

Albrecht o nieruchomościach

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

Audycja:

### **AON 53: Kwatery pracownicze – Mariusz Stężały**

**Słuchasz audycji „Albrecht o nieruchomościach”. Ja nazywam się Paweł Albrecht, a to jest druga audycja o kwaterach pracowniczych. Moim specjalnym gościem jest Mariusz Stężały. Cześć, Mariusz.**

Cześć, Paweł. Witam wszystkich.

**Ta audycja zostanie podzielona na trzy części. W części pierwszej zapytam Mariusza, dlaczego warto interesować się rynkiem kwater pracowniczych. Po drugie zapytam, jakie wyniki osiągają osoby, które prowadzą kwatery pracownicze. I po trzecie, najważniejsze, jak i gdzie prawidłowo otworzyć swoją pierwszą kwaterę pracowniczą i znaleźć najemców.**

**Nagrywamy tę audycję z Mariuszem dlatego, ponieważ Mariusz od dłuższego czasu zajmuje się kwaterami pracowniczymi i jest jedną z bardziej rozpoznawalnych osób na rynku nieruchomości w Polsce w tej dziedzinie. Mariusz też prowadzi pod naszą marką Albrecht International warsztaty z kwater pracowniczych. Odbyło się już dwanaście takich edycji.**

**Setki osób skorzystały z tej wiedzy. Mariusz ich wszystkich zna, kontaktuje się z nimi na zamkniętej grupie i widzi, jakie te osoby osiągają wyniki. Wie, w jaki sposób te osoby otwierają kwatery, w których miejscach i ile one zarabiają. Dlatego chciałem, żeby Mariusz podzielił się z Wami właśnie tymi doświadczeniami w tej drugiej audycji, żeby zaktualizować wiedzę, bo sporo rzeczy poszło do przodu i sporo nowych informacji Mariusz zdobył.**

**Teraz, Mariusz, poprosiłbym Cię, żebyśmy zaczęli od punktu numer jeden, abyś podzielił się ze słuchaczami, dlaczego warto zainteresować się rynkiem kwater pracowniczych.**

Na pewno warto zainteresować się tym rynkiem, chociażby bazując na przykładzie Wrocławia, gdzie ja działałem, są gdzieś tam takie obręby, gdzie jest spora ilość fabryk i zakładów. Mamy na przykład koło Wrocławia Bielany Wrocławskie, gdzie co chwilę dostajemy zapytania od agencji pracy o ulokowanie stu czy kilkuset pracowników miesięcznie.

Są tam na przykład takie zakłady jak Amazon, LG, jest fabryka czekolady, jest firma Orsay i wiele innych fabryk, które po prostu potrzebują dużej ilości pracowników i bazują głównie na napływie pracowników z zagranicy. To już na dzień dzisiejszy nie jest tylko rynek pracowników ze Wschodu, z Ukrainy, ale coraz bardziej też rozwijamy się też na rynek azjatycki, skąd już są sprowadzani pracownicy, tak że będzie tych osób coraz więcej.

Mamy pewne informacje z agencji pracy, że napływ tych ludzi będzie coraz większy ze względu na kolejne zakłady, które się budują w tej okolicy. Ten temat jeszcze później troszkę rozwinę. Kolejny aspekt jest taki, że ten rynek nie jest tak zadbany jak rynek mieszkaniowy czy inne branże nieruchomościowe. Tutaj jeszcze mało jest inwestorów na tym rynku, mało osób podchodzi do tego profesjonalnie.

Stąd większość tych kwater pracowniczych jest niezadbanych, nie spełniają standardów, które wyznaczają na dzień dzisiejszy agencje pracy, z którymi najlepiej się współpracuje i mają oni po

prostu swoje wymogi. Z nimi najlepiej się zarabia pieniądze. Ta współpraca jest wygodna i długofalowa.

Dlatego jest tutaj duże pole do popisu dla osób, które chcą coś zrobić, chcą działać, chcą zarabiać fajne pieniądze. Na typowym takim obiekcie można zarobić, chociażby bazując o podnajem, kilka tysięcy złotych z jednego obiektu.

**Czyli dzisiaj mamy taką sytuację, przynajmniej w tych ośrodkach, które ja znam z Twoich opowieści i opowieści naszych absolwentów, że takie wielkie zakłady jak LG – a gdybyście zobaczyli na mapie, jak wygląda LG we Wrocławiu, to można jeździć autobusem po tej fabryce – potrzebują tak wiele osób do pracy, że nie są w stanie zakwaterować tych osób.**

**To są ludzie, którzy przyjeżdżają tymczasowo do Polski, a te firmy nie zajmują się zakwaterowaniem pracowników, więc one zlecają na zewnątrz tę usługę i płacą stawki, o których zaraz powiemy, dzięki czemu można zarabiać naprawdę bardzo duże pieniądze.**

**Są to większe kwoty niż na zwykłym podnajmie czy na zwykłych mieszkaniach na wynajem, dlatego warto się tym zainteresować. Teraz chciałbym, żebyś powiedział, jakie to są stawki, ile zarabiają nasi absolwenci, ile Ty zarabiasz na kwaterach pracowniczych. I co jest naszym drugim pytaniem, jakie wyniki osiągają osoby, które prowadzą kwatery?**

Wyniki tak naprawdę są różne w zależności od tego, czy te kwatery są prowadzone w mieszkaniach, czy w domach. Ze statystyk wynika, że na jednym domu można zarobić od 3 tysięcy w górę. Mamy absolwentów, którzy na jednym domu zarabiają 5, 6, 7 tysięcy. Mamy też takich absolwentów, którzy potrafią na jednym domu zarabiać 10 tysięcy złotych miesięcznie, bazując właśnie na podnajmie.

**Z czego wynika to, że jedni zarabiają 2, a inni zarabiają 10?**

Wynika to z różnych czynników. Przede wszystkim mniej na kwaterach pracowniczych będziemy zarabiali przy mieszkaniach, oczywiście patrząc na to jednostkowo, ponieważ mieszkania są mniejsze, możemy pomieścić tam mniejszą ilość osób. A na domach te różnice wynikają z tego, że niektóre domy są większe, niektóre mniejsze.

Zależy to również od standardu. Osoby, które mają lepszy standard swoich domów, będą zarabiała po prostu więcej, gdyż będą brały wyższe stawki od najemców.

**Powiedzmy może teraz w tym miejscu, jakie są średnie stawki w Polsce za takiego pracownika, który mieszka w kwaterze tymczasowej?**

Będę się tutaj opierał głównie o taki najem hurtowy, gdzie bierzemy z jednej agencji pracy bądź z jednej firmy większą ilość osób. Wtedy te stawki kształtują się między 500 a 600 złotych. Tak wyglądają średnie stawki. Na mieszkaniach są one troszkę wyższe, a na domach bardziej oscyluje to w granicach 500 złotych za osobę: za łóżko, z opłatami, już z mediami. Czyli całkowita kwota dla najemcy finalna to jest 500 złotych.

**Czyli jeżeli mamy dom, w którym jest dwadzieścia miejsc noclegowych i każdy płaci 500 złotych, to mamy 10 tysięcy złotych przychodu co miesiąc. Z tego musimy odjąć to, co należy się właścicielowi, jeżeli robimy ten dom w podnajmie, do czego dalej dojdziemy (chyba że jest to nasz dom).**

**Dalej musimy odjąć media, wszystkie opłaty, bo to już jest ta kwota, i to co nam zostaje, jest kwotą na czysto. Czyli teoretycznie im więcej osób, im większe obłożenie, tym więcej pieniędzy zarabiamy. Skupiamy się tutaj, z tego co mówisz, na najmie hurtowym, czyli nie zajmujemy się tym, żeby znajdować dwudziestu osobnych Kowalskich do naszego domu, tylko mamy jedną firmę, która tych pracowników sprowadza.**

Dokładnie tak. I bazujemy, przynajmniej ja bazuję, na większych domach, ponieważ zasada jest taka, że jakaś część pracowników zawsze zarabia na kosztu tego domu, ta nadwyżka to jest nasz czysty zysk. Wynajem czy utrzymanie mieszkania tak naprawdę niewiele się różni od wynajmu domu, dlatego większe obiekty mają podobne koszty utrzymania, a zarabiają właśnie tę dużą część dzięki temu, że jest tam więcej osób.

**Tak, bo opłaty stałe, sprzętaczki są takie, że ona po prostu musi być, tylko że ma więcej pracy do wykonania, ale za samo przyjsie kasuje tę dniówkę, że jest.**

**To Mariusz, może sprecyzujmy to pytanie. Powiedz proszę o dwóch, trzech osobach, które Ty znasz, które są Twoimi absolwentami. O ich wynikach, w jakim czasie to zrobili, ile zarabiają, w jakich miastach działają i jak im się powodzi.**

Mamy tutaj na przykład Joannę Kurek z Gdańska, z którą ostatnio miałem przyjemność rozmawiać, bo śledziłem akurat wyniki naszych absolwentów. Bardzo fajny wynik, bo z Asią pracowaliśmy na naszych warsztatach w sierpniu 2019 roku, a w lutym 2019 już ma jedenaście obiektów w swoim portfolio.

Są to głównie mieszkania. Z tego co mi wiadomo, na każdym zarobek jest minimum 2 tysiące złotych, tak że można sporo zarobić, też prowadząc kwatery na mieszkaniach. Mamy też innych absolwentów, właściwie są to wszystkie miasta wojewódzkie, gdzie zarobki kształtują się od 4 do nawet 12 tysięcy złotych na jednym obiekcie, na jednym domu.

**Wiemy już, że jest więcej zapotrzebowania niż dostępnych kwater, wiemy, że standard tych kwater jest dość kiepski i potrzeba tutaj nowych osób, które będą się tym zajmować, będą profesjonalizować ten rynek, ponieważ tak samo było z mieszkaniami na wynajem.**

**Jak ja byłem na studiach kilka lat temu, to mieszkania były wszystkie w standardzie babcinym i PRL-owskim, a dzisiaj standard Ikea jest standardem i najemcy się przyzwyczaili do tego. Tak jak do boazerii kiedyś, tak do Ikea dzisiaj. Kwatery, myślę, że są na poziomie tej starej boazerii jeszcze i trzeba je profesjonalizować, więc to jest dobry moment.**

**Wiemy też, ile zarabia się na tych kwaterach pracowniczych, tak jak powiedziałeś, na podstawie naszych absolwentów i Twoich kwater. Teraz przejdźmy do najważniejszego pytania tej audycji, czyli jak i gdzie prawidłowo otworzyć swoją pierwszą kwaterę pracowniczą i znaleźć najemców?**

Może najpierw skupmy się na tym jak. Powiem tutaj o kilku sposobach, jak w ogóle te kwatery można prowadzić i za chwilę przejdę do tego, jak szukać pod to lokalu, gdyż to tutaj będzie kluczowe. Oczywiście takie kwatery można prowadzić we własnym domu. Czyli kupić dom – może być to dom do remontu, możemy go wyremontować

– natomiast jest to najbardziej czasochłonna i najbardziej kosztowna opcja.

Możemy też taki dom prowadzić w zarządzaniu. Jest trochę obiektów, które są już przystosowane, są już kwaterami pracowniczymi bądź nadają się do przystosowania. Możemy

wtedy właścicielom zaproponować zarządzanie takim obiektem na ustalony procent co miesiąc.

I sposób, z którego ja korzystam, to jest robienie takich kwater pracowniczych, bazując o podnajem. Czyli wynajmujemy dom od właściciela i podpisujemy z nim umowę, gdzie płacimy stały miesięczny czynsz. Następnie podnajmujemy to dalej dla firm, dla pracowników na tego typu właśnie noclegi.

I mamy na przykład naszych absolwentów, którzy mają bardzo dobre wyniki, bazując właśnie na podnajmie. Podnajem się wyróżnia w kwaterach tym, że możemy dzięki podnajmowi otworzyć takie kwatery praktycznie za 0 złotych.

Mamy przykłady już naszych absolwentów czy na moim przykładzie też wiem, że jest to możliwe, ponieważ udało nam się otworzyć takie kwatery za 0 złotych. Zrobiliśmy to tak, że nie zainwestowaliśmy swoich pieniędzy nic, a wszelkie koszty adaptacji czy drobnych remontów pokryli właściciele.

Mamy tutaj na przykład naszą absolwentkę Renatę Seroczyńską z Bydgoszczy, która się profesjonalnie zajmuje tematami kwater i ostatnio dostałem od niej sygnał, że brakuje już jej miejsc. Szukała po innych naszych absolwentach tych miejsc, żeby ulokować swoich klientów.

Ona właśnie otworzyła, bazując na podnajmie, taki dom, gdzie zdecydowaną większość środków na adaptację tego domu pokrył właściciel, dzięki czemu Renata, inwestując zaledwie kilka tysięcy złotych, mogła otworzyć biznes, który generuje kilka średnich krajowych miesięcznie.

Mamy też inny przypadek z Bydgoszczy, mamy Michała Grabskiego. Oczywiście wszystkich tutaj wspomnianych naszych absolwentów serdecznie pozdrawiam przy okazji tej audycji. Michał miał taki przypadek, że też był na naszym warsztacie i po trzech albo czterech dniach już miał podpisany kontrakt na obiekt z właścicielem domu.

Nie zainwestował ani złotówki. Wszystko było po stronie właściciela. Świetne wyposażenie, świetny obiekt na dużą ilość osób. Ten obiekt był tak ładny i tak dobrze wyposażony, że Michał wraz ze swoją małżonką Marzeną postanowili zrobić z tego mini hotel.

Więc znaleźli obiekt pod kwatery pracownicze, gdzie mieli mieszkać pracownicy i szybko podjęli decyzję, że przerobią to na hotel, ponieważ właściciel tam tyle dał od siebie, było to na tyle ładne, na tyle gotowe, że teraz po prostu funkcjonuje na Bookingu, na innych portalach rezerwacyjnych jako apartotel.

**I z tego co wiem, historia Michała będzie wrzucona do nas na stronę internetową niedługo. Już na Facebooku publikowaliśmy te zdjęcia i rzeczywiście wygląda to bardzo ładnie.**

Tak. Często na naszych spotkaniach regionalnych czy na różnych warsztatach ludzie się dziwią, przecierają oczy, jak można za darmo otworzyć kwatery pracownicze bądź mini hotel. Właśnie Michał tutaj jest przykładem znakomitym, jak można swój mini hotel otworzyć bez użycia własnej złotówki.

Co prawda później trochę doinwestował w ten obiekt, aby jeszcze go upiększyć, bo pierwszy cel był taki, że miały być to kwatery pracownicze, natomiast jak zapadła decyzja, że to będzie taki apartotel, to troszeczkę tam postanowili doinwestować. Natomiast to też były bardzo małe kwoty. Myślę, że warto będzie tę historię sukcesu Michała przeczytać sobie niedługo na łamach strony.

Czyli podsumowując tę podstawową rzecz, mamy trzy sposoby prowadzenia kwater pracowniczych. Pierwszy to jest to, że mamy swój dom albo swoje mieszkanie. Drugi jest taki, że mamy właściciela, który chce nam ten dom oddać w zarządzanie albo w podnajem. Zarządzanie zostanie nam mniej pieniędzy,

Podnajem to jest to, że my gwarantujemy mu stałą kwotę co miesiąc i musimy to wszystko zapewnić. W związku z tym nie trzeba mieć własnej gotówki, żeby zacząć inwestować w kwatery.

Nie musimy kupić domu za pół miliona złotych.

Bo nie mówimy o domach we Wrocławiu, w Warszawie czy w Poznaniu, tylko na obrzeżach, gdzie te domy są zdecydowanie tańsze. W miejscach, gdzie pracownicy mają dojazd do pracy, o czym pewnie będziesz później dalej mówił. Więc wystarczy dojść do właściciela, który chce nam taki dom oddać, bo ten dom mu niszczeje.

Ten właściciel też często będzie chciał wyremontować ten dom, żeby on nie niszczał całkiem. Bo on nie ma zamiaru go nigdy sprzedać. On chce tylko, żeby ten dom nie niszczał, bo i tak w nim nie mieszka. W związku z tym możemy otworzyć ten biznes za darmo.

Więc jeżeli już wybierzemy swój sposób działania – przyjmijmy, że ten sposób, który Ty promujesz, to jest ten sposób pozyskiwania domów właśnie, właśnie w podnajem, żeby nie wydawać własnych pieniędzy i budować swój własny cashflow, za który potem można kupić sobie swój własny dom, jeżeli ktoś będzie chciał z tego cashflow – to przejdźmy teraz do kolejnego punktu. Wiemy już, co robimy, więc co dalej?

Jeżeli już wiemy, co robimy i w jakim formacie chcemy działać, to bierzemy się za szukanie odpowiedniej nieruchomości, odpowiedniego lokalu pod tego typu biznes. Sposobów na pozyskanie takich mieszkań czy domów jest kilka. Najbardziej skutecznym sposobem jest uczestniczenie w spotkaniach regionalnych z branży nieruchomości, gdzie po prostu zbierają się ludzie z branży i wiedzą, co w trawie piszczy.

Oni znają i pośredników, i osoby, które mają takie obiekty. Jeżeli im o tym powiemy, to po jakimś czasie wrócą do nas wiadomości zwrotne. Jeżeli ludzie będą wiedzieć, czym się zajmujemy, to też będą nam po pewnym czasie dostarczać. Tak że numer jeden to jest uczestniczenie w spotkaniach branżowych.

Na naszych spotkaniach regionalnych często też są osoby, które prowadzą agencje pracy bądź współpracują z agencjami pracy, więc przy okazji można też nabyć klientów. Ja przyznam się szczerze, że wszystkie kontakty, wszystkich klientów, wszystkich właścicieli domów, z którymi współpracuję, poznałem po prostu osobiście na różnych tego typu spotkaniach.

Dobrym sposobem są też pośrednicy. Można oczywiście śledzić ogłoszenia, dodawać samemu ogłoszenia na Facebooku czy na portalach typu OtoDom, Gumtree, OLX i tak dalej. I najbogatszą grupą osób, które nam dostarczą i najemców, i dostarczą nam obiekty, to są absolwenci skupieni na naszej grupie na Facebooku.

Tam już coraz częściej wymieniamy się i okazjami, gdzie możemy pozyskać obiekt, i coraz więcej mamy dostępu do agencji pracy, które zlecają nam zakwaterowanie pracowników. Ostatnio mieliśmy taki przypadek właśnie na naszej grupie, że kilkaset najemców w tygodniu – takie dostaliśmy zapotrzebowanie.

Szukaliśmy na szybko obiektów, bo nie było już gdzie tych najemców wrzucić. Nie mieliśmy wolnych obiektów. Tak że u osób, które siedzą już w danym temacie i się wymieniają informacjami, stają się na swoim rynku rozpoznawalne, że to robią, to po pewnym czasie te informacje, te kontakty zaczynają spływać i między sobą jesteśmy w stanie robić najlepsze deale.

**Dokładnie. Ja muszę się przyznać, że już ograniczam Facebooka i nie zaglądam już na te wszystkie grupy. Po prostu nie mam na to czasu. Ale jak wejdę na grupę, wyskoczy mi powiadomienie, ktoś mnie oznaczy na grupie z kwater pracowniczych, tej naszej zamkniętej, to widzę tam tylko posty o tym, że albo ktoś otworzył kwaterę, albo że ktoś potrzebuje 100, 200, 500 miejsc noclegowych.**

**I tak sobie myślę, że najlepszym sposobem na pozyskanie takiej kwatery pracowniczej jest po prostu poznanie człowieka, który musi zakwaterować 100, 200, 500 osób i po prostu zapytać go: „Słuchaj, ja mam takie kwatery, mam znajomych, którzy robią kwatery. W którym miejscu chciałbyś, żeby ta kwatera się znajdowała?”.**

**I ta osoba po prostu powie: „To musi być na linii na przykład tam, gdzie jedzie autobus, na linii, gdzie jest PKP, gdzie są przystanki, czy to musi być na przykład w danej wiosce, bo tam zbierają pracowników busami czy czymkolwiek. W tym miejscu to musi stać i wtedy to będziemy chcieli”. To jest najprostszy sposób.**

**A żeby znaleźć tych ludzi, to trzeba, tak jak mówisz, chodzić na spotkania branżowe, żeby z tymi ludźmi rozmawiać. Jeżeli chodzi o Wrocław, Bydgoszcz, Gdańsk, Warszawę czy Kraków, to o te miejsca wystarczy zapytać jedną osobę, która robi kwatery i powie. Ja wiem, że we Wrocławiu są na przykład okolice Bielán. LG, Amazon, Panattoni czy nawet centrum handlowe to wiadomo, że w takim miejscu wystarczy to postawić, gdzieś w obrębie ulicy.**

**W związku z tym myślę, że wyszukiwanie sprowadza się do tego, żeby znaleźć człowieka, który będzie pukał od domu do domu i pytał się, „Czy chcą Państwo sprzedać dom albo oddać go w podnajem?” i po prostu szukać wszystkich domów w okolicy. Nie ma większej filozofii, prawda?**

Dokładnie. Najważniejsza jest tutaj informacja, dlatego mówię o uczestniczeniu w różnych spotkaniach i nabywaniu kontaktów, bo wszystko właściwie co się wiąże z nieruchomościami, opiera się o kontakty. Jak już kiedyś powiedziałem, to jest najbardziej ludzki biznes. Po prostu trzeba zrobić to, co kiedyś powiedziałaś. Trzeba wstać, ubrać się, wyjść z domu, porozmawiać z ludźmi, którzy w tym siedzą.

Dla przykładu podam, jak ja zorganizowałem całą mapę miejscowości czy działek, gdzie takie domy powinny być. Po prostu przez różne swoje kontakty dotarłem do osoby, która udostępniła mi mapę wszystkich połączeń autobusów, busów, które na przykład dowożą ludzi do Amazona czy LG, właśnie do Bielán Wrocławskich.

Wyobraźcie sobie, że do takiego na przykład Amazona czy LG jest około sto przystanków autobusowych, gdzie tylko z tych stu przystanków odjeżdżają po kilka razy dziennie busy dowożące tych pracowników. A należy mieć na uwadze, że nie wszyscy mieszkają w kwaterach, nie wszyscy dojeżdżają tymi busami.

Można sobie wyobrazić skalę, ile tych pracowników tak naprawdę jest, że ze stu przystanków musi odjechać autobus, żeby w ogóle tych ludzi dowieźć do zakładu pracy.

Tak, więc niech każdy ze słuchaczy odpowie sobie na pytanie następujące: jeżeli dom we Wrocławiu kosztuje milion, 2 miliony złotych – takiego domu nie chcemy. Jak wyjedziemy 10 kilometrów za Wrocław, to cena spada. Wyjedziemy 20 kilometrów, to cena spada.

Jeżeli jesteśmy 50 kilometrów od Wrocławia, to niech każdy sobie odpowie na pytanie, ile kosztuje dom w małej wiosce przy przystanku autobusowym, gdzie jeździ Amazon, jaka może być cena takiego domu. To będzie kilkaset tysięcy złotych. Często są to domy opuszczone, których nikt nie chce. Przy drogach, gdzie wisi baner od pięciu lat na sprzedaż, na wynajem” i nikt tego nie chce.

I to jest właśnie miejsce, które się nadaje na kwatery. Nawet z bardzo małym budżetem można kupić ten dom i będzie to tańsze niż zwykle mieszkanie w dużym mieście. W związku z tym, że powiedzieliśmy, jak tego szukać, myślę, że każdy już to wie i naprawdę nie ma tutaj bardziej wyszukanych sposobów.

**Wystarczy się ubrać i po prostu pukać po domach w tych miejscowościach na liniach, gdzie zwozi się tych pracowników. Powiedz Mariusz, proszę, jakie lokalizacje są najlepiej widziane przez najemców, jakbyś podsumował nam to miejsce.**

Najlepsze lokalizacje oczywiście będą w pobliżu dużych zakładów pracy bądź w pobliżu przystanków, z których odjeżdżają busy, autobusy dowożące do tych dużych zakładów pracy, czyli ościenne wioski, najbliższe okolice. Liczy się dojazd do pracy. Jeżeli ten dojazd nie przekracza 45 minut, to jest to dobra lokalizacja.

Skupiamy się tutaj na dużych parkach technologicznych, fabrykach, dużych magazynach, dużych sklepach internetowych typu Amazon czy Zalando. Mam potwierdzenie od naszych absolwentów z okolic Szczecina, że pracownicy Zalando czy dużych zakładów drobiarskich, które na tym terenie występują, korzystają z ich kwater.

Wszędzie gdzie jest dobry dojazd do dużych zakładów, będzie to dobra lokalizacja pod takie kwatery. Oczywiście im bliżej tym lepiej. Warto też zwrócić uwagę na infrastrukturę, żeby te kwatery były blisko węzłów autostradowych, blisko dróg ekspresowych, żeby ten dojazd był jak najlepszy, bo to jest kluczowe dla współpracy z dużymi agencjami pracy. Oni mocno na to zwracają uwagę.

### **Poza lokalizacją, poza dojazdem, samym transportem, co dla najemców jest ważne?**

Przede wszystkim ważne jest to, jak wygląda ten lokal, jaki jest standard pokoi, jaka jest liczba osób w pokojach. To ma dzisiaj bardzo mocne znaczenie, gdyż ci najlepsi klienci, czyli duże agencje pracy, mają swoje wymagania, które często zapisują w umowach, iluosobowe pokoje mogą maksymalnie być. Nawet metraż pokoi potrafią być określone w umowie.

Tak że standardy ilości łazienek, ilości kuchni na osobę oraz ilości osób w pokojach są w tej chwili kluczowe. I oczywiście zawsze są sprawdzane zdjęcia. Jeżeli współpracuje się z agencją pracy, to również taki człowiek z tej agencji zawsze przychodzi na miejsce i sprawdza fizycznie, jak to wygląda, gdyż te standardy, to co mówiliśmy na początku, zmieniają się.

Skoro są już lepsze standardy, to po co agencja pracy, która dba o swoich pracowników, bo im bardzo zależy na tym, żeby pracownicy się nie rotowali, ponieważ oni z tymi rotacjami też mają problem, bo zajmują się zapychaniem etatów w dużych firmach, w dużych korporacjach,

dlatego im zależy, żeby ci najemcy byli zadowoleni, żeby siedzieli w danym miejscu jak najdłużej, ponieważ to ułatwia tym agencjom pracę.

Dlatego ci najlepsi klienci będą zawsze zwracali uwagę na ten standard, ponieważ to im ułatwia ich funkcjonowanie.

**Standard poza mieszkaniem – mam tu na myśli parking, sklep – jest coś jeszcze oprócz sklepu i parkingu, co jest na plus dla kwatery?**

To w zależności z kim współpracujemy. Jeżeli będziemy współpracować z ekipami budowlanymi, remontowymi, oni zawsze będą mieli samochody, więc te miejsca dla nich będą potrzebne. Natomiast gdy współpracujemy z dużymi agencjami pracy, parking właściwie staje się zbędny, gdyż oni mają dowóz do pracy zapewniony.

Sklepy, markety, popularne dyskonty są bardzo mile widziane. Jeżeli w pobliżu takiej kwatery jest duży sklep bądź dyskont, jest to olbrzymi plus, gdyż tego typu najemca się w nim po prostu zaopatruje codziennie.

**Powiedz, proszę, Mariusz, jaki metraż powinien mieć dom czy mieszkanie, które jest przygotowywane pod kwatery pracownicze i w jakim standardzie powinniśmy te metry wyremontować, przygotować, żeby wyprzedzić konkurencję?**

Jeżeli chodzi o domy, to tak jak wspominałem wcześniej: im większy dom, tym lepszy. Ogrzewanie domu 400-metrowego nie różni się znacznie od domu 200-metrowego i ogólnie koszty utrzymania dużego domu są podobne do kosztów utrzymania małego domu, w przypadku oczywiście kwater pracowniczych.

Dlatego tutaj bierzemy pod uwagę jak największe domy. Jeżeli będziemy wybierać domy, warto zwrócić uwagę na rzuty. Starajmy się brać takie domy, gdzie będzie mała powierzchnia korytarzy i duża powierzchnia pokoi, miejsc, które możemy wydzielić na pokoje, które możemy zmonetyzować, wstawić tam łóżka.

Nie warto brać domów, gdzie są duże hole, duże te korytarze, bo będziemy grzali puste powierzchnie. Jeżeli chodzi o mieszkania, to ja osobiście mieszkam w tym biznesie nie prowadzę. Kiedyś miałem mieszkanie, gdzie prowadziłem taką kwaterę pracowniczą. Skończyło się to konfliktem z sąsiadami.

Natomiast widzę po wynikach naszych absolwentów, że jeżeli mamy odpowiedniego klienta i dbamy o to, to również można prowadzić w mieszkaniach. Właśnie Joasia Kurek z Gdańska ma jedenaście takich obiektów i są to duże mieszkania. Te mieszkania muszą mieć przynajmniej po 70 metrów, żeby parę osób tam komfortowo mogło sobie przebywać.

Dlatego jeżeli chcielibyście posłuchać jak to robić w mieszkaniach, to tutaj już polecam wiedzę naszych absolwentów. Asia Kurek z Gdańska, która właśnie ma tyle tych obiektów, zapowiedziała wizytę na jubileuszowej trzydziestej Akademii Sourcingu, tak że tam będzie można ją podpytać.

Tak że jeżeli słuchacie tej audycji jeszcze przed tym wydarzeniem, to zapraszam, gdzie będzie można od tego lokalnego eksperta z Trójmiasta taką wiedzę na temat mieszkań uzyskać.

**Mówimy cały czas o tym, że standard tych kwater jest kiepski. Więc co z wyposażenia, co znajdującego się w mieszkaniu sprawia, że jesteśmy o krok przed konkurencją?**



Przede wszystkim musimy inwestować więcej w to wyposażenie niż te dawniej otwierane kwatery pracownicze. Kiedyś to było po prostu otwierane bez żadnego, kolokwialnie powiem, szacunku do najemcy: byle jakie meble, byle jakie drzwi, byle jakie tapczany. Nikt nie zwracał uwagi na jakość, czy to się rozlatuje, czy to stoi nadal w całości.

Teraz ja bym po prostu zmierzał w kierunku takim, żeby to robić na podobny standard do gotowców inwestycyjnych, czyli taki standard Ikea. Czyli kupować po prostu meble nowocześniejsze, te, które ładniej, sterylniej wyglądają. Polecałbym to robić w jednym formacie, czyli tak, żeby każdy pokój był tak samo wyposażony, żeby nie było miszmaszu.

To od razu lepiej wygląda. My też wprowadziliśmy do swojego standardu na przykład lodówki w pokojach, co bardzo agencje pracy sobie chwalą, ponieważ najemcy nie mają konfliktów o te lodówki wspólne, o jedzenie i tak dalej. Tak że chociażby taka kwestia, która mogłaby się dla nas wydawać małym problemem, to w takiej kwaterze jest dużym problemem.

My to rozwiązaliśmy, dając na przykład te lodówki do pokoi i tym podnieśliśmy standard tych pokoi. Szybki internet też wpływa na to, że ten standard będzie wyższy. Stawiamy na to, żeby lepiej to wyglądało. Jak wizualnie popatrzymy na zdjęcie naszej kwatery, to ma po prostu wyglądać lepiej niż wszystkie inne w okolicy i to da nam przewagę nad konkurencją na dzień dzisiejszy.

**Zakładam, że słuchając nas przede wszystkim osoby początkujące, a wnioskuję to po tym, że bardzo mało osób zajmuje się jeszcze kwaterami na dzień dzisiejszy w stosunku do dzisiejszego podnajmu, gotowców inwestycyjnych czy flipów. Więc powiedz proszę: jestem osobą, która nic nie wie, nie ma pieniędzy na koncie, jestem totalnie początkujący, słucham audycji pierwszy raz, chcę wynająć dom i mieszkam w dużym mieście.**

**Czy na moim miejscu ruszyłbyś od razu na dom duży – bo mówisz, że koszty są średnio podobne, bo wiadomo, że opłaty przyłączeniowe czy koszty stałe są zawsze wyższe, a samo zużycie to już jest niższa sprawa – czy mam się porwać od razu na ogromny dom, gdzie jest 40-50 lokatorów, czy zrobić mniejszy dom?**

**Co byś zrobił na samym początku na podstawie swojego doświadczenia, na podstawie doświadczeń absolwentów? Szukałbyś dużego czy małego obiektu?**

Myślę, że zacząłbym od razu od dużego obiektu. Natomiast musimy mieć też na uwadze, że duży obiekt oczywiście będzie generował większy czynsz dla właściciela, jeżeli będziemy to robili w podnajmie. Natomiast od początku możemy tutaj czerpać wyższe zyski. Tych dużych obiektów nie ma się co obawiać pod warunkiem, że mamy już zbadany rynek, wiemy, że ten obiekt jest w odpowiednim miejscu.

A jeszcze lepiej zrobić tak, żeby najpierw znaleźć sobie najemców na dany obiekt w danej lokalizacji, a dopiero później znaleźć obiekt. Więc jak już będziemy mieli pewnych najemców na danym terenie na tego typu obiekty, wiemy, że to się po prostu sprzedaje, że to się wynajmie, to wtedy możemy taką nieruchomość pozyskać.

A jak zbadać rynek, jak sprawdzić, czy na dany obiekt będą najemcy, to też swoje sposoby mamy. Tak że nie bałbym się tych dużych obiektów, bo one na początek nam na tyle dopalą ten biznes, że już będziemy mieli spore zarobki na początek i będziemy mogli się skupiać na kolejnych rzeczach.

**Czyli podsumowując, pojawia się tutaj klasyka błędu początkującego. Czyli początkujący może na początku najpierw znaleźć dom, a potem zastanawiać się, komu go wynajmie, a to co my robimy we wszystkich możliwych swoich przedsięwzięciach, to jest to, że najpierw trzeba znaleźć klienta, który za to zapłaci, a dopiero potem szyc pod niego cały biznes.**

**Czyli najpierw trzeba zbadać rynek, potem trzeba znaleźć agencję pracy, która hurtowo dostarczy pracowników w tym miejscu i powie, że to miejsce jest dla niej odpowiednie, a dopiero potem szukać domu. I wtedy nie ma się czego bać, niezależnie od tego, czy to jest mały, czy duży dom.**

**Powiedzieliśmy do tej pory, gdzie szukać kwater, kto w nich mieszka, jaki standard powinien w tych kwaterach być. Co dalej?**

Pytałeś jeszcze o metrażu domów czy mieszkań. Wiem, że dużo osób pyta mnie na różnych spotkaniach o metrażu samych pokoi.

Dzisiaj warto zwrócić uwagę właśnie na ilość osób w pokojach. Jeżeli chodzi o wymagania agencji pracy, to nawet mam przed sobą przykład takiej umowy, gdzie jest sprecyzowane dokładnie, jak to ma wyglądać. Jest na przykład napisane, że pokój 2-osobowy musi mieć niemniej niż 7 m<sup>2</sup>, pokój 3-osobowy niemniej niż 9 m<sup>2</sup>, pokój 4-osobowy niemniej niż 12 itd.

Agencje bardzo mocno zwracają na to uwagę, ponieważ piętrówki już odchodzą dzisiaj do przeszłości, przynajmniej u tych klientów w agencjach pracy, dlatego mają sprecyzowane co do metra, ile osób na jednym metrze może przebywać. Dlatego jeżeli chodzi o metrażu pokoi, trzymałbym się właśnie tych, które przed chwilą powiedziałem.

Robiłbym jak najwięcej pokoi 2-osobowych, ponieważ one zawsze schodzą, zawsze mają wzięcie, są najmilej widziane, unikał pokoi wieloosobowych, gdyż to też jest aspekt nie wiem czy nie najważniejszy w tym wszystkim, o czym powiedziałem, dlaczego nasz obiekt miałby być wybrany niż inny i jak tę konkurencję na dzień dzisiejszy zostawić w tyle.

Wystarczy trochę podnieść standard, unikać piętrowych łóżek, unikać pokoi wieloosobowych i to powinno wystarczyć. Mam tutaj przykład też jednego z naszych absolwentów, który mimo że był na naszym warsztacie – i ja wyraźnie zawsze o tym mówię, żeby robić pokoje 2-3-osobowe, żeby te czwórki robić rzadko, a jeżeli jest podziału na mniejsze pokoje, to po prostu dzielić na mniejsze – to i tak jeden z naszych absolwentów zrobił pokoje 8-10-osobowe.

Nie dało to nic, że jest to w super standardzie, po generalnym remoncie, wszystko jest nowe, bo po prostu to stoi puste. Nawet jeżeli to super wygląda, to ludzie nie chcą mieszkać w osiem osób jak w hostelu, tylko chcą mieć pokoje 2-osobowe.

**Czyli podsumowując, żeby wyprzedzić konkurencję, musimy nie robić małpiarni, tylko traktować tych ludzi poważnie i odchodzić od standardu takiego kongra na mieszkaniu, tylko sprawiać, że ci ludzie się czują komfortowo, mają jakąś tam swoją prywatność i maksymalnie robić 2-3 łóżka w danym pokoju bez łóżek piętrowych.**

**Więc osoby słuchające audycji niech przestaną myśleć o kwaterach pracowniczych w takim kontekście, że to jest po prostu zbiorowisko budowlańców, którzy mieszkają na łóżkach 2-3-piętrowych po osiem osób w pokoju, bo to nie na tym już polega.**

**I dlatego że właśnie Ty między innymi, Mariusz, profesjonalizujesz rynek kwater pracowniczych, ten standard kwater się zmienia. Dojdziemy, tak jak w mieszkaniach na pokoje, od boazerii do standardu Ikea i niedługo to będzie standardem.**

**W związku z tym, że wiemy już, jakie metry pokoi, jakie metry domów preferujemy, to teraz przejdźmy dalej do kolejnego punktu. Co robimy dalej?**

Na potrzeby naszych warsztatów zleciłem prawnikom, aby zinterpretowali nam w ogóle, czym są kwatery pracownicze, pod jakie przepisy podatkowe, pod jakie przepisy przeciwpożarowe podlega i czym tak naprawdę w ogóle jest ta kwatera pracownicza pod względem prawa. Ta interpretacja ma 11 stron. Nie będę tutaj całej przytaczał.

Natomiast jednym z ważnych punktów tej interpretacji jest to, że takie kwatery pracownicze będą w większości przypadków interpretowane jako miejsca zamieszkania zbiorowego, więc tam musimy mieć wprowadzony ppoż. Mamy kilka kategorii przeciwpożarowych. W zależności od kubatury budynku, wielkości, kondygnacji, ilości osób przebywających w tym budynku będziemy podlegać pod inną kategorię przeciwpożarową.

Mamy specjalne tabele, gdzie tę kategorię przeciwpożarową sobie sprawdzamy odnośnie do danego budynku. Mamy też tabelę klasy odpornościowej pożarowej różnych obiektów. Tak że w zależności od tego, czy ten budynek będzie niski, czy średnio niski, czy wysoki – też odpowiednią klasę odporności pożarowej możemy sobie dopasować.

Nie jest to misja na Marsa. Są to podstawowe wymogi, które na przykład spełniają pensjonaty, bursy szkolne, internaty czy na przykład też więzienia. Więzienia swoją drogą, jako ciekawostka, mają bardzo podobne przepisy do kwater pracowniczych, tylko w więzieniach są wyłączone przepisy odnośnie dróg ewakuacyjnych.

W więzieniach nie można mieć dróg ewakuacyjnych za bardzo z wiadomych względów, natomiast w kwaterach już je stosujemy. To już są zadania dla ludzi z branży ppoż, którzy się tym zajmują na co dzień, tak że możemy takiego specjalistę wezwać i nam pomoże ten budynek przystosować bądź powie, że on się nie nadaje do przystosowania.

Ostatnio byłem na szkoleniu z materiałów budowlanych przeciwpożarowych, które są stosowane w różnego typu obiektach. Dzięki takim specjalnym materiałom, o których szerzej mówię na naszych spotkaniach, możemy podnieść odporność pożarową budynku.

Czyli nawet jak mamy jakieś elementy, które wyłączają nam użytkowanie tego obiektu pod kwatery, to możemy odpowiednimi materiałami podwyższyć klasę odporności ogniowej danego budynku, na przykład stosując ognioodporne farby, które w trakcie pożaru puchną i zabezpieczają elementy drewniane od spalenia się.

Ostatnio w Polsce było kilka przypadków, że zamknięto popularne sklepy Biedronka, ponieważ miały drewniane stropy. Musiały być zamknięte, nie mogły funkcjonować. I dzięki temu, że specjalnymi środkami, specjalnymi materiałami zabezpieczono te stropy drewniane, te Biedronki zyskały wyższą klasę odporności pożarowej i mogły być już dopuszczone do użytkowania.

Dzisiaj jest tyle możliwości, aby dopasować te objekty, że nie ma się tutaj czego obawiać, tylko trzeba po prostu zorientować się, jakie są możliwości, żeby ten obiekt dostosować.

**Czyli jeżeli mamy budynek i chcemy go przeznaczyć na kwatery, umawiamy się na rozmowę z człowiekiem, który zajmuje się tymi klasami odporności pożarowej i rozmawiamy z nim na ten**

## temat, co możemy tutaj zrobić. To jest pierwsza rzecz. Jakie są jeszcze inne przepisy? Co innego dotyczy kwater?

Mamy tutaj jeszcze oczywiście przepisy podatkowe, natomiast teraz może się skupmy jeszcze na kwestii lokalowej. O przepisach podatkowych powiem troszeczkę dalej. Kończąc kwestię lokalu, jeszcze zwróciłbym uwagę na to, że w takich lokalach idzie sporo mediów: prądu, gazu, ogrzewania, wody. O to też są najczęstsze pytania.

Od razu postaram się na to odpowiedzieć. Jeżeli chodzi o prąd, to bardzo popularne są oczywiście lampy na czujkę ruchu. Jeżeli ktoś jest w pomieszczeniu, to lampa się zapala, jak kogoś nie ma, to gaśnie. To jest, myślę, rozwiązanie, które każdy zna. Natomiast są też niekonwencjonalne, nowe metody, na przykład jeżeli chodzi o ogrzewanie.

Jeżeli mielibyśmy sami sobie taki dom urządzać, remontować pod kwatery pracownicze, to można taki dom zrobić praktycznie samowystarczalny i to ogrzewanie będzie bardzo niskokosztowe, gdy zastosujemy na przykład nowoczesne folie grzewcze i do tego dodożymy fotowoltaikę. Na obydwie te dwa systemy można dostać teraz dotację z programu Czyste Powietrze.

Tak że można mieć prąd praktycznie za darmo w domu i ogrzewać taką kwaterę pracowniczą prądem. Są też inteligentne głowice kaloryferowe, które na przykład odłączają ogrzewanie, kiedy się otworzy okno w pokoju i tak dalej, i tak dalej. Można zastosować podwójne drzwi. Tych patentów trochę jest na obniżenie rachunków w kwaterach pracowniczych, gdzie tych mediów idzie dużo.

Również jeżeli chodzi o rachunki za wodę, przykładowo u mnie udało nam się o 150 procent obniżyć rachunki za wodę, gdzie przy zużyciu na 30 czy 40 osób jest to naprawdę spora ilość i zostaje przynajmniej kilkaset złotych miesięcznie w kieszeni.

**Podsumowując kwestie prawne, kwatera pracownicza to jest obiekt zakwaterowania zbiorowego, tak jak na przykład schronisko. Najważniejszy wymóg, który musimy spełnić pod kątem prawa, to są przepisy ochrony przeciwpożarowej. Tutaj trzeba się skonsultować ze specjalistą, który to ogarnie.**

**'Przejdźmy teraz dalej, do najemców. Każdy zastanawia się na pewno, skąd pozyskać ludzi, którzy będą mieszkali w tej kwaterze. Powiedz mi, proszę, w jaki sposób Ty pozyskujesz najemców, jak rozmawiasz z agentami, którzy dostarczają Ci hurtowo osób i następnie jak to rozliczasz.**

Najemcy to jest kwestia kluczowa, bo tak jak już wspomnieliśmy wcześniej, można otworzyć super kwaterę, natomiast jak ona nie będzie miała najemców, to tak naprawdę do niczego nie jest nam to potrzebne. Czyli musi być w dobrej lokalizacji i musi mieć najemców, dla których będzie dobra w drodze do pracy.

Jakie są sposoby pozyskiwania najemców? Tutaj wracam do różnych spotkań regionalnych branżowych. Ludzie z branży zawsze najlepiej wiedzą, kto potrzebuje, kiedy potrzebuje, ile osób potrzebuje. Ja dostaję tylko od osób z branży bądź od absolwentów naszych warsztatów z kwater czy od ludzi, którzy się zajmują kwaterami dostają kontakty i tych najemców.

Pośrednicy są też dobrym źródłem kontaktów i pozyskiwania najemców. Coraz więcej agencji pracy zwraca się do pośredników nieruchomości, żeby im pomogli znaleźć tego typu obiekty.

Oczywiście możemy dodawać ogłoszenia, sami dzwonić po różnych firmach, agencjach – to też jest skuteczne – i po prostu mówić, że tego typu obiekt mamy.

### **Jakiego typu to są agencje? Co rozumiesz pod słowem „agencja”?**

Agencje dzielimy na dwa rodzaje: to są agencje pracy i agencje nieruchomościowe, które obsługują agencje pracy. Często jest tak, że duże agencje pracy nie mają czasu, żeby tych pracowników kwatrować, ponieważ zajmują się swoją pracą, muszą zapełnić etaty w fabrykach czy w dużych zakładach.

Wyspecjalizowały się już agencje nieruchomości, które zajmują się tylko pomocą agencjom pracy w zakwaterowaniu ich pracowników. Takie agencje polecam. Z nimi się najlepiej współpracuje, najbardziej konkretnie. Jest ustalona sztywna stawka. Takie agencje mają swoich koordynatorów, więc jak coś się dzieje złego na takim obiekcie, powiedzmy jest jakaś impreza czy coś zostało zepsute, jakaś usterka, to ci koordynatorzy tych dużych agencji w pierwszej kolejności reagują.

Często nawet do nas informacje o jakichś niedogodnościach nie docierają, ponieważ jest to załatwiane już na etapie koordynatora z takiej agencji. Tak że zanim informacja dojdzie do nas, sprawa często już jest załatwiona.

**Przypomniało mi się, że na dwudziestej którejś edycji Akademii Sourcingu, też wtedy byłeś, było takich trzech naszych kolegów z Ukrainy, którzy wydawali milion złotych miesięcznie na zakwaterowanie pracowników. Ściągali osoby z Ukrainy do pracy w Polsce i mieli tak dużo miejsc noclegowych, że milion złotych miesięcznie wydawali na zakwaterowanie.**

**Przyjechali na Akademię po to, żeby dowiedzieć się, w jaki sposób zrobić swoje mieszkania, swoje kwatery, żeby nie wydawać pieniędzy dla właścicieli, tylko za zarobioną gotówkę ze swojego biznesu po prostu kupować mieszkania, w których będą mieszkali ludzie, których oni będą ściągać.**

**I teraz tak jak Mariusz powtarza, jeżeli chodźcie na spotkania branżowe, możecie znaleźć takiego człowieka, który był na Akademii – byli w trójkę panowie, których serdecznie pozdrawiam, jeżeli nas słuchają – i oni po prostu zapytaliby się Was, czy macie wolną kwaterę w tym miejscu, bo potrzebują ulokować na przykład 20 osób.**

**Po prostu byście podali rękę i mieli kontrakt gotowy na zakwaterowanie takich osób, dając lepszy standard na przykład. Niekoniecznie lepszą stawkę, tylko po prostu wyższy standard. W związku z tym skupiasz się na tym, żeby znaleźć jedną agencję, jednego człowieka, który hurtowo będzie dostarczał Ci ludzi i nie robisz tego na tej zasadzie, że masz 20 łóżek i zapełniasz każde łóżko osobno, z inną osobą, z inną fakturą, tak?**

Dokładnie, taka jedna współpraca z dużą agencją załatwia cały temat i bezpośrednia znajomość takiej osoby ma większą przewagę, niż byśmy wykonali sto takich zimnych telefonów z książki telefonicznej po agencjach pracy. Trzeba po prostu chodzić na spotkania, gdzie ci ludzie są, a oni są chociażby na naszych spotkaniach regionalnych, czy wystarczy pójść na targi pracy.

Targi pracy to są imprezy, które są cykliczne w dużych miastach i tam agencje pracy się wystawiają, tak że tam można poznać ludzi, którzy w tej branży pracują. A jest to branża

ogromna, tych ludzi jest dużo, tak że nikt nie będzie miał najmniejszych problemów, żeby tych ludzi pozyskać.

**Skoro znasz tak wiele osób, czy jesteś w stanie się podzielić tymi kontaktami do tych agencji dla osób, które z Tobą będą chciały współpracować?**

Tak, jak najbardziej. Dla absolwentów naszych warsztatów te kontakty są udostępniane. Między innymi te, o których tutaj przed chwilą mówiłeś. Oprócz tych kontaktów ja dysponuję jeszcze nowymi kontaktami, bo co chwilę się to zmienia, z dnia na dzień. Też są te kontakty udostępniane.

Oraz jeżeli jest zapotrzebowanie w danym rejonie na kwatery pracownicze, to też jeżeli nie mam miejsc, a już od długiego czasu taka sytuacja występuje, że nie mam miejsc, to przekazuję te kontrakty dla osób ze swojego kręgu.

**Powiedz szczerze i uczciwie, bez bicia piany, bez koloryzowania. W jakich miejscach te agencje najchętniej dostarczają pracowników? Jakie to są miasta? Czy to są tylko miasta wojewódzkie typu Poznań, Warszawa, Gdańsk, Kraków, czy to są też inne miejscowości, mniejsze, gdzie są jakieś fabryki samochodowe czy duże zakłady?**

To są oczywiście przede wszystkim duże miasta, te wojewódzkie, czyli topowe. Trójmiasto, Wrocław, Kraków, Poznań, Gdańsk. Śląsk cały, ponieważ na Śląsku też dużo jest tych zakładów. Natomiast nie można się skupiać tylko na tych miastach, ponieważ są mniejsze miasta, mniejsze miejscowości, gdzie notorycznie brakuje miejsc na kwatery, ponieważ miejscowość jest mała, a na przykład jest przy tej miejscowości duża fabryka.

Polacy przestali tam z pewnych względów pracować, więc trzeba sprowadzić pracowników z innych rejonów Polski bądź najczęściej ze Wschodu i trzeba gdzieś ich zakwaterować. Tak że są przypadki, że w małych miejscowościach, gdzie są duże zakłady w okolicy, po prostu brakuje tych miejsc.

Należy się skupiać po prostu tam, gdzie są duże zakłady, gdzie jest zapotrzebowanie na pracę, bo tam te obiekty będą się wynajmowały, bez względu na to, czy to będzie Wrocław, czy to będzie na przykład Bolesławiec, czy jakaś jeszcze inna mniejsza miejscowość.

**Czy znasz przypadki, że ktoś z absolwentów fizycznie dzwonił na przykład do zakładu, gdzie produkują drób, meble i pytał się, czy potrzebują ulokować pracowników?**

Nawet nie dzwonią. Znam naszych absolwentów ze Szczecina, którzy bezpośrednio chodzili do zakładów. Po prostu ubierali się, wychodzili z domu, szli do zakładu i pozyskiwali tam informacje. I to zadziałało. Zapełnili swoje kwatery na kilkaset osób. Każda metoda jest dobra. Najważniejsze jest to, żeby bezpośrednio dotrzeć do człowieka, porozmawiać z nim face to face, uścisnąć rękę i po prostu nawiązać relację.

Nie zastąpi tego ani sto, ani tysiąc rozmów telefonicznych. Musi dojść po prostu do nawiązania jakiejś relacji.

**Czyli podsumowując, jeżeli ktoś, kto nas słucha, chce zająć się tematem kwater pracowniczych i chce mieć pełne obłożenie w swoim domu czy mieszkaniu przystosowanym pod kwatery, to**

musi przede wszystkim skupić się na tym, żeby poznać hurtownika, tak to nazwijmy, czyli osobę, która dostarczy nam tyle osób, ile mamy miejsc noclegowych.

Będziemy mieli jedną fakturę z tą osobą i ta osoba będzie odpowiedzialna za dostarczanie tych osób, będzie miała z nami kontrakt. Absolutnie nie rozmawiamy o sytuacji, w której każdy z najemców ma osobne łóżko, trzy osoby są w jednym pokoju z jednej firmy, trzy osoby są z drugiej firmy. Po prostu szukamy osób, firm, zakładów, przedsiębiorstw, które dostarczają całą grupę i całą tą grupą się ten koordynator zajmuje, a my rozmawiamy tylko z koordynatorem.

Dlatego ten biznes jest prostszy niż w wyobrażeniu osób, które są początkujące, które myślą, że będą miały każdą osobę jednostkowo i będą wystawiały ogłoszenia jak do normalnych mieszkań na wynajem.

**W związku z tym, jak już nasi słuchacze wiedzą, kto jest tym kontaktem, którego należy szukać i w jaki sposób szukać, to powiedz proszę, jak wygląda umowa z takim koordynatorem, z taką agencją, z taką firmą, która dostarcza pracowników i na co zwrócić przede wszystkim uwagę w tych umowach kwaterowych.**

Dokładnie tak jak powiedziałaś, trzeba szukać tych osób bądź skorzystać z naszej bazy tych kontaktów, która z dnia na dzień się coraz bardziej powiększa. Jeżeli chodzi o same kwestie umów, to tutaj często są pytania, czy podpisujesz umowę na pół roku, na rok, na dwa lata. Na pewno warto podpisywać te umowy na jak najdłużej.

Ja bym się tutaj nie upierał przy jakichś długich umowach, ponieważ ci najlepsi klienci, agencje pracy, one co prawda się zabezpieczają jedno, dwumiesięcznym okresem wypowiedzenia takich umów, natomiast z nimi współpraca, mimo tych krótkich okresów, jest najbardziej stabilna, bo oni potrzebują i tak jak najwięcej pracowników.

Zawsze przymiały pracowników mają duży, więc na te długie umowy bym się nie upierał, tylko na znalezienie jak najbardziej konkretnych osób do współpracy i mieć tych osób kilka. Jak nie będziemy korzystać z jednej agencji, to z innej. Warto w tych umowach zwrócić uwagę na to, żeby były tam zamieszczone kary umowne za zniszczenia lokalu czy za palenie w obiekcie.

I ustalone kwestie podatkowe, ponieważ właśnie w tych kwestiach jest najwięcej pytań, najwięcej komplikacji i postaram się parę kwestii teraz wyjaśnić. Przede wszystkim jaki rodzaj działalności możemy mieć przy prowadzeniu tego typu biznesu. Możemy prowadzić to jak najbardziej na ryczałcie, mając własny dom i wynajmując go na cele mieszkalne.

Możemy prowadzić to przez działalność gospodarczą bądź spółkę z o.o. Zasadnicza różnica między spółką a działalnością jest przede wszystkim taka, że przy spółce z o.o. nie płacimy ZUS-u. Nie ma co więcej się tutaj nad tym tematem rozdrabniać. Natomiast ważna kwestia, o którą wiele osób mnie pyta, to kwestia, jak to fakturować, jak to wynajmować, na jakim podatku.

Powiem Wam, jak ja to robię i na jakiej interpretacji my bazujemy, natomiast musicie wziąć pod uwagę to, że jeżeli z danym zapytaniem pójdziecie do pięciu księgowych i do pięciu doradców podatkowych, i do pięciu urzędów, możecie dostać w sumie piętnaście różnych odpowiedzi. Nie chciałbym, żeby to co teraz powiem, było takie na mur beton.

U nas są na tyle skomplikowane przepisy prawne i podatkowe, że prawnicy się w tym nie łapią. My korzystamy po prostu z interpretacji urzędu skarbowego. Co do zasady w odróżnieniu od osoby fizycznej firma nie ma jako tako potrzeb mieszkaniowych, natomiast można tutaj zastosować zwolnienie z podatku VAT i wynajmować te kwatery dla pracowników na Vacie zwolniony, bo faktycznie taki cel realizowany jest przez bezpośredniego usługobiorcę, przez ostatecznego klienta.

Na słuszność tego stanowiska są potwierdzenia różnych izb skarbowych, są interpretacje, do których też mam dostęp i jest w nich jasno powiedziane, że jeżeli wynajem jest w celach mieszkalnych, w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, to nawet jeżeli są to pracownicy najemcy, następuje tutaj przedmiotowe zwolnienie z VAT.

Niektórzy też wystawiają faktury na 23 procent, natomiast każdego kogo pytam, dlaczego wystawia fakturę na wynajem dla firmy na cel mieszkaniowy na 23 procent, to jest po prostu odpowiedź: bo się boi urzędu skarbowego. Jest to robione nie na podstawie wiedzy, tylko na podstawie strachu przed kontrolą.

Kolejna sprawa jest taka, że niektórzy wynajmują na 8 procent VAT. Ten 8 procent VAT stosujemy zawsze przy wynajmie krótkoterminowym. Ja mam taką opinię na ten temat, że ktoś już albo totalnie nie wie, co robi, albo po prostu wynajmuje to krótkoterminowo.

Więc jeżeli do 30 dni wynajmujemy krótkoterminowo taki obiekt, to faktycznie może wtedy podlegać pod wynajem krótkoterminowy, wynajmujemy na 8 procent VAT. Natomiast jeżeli mamy do czynienia z wynajmem długoterminowym, to tutaj stosujemy stawkę zwolnioną z VAT.

Mamy na podparcie tej tezy interpretację z Izby Skarbowej, tak że my to stosujemy na co dzień. Takie jest też zdanie mojego doradcy podatkowego i księgowego, tak że ja się tego trzymam. Natomiast chciałbym jeszcze raz podkreślić, że jeżeli pójdziemy do kilku księgowych, kilku doradców, kilku izb skarbowych, te opinie mogą być różne.

Dlatego za każdym razem jak cokolwiek robimy, nie tylko przy wynajmie kwater, mieszkań, ale jakichkolwiek transakcji w Polsce, to trzeba u kilku mądrych osób, które są w stanie rozpracować nasze podatki, dowiedzieć się, jak to dokładnie mamy robić.

**Czyli podsumowując, żeby prowadzić legalnie kwaterę pracowniczą, musimy mieć założoną firmę. Bo jeżeli mamy jedną kwaterę, to możliwe, że możemy robić to na ryczałcie, ale jeżeli będziemy mieli więcej niż jedną, to na pewno nie, bo są interpretacje, które mówią, że powyżej dwóch nieruchomości to już jest działalność gospodarcza.**

**Przynajmniej we Wrocławiu przy mieszkaniach jest taka interpretacja. W innych miastach może nie. Ale też pamiętajcie, że jak już macie powyżej dwóch mieszkań, to już powinniście założyć według aktualnych interpretacji działalność gospodarczą i wynajmować to na działalności gospodarczej, z tego co ja wiem i widziałem interpretacje we Wrocławiu.**

**Jeżeli chodzi o działalność gospodarczą, to na pewno musicie zadbać o kod PKD, który mówi o wynajmie nieruchomości. Więc firma, kod PKD, stawka zwolniona, bo to jest na cele mieszkaniowe. Natomiast tak jak Mariusz powiedział, jesteśmy w Polsce i to co mówimy dzisiaj, może być nieaktualne jutro, dlatego bierzcie na to poprawkę.**



## Tak wyglądają kwestie podatkowe i co dalej?

Na koniec jeszcze warto wspomnieć o kwestii lokalowej, bo też podatki często są bezpośrednio powiązane z lokalem, w którym to prowadzimy. Padło przed tą audycją pytanie od jednej uczestniczki na forum, czy można w lokalu użytkowym prowadzić kwatery pracownicze.

Otóż w lokalu użytkowym można prowadzić wynajem krótkoterminowy, więc jeżeli miałby to być wynajem krótkoterminowy to okej. Natomiast jeżeli miałby to być wynajem długoterminowy, to w lokalu użytkowym nie można prowadzić wynajmu na cele mieszkalne długoterminowego.

Agencje pracy, czyli ci nasi najlepsi klienci, którzy wynajmują od nas te kwatery, zwracają na to uwagę. Muszą mieć koniecznie zapis w umowie, że ten lokal jest lokalem mieszkalnym. Można tutaj kombinować. Ja tego nie polecam, bo i tak z automatu odpadną nam ci najważniejsi klienci, czyli duże agencje pracy i duże agencje nieruchomościowe, które pozyskują klientów ze względu właśnie na to, że nie będzie to lokal mieszkalny.

I tu mi się przypomniało jeszcze jedno pytanie w kwestii lokalowej odnośnie domów jednorodzinnych, czy można tam prowadzić kwatery. Te przepisy są mocno skomplikowane, natomiast trzeba mieć na uwadze to, że na przykład hostele są prowadzone w mieszkaniach, w domach są prowadzone pensjonaty, mini hotele.

Tutaj nie ma takiego stricte powiązania z prawem budowlanym. Oczywiście wytrzymałość ogniowa materiałów jest ważną kwestią. Natomiast przy kwaterach nie są te wymogi duże. Tutaj głównie sugerujemy się przepisami przeciwpożarowymi. Jeżeli ten budynek będzie dostosowany do ppożu, to może być to również w domu jednorodzinnym.

Po to bierzemy specjalistę od ppożu, żeby to stwierdził, czy w tym konkretnym budynku, w tym obiekcie, który jest zbudowany z takiego i takiego materiału, ma jakąś odpowiednią ilość wyjść ewakuacyjnych i szerokość korytarzy, czy on spełnia nam tę kategorię przeciwpożarową.

Jeżeli spełnia, to możemy prowadzić i tutaj nie ma większego znaczenia, czy to jest wielorodzinny, czy jednorodzinny, bo obiektów jednorodzinnych mamy na dzień dzisiejszy mnóstwo. Musicie się po prostu upewnić u specjalisty z branży ppoż.

Teraz informacja dla osób, które boją się kontroli, nadzorów, nadzoru budowlanego i tak dalej.

Mogę powiedzieć, że u mnie była kontrola z nadzoru budowlanego i pan, który przyszedł, powiedział, że tutaj nie było żadnej zmiany sposobu użytkowania, bo dom był mieszkalny, mieszkali tam ludzie i teraz też mieszkają ludzie, więc tutaj nic się nie zmienia. Nie prowadzę hotelu czy tego typu obiektu.

Tak że czy ten budynek się nada, czy nie nada, jesteśmy stricte związani z przepisami przeciwpożarowymi, które też są jakoś powiązane oczywiście z przepisami budowlanymi. Natomiast tutaj potrzebujemy tylko mieć pieczętkę od osoby, która zajmuje się zabezpieczeniem przeciwpożarowym.

**Dobrze Mariusz, w takim razie bardzo Ci dziękuję. Mamy już godzinę nagrania. To jest drugie nagranie o kwaterach pracowniczych. Pierwszą część również znajdziecie na YouTube w ramach audycji „Albrecht o nieruchomościach”.**

Z naszej strony wyczerpaliśmy temat. Uwierzcie nam, że to co powiedzieliśmy, to jest praktycznie wszystko. Czasami początkujący mają wrażenie, że jest audycja, która nie mówi o niczym, ale tak naprawdę to, o czym powiedzieliśmy, to jest wszystko. To nie jest rocket science.

Trzeba po prostu wyjść z domu, znaleźć zakład bądź agencję pracy, która będzie dostarczała nam pracowników, znaleźć dom przystosowany do przepisów ochrony przeciwpożarowej, wsadzić tam łóżka, wprowadzić tych ludzi, założyć firmę, wystawić fakturę i po prostu sprawić, że ten ruch na mieszkaniu jest utrzymywany.

Druga sprawa, że trzeba mieć umowę, trzeba mieć procedury, checklisty, trzeba wiedzieć, jak wyszkolić pracownika, który będzie dla nas pracował i obsługiwał ten biznes. Trzeba mieć też rozwiązany system kluczy, dostępów do mieszkania, bazy danych jak to stworzyć. Wiadomo, że to nie jest temat na godzinną audycję.

Tym można się zająć na przykład na warsztatach z kwater pracowniczych, które Mariusz prowadzi. Ale to co powiedzieliśmy w audycji, to jest naprawdę klucz i esencja tego, co wystarczy żeby zrobić.

Jeżeli mamy przykład osoby, która po warsztatach zrobiła jedenaście kwater pracowniczych – osoba początkująca, która się tym zaczęła zajmować po prostu po warsztatach – to pokazuje to, że wystarczy po prostu zrobić to, o czym Mariusz mówi w audycji.

Ja na swoim miejscu, gdybym mieszkał w Polsce, gdybym został we Wrocławiu i planował tu swoje życie, i chciał tu mieszkać, zająłbym się tematem kwater pracowniczych. Otworzyłbym sobie dwadzieścia takich kwater i miał bardzo duży cashflow. Zatrudniłbym menadżera, najlepszego jakiego tylko miałbym dostępnego pod ręką, i po prostu zlecił mu zarządzanie tymi kwaterami.

Dwadzieścia kwater to jest naprawdę olbrzymi cashflow. Ja, jak wchodzę na grupę na Facebooka, to Mariusz czy inni absolwenci, cały czas się śmieją, z uśmiechami te wiadomości piszą na Facebooku, że jest po 200, 300, 500 osób potrzebnych do zakwaterowania na już i tych miejsc brakuje.

Ja jeżdżę na motorze i na motorze nie jeździ się takimi trasami, jakimi jeździ się samochodem. Samochodem jeździ się ekspresówką, autostradą i tak dalej. Ja jeżdżę drogami polnymi czyli tam, gdzie są właśnie takie zakłady, bo one w takich miejscach są. Jak przejeżdżam koło takiej fabryki LG, po prostu jadę, jadę, jadę i cały czas mam głowę w lewo, patrzę, jak długi jest ten mur, bo te zakłady się nie kończą.

Jak zobaczycie, samolotem nawet lecąc, z góry wszystkie te miejsca wokół lotnisk czy dalej, to są olbrzymie, kolosalne zakłady, które teraz powstają. Pamiętajcie, że w Polsce jest coś takiego, że praktycznie każdą działkę można włączyć do strefy ekonomicznej.

Jeżeli ktoś buduje halę, fabrykę, na przykład takie Panattoni, dostają nawet 45 procent zwolnienia. Te duże obiekty dostają mniej, chyba koło 25, ale mniejsze firmy dostają nawet 45 zwolnienia z podatku dochodowego przez ileś lat; nie interesuję się tym dokładnie.

Więc jeżeli ktoś buduje ogromną halę, dostaje zwolnienie z podatku, więc dlatego oni w Polsce budują te miejsca. Też mamy zdecydowanie tańszą siłę roboczą niż na Zachodzie – w

Niemczech, Holandii, Belgii, Francji i tak dalej. Napływa mnóstwo imigrantów do nas do kraju, więc to się będzie wszystko rozwijać.

Jeżdżę po świecie, widzę, że Polska staje się jednym z lepszych miejsc do prowadzenia biznesu. Wiadomo, że mamy bardzo skomplikowane prawo i fabryka Elona Muska z Teslą tutaj nie powstanie, bo musiałby być bardzo głupi, żeby zrobić to w Polsce z racji naszych chorych przepisów, ale cały czas idziemy do przodu.

Takie prace magazynowe, gdzie potrzeba mnóstwo ludzi czy fabryki cały czas się będą rozwijać i tych ludzi będzie potrzeba coraz więcej. Ktoś te kwatery musi profesjonalnie robić, więc zachęcam do tego, żeby tematem się przynajmniej zainteresować, zobaczyć, jak to wygląda, porozmawiać z ludźmi, którzy to prowadzą i zobaczyć, ile te osoby zarabiają.

Niedługo Mariusz zorganizuje kilka wywiadów z osobami, które się właśnie zajmują kwaterami. Opublikujemy kilka success stories, tak żeby ten temat szerzej pokazać. Bo nie ma co ukrywać, jesteśmy jedyną firmą w Polsce i pierwszą, która zaczęła organizować szkolenia z kwater pracowniczych, organizować grupę, społeczność wokół tego tematu.

Bierzemy to na siebie i profesjonalizujemy ten rynek z racji tego, że mamy dostęp do największej grupy ludzi, która się tym tematem zajmuje w jednym miejscu. W związku z tym jeżeli jesteś zainteresowany czy zainteresowana tematem kwater pracowniczych, to serdecznie zapraszam do tego, żeby wejść na stronę [pawelalbrecht.com](http://pawelalbrecht.com).

Tam jest zakładka z warsztatami kwater pracowniczych. Zachęcam do tego, żeby się zapisać, przyjść w parze ze znajomym, współnikiem, z żoną, mężem i po prostu zobaczyć, jak ten temat wygląda, i po prostu się tym zająć.

Przy okazji zapraszam też na Akademię Sourcingu. Teraz będziemy mieli trzydziestą, jubileuszową Akademię Sourcingu w kwietniu, dwudziestą edycję warsztatów z podnajmu, też jubileuszową, tak że w kwietniu będzie się sporo działo, tak że serdecznie zapraszam.

Zapraszam też na spotkania regionalne, które prowadzi i organizuje Mariusz, żeby poznawać lokalnych inwestorów i tam spotkać osoby, które były na kwaterach. Jeżeli nie chcesz przyjść na warsztaty z kwater, nie interesuje Cię ten temat, to zachęcam do tego, żeby przynajmniej przyjść na proste podstawowe spotkanie regionalne networkingowe i po prostu poznać osoby, które się tym zajmują.

Może zobaczysz, czy to jest rozwiązanie dla Ciebie i samodzielnie bez warsztatów będziesz działał. W każdym razie wydaje mi się, że to jest bardzo dobra opcja dla osób, które są zdecydowane, żeby tak zarabiać pieniądze. Mariusz, czy chciałbyś kogoś pozdrowić z tego miejsca na koniec audycji?

Przede wszystkim chciałbym pozdrowić...

**Całą klasę. [uśmiech]**

Wszystkich absolwentów moich warsztatów z kwater. Bardzo mnie to motywuje do dalszej pracy, bo widzę, że wyniki są mega dobre. Tak że pozdrawiam wszystkich serdecznie i wszystkich słuchaczy audycji oczywiście.

Nie było dzisiaj czasu żeby powiedzieć o wszystkim, natomiast najważniejsze rzeczy poruszyliśmy. Dla osób, które będą już bardziej się interesowały tym tematem, po to mamy spotkania, żeby jeszcze każdy z poszczególnych tych punktów rozwijać, kontaktować się z osobami, które to robią i poszerzać tę wiedzę. Myślę, że na dzień dzisiejszy wyczerpaliśmy sporo z tego tematu.

**Tak, cała reszta to jest po prostu paczka dokumentów i plików, które otrzymujecie na przykład po takich warsztatach. Z tym kompletem już możecie po prostu działać.**

Jedynie, jeżeli mógłbym jeszcze coś dodać, to nie powiedzieliśmy jeszcze, że w magazynie branżowym „Strefa nieruchomości” już po raz drugi ukaże się nasz artykuł dotyczący kwater pracowniczych. Więc jeżeli chcielibyście zasięgnąć więcej informacji, to też w tej gazecie branżowej „Strefa nieruchomości” już wkrótce kolejny wywiad na ten temat.

Tam będziecie mogli zobaczyć tabelki, porównania, jak to wygląda w podnajmie, jak to wygląda przy zakupie własnego domu i też będzie tam spora dawka informacji na ten temat.

**Dokładnie, potwierdzam. „Strefa nieruchomości” – są dwa artykuły o kwaterach pracowniczych. Jeden w obecnym numerze, drugi będzie w następnym. Tak że wszystko. Dziękuję, pozdrawiam serdecznie, do usłyszenia w kolejnej audycji. Cześć.**

Do usłyszenia, cześć.