.

W tym ogłoszeniu – śmiałem się już w momencie, jak je widziałem – napisał wyraźnie, że szuka pracowników na ten piątek, sobotę i niedzielę i pod spodem kilkanaście razy wytłuszczonym drukiem napisał, że piątek, sobota i niedziela to znaczy, że nie chce kogoś w poniedziałek, wtorek, środę i czwartek, tylko i wyłącznie piątek, sobota i niedziela. Piątek, sobota i niedziela to nie jest poniedziałek, to nie jest wtorek, to nie jest środa. To jest po prostu ten piątek, ta sobota i ta niedziela. „W związku z tym jeżeli masz czas w ten piątek, sobotę i niedzielę, to przyjdź w ten piątek, sobotę i niedzielę i nie przychodź w żaden inny dzień tygodnia ani w innej dacie. To jest akcja tylko i wyłącznie w ten piątek, sobotę i niedzielę”.

Więc jak ja już to widziałem, to wiedziałem, że ten mój kolega miał doświadczenia z poprzednich takich rekrutacji i po prostu wiedział, co się wydarzy. No i oczywiście w komentarzach i w telefonach, jak z nim rozmawiałem później, pojawiała się tylko i wyłącznie informacja: czy mogę przyjść w poniedziałek, czy mogę przyjść we wtorek, bo w weekend jestem na działce, bo w sobotę mam basen i wtedy nie mogę. Czy może być inna data?

Więc ludzie, pomimo tego, że było napisane „tylko i wyłącznie w ten weekend”, chcieli i tak zrobić coś innego. Dlaczego o tym mówię? Ponieważ ludzie nawet jak dostaną sprawdzony schemat i prostą instrukcję, to i tak kombinują naokoło i szukają cały czas nowych sposobów i rozwiązań, chociaż rozwiązanie jest proste i wystarczy nim po prostu podążyć.

Dlatego że żeby zarabiać na nieruchomościach, musimy robić przede wszystkim jedną rzecz. Jedna rzecz to znaczy nie poniedziałek, nie wtorek, nie środa, nie czwartek – tylko i wyłącznie jedna rzecz.

Jeżeli będziemy zajmowali się tylko jedną czynnością, to będziemy stawali się ekspertami w naszej dziedzinie i ludzie, których będziemy spotykać, będą nas kojarzyli tylko i wyłącznie z tej czynności. Czyli będziemy taką osobą, do której się idzie, dzwoni czy pisze w sytuacji, kiedy musimy zrealizować właśnie tę czynność.

Jeżeli będziesz specjalizował się w nieruchomościach komercyjnych w Twoim mieście i ktoś będzie szukał biura, dużej powierzchni magazynowej, to będzie wiedział, że kiedyś na spotkaniu spotkał człowieka, który zajmuje się tylko i wyłącznie nieruchomościami komercyjnymi.

Nie zajmuje się podnajmem, nie zajmuje się szukaniem okazji mieszkaniowych, nie robi flipów. To jest człowiek, który zarabia dużo, zna się na temacie nieruchomości i powierzchniach komercyjnych.

Jeżeli chcesz stać się ekspertem od podnajmu nieruchomości, to powinieneś zajmować się tylko i wyłącznie podnajmem i gotowcami inwestycyjnymi, żeby ludzie wiedzieli, że jesteś specjalistą, ekspertem, wiesz na ten temat wszystko, jeździsz na wszystkie możliwe aktualne szkolenia z tego zakresu, masz aktualną wiedzę, aktualne dokumenty – jesteś po prostu człowiekiem, do którego należy się udać.

Taka sytuacja sprawia, że zaczynasz otrzymywać mnóstwo poleceń od konkretnych osób, które chcą już zostawić pieniądze, bo znalazły człowieka, który potrafi zrobić to najlepiej w swojej branży w swoim mieście. Dlatego specjalizacja i robienie jednej rzeczy jest po prostu kluczem do zarabiania dużych pieniędzy.

Wyobraź sobie lekarza. Lekarz nie jest w stanie przy dzisiejszym stanie medycyny znać wszystkich zagadnień z tego zakresu. Są lekarze specjaliści – mamy laryngologów, ortopedów, anesteziologów, chirurgów i tak dalej – i każdy z nich specjalizuje się tylko i wyłącznie w jednym obszarze. A jeżeli pacjent wymaga skierowania do kogoś innego, to po prostu wysyła tę osobę do kolegi, która się najbardziej zna na danym temacie, który jest temu pacjentowi potrzebny.

Wobec tego podsumowując, Ty również musisz być takim lekarzem ze specjalizacją, ale mówiąc o nieruchomościach, właśnie w branży nieruchomości. Wobec tego żeby zarabiać na nieruchomościach, musisz wybrać teraz jedną rzecz, na której chcesz zarabiać i po prostu w swoim środowisku stać się osobą, która będzie uważana za eksperta, specjalistę i ludzie będą do Ciebie z tym tematem dzwonić.

To jest pierwszy i najważniejszy sposób na to, żeby zarabiać dużo pieniędzy i żeby Twoje życie stało się przede wszystkim prostsze.

Aby skupić się jak laser tylko i wyłącznie na jednej czynności i doskonalić się w tym zakresie, musimy przede wszystkim poznać całe spektrum możliwości, które za sobą rynek nieruchomości niesie i wybrać to, co nam się najbardziej podoba, to co przynosi najwięcej dochodu, jeżeli na tym nam zależy – i po prostu zacząć to robić.

Żeby poznać całe to spektrum nieruchomościowe, wystarczy przesłuchać moje audycje, w których mówię o większości rzeczy, na których można zarabiać na nieruchomościach i po prostu wybrać sobie jedną z tych rzeczy.

Można też się pojawić na jakimkolwiek spotkaniu nieruchomościowym, zobaczyć kto najwięcej zarabia, kto jest najbardziej popularny w tym środowisku nieruchomościowym jako dostawca jakichś produktów czy usług i po prostu zacząć robić to samo co ta osoba. Podsumowując ten punkt, rób dobrze tylko i wyłącznie jedną rzecz i powiedz o tym wszystkim.

Po drugie, jeżeli wybierzesz już swój obszar specjalizacji, najważniejsza zasada to nigdy nie puchnij. Nigdy nie możesz zrezygnować z doskonalenia się w Twoim obszarze specjalizacji, dopóki nie zarobisz przynajmniej miliona złotych. Jeżeli robisz jakąś czynność i nie zarobisz miliona, to znaczy, że jeszcze dalej się musisz uczyć, rozwijać, zdobywać klientów.

Dopiero po tym pierwszym milionie będziesz mógł stwierdzić, czy to jest dobre, czy to jest niedobre. Ale jeżeli widziałeś człowieka, który zarobił na tym duże pieniądze i zarabia na tym dalej, to jest sygnał, że Ty również możesz na tym zarabiać. Więc dopóki nie wygenerujesz dużej kwoty, to po prostu nie przestawaj tego robić.

Czyli konsekwencja i zaangażowanie jest kluczem do tego, żeby w tej specjalizacji swojej wytrwać i nie rozpraszać się na żadne inne czynności. Jeżeli ktoś zaproponuje Ci inwestowanie w bitcoinach, inwestowanie na Forexie, jeżeli ktoś zaproponuje Ci nagle, że najem krótkoterminowy jest super, jeżeli Ty zajmujesz się zwykłym podnajmem czy flipami, nie zmieniaj swojej specjalizacji. Rób tylko i wyłącznie dobrze swoją jedną rzecz.

Punkt trzeci, który jest kluczowy do zarabiania w branży nieruchomości to zbudowanie wysokich umiejętności interpersonalnych. Dlaczego o tym mówię? Nieruchomości to nie jest biznes budynków, produktów i usług. Nieruchomości to jest biznes ludzki. Człowiek mieszka w danej nieruchomości, ma związane z tym jakieś emocje, mieszka tam jego rodzina. Te decyzje są często bardzo emocjonalne, więc ludzie, którzy pracują w tej branży, po prostu muszą dać się lubić.

Żeby zdobyć te wyższe umiejętności miękkie, przede wszystkim musisz zwiększyć swój zasób słownictwa. Im więcej słów znasz, tym więcej pomysłów przychodzi do Twojej głowy, bo masz po prostu więcej narzędzi żeby myśleć. Dlatego sugeruję, żeby słuchać, czytać, oglądać publikacje osób, które posługują się bardzo dobrym językiem polskim, na wysokim poziomie, mają bogate słownictwo, znają też terminy techniczne w danej branży. Dzięki temu Twój mózg zacznie więcej informacji przyswajać, o większej ilości rzeczy myśleć. Dzięki temu będziesz po prostu sprawniej zarabiał pieniądze.

Kolejna bardzo ważna sprawa, która za tym idzie to wystąpienia publiczne. Jeżeli potrafisz przekazać swój punkt widzenia w prosty, jasny, klarowny sposób grupie słuchaczy – nie musi to być od razu grupa pięćdziesięciu osób, mogą to być dwie, trzy osoby, które przy Tobie stoją – to po prostu będziesz zarabiał więcej pieniędzy.

Umiejętność sprzedaży to jest przede wszystkim umiejętność przekazywania informacji. Żebyś dobrze przekazywał te informacje, to tak jak wcześniej powiedziałem, musisz mieć duży zasób słów plus potrafić te słowa z siebie wyrzucić. Dlatego zachęcam, żeby zapisać się do grup takich jak Toastmasters, gdzie będziesz mógł ćwiczyć swoje wystąpienia publiczne i umiejętności w tym zakresie oraz do jakichkolwiek innych organizacji, gdzie będziesz miał możliwość wypowiadania się przed większą grupą.

Nie ma po prostu lepszego sposobu niż wystąpienia przed grupą na dany temat, który ich interesuje, żeby stać się ekspertem w ich oczach. Dlatego jeżeli będziesz się już specjalizował w jakiejś czynności, to musisz powiedzieć o tym właśnie na dużych spotkaniach.

Im więcej tych spotkań będziesz miał na swoim koncie i na większej ilości wystąpisz, tym więcej kontaktów i poleceń zdobędziesz i Twój biznes zacznie po prostu rosnąć. Dlatego wystąpienia publiczne to jest klucz do tego, żeby zarabiać duże pieniądze.

Kolejna umiejętność, którą już wspominałem wcześniej, to umiejętność sprzedaży. Sprzedaż absolutnie nie polega na manipulacji, na jakichś technikach perswazyjnych. Sprzedaż to jest po prostu udostępnienie klientom możliwości zakupu Twoich produktów i usług.

Są dwa modele sprzedaży. Jeden model sprzedaży to jest tak zwana sprzedaż na zimno, czyli bierzesz telefon z książki telefonicznej, nazwijmy to, dzwonisz do osoby i proponujesz jej swoje produkty i usługi, a ta osoba akurat gotuje obiad i nie jest totalnie tym zainteresowana.

A druga forma sprzedaży jest taka, że masz już klienta, który chce kupić na przykład miejsce na swoje biuro, Ty zajmujesz się powierzchniami komercyjnymi, więc ta osoba znajduje Ciebie w internecie, szuka pośrednika od komercji, dzwoni do Ciebie i mówi: „Dzień dobry, mam taki budżet na wynajem albo na zakup. Wiem, że Pan jest specjalistą w tym temacie. Czy może pan mi pomóc?”.

I ta sprzedaż to jest po prostu zwykła pomoc człowiekowi, który musi zaraz, już za tydzień wprowadzać ludzi, meble, instalować oprogramowanie i on chce już to miejsce znaleźć, a wie, że Ty mu jesteś w stanie z tym pomóc, bo siedzisz w tym codziennie na bieżąco i robisz tylko i wyłącznie jedną rzecz.

Więc ta osoba dzwoni i prosi Cię o pomoc, a nie Ty dzwonisz do niej i prosisz ją o to, żebyś miał co włożyć do garnka, żebyś mógł dzięki niej zarobić pieniądze. To jest totalnie inny model sprzedaży i ja tylko i wyłącznie swój biznes opieram o klientów, którzy znajdują moje usługi i produkty i sami chcą z nich korzystać.

To jest dużo bardziej komfortowe, dużo bardziej przyjemne. Rozmawiasz z bardziej życzliwymi i uśmiechniętymi ludźmi, bo po prostu pomagacie sobie wzajemnie. Ty świadczysz usługę lub sprzedajesz produkty, a ta druga osoba jest z nich po prostu zadowolona i dzięki temu jest Ci wdzięczna, i tę wdzięczność wyraża poprzez przesłanie Tobie pieniędzy na konto na podstawie faktury, którą wystawisz. I to jest tak proste jak to.

Mówiąc o zadowoleniu, musimy wspomnieć jeszcze o bardzo kluczowej sprawie, jaką jest zwykły ludzki uśmiech i życzliwość. Niestety w większości krajów postsowieckich ludzie są tak zblazowani przez komunę, że pozdrawianie się na ulicy, uśmiechanie się do siebie w autobusie jest traktowane podejrzliwie.

Dlatego serdecznie zachęcam, aby zacząć podróżować do miejsc, które są mentalnie rozwinięte dalej niż Polska. Mówię tu głównie o Australii, o Anglii, o Stanach Zjednoczonych. Są to miejsca, gdzie ludzie pozdrawiają się na ulicy, uśmiechają się do siebie, zagadują się w kolejkach, na przystanku w autobusie i nie jest to niczym dziwnym.

Ludzie są po prostu dla siebie życzliwi i uśmiechnięci. Czy to jest szczerze, czy to jest nieszczerze – nie ma to znaczenia, ale widać po prostu tę życzliwość na ulicach.

Jest to istotne dlatego, ponieważ możemy sobie wyobrazić, że składamy się z dwóch czynników w biznesie jako osoba. Po pierwsze z kompetencji miękkich, czyli tego uśmiechu i życzliwości, a po drugie z tych umiejętności technicznych, dzięki którym zarabiamy pieniądze.

Jeżeli nasz znajomy ma nas zarekomendować dalej swojemu bliskiemu znajomemu, na którym mu zależy, to musimy pokazać się dobrze z obu stron.

Jeżeli podejźmy do sprawy uczciwie i powiemy: „Słuchaj znam się na tym do tego momentu, w tym Ci nie mogę pomóc”, ale będziemy przy tym mili, uśmiechnięci, życzliwi, to nasz znajomy nie będzie się za nas wstydził.

Powiedzieliśmy jasno, na czym się znamy, byliśmy uprzejmi i po prostu możemy wskazać inną osobę z branży albo po prostu pomóc rozwiązać ten problem i polecenie nie będzie spalone.

Natomiast z drugiej strony osoba, która ma wysokie kompetencje, a jest bardzo nieprzyjemna w kontaktach międzyludzkich, będzie zawsze otrzymywała mniej poleceń, chyba że to będzie sprawa życia i śmierci.

Jeżeli spojrzysz na portale, gdzie lekarze otrzymują opinie od pacjentów, często wychwycisz dwa rodzaje zdań. Pierwsze zdanie to jest takie, że lekarz jest bardzo dobrym specjalistą i mi pomógł, a drugie zdanie jest takie, że był bardzo nieprzyjemny podczas wizyty. Ludzie zwracają uwagę i na kompetencje, i na te umiejętności miękkie.

Więc podsumowując, zachęcam, żeby pracować i nad tym, i nad tym, bo ma to kluczowe znaczenie jako całość przy systemie rekomendacji, a rekomendacje są dzisiaj najlepszym sposobem na ciągłość biznesu i na zarabianie dużych i coraz większych pieniędzy. Im więcej poleceń dostajesz, tym większych klientów w międzyczasie zdobywasz.

Podsumowując ten pierwszy moduł, żeby zarabiać pieniądze na rynku nieruchomości, musimy przede wszystkim być konsekwentni, zaangażowani, robić tylko i wyłącznie jedną rzecz, być uśmiechnięci, życzliwi i zdobywać kompetencje.

Żeby zdobywać odpowiednie kompetencje, musimy przede wszystkim przebywać w środowisku ludzi, którzy są bogaci i wydają dużo pieniędzy na produkty i usługi w naszej branży. W związku z powyższym musimy udawać się na wszystkie możliwe wydarzenia, gdzie ci ludzie się pojawiają, i po prostu zaprzyjaźniać się z tymi osobami, bo tak to w praktyce wygląda.

Dlatego jeżeli jesteś osobą, która dalej sprzedaje swój czas za pieniądze na etacie lub jesteś osobą, która szuka wysokich zarobków poprzez prowizje, to zachęcam Cię do przejścia do modułu drugiego, w którym powiem, dlaczego prawie wszystkie nieruchomościowe szkolenia są za darmo.

Mówię o tym dlatego, ponieważ kiedy ja zaczynałem swoją przygodę z nieruchomościami, szukałem wszystkich możliwych miejsc, gdzie mogłem znaleźć informacje na ten temat. Przejrzałem cały internet, gdzie było tylko kilka filmów, zapisywałem się na płatne webinary, których też było mało i były rzadkie i chodziłem na wszystkie możliwe spotkania stacjonarne, które się odbywały w Polsce i za granicą, żeby móc poznać osobiście prelegentów i osoby, które flipują.

Jak ja zaczynałem, miałem telefon tylko i wyłącznie do jednej osoby, która zrobiła w życiu dwa flipy. Dzisiaj tych telefonów nawet nie zapisuję, no bo nie jest mi potrzebne w telefonie kilka czy kilkanaście tysięcy osób, które zrobiły flipa na rynku nieruchomości, bo i tak do wszystkich naraz nie zadzwonię.

Jednak na początku prowadziłem taką statystykę, w której spisywałem wszystkie osoby, które poznałem. Czym się zajmują, że na przykład ta osoba robi flipy, ta osoba dostarcza kapitał, ta osoba jest pośrednikiem nieruchomości, ten człowiek ma ekipę budowlaną i tak dalej, i tak dalej.

Przypisywałem te osoby do spotkań, na których ich poznałem, po to żebym mógł kiedyś zadzwonić i powiedzieć: „Cześć, Tomek, poznaliśmy się w styczniu na spotkaniu takiej organizacji i rozmawialiśmy wtedy o tym i o tym. Mam dla Ciebie teraz temat. Czy możemy o tym porozmawiać?”. I po to zapisywałem, skąd ci ludzie są.

I przez to, że tak skrupulatnie prowadziłem arkusz z moją bazą danych i statystykę dotyczącą tego arkusza, do szedłem do wniosku, że na każdym spotkaniu, gdzie w tytule jest inwestowanie w nieruchomości, na którym się pojawię, zarabiam minimum 10 tysięcy złotych na przestrzeni następujących miesięcy, do roku czasu.

Z czego to wynika? Wynika to z tego, że na przykład w lutym byłem na spotkaniu, gdzie było trzydzieści osób, wstałem i powiedziałem: „Nazywam się Paweł Albrecht. Aktualnie przebywam w Poznaniu i wyszukuję okazji inwestycyjne. Potrzebuję kontaktu do osób, które mogą wyłożyć gotówkę na zakup nieruchomości lub flipperów, którzy będą chcieli ode mnie kupić tę nieruchomość i zapłacą mi wysoką prowizję”.

I po spotkaniu zapisywałem te kontakty do bazy, a jak znalazłem okazję inwestycyjną, to dzwoniłem do tych ludzi i ta osoba, która aktualnie miała wolną gotówkę, kupowała ode mnie tę okazję i wypłacała mi na przykład 10 tysięcy złotych prowizji za tę nieruchomość.

W związku z tym, że tak skrupulatnie to prowadziłem, to widziałem, kiedy poznałem tę osobę, kiedy została wystawiona faktura i statystycznie wyszło mi po prostu, że w ciągu roku każde spotkanie osoby, którą poznałem na tym spotkaniu, zarabia dla mnie 10 tysięcy złotych.



W związku z powyższym zacząłem się mocno zastanawiać, które spotkania w jakich miejscach mogą przynieść mi najwięcej pieniędzy, gdzie pojawi się najwięcej konkretnych osób, z którymi będę mógł zrobić biznes. I okazało się wtedy, że im droższe spotkanie nieruchomościowe, tym więcej konkretnych ludzi znajduje się w tym miejscu.

Kiedy jeszcze były spotkania bezpłatne na rynku nieruchomości i przychodziłem na nie, to było wiele osób w bluzach z kapturem, którzy nie wykonywali żadnej działalności, nawet nie pracowali na etacie i przyszli po prostu sobie posłuchać.

Kiedy zacząłem przychodzić na te spotkania drogie, to zauważyłem, że pojawiają się tam ludzie z pieniędzmi, bo wiedzą, że jest lepszy hotel, że jest dobra przerwa kawowa, że będzie obiad i po prostu będą mogli miło i przyjemnie spędzić swój czas. Dlatego te osoby, które mają pieniądze, pojawiają się tylko i wyłącznie w miejscach, gdzie jest dobrze i gdzie wejściówka jest wysoka.

To jest tak samo jak ze zwykłą dyskoteką. Wejściówka za darmo to jest po prostu mordownia i mordobicie, a jak jest wejściówka na Sylwestra za tysiąc złotych, to inni totalnie ludzie przychodzą na takie wydarzenia, ponieważ mają budżet na to, żeby tak spędzić czas.

Kiedy ja już ze swojej statystyki wiedziałem, że zarobię minimum 10 tysięcy złotych na każdym spotkaniu i na spotkania płatne przychodzi więcej konkretnych osób, ta dycha może zostać zwielokrotniona, to nie przejmowałem się w ogóle ceną za bilet, ponieważ wiedziałem, że wystarczy znaleźć miejsce w kalendarzu, przyjść zapłacić jakąkolwiek kwotę za bilet i te pieniądze się po prostu zwrócą.

Dlatego powiedziałem, że szkolenia nieruchomościowe są za darmo, bo każde pieniądze wsadzone w event nieruchomościowy, zawsze muszą się zwrócić. Tylko żeby pieniądze wydane na bilet zwróciły się wielokrotnie, musisz zastosować się do zasady, o której powiedziałem wcześniej w audycji, czyli robić tylko i wyłącznie jedną rzecz i mówić o niej wszystkim.

Jeżeli przychodzisz na spotkanie nieruchomościowe i zajmujesz się trochę podnajmem, trochę najmem krótkoterminowym, trochę kwaterami, trochę robisz flipy, trochę chodzisz po spotkaniach, trochę znasz ludzi, trochę umiesz remontować – to wszystko robisz po trochu i tak naprawdę na niczym się nie znasz.

Jeżeli wchodzisz na spotkanie i spada na Ciebie taki snop światła, który pokazuje: „Jestem człowiekiem, który wyszukuje okazje inwestycyjne w Warszawie. Robię tylko i wyłącznie to. Jestem w stanie dostarczyć dla Ciebie okazję”, to wszyscy ludzie będą chcieli do Ciebie podejść i na korytarzu ludzie będą mówili: „Ty, słuchaj, znasz Marka? To jest gość, który dostarcza okazje inwestycyjne w Warszawie”.

Jest jasny i prosty komunikat, czym się zajmujesz, co robisz i na czym się znasz – i wtedy ludzie zaczynają do Ciebie podchodzić. Jeżeli przyjdiesz na spotkanie nieruchomościowe, na które wydasz 10 kopa i nie będziesz wiedział, czym się zajmujesz, no to oczywiście nie zwróci Ci się ten bilet i na niczym nie zarobisz. Musisz po prostu wiedzieć, jaki jest Twój obszar specjalizacji i rzeczywiście to dla tych ludzi robić.

Na koniec tego modułu chcę podać Ci klucz do tego, w jaki sposób wybierać eventy nieruchomościowe. Ponieważ dzisiaj jest ich bardzo dużo, a czas jest nieograniczony, więc trzeba się pojawiać na tych, z których możesz wyciągnąć najwięcej pieniędzy.

Każdy szkoleniowiec na rynku przyciąga inną grupę osób. Są szkoleniowcy, którzy działają głównie na tej sferze emocjonalnej, są szkoleniowcy, którzy działają tylko i wyłącznie na merytoryce, są również tacy szkoleniowcy, którzy kładą większy nacisk na relacje i na imprezy i są też oczywiście ludzie, którzy są miksem tego i są po środku.

W związku z tym na jakie szkolenie nieruchomościowe byś nie poszedł, trafisz do innej grupy, do innej społeczności ludzi. Dlatego zachęcam, żebyś chodząc na wydarzenia, zwracał uwagę, jaki typ osobowości przyciąga dany szkoleniowiec, jacy ludzie będą pojawiali się na tych wydarzeniach i stwierdził sam, która grupa najbardziej Ci pasuje i z którymi najprościej robi Ci się interesy.

Żebyś miał po prostu tego świadomość, że sam program wydarzenia, kwota za bilet czy harmonogram nie jest tak istotny jak to, jacy ludzie będą na Sali.

Bo to, że przez osiem godzin czy przez dwa dni nasłuchasz się o inwestowaniu w nieruchomości, nie sprawi, że będziesz zarabiał pieniądze. To, że zarobisz pieniądze i bilet się Tobie zwróci, to jest wynik tego, że poznasz człowieka na Sali, który w przyszłości zrobi z Tobą biznes albo wskaże Ci osobę, która ten biznes z Tobą zrobi.

Dlatego podkreślam, szkolenia nieruchomościowe to nie jest bilet, to nie jest harmonogram, to nie jest wiedza prelegenta przekazywana na tym konkretnym wydarzeniu, tylko to jest możliwość wzięcia udziału w spotkaniu, gdzie na Sali siedzi kilka, kilkanaście, kilkadziesiąt czy kilkaset osób, z którymi możemy zrobić biznes w naszej grupie, z którą chcemy przebywać, w której chcemy się obracać.

Więc jeszcze raz podkreślam, networking i grupa, społeczność zbudowana wokół danego szkoleniowca jest po prostu najważniejsza.

I na koniec w punkcie trzecim naszej audycji podzielę się z Tobą wiedzą, jak sprawnie wejść w świat nieruchomości. Jakie książki należy zacząć czytać, jakie eventy należy zacząć odwiedzać, żebyś po kolei zdobywał wiedzę, która jest niezbędną do tego, żeby zarabiać więcej pieniędzy.

Zacznijmy więc od książek. Przede wszystkim zachęcam do przeczytania dwóch najważniejszych książek, jakie możesz przeczytać w życiu. Pierwszą z nich jest to pozycja Dale Carnegie „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi”. Drugą pozycją jest Brian Tracy „Psychologia sprzedaży”.

Jeżeli chcesz prowadzić firmę albo już prowadzisz firmę, to każdy z Twoich pracowników powinien przynajmniej raz przeczytać obie te pozycje, bo one po prostu zwiększają sprzedaż i generują lepsze wyniki. Dzięki temu klienci są bardziej zadowoleni, dostajesz więcej rekomendacji i Twój pracownik czy Ty jesteście w stanie więcej produktów czy usług sprzedać.

To jest najważniejsza pozycja, jedna i druga, na rynku, którą w życiu możesz przeczytać, więc jeżeli jeszcze tego nie czytałeś, to zacznij, proszę, o tego.

Kolejną pozycją będzie książka Harva Eker „Bogaty albo biedny. Po prostu różni mentalnie” oraz dwie książki Roberta Kiyosaki. Pierwszą z nich jest klasyczny „Bogaty ojciec, biedny ojciec”, a drugą jest „Kwadrant przepływu pieniędzy”.

I te razem pięć książek to jest podstawa do tego, żeby można było się swobodnie w miarę poruszać po spotkaniach networkingowych, więc zachęcam do tego, żeby te pięć książek na początku przeczytać. Natomiast jeżeli chciałbyś poznać wszystkie książki, które ja rekomenduję, a przeczytałem już ich kilkaset, to mam dla Ciebie dobrą wiadomość.

Niedługo uruchamiamy sklep internetowy, w którym będziemy sprzedawali tylko i wyłącznie książki, które przeczytałem, które osobiście rekomenduję i które sprawiają, że dzięki nim zarobisz więcej pieniędzy. Czyli będą to tylko i wyłącznie sprawdzone pozycje, które całym sercem mogę zarekomendować. Ten sklep niedługo będzie uruchomiony. Adres do niego znajdziesz na stronie [www.pawelalbrecht.com](http://www.pawelalbrecht.com), jak będzie już gotowy.

Poza książkami, które należy przeczytać, warto również zadbać o swoje umiejętności wystąpień publicznych, o których mówiłem wcześniej. Je można rozwijać na przykład na spotkaniach Toastmasters, ale też dobrym miejscem do rozwijania swoich umiejętności personalnych, jak nie najlepszym, są spotkania marketingu sieciowego.

Ludzie, którzy biorą udział w marketingu sieciowym, sprzedają swoje produkty czy usługi, liderzy tych grup jeżdżą na najlepsze spotkania świata – do Stanów, do Anglii, wszystkie spotkania w Polsce – i całą tę wiedzę przekazują sobie wzajemnie w tych kręgach liderekich. I na scenie widać, jak się zachowują, jak podnoszą ręce, jak gestykulują.

Dzięki temu możesz się nauczyć za darmo najlepszej jakości wystąpień publicznych na świecie, oczywiście jeżeli uczysz się od dobrych liderów. Jest to bardzo dobry i sprawdzony sposób, żeby przełamać swój strach, nauczyć się występować publicznie i przebywać w grupie bardzo fajnych, uśmiechniętych osób, tak że serdecznie to polecam.

No i oczywiście poza książkami i spotkaniami z wystąpień publicznych musimy zacząć chodzić na spotkania branżowe, czyli spotkania z inwestowania w nieruchomości. Tak jak powiedziałem na początku, każdy szkoleniowiec gromadzi wokół siebie inną grupę ludzi. Ja zachęcam do tego, żeby korzystać z usług osób szkolących, które są najdłużej na rynku, ponieważ zbudowały wokół siebie największą grupę absolwentów swoich spotkań i można najwięcej skorzystać na takich wydarzeniach.

Tak jak powiedziałem również wcześniej, cena nie gra tak dużej roli przy wydarzeniach nieruchomościowych, ponieważ im wyższy bilet, tym ciekawszych ludzi jesteś w stanie poznać.

Więc nie skupiaj się na tym, ile kosztuje bilet, jaki jest harmonogram spotkania, tylko zwracaj uwagę, jeszcze raz powiem, na to, kto jest szkoleniowcem i jaka grupa ludzi wokół niego jest stworzona.

Bo to jest najważniejszy zasób danej firmy, danego szkoleniowca – ci ludzie, którzy tworzą daną społeczność, którzy chętnie dzielą się wiedzą, kapitałem, okazjami i wszystkim tym co sprawia, że jesteś w stanie zarabiać pieniądze na nieruchomościach. Dlatego jeżeli masz postawić pierwszy krok, to udaj się do szkoleniowca, który ma już ugruntowaną pozycję i dzięki temu na pewno będziesz zadowolony.

Przejdźmy teraz do bardziej technicznej sprawy, czyli do typów spotkań na rynku nieruchomości w Polsce. Przede wszystkim zacznijmy od najważniejszych: spotkań networkingowych. Na czym polega event networkingowy? Jeżeli w nazwie wydarzenia jest coś, co jest związane z inwestowaniem w nieruchomości, przyciąga to trzy główne typy osób.

Pierwszą grupą ludzi jest grupa, która ma pieniądze i chętnie podzieli się tymi pieniędzmi na jakieś projekty inwestycyjne. Drugą grupą ludzi są flipperzy, czyli aktywni zawodowi ludzie, którzy obracają nieruchomościami i szukają kapitału.

I trzecią grupą osób są ludzie początkujący, którzy mają często dużo czasu, który chcą spożytkować i mogą przydać się ludziom z kapitałem lub tym osobom, które flipują zawodowo, żeby wejść z nimi we współpracę i po prostu wykorzystać swój czas na rzecz danego projektu. W związku z powyższym jeżeli masz kapitał, znasz się na flipach lub masz dużo czasu i jesteś początkującym, to znajdziesz miejsce dla siebie na takich eventach.

W praktyce takie spotkania wyglądają tak, że mamy część wykładową i część networkingową. Po wykładach wszyscy udają się do hotelowego baru, tam zamawiają jedzenie, napoje, alkohol i rozmawiają ze sobą na temat zarabiania pieniędzy. Wszyscy ci ludzie zawsze są mili, uśmiechnięci, życzliwi, pomocni, odpowiadają na pytania.

Tak że jest to idealna okazja do tego, żeby poznać nowych nieruchomościowych przyjaciół, dać się poznać z dobrej strony, co będzie skutkowało tym, że w przyszłości otrzymamy kapitał, jeżeli znajdziemy dobrą nieruchomość, otrzymamy od kogoś informacje o okazji inwestycyjnej albo będziemy mogli zaproponować komuś współpracę, dzięki której wspólnie zarobicie pieniądze.

Jeżeli chciałbyś pojawić się na spotkaniu networkingowym, to najlepszym miejscem na świecie stworzonym dla Polonii jest event pod nazwą Akademia Sourcingu. To spotkanie ma już ponad dwadzieścia siedem edycji, zgromadziło ponad 3 tysiące uczestników i każdy z nich podkreśla, że to było najlepsze wydarzenie, na jakim byli do tej pory, ponieważ poznali mnóstwo ludzi z kapitałem, mnóstwo dostawców okazji, mnóstwo ludzi z czasem, którzy chcą zaangażować się w dany projekt i pomóc w zarabianiu pieniędzy.

Często dla najwytrwalszych Akademia kończy się o szóstej, siódmej rano w klubie w mieście, gdzie ludzie zawiązują przyjaźnie na całe życie. Dlatego tak często rekomendują te spotkania inwestorzy swoim znajomym, bo wiedzą, że tam jest po prostu dobra zabawa i tak właśnie powinien wyglądać nieruchomościowy oryginalny networking.

Z racji tego, że to jest najbardziej popularne i cykliczne spotkanie dla inwestorów na rynku nieruchomości w Polsce, bilety sprzedają się bardzo szybko. Dlatego jeżeli chcesz się zarejestrować na to wydarzenie, to zapraszam na stronę [pawelalbrecht.com/akademiasourcingu](http://pawelalbrecht.com/akademiasourcingu).

Oczywiście Akademia Sourcingu to nie jest jedyny event w Polsce, bo na fali jej popularności powstało wiele innych wydarzeń networkingowych, tylko musisz zapamiętać jedną rzecz: im niższa wejściówka, tym ludzie się różnią od tych, którzy pojawią się na Akademii, ponieważ są mniej zaangażowani, przychodzą z mniejszym kapitałem, mniej okazji inwestycyjnych dostarczają.

Mimo to zachęcam do tego, żeby pojawiać się na wszystkich spotkaniach networkingowych, tyle ile masz czasu na początku, szczególnie na tych, które są organizowane w Twoim mieście, w Twoim regionie. My organizujemy spotkania regionalne Albrecht International w największych miastach w Polsce, na które zapraszam.

Jest też organizacja taka jak Mieszkanicznik, która organizuje swoje spotkania, Asbiro organizuje swoje spotkania, szkoleniowcy inni organizują spotkania. Więc wszędzie tam, gdzie zobaczysz w tytule na wydarzeniu, gdzieś mignie Ci na Facebooku, na YouTubeie w reklamie spotkanie dotyczące inwestowania w nieruchomości, warto na nie pójść.

Tylko tak jak powiedziałem na początku, im wyższa wejściówka za spotkanie, tym większa szansa na poznanie osoby z większym kapitałem, osoby, które dostarczają więcej okazji i więcej biznesu z tymi ludźmi można zrobić.

Poza spotkaniami networkingowymi, na które idziesz głównie po okazje i kapitał, mamy też wydarzenia techniczne, typowe warsztaty. I teraz wymienię całą listę spotkań, na które można pójść. Na rynku mamy warsztaty z remontowania nieruchomości, z najmu krótkoterminowego, z kwater pracowniczych, ze zwykłego podnajmu nieruchomości, z gotowców inwestycyjnych, ze zwykłych flipów (czyli kupić, wyremontować i sprzedać nieruchomość normalnemu Kowalskiemu).

Są szkolenia dla pośredników na rynku nieruchomości, mamy eventy z obracania ziemią, są eventy bardziej zaawansowane deweloperskie, mamy też szkolenia sprzedażowe, szkolenia z negocjacji, szkolenia zaawansowane (optymalizacja podatkowa, budowanie zdolności kredytowej, sprzedawanie samemu sobie) oraz mamy spotkania do wyszukiwania okazji inwestycyjnych i organizowania zbiórek kapitałowych.

Spśród tych wszystkich eventów musisz wybrać obszar swojej specjalizacji. Jeżeli do tej pory nie wiesz, czym chciałbyś się zajmować z tych tematów, powinieneś na spotkaniu networkingowym wypytać ludzi o to, co mogłoby się Tobie najbardziej spodobać, co jest najbardziej dochodowe, czym chciałbyś się zająć.

Więc jeżeli nie masz jeszcze swojego pomysłu, w pierwszej kolejności jedziesz na spotkanie networkingowe. Jak masz pomysł, to musisz wybrać jedno z tych szkoleń, zdobyć cały komplet dokumentów, całe know-how i po prostu robić tylko i wyłącznie jedną rzecz. Jeżeli teraz chciałbyś znaleźć coś dla siebie, to w tej części audycji będę mówił szczególnie o każdym eventcie, z czego się składa, jak on wygląda.

Najbardziej uniwersalnym spotkaniem, które może się przydać przy każdym typie inwestowania w nieruchomości, są warsztaty z remontu. Są one o tyle istotne, bo praktycznie każdy początkujący inwestor, kiedy kupuje swoje pierwsze mieszkanie na wynajem albo pierwsze mieszkanie na flipa, zdecydowanie przegina z wyposażeniem nieruchomości, co sprawia, że ta nieruchomość jest droższa i mniej rentowna.

Dlatego każdy bilet na warsztaty z remontu się zwraca, bo jeżeli robisz remont za 70 tysięcy złotych, a bilet kosztuje kilka tysięcy, to Ty więcej zaoszczędzisz na tych pomysłach i lepszych materiałach, które znajdziesz na warsztatach, niż ten bilet będzie warty.

Na takim spotkaniu powinieneś dostać paczkę o wartości kilkudziesięciu tysięcy złotych, w której będą znajdowały się projekty wykończenia nieruchomości. Dostaniesz projekt wykończenia kawalerki, projekt wykończenia flipa na ładnie, czyli takiego ładnego mieszkania dla rodziny, dostaniesz projekt gotowca inwestycyjnego, projekt apartamentu krótkoterminowego, projekt tego, jak powinna wyglądać kwatera.

Wszystko to przygotowane przez profesjonalną projektantkę, która przygotowuje wszystkie rzuty, wszystkie wymiary, całą listę wyposażenia, łącznie z cenami i linkami do zamówienia produktów, więc wyobraź sobie, ile zaoszczędzasz czasu w Castoramie, Ikea czy innych sklepach na tym, żeby te wszystkie produkty skompletować i zamówić. A tutaj dostajesz całą listę i po prostu działasz.

Dlatego zawsze podkreślam, że eventy nieruchomościowe są za darmo, bo po prostu takie rzeczy przy skali remontu za kilkadziesiąt tysięcy złotych, gdzie na bilet wydajesz kilka tysięcy, są po prostu bezcenne. Twój czas jest więcej warty niż te pieniądze, które wydajesz po prostu na bilet a dostajesz gotowca, którym możesz się posługiwać w każdym typie nieruchomości, którym chciałbyś się zająć.

A jeżeli chcesz skorzystać z poprawek, czyli wprowadzić zmiany do swojego projektu, bo masz inny układ, to po prostu dzwonisz do tej projektantki, mówisz, na którym projekcie bazujesz, żeby Ci po prostu wprowadziła zmiany. Wtedy to jest zdecydowanie szybsze i tańsze, bo projektantka wie, o czym rozmawiasz. A jest to sprawdzony schemat, który się sprzedaje czy wynajmuje, więc ma to po prostu sens.

Kolejne warsztaty, które po krótkce omówię, to są warsztaty z podnajmu i gotowców inwestycyjnych. Sam podnajem jest to sytuacja, w której my wynajmujemy nieruchomość od właściciela nieruchomości i wynajmujemy ją swoim najemcom dalej.

Natomiast tworzenie gotowców inwestycyjnych polega na tym, że kupujemy nieruchomość, remontujemy ją i wprowadzamy tam najemców, więc jest to maszynka stworzona do zarabiania pieniędzy z najmu. Możemy ją zatrzymać dla siebie lub sprzedać ją zewnętrznemu inwestorowi.

A podnajem ma tutaj tyle do tego, że my jako firma zarządzająca możemy obsługiwać takie gotowce inwestycyjne. Wtedy nie musimy wydawać ani złotówki na to, żeby takie mieszkania przygotować, bo one są przygotowane przez pieniądze inwestorów. Mamy nowe, świeże, pachnące mieszkania, którymi możemy się zajmować i zarządzać nimi w wynajmie na długi termin.

Takie eventy wiążą się też z nauką tworzenia swojego majątku, z nauką budowania zdolności kredytowej, tak żeby można było te nieruchomości na własne konto nabywać, w momencie kiedy nie mamy dużego budżetu na koncie.

Poza najmem długoterminowym mamy też warsztaty z najmu krótkoterminowego i kwater pracowniczych. Najem krótkoterminowy polega na tym, że mamy apartament, który również możemy pozyskać w podnajmie – czyli nie musimy mieć własnego apartamentu, żeby na nim zarabiać – możemy go podnająć i zarabiać na nim drugie tyle, co płacimy właścicielowi dzięki temu, że wystawiamy nasze mieszkanie na portalach takich jak Booking i zarabiamy na każdej dobie, która jest wynajęta.

Bardzo związanym tematem z najmem krótkoterminowym jest temat kwater pracowniczych. Są to wolnostojące domy, w których umieszczamy pracowników, a raczej firmy, które potrzebują ich tam umieścić, zgłaszają się do Ciebie i tych pracowników w Twoim domu lokują. Kwatery wymagają większej obsługi, ale też generują największe zyski.

Dlatego warto na szkoleniach z kwater pracowniczych spotkać osobę, która ma dostęp i kontakt do ludzi, którzy w dużej ilości szukają zakwaterowania dla swoich pracowników, tak jak na przykład Amazon we Wrocławiu dla tysiąca osób, i takie rzeczy dzieją się w całej Polsce, bo wtedy niezależnie od tego jaką masz nieruchomość, będziesz mógł tych ludzi swobodnie ulokować i zająć się szukaniem kolejnej kwatery.

Takie kwatery generują nawet kilkanaście tysięcy złotych miesięcznie, tak że jest to naprawdę dobry biznes, bo niezależnie za jaką kwotę podnajmiesz dom, to i tak będziesz bardzo dużo na takiej kwaterze zarabiał.

Poza tymi szkoleniami, które wymieniłem do tej pory, na rynku najwięcej szkoleń jest dotyczących flipów, czyli klasycznego zakupu, remontu i sprzedaży nieruchomości. Takie szkolenia charakteryzują się tym, że musisz doskonale znać ceny w swoim mieście, wiedzieć za ile musisz kupić, ile kosztuje remont i za ile musisz wystawić na sprzedaż nieruchomość, żeby sprzedać to z zyskiem. Takie transakcje generują od 30 tysięcy w górę w ciągu kwartału i robiąc ich kilka jednocześnie, jesteś w stanie bardzo fajnie zarabiać.

Jedynym minusem flipów zwykłych, klasycznych jest to, że to jest jednorazowa transakcja, która zwiększa Twoją gotówkę na koncie, ale ani nie buduje majątku, ani nie daje abonamentu tak jak w przypadku gotowców inwestycyjnych, które są połączeniem flipów, podnajmu i mieszkań na wynajem, które są podstawą do budowania majątku własnego i przyszłych pokoleń.

Idąc dalej, na rynku mamy również szkolenia deweloperskie i z nich warto korzystać nawet wtedy, kiedy chcesz w przyszłości coś kiedyś zbudować, ponieważ proces deweloperski jest długi – uzyskanie wszystkich pozwoleń, warunków zabudowy, wszystkie projekty – trwa to tyle czasu, że jak dzisiaj się tego nauczysz, to i tak pierwszy budynek, który zaczniesz budować, może być robiony za kilka lat.

Tak że warto zdobyć tę wiedzę teraz, być przygotowanym i reagować na wszystkie okazje, które się będą wokół Ciebie pojawiały, jeżeli Twoim celem jest budowanie w przyszłości. Więc jeżeli chcesz budować coś za trzy lata i pójdziesz za trzy lata na warsztat, to będzie już zdecydowanie za późno. Lepiej zrób to teraz, a buduj później.

Idąc dalej, też powiem o szkoleniu, które nie jest tak oczywiste. Jest to szkolenie dla pośredników na rynku nieruchomości. Odkąd zawód pośrednika został zdelegalizowany i nie potrzeba jest żadnych oficjalnych licencji, to te szkolenia stały się mniej popularne. Ja natomiast byłem na takim szkoleniu i bardzo sobie chwalię to wydarzenie.

Ono trwa dłużej niż jeden dzień i na tych spotkaniach porusza się inne tematy niż na takich spotkaniach nieruchomościowych przez tych głównych szkoleniowców prowadzonych, ponieważ są tam tematy bardziej prawne, bardziej księgowo, dużo więcej działania z księgową wieczystą.

Jest to coś dodatkowego, uzupełniającego wiedzę, nieoczywistego dla ludzi, którzy się poruszają w środowisku szkoleń nieruchomościowych. Takie szkolenia są organizowane przez lokalne stowarzyszenia pośredników. Tak że jeżeli masz ochotę, to zachęcam. W moim przypadku było warto. Nawet na swoim poziomie dowiedziałem się sporo nowych rzeczy.

Zresztą na każdym spotkaniu, na którym się pojawisz, i tak na nim zarobisz, więc to jest tylko i wyłącznie tego kwestia, czy masz na to czas. Bo jeżeli idziesz na spotkanie, gdzie będziesz miał kilkudziesięciu pośredników nieruchomości na Sali, no to praktycznie pewnym jest, że któryś z nich kiedyś zadzwoni do Ciebie z okazją inwestycyjną, jeżeli dobrze z nimi będziesz rozmawiał i żył na tych spotkaniach.

I tym sposobem dojraliśmy do końca naszej audycji ze szkoleń z inwestowania w nieruchomości. Serdecznie Ci dziękuję, że wysłuchałeś jej do końca.

Jeżeli chciałbyś skorzystać z najlepszych eventów na rynku, to serdecznie zapraszam Cię na stronę [www.pawelalbrecht.com](http://www.pawelalbrecht.com) i tam znajdziesz informacje o spotkaniach regionalnych, o Akademii Sourcingu, o warsztatach z podnajmu i gotowców inwestycyjnych, o kwaterach

pracowniczych, o najmie krótkoterminowym i wszystkich innych eventach, które będziemy w przyszłości organizować.

Serdecznie Cię zachęcam do tego, żebyś jeździł na wszystkie wydarzenia, szczególnie te płatne, ponieważ tam poznajesz nowych przyjaciół, zdobywasz kapitał, dostajesz dostęp do okazji inwestycyjnych i otwierasz swoją głowę na nowe pomysły. Ja jeżdżę na wszystkie możliwe wydarzenia biznesowe, również w innych kierunkach niż nieruchomości.

Rozwijam się w dziedzinie marketingu, sprzedaży internetowej czy sprzedaży w ogóle, bo to są umiejętności, które należy teraz doskonalić, bo one są niezbędne do tego, żeby zarabiać i prowadzić biznes.

Dlatego mam nadzieję, że zobaczymy się na kolejnych eventach. Słuchałeś audycji „Albrecht o nieruchomościach”, pozdrawiam serdecznie. Cześć.