

Albrecht o nieruchomościach

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

Audycja:

**Podnajem – magia darmowego abonamentu.**

Słuchasz audycji ALBRECHT o nieruchomościach. Ja nazywam się Paweł Albrecht i dzisiaj przedstawię temat Podnajem, czyli magia darmowego abonamentu. Ta długo wyczekiwana audycja zostanie podzielona na trzy części.

W pierwszej części audycji poruszę zagadnienia teoretyczne, czyli czym jest zarządzanie najmem, czym jest podnajem, jak zarabiać na podnajmie oraz jak skorzystać z podnajmu będąc właścicielem mieszkań i chcąc oddać je w zarządzanie. Jeżeli nie jesteś zainteresowany budową biznesu, a masz obecnie mieszkania to ta audycja jest również dla Ciebie. Dodatkowo powiemy o tym, co można podnajmować, bo na pewno nie są to tylko mieszkania. Dowiemy się też, jakie są największe wady podnajmu, największe zalety podnajmu, jakie występują tam podatki i jaką formę działalności gospodarczej należy przyjąć, żeby taki biznes prowadzić.

Druga część zostanie poświęcona w całości praktyce, czyli skupimy się na założeniach taktycznych, strategicznych ile minimum musimy wyciągać z danego mieszkania, żeby opłacało się je nam adaptować do podnajmu i wprowadzać do swojego portfela mieszkań podnajmowanych. Dodatkowo porozmawiamy o skali, jak ją zwiększać, jakich narzędzi używać, jakich Exceli do zarządzania leadami, najemcami, marketingiem, remontami itd. Powiemy sobie też przy jakiej skali opłaca się zatrudnić pomocnika, jak szukać tych mieszkań, jak szukać najemców i ich weryfikować, jaki standard pokoju sobie przyjąć, jaki standard ogłoszenia, jakie umowy. Czyli te wszystkie rzeczy, które już są praktycznym elementem biznesu podnajmu.

W podsumowującej części trzeciej powiem, dlaczego jest to idealny biznes dla osób zaczynających przygodę z nieruchomościami, dlaczego szczególnie warto robić to w Wielkiej Brytanii oraz jak polecenia same zaczynają do nas sptywać już przy pewnej skali mieszkań. No i jak cały ten biznes można sprzedać, co jest właśnie głównym gwoździem programu tej audycji.

Zacznijmy więc od konkretnów, od pierwszej części teoretycznej i wy tłumaczenia tematu, dlaczego nazywa się to „Podnajem – magia darmowego abonamentu”? Na potrzeby tej audycji stworzymy sobie trzy kategorie w których możemy prowadzić biznes. Pierwsza z tych kategorii jest to coś na wzór flipowania, czyli pozyskanie jednego klienta wymaga od nas masę czasu, masę zachodu, dużo umiejętności. Zarobek na takim flipie może być od 30 do 100 tysięcy złotych.

Jednak jeżeli kupimy od normalnego Kowalskiego na danym osiedlu mieszkanie to praktycznie możemy o nim zapomnieć, bo prawdopodobnie nigdy w życiu się już z nim nie spotkamy, więc koszt pozyskania naszego klienta jest ogromny, ale zarobek również jest wysoki. To są wszystkie biznesy, gdzie mamy bardzo duży zarobek, ale klienci są jednorazowi i całą procedurę musimy zaczynać od nowa, od nowa i od nowa i musimy ciągle poprawiać swoje umiejętności, ciągle pracować i nigdy nie będzie końca.

Drugą kategorią są firmy takie jak restauracje, które świadczą dla nas usługi jednorazowe. Jednak jeżeli zrobią to dobrze to my wracamy tam z powrotem, zabieramy ze sobą znajomych, więc pojawiają się tam co jakiś czas. Ich zadaniem jest tylko skupianie się na oferowaniu wysokiej jakości usług i obsługi klienta, żeby zwiększała się ilość klientów, był stały przepływ ludzi itd. Tu idealnym przykładem są restauracje.

Trzecią kategorią i najważniejszą wokół której się skupiamy są firmy, które mają płatności cykliczne i abonamentowe. Tą kategorię musimy sobie podzielić na dwie części. Pierwsza z tych części to są firmy, które świadczą usługi cyfrowe, oprogramowania, licencje itd. Czyli tam, gdzie nie ma kontaktu z ludźmi. Druga z tych kategorii to firmy, które mają bezpośredni kontakt z człowiekiem, co generuje masę problemów w firmie.

Przykładem takiej firmy, która kasuje abonament cykliczny i bardzo trudno z niego zrezygnować jest firma hostingowa – oni kupują duży serwer, Tobie podnajmują część tego serwera, masz stałą opłatę na przykład 100 złotych miesięcznie. Jeżeli prowadzisz biznes i masz swoją firmę to nie możesz sobie pozwolić na jakikolwiek przestój. Poza tym zmiana serwera jest bardzo kłopotliwa, więc jeżeli zwiążesz się z jakimś hostingodawcą na jakiś okres to raczej będziesz się trzymał tego tak długo, dopóki nie będziesz miał aż jakichś krytycznych problemów, że ludzie nie mogą wejść na stronę albo są bardzo duże opóźnienia. Czyli jeżeli firma hostingowa pozyska Ciebie jako klienta to może sobie zaplanować, że będziesz z nimi co najmniej rok, dwa, trzy – tak długo, jak będziesz prowadził ten biznes. Wszystkie problemy właściciela tej firmy sprowadzają się do tego, żeby utrzymać serwer w należytych porządku, żeby nie było przestojów. A wszystkie błędy rozwiązują programiści, ale oni już nie rozmawiają z człowiekiem tylko po prostu programują i naprawiają wszystko to, co jest techniczne.

Przykładem firm z drugiej kategorii, czyli z tych abonamentowych cyklicznych, które wymagają kontaktu z ludźmi jest na przykład firma księgową, co według mnie jest idealnym biznesem, jeżeli ktoś zna się na podatkach, na księgowości i na oszczędzaniu kosztów. Niestety, jeżeli masz 10 klientów to masz 10 problemów, a jak masz 150 klientów to masz 150 problemów, a nawet więcej, bo to pewnie się w efekcie synergii gdzieś tam kumuluje.

Niestety, jeżeli powiesz ludziom, żeby oddawali faktury na przykład do 5 dnia miesiąca to wszyscy oddadzą Ci 17, wtedy kiedy trzeba już rozliczać podatki. Więc tych ludzi do obsługi, tych problemów będziesz mieć coraz więcej, coraz więcej. Niemniej jednak dostajesz stałe płatności cyklicznie i firmy też niechętnie rezygnują z księgowości, bo zmiana wszystkich papierów, danych gdzieś w urzędach skarbowych, pełnomocnictw itd. jest na tyle kłopotliwa, że ktoś woli zgadzać się na takie drobne problemy, ale nie zajmować się po prostu zmianą księgowości – musi naprawdę dojść do krytycznego momentu, żeby ktoś zmienił tą księgowość. Czyli jeżeli firma płaci 150 złotych za obsługę działalności gospodarczej albo 450 złotych za obsługę spółki zoo pełnej księgowości to taka firma może skalować pracowników, skalować biznes, rozwijać się na inne miasta itd. Więc płatności cykliczne są bardzo fajnym sposobem na zwiększanie skali swojego biznesu.

Jednak trzeba pamiętać, że część z tych cyklicznych interesów dzieli się na cyfrowe, a część na takie, gdzie mamy kontakt z ludźmi. No i niestety, nasz podnajem z dzisiejszej audycji zalicza się do tych płatności cyklicznych, jednak z kontaktem z ludźmi i o tym właśnie będziemy też dzisiaj mówić.

Wyjaśniliśmy już sobie, co to są abonamentowe płatności cykliczne i magia tego abonamentu. Ale skąd słowo „darmowe”? Darmowe bierze się stąd, że jeżeli my stworzymy biznes podnajmu i będziemy mieli 20, 30, 50 mieszkań to możemy znaleźć osobę, która kupi od nas ten biznes i sama się będzie tym zajmować, a my co miesiąc będziemy chcieli na przykład 10-20% z tego co ta osoba zarabia. Czyli jeżeli mamy 10 mieszkań, mamy 10 tysięcy, 1 złotych na mieszkaniu i my z tego kasujemy 10%, czyli 1000 złotych miesięcznie to stworzyliśmy biznes, który bezobstugowo gwarantuje nam 1000 złotych miesięcznie dochodów. To jest właśnie magia darmowego abonamentu.

Przejdźmy teraz do części właściwej tej audycji, czyli porozmawiajmy o definicji, czym jest zarządzanie najmem, a czym jest podnajem? Wyobraź sobie sytuację, że kupiłeś mieszkanie w stanie do remontu, taki standard babciny PRL-owski i zastanawiasz się, czy chcesz oddać ją w zarządzanie, czy chcesz oddać ją w podnajem?

Jeżeli oddasz taką kawalerkę w zarządzanie to po pierwsze – płacisz firmie, która zacznie z Tobą biznes określoną kwotę. Na przykład 500 czy 1000 złotych w założeniu, że taką kawalerkę wynajmujesz za 1000 złotych w tej lokalizacji. Następnie oni pobierają 10, 12, 15% od tego, że będą zarządzać tym najmem, że wprowadzą Ci tam najemcę, będą go obsługiwać, sprawdzać to mieszkanie, rozmawiać z nim, robić jakieś naprawy usterek itd.

Ale największy problem z zarządzaniem najmem polega na tym, że oni nie dają Ci żadnej gwarancji, że jeżeli najemca przestanie płacić to będziesz otrzymywał wpływy na konto. Czyli decydując się na zarządzanie najmem oddajesz 10-12% firmie, która to robi plus opłatę na start. Ale nie masz żadnej gwarancji, że w momencie braku płatności otrzymasz jakiegokolwiek pieniądze. Czyli to się nazywa zarządzanie najmem i tu płatnikiem jest najemca, który u Ciebie mieszka, a firma się tylko tym opiekuje.

W przypadku podnajmu bierzesz osobę, która chce sobie taki biznes stworzyć, płacisz jej oczywiście mniej niż te rynkowe tysiąc złotych tak, żeby ta osoba wyszła jakoś na plus. Umawiasz się na przykład na 800 złotych, ale z gwarancją stałego przepływu gotówki miesiąc w miesiąc przez kolejne 5 lat. Taka osoba nie pobiera od Ciebie opłaty startowej. Wręcz przeciwnie – sama inwestuje w Twoje mieszkanie, czyli urządza je w taki sposób, żeby wynajmując je sobie najdrożej. Odmaluje Ci to mieszkanie, wstawi Ci meble, zrobi ładne ogłoszenie itd. Po prostu Twoim jedynym zadaniem jest odbieranie przelewów i kontrolowanie, czy ta kasa rzeczywiście spływa.

Czyli podsumowując – zarządzając najmem nie masz gwarancji zwrotu kapitału. Zarządzając podnajmem liczysz tylko pieniądze, które wpływają na Twoje konto. Oczywiście w obu przypadkach osoba i firma mogą się zwinąć z rynku, zawsze się tak może zdarzyć. Jednak kiedy zwijają Ci się najemcy to ryzykujesz tylko w momencie kiedy masz wykupioną usługę zarządzania najmem, ponieważ podnajem zobowiązuje osoby podnajmujące do tego, żeby płacić Ci co miesiąc.

Tak to wygląda oczywiście ze strony właściciela mieszkania – takie są plusy i minusy jednej i drugiej formy. Oczywiście, w przypadku podnajmu tych środków oddaje się więcej. Jednak masz spokój, możesz wyjechać za granicę i przez 5 lat nic Cię nie interesuje, więc ja tutaj oczywiście zachęcam do tego, żeby oddawać swoje mieszkania w podnajem. Jeżeli masz takie mieszkanie w Poznaniu albo we Wrocławiu to serdecznie zachęcam Cię do kontaktu, skieruję Cię do osoby, która takim czymś profesjonalnie się zajmuje.

Teraz przejdziemy do części audycji, która jest skierowana do osób, które chcą robić biznes podnajmu, a nie są właścicielami fizycznie mieszkań. Co można podnajmować? Jednym słowem wszystko i nie są to tylko mieszkania. Po pierwsze – możemy to robić na mieszkaniach i to najlepiej dużych wielopokojowych.

Ale można też podnajmować domki letniskowe. Ja sam w rodzinie jestem właścicielem domku nad morzem koło Ustki. Wynajmując go w sezonie kiedyś zadzwonił do mnie pan właśnie, który mieszka w Ustce i powiedział, że on ma trzy takie swoje domy i ma tylu klientów, którzy już się do niego co lato zgłaszają, że on by chciał podnająć cały mój dom na cały sezon za dużo niższą kwotę, ale on sam by sobie tym zarządzał i pewnie wynajmował to na pokoje, a ja w swoim modelu wynajmuję to jako cały dom. Dlatego ten człowiek, jeżeli ja mam na przykład stawkę 200 złotych na dobę, a on chciał chyba 120 złotych. On wynajmując to za 120 złotych opakowałbym tam najemców pewnie łącznie za 400 złotych dziennie, więc dla niego jest to super interes, cały sezon ma obłożenie.

Jeżeli macie domek letniskowy to również możecie go podnajmować – albo sami dawać komuś, albo po prostu szukać takich domków, pakować tam najemców z Bookingu czy z ogłoszeń. Naprawdę w sezonie w Polsce jest bardzo prosto znaleźć osoby, które chcą pojechać na urlop do domku nad morzem.

Czyli oprócz mieszkań mamy domki letniskowe, mamy też lokale usługowe, mamy magazyny, możemy podnajmować maszyny, samochody. Jeżeli macie znajomego, który wyjeżdża za granicę, a ma fajny samochód możecie się z nim tak dogadać, że po opłaceniu fajnego ubezpieczenia OC i AC będziecie jeździć tym samochodem za określoną kwotę. Możecie podnajmować parkingi. Znam osobę, która przy okazji dużej imprezy – nie chcę mówić której, żeby nie robić mu konkurencji – wynajmuje od sąsiadów działki i robi tam po prostu parking, czyli podnajmuje grunty od sąsiadów na parę dni w ciągu roku. Możecie wynająć działkę na której zrobicie pole namiotowe itd. Czyli generalnie podnajmować można wszystko. A my w tej audycji skupimy się na dużych mieszkaniach wielopokojowych.

Teraz powiemy sobie o wadach i zaletach podnajmu. Po pierwsze – jakie są największe, najbardziej rzucające się w oczy wady? Przede wszystkim jesteśmy na stałe uwiązani z naszymi mieszkaniami i jest to stała normalna praca. Czyli jeżeli tych mieszkań masz kilka to robisz to z doskoku. Ale jeżeli będziesz miał 20 czy 50 mieszkań to to jest normalny biznes, którym musisz zarządzać, zarządzać księgowością, płatnościami itd. To jest po prostu stworzenie sobie stanowiska pracy. Oczywiście taki biznes można później oddelegować, ale do tego przejdziemy w ostatniej części tej audycji.

Kolejna wada to jest to, że nie posiadasz tych nieruchomości na własność i jesteś uzależniony od właściciela. Pamiętaj na całe życie, że jakkolwiek z kimkolwiek umowę podpiszesz to każdą umowę da się zerwać, a dochodzenie swoich praw przed sądem jest na tyle kosztowne i kłopotliwe, że nie zawsze zdecydujesz się na drogę sądową tylko po prostu będziesz zmuszony do tego, żeby machnąć ręką i po prostu zgodzić się na to, co się stało. Dlatego nie budujesz swojego majątku robiąc podnajem tylko czerpiesz bieżące profity umawiając się na przykład na podnajem na 5-10 lat. Na tyle będziesz korzystał z tej nieruchomości i z tego klienta, który będzie opłacał Twoje faktury.

Kolejny problem to jest to, że masz kilkadziesiąt osób na głowie, czyli to, co mówiłem na wstępie – im więcej osób masz do obsługi, tym masz więcej problemów. Twoi klienci to nie są faktury, które opłacasz, to są fizyczne osoby, które mają swoje życie, swoje problemy, kryzysowe sytuacje i tymi problemami, sytuacjami będziesz obarczony. Im częściej pojawisz się w mieszkaniu, tym więcej problemów będziesz na siebie niestety brał.

Decydując się na podnajem, co jest kolejną wadą, możesz również mieć obawę przed tym, że takiego mieszkania nie wynajmiesz. Kiedy zrobisz mieszkanie na przykład w czerwcu, znajdziesz takie mieszkanie w czerwcu i będziesz chciał je wynająć czerwiec-lipiec to może się okazać, że będziesz płacił przez ten okres pustostanu na przykład za pół mieszkania, bo nie znajdziesz całego kompletu najemców. Trudno puścić okazję, która jest dobra i czekać do września aż ktoś inny Ci to sprzątnie. Jest też takie ryzyko, że w pewnych momentach w roku możesz mieć pustostany. No i raczej podnajmu nie zrobisz też w małych miejscowościach, co też jest wadą tego rozwiązania, bo w małej miejscowości, gdzie nie ma studentów masz mniejszy ruch i trudno, żeby ktoś się godził na wyższe stawki niż gdzie znajdzie w jakimś innym słabym standardzie, żeby mieszkał u Ciebie.

To właśnie też wadą jest to, że często w takich podnajmowanych mieszkaniach mieszkają studenci, są imprezy. Jest problem z tym, że ludzie nie sprzątają w kuchni, najemcy się frustrują, jest dużo osób na pokoju. Zawsze na się 6 czy 7 osób trafi jakaś jedna para, której coś nie pasuje i oni generują 80% problemów zgodnie z regułą Pareto 80/20. Tak że nie jest to złoty biznes, ale oczywiście ma swoje zalety o których właśnie mówię.

Pierwszą z tych zalet jest to, że nie musisz mieć jakiegokolwiek gotówki, żeby rozpocząć biznes podnajmu. A jeżeli zdecydujesz się na remont mieszkania to bardzo często ten remont możesz przerzucić na właściciela mieszkania, czyli pokazać mu – słuchaj, jeżeli zrobimy to, to i to, ja to oczywiście przygotuję, ty włożysz pieniądze to będziesz dostawał tyle i tyle przez określony czas miesięcznie.

Kolejną zaletą bardzo dużą o której mówiłem na początku jest to, że podnajem łąpie się w tą kategorię płatności cyklicznych i abonamentowych – pozyskujesz klienta raz, czyli szukasz jednego mieszkania w Twoim mieście przez miesiąc, dwa, a potem ono zarabia na Ciebie przez 5 czy 10 lat. Możesz to skalować, dotrudniać pracowników itd., więc jest to właśnie ta idealna forma biznesu.                   Niestety,                   z                   ludźmi                   na                   głowie.

Kolejna zaleta to jest to, że możesz wynajmować mieszkania również na dni, czyli zmieniasz całą koncepcję danego pomieszczenia i wyciskasz z tego jeszcze więcej niż właściciel robił do tej pory, czyli możesz wynająć zwykłą kawalerkę za normalną kwotę, umieścić ją na bookingu, zajmować się tylko dostarczaniem kluczy, sprawdzaniem opinii, które ci ludzie wystawiają, wymianą pościeli itd. No i dzięki temu z kawalerki z której jest tysiąc złotych będziesz zarabiał 2,5-3 tysiące złotych, jeżeli to jest w dobrym miejscu. A właściciel ze względu na to, że to już się tworzy dodatkowe miejsce pracy się na to nie decyduje, ale Ty to możesz zrobić i taką sytuację wykorzystać. Dodatkową zaletą jest również to, że większość rzeczy w podnajmie można bardzo mocno zautomatyzować, oddelegować. Mamy już teraz tyle systemów informatycznych i rozwiązań w Excelu, że naprawdę jest to bardzo prosty biznes, który przy dobrym skonstruowaniu systemu nie zajmuje Ci bardzo dużo czasu.

Kończąc temat zalet i wad podnajmu i kończąc cały ten blok teoretyczny to musisz wiedzieć, że podnajem to jest normalna forma prowadzenia działalności gospodarczej. Żeby zajmować się podnajmem musisz mieć albo działalność gospodarczą, albo spółkę zoo, żeby wystawiać faktury. Mieszkania jest zwolniona z VAT-u, więc tym nie musisz się przejmować. Jeżeli wpiszesz w Google „podatki w podnajmie” to wyskoczy Ci parę stron artykułów, które pokażą Ci, jakie stawki tego podatku płacisz. To będzie 18, 32 czy liniówka 19%.

Warto się tym zainteresować, bo robiąc to na spółce, jeżeli znasz się na tym to możesz bardzo mocno zoptymalizować te koszty, bo kosztem jest na przykład to, że wynajmujesz od właściciela mieszkanie, więc podatki płacisz tylko od różnicy uzyskiwanej od najemców minus to, co płacisz za najem od właściciela. Jest dużo sposobów, żeby te podatki płacić jak najmniej zgodnie z prawem, więc zachęcam Cię do tego, żebyś przyjrzał się bardziej spółkom niż działalności gospodarczej. Nie możesz tego robić jako osoba fizyczna, musisz założyć swoją firmę, która będzie zajmowała się właśnie podnajmem mieszkań.

Przejdźmy teraz do części praktycznej. Jeżeli masz ochotę zająć się podnajmem i traktujesz tą audycję na poważnie to zachęcam Cię do tego, żebyś wyciągnął sobie teraz kartkę i robił notatki. Postaram się to sygnalizować w punktach.

Po pierwsze – założenia taktyczne, czyli Twoja strategia. Z każdego mieszkania musisz dostawać co najmniej tysiąc złotych, żeby opłacało Ci się jeździć na to mieszkanie i nim zarządzać. Czyli jeżeli wynajmujesz mieszkanie za 1,5 tysiąca złotych to musisz opakować tam tyle pokoi i tyle najemców, żeby wychodziło Ci z tego minimum 2,5 tysiąca złotych. Wszystko co jest poniżej tej granicy tysiąca złotych jest do indywidualnego rozpatrzenia, czy masz to blisko domu, czy będzie z tym mało problemów, czy masz już tam najemców itd. A wszystko, co jest ponad tysiąc złotych możesz rozważać na plus – brać śmiało to mieszkanie do portfela, bo ono w przyszłości będzie bardzo fajnie profitować.

Oprócz tego, że zakładasz sobie jakiś próg, czyli na przykład 1000 złotych, co w Twoim przypadku może być 1500 czy 2000, jeżeli masz już większe doświadczenie. Musisz też wziąć pod uwagę, ile musisz wydać na remont, czy ten remont przerzucisz na właściciela, czy będziesz go musiał zrobić sam. Ile byś w remont nie wpakował to załóż sobie, że musi Ci się ta inwestycja zwrócić w ciągu

Jeżeli wydasz 10 tysięcy złotych na umeblowanie, na kanapy, jakieś obrazki, kwiatki i inne gadzety w kuchni itd. tą kwotę to musisz zarabiać tyle na podnajmie, żeby po roku wszystko wróciło do Twojej kieszeni. Jeżeli wydasz 50 tysięcy złotych na jakiś generalny remont to musiałbyś zarabiać tyle na pokojach, musiałbyś mieć kilkanaście pokoi, żeby również w ciągu roku Ci się to zwróciło i przyjmij sobie taki punkt zwrotny.

Czyli podsumowując – zakładasz ile minimalnie musisz wyciągnąć z danego mieszkania i w jakim okresie maksymalnie może zwrócić Ci się cały zainwestowany kapitał w remont i przystosowanie do najmu.

Punkt drugi – skalowanie. Wyobraź sobie, że masz 2 mieszkania po 6 pokoi, czyli masz 12 najemców i za każdy z tych mieszkań płacisz właścicielowi 2 tysiące złotych. Czyli mając 2 mieszkania po 2 tysiące to jesteś na minusie 4 tysiące, dopóki nie wprowadzisz tam najemców. Jeżeli wprowadzasz tamtych dwunastu najemców, na każdym mieszkaniu zarabiasz tysiąc złotych to Twój biznes wychodzi 2 tysiące złotych na plus. Jeżeli jedno z tych mieszkań Ci wypadnie i tracisz to tysiąc złotych miesięcznie plus musisz jeszcze zapłacić właścicielowi te 2 tysiące do których się zobowiązałeś to Twój biznes wychodzi tysiąc złotych na minus. Czyli jeżeli masz 2 mieszkania i 1 mieszkanie Ci wypada to przy naszej strategii jesteś tysiaka w plecy. Jeżeli masz takich mieszkań 10 i wypadną Ci 3 mieszkania to dalej wychodzisz na plus.

Czyli efekt skali polega na tym, że dokładając kolejne mieszkania zgodnie z założeniami Twojej strategii i to nie muszą być mieszkania, które generują Ci tysiąc tylko 2-3 tysiące górki powodujesz, że Twoje bezpieczeństwo finansowe rośnie, ponieważ im więcej mieszkań masz to tym większe prawdopodobieństwo, że będziesz cały czas na plusie i nie będziesz dokładał do interesu, wręcz będziesz zarabiał jeszcze więcej, ponieważ zaczniesz się sypać lawina poleceń. Skalowanie pozwala Ci jeszcze na jedną dodatkową rzecz – jeżeli masz 2 mieszkania to potrzebujesz i tak i tak osoby, która w sytuacjach awaryjnych zajmie się elektryką, hydrauliką itd. Za co oczywiście płacą najemcy zgodnie z umową. Ale taka osoba jest Ci potrzebna do której będziesz musiał zadzwonić.

Jeżeli masz tych mieszkań 2 to nie zatrudnisz nikogo na dodatkową fuchę na tyle, żeby go przekonać, że słuchaj, mam 2 mieszkania, raz w roku się coś trafi i bądź na każde moje zawołanie. Jeżeli masz tych mieszkań 50 to takie sytuacje będą zdarzały się praktycznie w każdym tygodniu, więc mając osobę, która ma w głowie z tyłu, że dzięki Tobie ma stałe zlecenia raz na jakiś czas to ona będzie bardziej skora do tego, żeby przyjeżdżać na Twoje zawołania, będzie traktowała Cię priorytetowo. Dzięki temu, że masz kilkanaście, kilkadziesiąt mieszkań masz wokół siebie partnerów takich jak hydraulik, elektryk, ekipy remontowe, masz zniżki na meblach itd. Efekt skali, który budujesz sprawia, że ten biznes przynosi coraz i coraz to więcej pieniędzy.

Punkt trzeci tej części praktycznej, który warto sobie zanotować to narzędzia, jakie musisz zastosować, żeby Twój biznes stał się stworzony jako system, był zautomatyzowany, miał odpowiednie procedury, żebyś mógł go przekazać dalej czy sprzedać w momencie kiedy Ci się to znudzi, będziesz chciał to oddać albo będziesz chciał czerpać tylko i wyłącznie pasywny dochód o którym mówiłem na początku.

Postaram się teraz wymienić takie podstawowe narzędzia o których musisz pomyśleć, żeby ten biznes funkcjonował w ramach określonego systemu. Po pierwsze – musisz się zdecydować na formę rozliczania podatków i płatności. Możesz korzystać z usług firmy księgowej, która będzie Ci pomagała w zbijaniu kosztów albo możesz robić to sam. Jest to pierwsza sprawa.

Druga sprawa to rozliczanie płatności z najemcami. Jeżeli masz 50 mieszkań to założmy, że masz tam po 4 najemców, czyli masz 200 najemców, 200 umów najmu i każda z tych osób z osobna musi Ci opłacić fakturę, którą wystawiasz. Czyli po pierwsze – musisz pomyśleć o tym, żeby mieć różne konta bankowe albo jedno, w zależności jak chcesz to prowadzić, musisz te faktury wystawiać, te faktury odbierać, musisz monitować te płatności, musisz wysyłać też alerty sms. Jeżeli z najemcami umówisz się, że płatność jest do 10 danego miesiąca to system z automatu powinien wysłać sms – słuchaj, 10 jest płatność, przypominam, dziękuję, miłego mieszkania, pozdrawiam. Takie alerty smsowe może zautomatyzować. Przy 5-6 mieszkaniach możesz sam sobie powysyłać takie smsy z szablonu, ale przy dwustu najemcach nie sposób to wszystko spamiętać i wysłać, więc warto, żeby robił to za Ciebie system.

Jeżeli płatność nie zostanie zaksięgowana to również taki system powinien wysłać smsa do najemcy – słuchaj, jest 16, umówiliśmy się na 15, z każdym kolejnym dniem na przykład ileś tam więcej. To są triki do których dojdziemy przy okazji umów. Ale takie rzeczy, które mogą iść z automatu to powinny z tego automatu iść.

Powinieneś stworzyć sobie również szereg Exceli, które pozwalają Ci na zdobywanie nowych mieszkań i zarządzanie obecnymi. Jednym z takich Exceli jest zarządzanie leadami, czyli jeżeli znajdujesz jakieś mieszkanie na portalu ogłoszeniowym to warto, żebyś dodał sobie ten link do swojej tabelki w Excelu, napisał, że to jest mieszkanie na przykład na osiedlu Sobieskiego w Poznaniu, tyle i tyle metrów, ma obecnie 3 pokoje, ja uważam, że da się tam zrobić na przykład 5 pokoi, więc taki pokój można wynająć za tyle i tyle. Uważam, że zwrot z inwestycji będzie wynosił na przykład 1400 złotych, przy obłożeniu połowicznym będę wychodził na 0. Na przykład.

Taką informację sobie zostawiasz i potem po przejrzaniu 10-20 ogłoszeń wybierasz 3-4 najciekawsze do których się zgłosisz. Następnie w takim Excelu na przykład w drugiej zakładce spisujesz sobie postęp, czyli skontaktowałem się z właścicielem, jestem po rozmowie, podpisujemy umowę itd. Czyli różne etapy wpisujesz w ten Excel. Dzięki temu zarządzasz swoją bazą.

Jeżeli będziesz miał większą skalę to zatrudnisz sobie studenta, asystenta, asystentkę, który będzie Ci wprowadzał te dane do komputera i taką robotę zwykłą będziesz mógł komuś zdelegować. Zgodnie z zasadą delegowania zadań – jeżeli zarabiasz więcej na swojej godzinie niż możesz komuś zdelegować to powinieneś to po prostu komuś oddać. Poza zarządzaniem leadami, czyli tymi ofertami, które pozyskujesz to warto też zarządzać budżetem marketingowym. Jeżeli postanowisz zrobić akcję rozniesienia ulotek, czyli drukujesz 10 tysięcy ulotek, roznosisz je na dwóch osiedlach to sprawdzasz, które osiedle dawało lepszy odzew.

Oczywiście to jest czasami mieszkanie palcem po wodzie, bo nie wiadomo kiedy ktoś się trafi. Może być tak, że będziesz pchał ulotki w jedno osiedle, puścisz tam 20 tysięcy ulotek i nikt się nie odezwie, a na drugim osiedlu wyślesz 10 tysięcy i zgłoszą się 3 osoby.



To jest oczywiście loteria, ale w jakiś sposób możesz monitorować, jakie mieszkania dają najlepszy odzew, jacy ludzie dzwonią, na jakich blokach, żeby wiedzieć w co najwięcej pieniędzy angażować, czyli tworzysz sobie Excela w którym piszesz – akcja ulotkowa, akcja w telegazecie. Piszesz ile pieniędzy na to wydałeś, kto to roznosił, za ile, jaki był z tego skutek.

Jeżeli się okaże, że najwięcej dają ogłoszenia w zwykłych gazetach, gdzie czytają to starsi ludzie, którzy nie znają się na najmie i chcą po prostu się tego pozbyć to warto, żebyś nie drukował i nie roznosił ulotek tylko zajął się gazetami. Ale żebyś do takich wniosków dochodził to musisz spisywać sobie to w Excelu – ile wydałeś, jaki był efekt i po prostu tymi akcjami zarządzać. To jest ogromna baza wiedzy, którą potem będziesz mógł sprzedawać w szkoleniach, dzielić się ze znajomymi. Tak że to musisz też myśleć o tym przyszłościowo, że możesz zarabiać również na swojej wiedzy.

Kolejnym Excelem, który warto, żebyś stworzył jest zarządzanie najemcami i pokojami. Jeżeli masz 10 mieszkań i tam masz na przykład 50 pokoi to musisz monitorować który pokój jest wynajęty przez kogo, od kiedy do kiedy, czy został odebrany protokół, czy zostały spisane jakieś tam liczniki itd., monitorować sytuację, jaki jest cashflow, przy jakim stanie obłożenia wychodzisz na 0, przy jakim na plus, kto kiedy ma oddać klucze. Po prostu wszystko, co dotyczy Twojego biznesu, Twoich pokoi musi być spisane w tych Excelach, żebyś się po prostu nie pogubił.

Zarządzając najemcami też spisujesz swoją bazę klientów w takim CRM-ie i wiesz, który najemca zaraz kończy studia, który pewnie wyjedzie, masz też listę oczekujących, możesz przesuwając tych najemców pomiędzy mieszkańcami. Jeżeli gdzieś powstanie jakiś konflikt przypadkowy niespecjalnie to możesz wtedy tych najemców rozdzielić na inne mieszkanie, jeżeli dalej chcą mieszkać u Ciebie. Tak że kluczowe jest to, żebyś spisywał swoje pokoje, stany obłożenia i manewrował najemcami pomiędzy swoimi mieszkańcami, bo dobry najemca to skarb.

Jeżeli będziesz miał najemcę, który płaci regularnie i wiesz, że on jeszcze będzie studiował przez kilka lat czy pracował w danym mieście i w danej lokalizacji, bo ma tam kontrakt to warto, żebyś z takim najemcą się w miarę nie zaprzyjaźnił, ale trzymał z nim dobre relacje i dbał o to, żeby on u Ciebie mieszkał i wynajmował Twoje pokoje. Kolejne przydatne narzędzie to arkusz w którym wypiszesz sobie wszystkie możliwe zakupy do dostosowania pokoju do najmu, czyli zaczynając od obrazków, kwiatków w Ikea, kanap, szaf, półek itd. stworzysz listę przedmiotów, którą musisz kupić, żeby dany pokój w danej lokalizacji wynajął się za określoną kwotę. Czyli tworzysz tzw. standard Ikea.

Dzięki temu, jeżeli będziesz dostosowywał kolejne mieszkanie to drukujesz listę zakupów, wyślesz kogoś po te zakupy albo robisz je przez telefon. Cały materiał przyjeżdża do danego pokoju, dajesz komuś, kto ma to skrócić. Jeżeli ktoś skręca zawsze ten sam komplet mebli to robi to błyskawicznie, tracisz mniej czasu, mniej pieniędzy. Systematyzowanie takiej listy zakupów jest genialne, czy robisz flipy, podnajem, najem – w każdej dziedzinie biznesu taka lista zakupów jest przydatna. Dzięki temu, że wyposażysz kompletnie kilkanaście, kilkadziesiąt mieszkań, przeprowadzisz parę remontów to będziesz doskonale wiedział dzięki takim arkuszom, ile wydajesz na przykład za położenie metra kwadratowego płytek razem z zakupem i robotą, ile kosztuje

położenie albo pomalowanie płytek w łazience, ile kosztuje odświeżenie pokoju, kuchni – to są takie elementy, które potem wpływają na negocjacje z właścicielem.

Precyzyjnie pokażesz mu – słuchaj, ja od ciebie wynająłem mieszkanie na 5 lat, ale potrzebne jest na przykład 7 tysięcy do dostosowania tego mieszkania, odświeżenia ścian, wywalenie mebli. To kosztuje tyle, to tyle, ta kanapa kosztuje tyle. Dzięki temu będziesz miał stałą gwarancję na 5 lat, ja się tym będę zajmował. Albo dzielimy ten koszt na pół, albo ja go biorę na siebie, albo ty go bierzesz na siebie. To jest kwestia negocjacji.

Ale dzięki takim precyzyjnym wyliczeniom łatwiej Ci będzie takie rozmowy prowadzić. A nawet dla samego siebie dla zarządzania będziesz wiedział, czy warto się w dany projekt pakować czy nie i decyzję będziesz podejmował w ciągu pstryknięcia spojrzenia na telefon, czy koszt remontu nie przeskoczy jakichś Twoich założeń, czy to się zwróci rzeczywiście na przykład w 12 miesięcy.

Podsumowując temat narzędzi w podnajmie to warto, żebyś swój biznes oparł o pełną automatyzację, o wszystkie możliwe systemy informatyczne, które możesz na początku stworzyć, żeby ułatwić Twój biznes, bo podnajem to normalny biznes, gdzie świadczysz usługi najmu Twoim najemcom.

Opowiem Ci teraz taką anegdotę, którą usłyszałem od kierowcy Ubera w Poznaniu. Zapytałem się go dlaczego jedziemy już drugi raz, a ty jesteś w innym aucie, bo tak się zdarzyło, że się spotkaliśmy drugi raz. A on mówi, że ta firma u której on pracuje ma 40 samochodów i oni codziennie analizują kto jaką ciężką ma nogę, na jakie trasy jeździ, kto najwięcej pieniędzy zarabia. Okazało się, że osoby, które jeżdżą najbardziej ekonomicznie, najmniej szarżują po mieście dostają auta, które najwięcej palą we flocie. Ci, którzy jeżdżą najostrej i generują największe koszty dostają auta najbardziej ekonomiczne – gazówki z silnikiem 1.4 Skody Fabie, które palą najmniej. Przy 40 autach warto jest się takimi rzeczami zajmować, bo zużycie paliwa kilkanaście złotych w ciągu dnia na 40 autach to jest dla nich pewnie godzina roboty, gdzieś to posortować, a dzięki temu mają kilkaset złotych więcej, bo to już jest normalny biznes w którym oni optymalizują każdy aspekt swojego biznesu.

Mając 3-4 auta, które się wynajmuje kierowcom Ubera nie warto analizować, kto ile paliwa zużywa, bo to jest nieopłacalne. Ale przy pewnej skali dochodzisz do momentu, gdzie każde kilkanaście, kilkadziesiąt złotych robi dużą różnicę. Swoją drogą możesz kupić sobie takie auto w leasing i podnajmować kierowcy, który będzie jeździł na Uberze. Tylko niestety, przez ogromne podwyżki OC trzeba się zastanowić, czy kwota 2-3 tysiące za ubezpieczenie OC jest dla Ciebie do przelknięcia, bo wydaje mi się, że w takim modelu przestaje się to spinać. Tak że teraz życzę powodzenia ludziom, którzy kupili floty w Uberze, bo z każdą stłuczką ich kierowcy robią się wzwyżki na OC, więc przy kilkudziesięciu autach kiedy to skoczyło tak mocno do góry to naprawdę panowie, powodzenia.

Kończąc temat narzędzi – ja sam tworzę takie narzędzia. Część z nich pokazałem na blogu i na audycji o narzędziach. Tak że jeżeli masz jakieś pytania dotyczące tych Exceli to możesz sobie tam

rzucić okiem i jakoś się nakierować. A jeżeli chciałbyś je kupić czy dowiedzieć się od kogo możesz je kupić to napisz do mnie, to spróbuję Cię jakoś pokierować.

Przejdźmy do kolejnego punktu praktycznego, czyli przy jakiej skali opłaca się zatrudnić pomocnika i jaka ekipa jest do tego potrzebna? Na pewno będziesz potrzebował na stałe, obojętnie ile masz mieszkań osoby, która jest tzw. złotą rączką do remontów, do odświeżania, do skręcania mebli, do naprawienia jakichś takich prostych rzeczy. Oczywiście, zgodnie z umową obarczysz tym kosztem najemców. Ale taka osoba na zawołanie musi być. Chyba że sam znasz się na tyle na wszystkim, żeby to wszystko ponaprawiać. Jeżeli dojdzie do sytuacji w której sam już przestajesz wyrabiać się z weryfikacją najemców, czyli kiedy pojawia się wrzesień, robi się gorączka i nagle zwalnia się 50 pokoi i Ty musisz te wszystkie pokoje obsadzić to będziesz potrzebował kogoś do pomocy.

Pytanie – co aktualnie robisz w tej chwili? Czy pracujesz na etacie, czy zajmujesz się tylko podnajmem? Jeżeli zajmujesz się tylko podnajmem to umówisz wszystkich na poniedziałek, wtorek, środę, czwartek i załatwisz temat. Ale jeżeli robisz jeszcze coś dodatkowo i zajmujesz się też podnajmem to będziesz potrzebował osoby, która będzie już wgrzyzona w temat i będzie w stanie przefiltrować wstępnie tych najemców. Dlatego zachęcam Cię do tego, żebyś zabierał znajomych, których uważasz, że potencjalnie mogliby z Tobą współpracować na swoje mieszkania, pokazywał im cały biznes, żeby oni go zrozumieli w momencie kiedy już będą potrzebni.

Ty jako osoba, która prowadzi ten biznes musisz skoncentrować się przede wszystkim na tym, żeby negocjować warunki umowy z właścicielem. Ktoś może Ci podsyłać mieszkania, jednak to Ty powinieneś negocjować te warunki i to Ty powinieneś finalnie weryfikować najemców, którzy będą u Ciebie mieszkać – tak, żeby robili jak najmniej problemów. Moment w którym powinieneś kogoś zatrudnić do swojego biznesu może wyglądać i zostać policzony w ten sposób – jeżeli masz 10 mieszkań i za każde płacisz 2 tysiące złotych miesięcznie i z każdego zarabiasz tysiąc złotych miesięcznie to miesięcznie masz 20 tysięcy kosztu. Chyba że masz 100% obłożenia to wtedy masz 10 tysięcy złotych na plus. Jeżeli 3 pełne mieszkania by Ci wypadły to dychę zarabiasz, cofasz 6 tysięcy to zostaje Ci tylko 4 tysiące złotych zysku.

Oczywiście jest mało prawdopodobne to, że wypadną Ci 3 pełne mieszkania, bo masz tak skonstruowane umowy, że tego się praktycznie nie da zrobić. Ale jakby to założyliśmy, że zostaje Ci 4 tysiące złotych buforu przy 10 mieszkaniach, jak 3 wypadają. Teraz jeżeli zatrudnisz kogoś za 2 tysiące złotych miesięcznie na pełen etap to dalej zostaje Ci 2 tysiące złotych na plus. Przy 10 mieszkaniach z których 3 pełne wypadają, czyli 16 najemców nagle musiałoby się wyprowadzić założyliśmy z 60, więc jest to bardzo mało prawdopodobne.

To jest pewnie moment w którym jesteś w stanie spokojnie kogoś zatrudnić. Jeżeli czujesz się komfortowo z tym, że ktoś dostałby pieniądze, a Ty byś wyszedł na 0 i w takim modelu się zgadzasz na zatrudnienie pracownika to również możesz tak zrobić. Ja jednak zachęcam Cię do tego, żebyś zawsze myślał na początku o sobie, żeby to Tobie zostawały pieniądze, bo nie robisz tego charytatywnie po to, żeby się pouczyć – robisz to po to, żeby zarabiać pieniądze.

Przejdźmy teraz do sedna sprawy, czyli jakich typów mieszkań szukać, jak robić to inaczej niż wszyscy i jak mniej przejmować się konkurencją. Największy problem z podnajmowaniem mieszkań polega na tym, że tak dużo osób już zajmuje się podnajmem, że jak pójdziesz na jakieś mieszkanie i ktoś wyczuje, że chcesz to mieszkanie podnająć to może Cię grzecznie z tego mieszkania wyprosić. Niestety, taka jest tendencja. Ale bierze się to stąd, że te osoby nie chcą, żebyś Ty też zarabiał na ich mieszkaniu, one po prostu chcą same jak najwięcej na tym zarobić. Twoim targetem są inwestorzy, którzy mają mieszkanie i chcą Ci oddać sami to mieszkanie w podnajem przez jakąś rekomendację albo przez to, że wiesz, że ta osoba jest inwestorem i sam do niej trafisz.

Teraz tip numer 1 tej audycji, czyli jak nie prosić się o mieszkania przypadkowych osób na rynku tylko jak samemu kreować sobie okazje, bo okazji możesz szukać albo je właśnie kreować. Wystarczy że spotkasz się z osobą, która dysponuje dużą ilością gotówki albo zdolnością kredytową, albo z osobą, która chce mieć dużą zdolność kredytową, bo w poprzednich audycjach też mówiłem o tym, że jeżeli ktoś chce taką zdolność kredytową mieć to może ją w pół roku zorganizować, więc wystarczy Ci taka osoba.

Następnie przedstawiasz jej biznesplan. Biznesplan polega na tym, że albo kupujecie mieszkanie trzypokojowe, czteropokojowe i przerabiacie to na sześć czy więcej pokoi, albo robicie adaptację strychu w kamienicy, albo dzielicie lokale w kamienicy. Biznes ma polegać na tym, że z określonej powierzchni wyciągacie maksymalną ilość pokoi i dzięki temu jest wyższy zwrot z najmu. Inwestor, który wyłoży na to pieniądze będzie dostawał 7-9% za to, że taką inwestycję sfinansuje. Ty zarobisz na remoncie, na zarządzaniu właśnie najmem, czyli na tym podnajmie i dasz mu gwarancję, że przez 5-10 lat będziesz się tym mieszkaniem zajmował. Najważniejsze jest to, że ten inwestor będzie miał cały problem z głowy ściągnięty i go nie musi interesować ile tam osób będzie mieszkało, w jakim modelu.

Ważne jest to, że masz z nim spisana umowę, że to Ty wykonujesz remont, wstawiasz swoje meble, wiesz w jakim modelu to ustawić tak, żeby zwrot był maksymalny dla Ciebie i dla tej osoby. W takim rozwiązaniu robisz mieszkania pod siebie, czyli wprowadzasz swój standard, wprowadzasz swoich najemców, określony typ tych ludzi – studenci, osoby pracujące. Łatwiej Ci też jest dobrać lokalizację, bo łatwiej jest kupić mieszkanie i dostosować do Twoich potrzeb niż wyprosić się o takie mieszkanie na rynku. Przynajmniej taka jest moja opinia. Wystarczy, że poznasz osobę, która będzie chciała z Tobą w taki projekt wejść i dzięki temu tych mieszkań możesz robić więcej i dodatkowo możesz zarabiać na różnych elementach związanych z zakupem dużej nieruchomości remontami, podziałami itd., bo będziesz wykorzystywał tam swoje umiejętności za które możesz odpowiednio żądać wynagrodzenia.

Ostatecznie również, jeżeli jesteś osobą, która chce zbudować sobie portfel mieszkań, które przynoszą bardzo wysoki cashflow to możesz kupić gotowy produkt, który będzie Ci przynosił od 3 do 5 tysięcy miesięcznie. Wystarczy, że zbudujesz sobie zdolność kredytową i takie gotowe mieszkanie na rynku kupisz.

Musisz pamiętać o tym, że jeżeli bierzesz kredyt na mieszkanie to jeżeli kupisz mieszkanie do remontu to musisz dobrać jeszcze kredyt na remont. A jeżeli kupujesz od inwestora gotowy produkt w postaci 6 pokoi z garnkami, często już z najemcami, z meblami itd. to bank wykłada kasę na tą nieruchomości, która już jest gotowa i nie potrzebujesz już środków na remont, więc wystarczy tylko że zakombinujesz z wkładem własnym i takie mieszkanie możesz mieć praktycznie bez większej gotówki, która będzie Ci przynosiła kilka tysięcy złotych miesięcznie. Jeżeli jesteś zainteresowany takim rozwiązaniem to również zapraszam Cię do kontaktu na maila.

Wracając do tematu szukania mieszkań, bo o kreowaniu okazji sobie właśnie powiedzieliśmy. Zachęcam Cię do tego, żebyś korzystał z internetu, umieszczał wszędzie gdzie się da ulotki – wynajmę mieszkanie długoterminowo. To też jest dobry sposób. W zależności od tego, jak marketingowo to skonstruujesz to taki będziesz miał odzew. Zachęcam Cię też do tego, żebyś rozmawiał z inwestorami na różnych spotkaniach, na przykład Klubu Inwestora, którzy chcą pozbyć się problemu po prostu i oddać Tobie mieszkanie.

Ja na kilku wystąpieniach, które gdzieś tam miałem na Klubie Inwestora zauważyłem, że ludzie chcą pozbyć się mieszkań, bo stanowią dla nich te mieszkania duży problem – mieszkają w Warszawie, mają mieszkania w Poznaniu, muszą tam jeździć, doglądać, wynajmują też te mieszkania jako całość, więc mają mniej tego zwrotu niż gdyby wynajmowali to na pokoje i wiedzą, że tam nie jest wyciskany z tego max. Dlatego często inwestorzy zgadzają się na to, żeby oddać komuś to mieszkanie na święty spokój na 5 czy 10 lat. Na pewno możesz takie osoby znaleźć, jeżeli tylko wybrałbyś się na jedno z takich spotkań, gdzie tacy inwestorzy są.

Jeżeli już znajdziesz mieszkanie, które nadaje się do podziału, do adaptacji, nie trzeba tam dużo wydać pieniędzy na remont to kluczem do negocjacji jest to, co teraz powiem. Wyobraź sobie sytuację, że wynajmujesz od kogoś kawalerkę za 1000 złotych i ktoś ma rocznie z tego 1000 złotych miesięcznie, czyli razy 12 miesięcy to jest 12 tysięcy złotych. Zazwyczaj jest tak, że osoby, które nie zarządzają profesjonalnie najmem zostawiają sobie lipiec, sierpień pusty. Czyli ktoś mieszka od września do czerwca, potem jest 2 miesiące puste i potem się ktoś wprowadza po wakacjach. Więc ta osoba nie zarabia 12 tysięcy tylko 10 tysięcy złotych rocznie. Jeżeli właściciel żąda od Ciebie za najem na przykład dwuletni 12 tysięcy, czyli 1000 złotych miesięcznie za tę kawalerkę to ty wyciągnij kartkę i pokaż mu tak, przy 100% obłożeniu zarabiał Pan do tej pory 12 tysięcy złotych miesięcznie. Ale widzę, że przez ostatnie 3 lata miał pan 2 miesiące pustostanu co roku na wakacje, więc tak naprawdę zarabiał pan dychę.

Więc jeżeli wynajmie mi pan to mieszkanie nie za 1000 złotych, ale za 800 złotych to wyjdzie Pan praktycznie na to samo z gwarancją, że będzie pan otrzymywał te środki miesiąc w miesiąc – przez wakacje i przez rok akademicki. Niezależnie od tego kasa będzie wpływała Panu na to konto prawie w takiej samej wysokości. 800 złotych razy 12 miesięcy to jest 9600, czyli ten właściciel będzie zarabiał 400 złotych mniej niż zarabia do tej pory. Ale nie będzie musiał wprowadzać najemców we wrześniu, wyprowadzać ich w czerwcu, sprzątać po nich, regenerować tego mieszkania, odświeżać itd. Oczywiście, na kawalerce takiej, którą wynajmiesz za 1000, a weźmiesz ją za 800 nie masz żadnego interesu, ale analogiczna sytuacja jest przy mieszkaniach większych – trzypokojowych, czteropokojowych.

Dodatkowym aspektem negocjacyjnym jest to, że możesz tym ludziom nawet zapłacić więcej niż oni brali do tej pory, jeżeli będziesz wiedział, że z mieszkania 3-pokojowego zrobisz 6 czy 7 pokoi, jeżeli jest to na przykład jakaś duża kamienica. Tutaj kluczem negocjacyjnym jest to, żebyś przekonał tych ludzi do tego, że Ty sobie zaadaptujesz to mieszkanie, koszt postawienia ścianki działowej to jest tysiąc złotych. Więc Ty możesz to wziąć na siebie, ale musisz im to tak przedstawić, że jeżeli oni będą chcieli przejść po Tobie to mieszkanie to Ty im to przywrócisz do stanu faktycznego i ten koszt będziesz musiał w swoim biznesie zaplanować.

Czyli przede wszystkim strategia negocjacyjna numer 1 to pokazanie, że ktoś przez pustostany, dojeżdżanie, odbieranie kluczy itd. tracił. Dzięki temu, że wynajmie Ci taniej to tak naprawdę zyska więcej. No i druga strategia to wręcz płacenie ludziom więcej, ponieważ Ty wygenerujesz sobie większy profit i oni będą bardziej skory do tego, żeby Ci takie mieszkanie wynająć.

Jeżeli już znajdziesz mieszkanie i dogadasz się z właścicielami to najważniejsze jest to, żebyś jak najszybciej skończył remont, przystosowanie tego do najmu i zaczął wprowadzać tam najemców. Przede wszystkim musisz zweryfikować, czy ta osoba będzie wypłacalna, czyli czy płacą mu rodzice za wynajem mieszkania? Jeżeli tak to musisz mieć też ich dane i to oni powinni podpisywać umowę. Czy ta osoba ma stałe miejsce pracy? Jeżeli tak to powinieneś sprawdzić, czy rzeczywiście tam pracuje. Powinieneś oczywiście robić różne formy zabezpieczenia, które w głównej mierze polegają na tym, że najemca nie ma praktycznie możliwości do tego, żeby Ci nie zapłacić za tyle do ilu się zobowiązał.

Czyli stosując umowę abonamentową na czas określony, tak jak z telefonem, jeżeli kupujesz abonament w jakiejś sieci telefonicznej to płacisz przez 12 miesięcy niezależnie od tego, czy zrezygnujesz w lutym czy w sierpniu – płacisz za 12 miesięcy. Tak samo z mieszkaniem. Jeżeli ktoś wprowadza się we wrześniu i będzie chciał zrezygnować na przykład w marcu to mówisz – przykro mi, umowa jest na 12 miesięcy, musisz płacić do września. Chyba że znajdziesz na swoje miejsce kogoś tak fajnego jak Ty – to też jest fajny zwrot, żeby takiego zdania po prostu użyć. Ta osoba jest zobowiązana do tego, żeby przyprowadzić kogoś na swoje miejsce.

W momencie jakiegokolwiek zniszczenia dysponujesz kaucją w wysokości jednokrotności albo dwukrotności najmu, więc wszystko jesteś w stanie pokryć z tej kaucji. Tak samo jak ta osoba po prostu się wyprowadzi, nie da Ci znać to z tej kaucji przez miesiąc czy dwa pokryjesz ten okres pustostanu, kiedy będziesz szukał nowej osoby. Ważne jest też to, żeby najemców szukać od września do września, czyli zawsze podpisuj umowy na przykład do 31 sierpnia, do 1 września – tak, żebyś wynajmował to z sezonu na sezon. Zawsze najmniejsze stawki będą w połowie roku, a najwyższe stawki najmu będą właśnie we wrześniu. Jeżeli kupisz mieszkanie, zaadaptujesz na podnajem mieszkanie w marcu to warto, żebyś z tymi ludźmi podpisał umowę do września z ewentualną możliwością przedłużenia na kolejny rok. Albo od razu z marca na rok następny. Czyli jeżeli jest marzec 2016 to zaproponuj im umowę do września 2017.

Jeżeli masz już mieszkanie i masz już najemców to jeszcze pomiędzy tymi dwoma etapami powinieneś z głową wyposażyć to mieszkanie w tzw. standard Ikea. Koszt przystosowania takiego jednego pokoju, żeby ludzie chcieli w nim mieszkać to jest około 1000-1700 złotych. W tym jest kanapa, szafka, jakiś obrazek, kwiatek, firanki, jakiś dywanik, kolorowe poduszki i tyle.

Dostosowanie tego do standardu Ikea jest bardzo proste. Ale musisz też wziąć pod uwagę w jakim stanie są części wspólne i kuchnia. Chyba że tą kuchnię wyciągasz na korytarz to też będziesz to adaptował. Wszystkie mieszkania, które są w takim standardzie PRL-owskim boazerijnym raczej nie nadają się do podnajmu. To po prostu musi zostać zmienione, bo ludzie już nie chcą mieszkać w czym takim. Szczególnie jeżeli mieliby mieszkać w 6 czy 7 osób z jedną łazienką to na pewno nie chcieliby widzieć boazerii na ścianie. Więc te ściany musisz odmalowywać.

Najlepsza farba to farba biała. Nie zastanawiaj się na jakie kolory malować mieszkania, maluj je zawsze na biało, bo wtedy możesz od razu przemalować te mieszkania czy najemca na swój koszt będzie je malował – nie ma problemu jaka to jest farba, jaki odcień. Po prostu maluje się to na biało i tego się trzymaj. Wszystkie materiały, których używasz zazwyczaj pochodzą z Ikea, bo one są w stosunku jakości do ceny najbardziej optymalne. Jak wyposażyć się fajnie pokoje na najem możesz zobaczyć na mojej stronie internetowej w przykładach mieszkań moich znajomych, którzy takie pokoje wynajmują.

Standard Twoich pokoi jest Twoją wizytówką. Jeżeli raz doprowadzisz mieszkanie do odpowiedniego wyglądu to warto, żebyś zaprosił profesjonalnego fotografa albo sam się tym zajął i zrobił dobre zdjęcia, bo potem te zdjęcia służą Ci na lata. Jeżeli podpisujesz z właścicielem umowę na 5 lat to co roku będziesz korzystał z tych samych zdjęć – niezależnie od tego, jak ten pokój zostanie już lekko zniszczony, ściany pobrudzone czy coś to i tak będziesz korzystał z tych zdjęć, które zrobiłeś na początku, bo one będą w podobnym układzie. Dlatego zachęcam Cię do tego, żebyś robił mieszkania w tym standardzie Ikea, ponieważ to wystarczy w Polsce na dzień dzisiejszy, żeby ściągnąć do Ciebie najemców, żeby te pokoje były bardziej płynne.

Tu jako przykład płynności podam historię Kamila z Wrocławia. Wiem, że Kamil słuchasz tej audycji, więc serdecznie Cię teraz pozdrawiam! Kamil w październiku tego roku wystawił pokój do wynajęcia za chyba 750 złotych we Wrocławiu. Taki zrobiony w standardzie Ikea – bardzo ładnie, schludnie, jasno. Zrobił bardzo fajne zdjęcia. Od rana do wieczora w momencie kiedy ze sobą rozmawialiśmy, pokazywaliśmy sobie mieszkania to zgłoszeń było 160 na ten jeden pokój. 160 połączeń nieodebranych, żeby wynająć to jedno pomieszczenie w październiku. Więc przynajmniej we Wrocławiu możesz być pewny, że mieszkanie w standardzie Ikea w sezonie z pewnością Ci się wynajmie.

Kluczem do tego, żebyś uzyskał taką lawinę telefonów w tym najbardziej gorącym okresie, czyli w sierpniu, wrześniu, październiku jest to, żebyś stworzył dobry standard ogłoszenia i zdjęć. Ja w dniu nagrywania tej audycji szukałem mieszkania na flipa w Poznaniu i trafiłem na dwa praktycznie identyczne cenowo ogłoszenia. Były to mieszkania 64 metry na tym samym osiedlu. Jedne zdjęcia robił jeden pośrednik, a drugie zdjęcia robił drugi pośrednik. Oczywiście tego samego mieszkania tylko dwóch pośredników pozyskało sobie ofertę. Spojrzałem na kuchnię w jednym mieszkaniu. Była zrobiona ciemna i z innego kąta. Drugi pośrednik zrobił tą kuchnię bardziej jaśniejszą w dzień z drugiego kąta. Przez to się zastanawiałem, czy to jest jedna i ta sama oferta, bo po prostu te zdjęcia były makabrycznie różnie na niekorzyść jednego z pośredników.

Po prostu jeden z nich zrobił tak fatalne zdjęcia, że od razu mnie to odrzuciło. A patrząc na drugie zdjęcia myślałem, że w ogóle jestem w innym mieszkaniu. Tak że zachęcam do tego, żebyś korzystał z usług profesjonalnych fotografów albo nauczył się to robić samemu przy dobrym oświetleniu dobrym aparatem, bo robienie zdjęć komórką przy słabym świetle nie wychodzi najlepiej. Dlatego zobacz sobie na moim blogu artykuł, który napisał Tomek o profesjonalnej fotografii nieruchomości. Tam będziesz mógł podpatrzeć sobie parę trików, jak to zrobić dobrze.

Kończąc tą część praktyczną – najważniejsze są również umowy o których trochę wcześniej powiedziałem, że muszą zostać tak skonstruowane, żeby najemca nie był w stanie Ci po prostu nie zapłacić za okres na który się umówiliście. Jeżeli umawiacie się od września do września to za 12 miesięcy musi zapłacić. W innym przypadku musi znaleźć kogoś na swoje miejsce. Na zabezpieczenie masz kaucję, która w razie co pokrywa Ci ten okres pustostanu. Dodatkowo umowę konstruujesz w ten sposób, że przykładowy Jan Kowalski, który wynajmuje u Ciebie pokój wynajmuje pokój tylko numer 1, a nie całe mieszkanie. Czyli części wspólne należą dalej do Ciebie – kuchnia, korytarz, łazienka itd. Więc Ty w każdym momencie możesz do tego mieszkania wejść bez pytania ich o zgodę, ponieważ on wynajmuje tylko pokój w danym mieszkaniu. To jest też klucz związany właśnie z tematem umów.

Jeżeli w ten sposób skonstruujesz umowę z odpowiednimi ubezpieczeniami, OC itd. to raczej jest bardzo małe prawdopodobieństwo, że ten biznes Ci się zachwieje i ktoś się po prostu wyprowadzi i Ty nagle zostaniesz z niczym, bo ta kaucja zawsze pokryje Ci ten moment pustostanu. A umowa jest tak skonstruowana, że możesz to zaplanować i praktycznie o tym zapomnieć, jeżeli ekipa się zgra i będzie sobie fajnie żyła na tym mieszkaniu.

Kończę więc część praktyczną. Nie sposób również powiedzieć o wszystkich bardzo dokładnie. Ta audycja trwa około godziny, a żeby omówić każde z tych elementów to potrzebna by było osobno każdej godziny, więc zachęcam Cię do kontaktu na maila, jeżeli masz więcej pytań.

Przejdźmy zatem do zakończenia, do części trzeciej dlaczego jest to idealny biznes dla osób zaczynających przygodę z nieruchomościami. Jeżeli nie masz żadnego kapitału na start ani na remont to jest bardzo duże prawdopodobieństwo, że jeżeli zaczniesz tylko szukać tych mieszkań standardowo, na normalnych ogłoszeniach na Gumtree, OtoDom itd., na bezpośrednich ofertach od właścicieli, nie przez pośrednika to w ciągu 3 miesięcy spokojnie możesz znaleźć trzy mieszkania, którymi się zajmiesz. Możesz nawet nie ugrać na nich tysiąca złotych, ale po 700-800 złotych spokojnie. Szczególnie jeżeli zrobiłbyś to gdzieś w okresie wakacji, dostosował te mieszkania do swoich potrzeb i wynajął je w sierpniu, wrześniu, październiku.

Zachęcam Cię do tego, żebyś po prostu zaczął i nie zapominał o tym, że nie robisz tego biznesu po to, żeby się poduczyć, sobie coś udowodnić tylko po to, żeby na nim zarobić. Więc jeżeli za coś się zabierasz to zachęcam Cię do tego, żebyś robił to porządnie. Jeżeli myślisz w przyszłości o tym, żeby kupić jakieś mieszkanie za gotówkę czy za kredyt to i tak i tak będziesz musiał się zajmować tymi najemcami, więc przy okazji najmu możesz dodać sobie podnajem, który będzie uzupełniał cały Twój biznes, bo i tak będziesz musiał wprowadzać najemców we wrześniu, i tak będziesz musiał zajmować się usterkami, więc to mieszkanie jedno będzie zaangażowane z Twoim kapitałem, a pozostałe mieszkania podnajmowane będą generowały tylko suchy cashflow.



Biznes podnajmu w Anglii nazywa się rent to rent. Jest wiele książek na angielskim rynku, które możesz kupić i tam przeczytać o najmie. Znajdziesz tam nawet różne kalkulatory, które mogą Ci pomóc w zarządzaniu najemcami, jeżeli sobie je przetłumaczysz na język polski, jeżeli masz trudność z pracowaniem po angielsku. Dlatego zachęcam Cię do tego, żebyś skorzystał z tej literatury, jeżeli jesteś w Wielkiej Brytanii. A dlatego mówię między innymi o Anglii, bo na każdym mieszkaniu, które jest w funtach zarobisz dużo więcej niż tutaj w Polsce w złotówkach.

Czyli jeżeli mieszkasz tam, to tak jak mówiłem w poprzedniej audycji o house hackingu, możesz wynajmując sobie jeden z pokoi, a resztę podnajmować. Na pewno zostanie Ci duża górka. Gdy robisz ten biznes w Anglii przy innym systemie prawnym itd. jest dużo, dużo łatwiej zorganizować to tak, żeby śmigało to bezobstugowo i żeby przynosiło bardzo fajne dochody. Bardzo łatwo się to tam skaluje, tak że zachęcam Cię do tego. Jeżeli jesteś słuchaczem z Wysp to możesz się tym jak najbardziej zająć.

Jeżeli wyskalujesz ten biznes do pewnego momentu to polecenia zaczną same do Ciebie sptywać od inwestorów, którzy kupują nieruchomości za swoje nadwyżki finansowe czy kredytowe i oni po prostu nie chcą mieć z tym nic wspólnego, skupiają się na własnym biznesie czy etacie i oddają te mieszkania właśnie w podnajem.

Twoją rolą jest to, żeby wytłumaczyć ludziom, że zarządzanie najmem nie daje żadnej gwarancji, a podnajem daje im spokój na rok, dwa, trzy, pięć, dziesięć lat – w zależności od tego, jak się umówisz. Oni mogą zaplanować swój budżet rodzinny, firmowy itd., więc podnajem to jest idealna sytuacja dla osób, które chcą mieć po prostu problem z głową.

Na koniec bardzo fajna informacja dla osób, które nie chcą zacząć biznesu podnajmu ze względu na to uwiązanie i stworzenie sobie miejsca pracy. Podnajem, tak jak mówiłem na początku, jest dobry dla osób, które osiadną na stałe w danym mieście, mają już tam dzieci, rodzinę i chcą to traktować jako normalny biznes i nigdzie już nie chcą się w przyszłości stamtąd ruszać. Ale jeżeli jesteś osobą, która nie wie gdzie chce jeszcze do końca mieszkać, czy chce mieszkać w Polsce, w Anglii, czy w danym mieście, czy w innym to możesz i tak zacząć robić podnajem. Z tego względu, że osób, które słuchają te audycje jest kilka tysięcy.

Pewnie część z Was po tej audycji zacznie przynajmniej szukać tego podnajmu. Osób, które już robią podnajem w Polsce również jest bardzo dużo. Dlatego jeżeli znajdziesz już 5-10 mieszkań, usystematyzujesz to w odpowiedni sposób, obudujesz to jakimiś procedurami i systemami informatycznymi, Excelami itd. i to będzie się po prostu już kręciło tylko wokół tego, żeby znaleźć mieszkanie, podpisać umowę i wprowadzić najemców to z dużą łatwością będziesz mógł cały pakiet mieszkań przekazać komuś.

Jeżeli masz 10 mieszkań i na każdym zarabiasz tysiąka i masz 10 tysięcy złotych to wystarczy, że znajdziesz osobę, która będzie chciała od Ciebie kupić ten biznes. Na takiej zasadzie, że albo zapłaci Ci jednorazowo na przykład 50 tysięcy, czyli za 5 miesięcy z góry czy za pół roku 60 tysięcy – 6 miesięcy razy 10 tysięcy to 60 tysięcy. Albo taką osobę, która będzie chciała oddawać ci część generowanego swojego zysku miesięcznie w zamian za to, że będziesz ją nakierowywał, pomagał

telefonicznie. Czyli dostajesz z tego 10 tysięcy miesięcznie, oddajesz to jakiejś osobie. A w zamian wyciągasz na przykład 2-3 tysiące miesięcznie, czyli 20-30% za to, że taki biznes sprzedajesz i oddajesz.

Dzięki temu Ty zostawiasz sobie to, co zbudowałeś w jakiejś formie. Oczywiście, procenty na jakie się umówisz to jest dowolna Twoja sprawa na ile ktoś się zgodzi. Możesz absolutnie już o tym zapomnieć, podpisujecie umowę, że tak długo jak masz kontrakty na te mieszkania to tak długo otrzymujesz wynagrodzenie z możliwością nawet przedłużenia tego kontraktu, jeżeli on będzie je przedłużał.

Dlatego nie zastanawiaj się nad tym, czy jeżeli chcesz wyjechać z danego miasta to możesz zacząć podnajem tylko myśl o tym w ten sposób, że jest coraz więcej osób, które się tym podnajmem zajmują i w razie co to oni z przyjemnością sprzątną wszystkie swoje mieszkania dla siebie i podzielą się z Tobą prowizją.

Z taką myślą chciałbym Cię na koniec zostawić. Póki co, tych osób, które zajmują się podnajmem nie jest aż tak dużo, więc jeżeli chcesz to robić to po prostu bierz się do roboty i zaczynaj to robić. Ja ze swojej strony serdecznie Ci dziękuję za wysłuchanie tej audycji. Jeżeli chciałbyś rozpocząć ten biznes, masz jakieś pytania, możesz do mnie napisać na maila. Jeżeli jesteś inwestorem, który chce oddać w podnajem swoje mieszkania i masz te mieszkania w Poznaniu albo we Wrocławiu to również do mnie napisz – skieruję Cię do osoby która się tym profesjonalnie zajmuje i na pewno ściągnie Ci ten problem z głowy na 5 lat i będziesz się cieszył tylko pasywną gotówką. Jeżeli chciałbyś zbudować sobie od zera mieszkanie, które generuje Ci pozytywny cashflow, czyli takie mieszkanie sześciu, pięciopokojowe to również taką zdolność kredytową mogę Ci powiedzieć jak zorganizować i takie mieszkanie gotowe również jestem w stanie Ci zaproponować. Gdybyś potrzebował wsparcia marketingowe typu wizytówka, ulotki, strona internetowa to również mam osobę, która takie coś może dla Ciebie bardzo w niskiej cenie zrobić. Ja ze swojej strony dziękuję.

To tyle, jeżeli chodzi o podnajem, zamknęliśmy się w godzinie. Jeżeli podobała Ci się ta audycja to zachęcam Cię standardowo do tego, żebyś zostawił, zostawiła komentarz pod tą audycją z Twoimi przemyśleniami, czy Ci się podobało czy nie. Będzie to dla mnie miłe, więcej osób zobaczy tą audycję, więc też zrobimy więcej dobrego. Dziękuję serdecznie! Słuchałeś audycji ALBRECHT o nieruchomościach. Pozdrawiam!