

Małgorzata Pioszyk

Jak kupować nieruchomości pod wynajem

Poradnik dla początkujących inwestorów



e book

10 przykazań początkującego inwestora

Mam nadzieję, że dotychczasowa lektura przekonała cię do zalet inwestowania w nieruchomości. Kupowanie pierwszej nieruchomości w celach inwestycyjnych to bardzo ważny moment w życiu inwestora. Jak się do tego przygotować? Co powinieneś wziąć pod uwagę? Jak wybrać inwestycję, aby na niej jak najwięcej zarobić. W tym rozdziale prezentuję 10 przykazań początkującego inwestora, czyli wszystko co musisz wiedzieć, żeby kupić swoją pierwszą nieruchomość inwestycyjną.

I. Zdobądź pewną wiedzę

Każdy dom potrzebuje solidnych fundamentów. Tak samo każdy inwestor potrzebuje solidnej edukacji jako filaru dla swojego sukcesu.

Inwestowanie to proces, którego uczysz się wraz z kolejnymi inwestycjami. Zanim zaczniesz popełniać własne błędy – co jest niestety nieuniknione – ucz się na błędach innych! Mam tu na myśli fakt, że edukacja daje możliwość skorzystania z wiedzy i doświadczenia innych inwestorów. Osoby, które osiągnęły sukces w dziedzinie inwestowania, chętnie się nim dzielą, opowiadając innym swoje historie. Skąd czerpać wiedzę?

Książki

To najbardziej tradycyjna forma zdobywania wiedzy. Powstało bardzo wiele książek o tematyce inwestowania w nieruchomości. Jeśli poważnie myślisz o karierze inwestora powinieneś znać już kilka tytułów. Jeśli nie lubisz czytać, to żadna wymówka. Żyjemy w XXI wieku, większość książek można teraz dostać w formie audio.

Blogi

Blogi to autorskie strony internetowe. To wspaniałe źródło informacji na temat inwestowania w nieruchomości. Większość jest także świetnie napisana. Autorem jest jedna lub kilka osób, które pasjonują się tematyką. To są tak zwani eksperci. Zamieszczają oni na swoich blogach wszelkiego rodzaju informacje, porady, *case study*, narzędzia itp. Na blogach znajdziesz informacje praktycznie z każdego aspektu dziedziny inwestowania w nieruchomości.

Mentor

Prawdopodobnie najwięcej o inwestowaniu możesz nauczyć się od innych. Mentor to doświadczony inwestor, który podzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem z kimś kto dopiero stawia pierwsze kroki. To ktoś, kto chętnie doradzi, wskaże możliwe rozwiązania twoich problemów. Ludzie lubią dzielić się swoją wiedzą a inwestorzy niczym się w tym nie różnią.

Na rynku działają także osoby, które oferują odpłatne konsultacje oraz usługi mentorskie. Cóż, dobra rada jest

wprawdzie bezcenna, jednak osobiście mam pewien problem z osobami, które pomagają innym jedynie za 9999zł. Dlatego namawiam do szukania mentora w sposób 'organiczny'.

Jak to zrobić? Namawiam cię do czynnego networkingu, czyli udziału we wszelkiego rodzaju spotkaniach, konferencjach, udzielanie się na forach internetowych, stronach tematycznych itp. Bądź wszędzie tam gdzie możesz poznać innych inwestorów. Wychodź do ludzi, rozmawiaj, dziel się z nimi swoją pasją. A jak mówi stare buddyjskie przysłowie:

Kiedy uczeń jest gotowy, pojawia się Mistrz

Autor nieznany

Dlaczego doświadczony inwestor miałby pomagać komuś kto jest nowy w branży?

Powodów jest wiele. Jak już wspomniałam wcześniej ludzie lubią dzielić się wiedzą. Lubią także otaczać się ludźmi podobnymi do siebie. Dzielenie wspólnych pasji i zainteresowań często bywa podwaliną do przyjaźni. Relacje *mentor – uczeń* to często relacje podobne do

przyjaźni, albo przeradzające się w przyjaźń. Każdy z ludzi sukcesu także kiedyś zaczynał. Ktoś może kiedyś mu pomógł, może sam też miał mentora. Poza tym ludzie sukcesu wierzą w dawanie, wierzą w karmę. Dzieje się tak dlatego, że im więcej dają od siebie innym, tym więcej sukcesu i szczęścia dostają z powrotem. Czy twoim zdaniem to wystarczające powody aby pomagać innym? Ja uważam, że tak 😊

Video i podcasty

Video i podcasty to najnowsze innowacje w dziedzinie edukacji.

Działają na zasadzie: *jeśli nie lubisz czytać to obejrzyj albo posłuchaj*. Video to filmy nagrywane przez ekspertów, którzy opowiadają o inwestowaniu w nieruchomości. Najpopularniejszym kanałem, gdzie możesz znaleźć takie materiały jest platforma YouTube.

Podcasty to nic innego jak programy audio nagrywane w formacie mp3, które publikowane są na specjalnych platformach internetowych. Często też bezpośrednio na blogach, jeśli autor bloga jest autorem podcastu. Swoją

konwencją podcasty przypominają programy radiowe. Do ich nagrywania wystarczy komputer i mikrofon, zaś do otworzenia komputer albo smartphone.

Osobiście uważam, że edukacja to pierwszy i najważniejszy krok w karierze inwestora. Jeśli chcesz odnieść trwały sukces powinieneś podchodzić do edukacji jako do ciągłego procesu. Czy przypominasz sobie jak w poprzednim rozdziale pisałam, że **tym co odróżnia ludzi bogatych od biednych jest WIEDZA?** Wiedza jest twoim najważniejszym zasobem, jest nawet ważniejsza niż kapitał. Człowiek bogaty, który ma wiedzę o tym jak pracują pieniądze, zawsze będzie potrafił ją wykorzystać. Nawet jeśli popełni błędy i starci wszystko, to wciąż będzie wiedział jak to odzyskać. Czy wiesz, że miliarder Donald Trump w swojej karierze wielokrotnie ogłaszał bankructwo? Pomimo to, za każdym razem znajdował sposób aby się z niego podnieść i stać się jeszcze bogatszym. Dlaczego? Ponieważ wiedział jak! Cechy osobowości które wyróżniają Donalda Trumpa to:

- ✓ siła charakteru,

- ✓ umiejętność koncentracji na celu,
- ✓ budowanie marki,
- ✓ tworzenie dobrych relacji
- ✓ koncentrowanie się na istotnych detalach.

To dzięki nim Trump, wszystko czego się dotknie zamienia w złoto. O takich ludziach jak on, mówi się, że mają dotyk Midasa. Donald Trump epatuje pewnością siebie. Płynie ona z wiedzy jaką posiada. Donald Trump po prostu wie, że cokolwiek by się nie stało, to będzie potrafił odrobić stracone pieniądze i zarobić ich jeszcze więcej. Dlatego też tak chętnie publikuje książki i angażuje się w projekty edukacyjne. Ten człowiek dobrze wie, jak ważna dla inwestora jest wiedza!

Fakt, że czytasz teraz tę książkę świadczy o tym, że doskonale rozumiesz znaczenie edukacji, czyli inwestycji w samego siebie.

II. Sprecyzuj swój cel i opracuj plan działania

Cel i biznes plan to podstawa działania każdego biznesu. Inwestowanie to nic innego jak biznes, którego zadaniem jest zarabianie dla ciebie pieniędzy. Musisz dokładnie wiedzieć dokąd zmierzasz, jaki jest twój cel oraz kiedy go osiągniesz.

Jaki powinien być twój cel?

- ✓ Cel przede wszystkim powinien być skonkretyzowany, tak aby jego zrozumienie nie pozostawiało pola żadnym interpretacjom,
- ✓ Cel powinien być mierzalny, co oznacza, że powinno się go dać łatwo wyrazić (np. w liczbach),
- ✓ Cel powinien być ambitny, ale osiągalny,
- ✓ Cel powinien być realny,
- ✓ Cel powinien być określony w czasie, czyli powinien być wyznaczony horyzont czasowy, w którym chcesz swój cel zrealizować.

Kiedy już masz skonkretyzowany, mierzalny, ambitny, realny i określony w czasie cel, zapisz go na kartce i zamieść w miejscu, które widzisz codziennie! Przy łóżku, na lustrze w łazience, w portfelu. Czy wiesz, że robiono kiedyś badania, z których wynikało, że większość ludzi, którzy odnieśli sukces, mieli jasno określone i spisane cele.

Teraz poświęć trochę czasu na zaplanowanie tego w jaki sposób masz zamiar swój cel osiągnąć oraz ile czasu zamierzasz na to przeznaczyć. To nie musi być bardzo szczegółowy plan. Wystarczy, że odpowiesz sobie na kilka pytań.

Jaki jest mój cel?

Przykładowe odpowiedzi :

- ✓ Moim celem jest otrzymywanie 5 000 zł miesięcznie przepływu finansowego z moich nieruchomości.
- ✓ Moim celem jest zbudowanie portfela 10 nieruchomości pod wynajem.

- ✓ Moim celem jest kupowanie co najmniej dwóch nieruchomości pod wynajem rocznie.

W jakim czasie osiągnę swój cel?

Przykładowe odpowiedzi :

- ✓ Mój cel osiągnę do 17.10.2017 roku.
- ✓ Mój cel osiągnę w przeciągu 36 miesięcy, licząc od dziś.

Jakie działania podejmę aby osiągnąć mój cel?

Przykładowa odpowiedź :

- ✓ Mój cel osiągnę poprzez ciągłą edukację i wykorzystywanie w praktyce zdobytej wiedzy. Mój plan to kupowanie niewielkich mieszkań pod wynajem dla robiących karierę singli oraz młodych biznesmenów na dorobku. Skupię się na centrum oraz w dzielnicy biznesowej w moim mieście. Minimalny *cash flow* na moich inwestycjach to 500zł.

III. Wybierz swoją grupę docelową i dopasuj strategię

Czy słyszałeś kiedyś powiedzenie: *Życie jest pudełko czekoladek*? Czekoladek w pudełku jest bardzo wiele i każda smakuje inaczej. Otóż z inwestowaniem w nieruchomości jest podobnie. Istnieje wiele strategii inwestycyjnych, oraz wiele grup docelowych, w których możesz się wyspecjalizować.

Na początku specjalizacja jest bardzo ważna. Dlaczego? Ponieważ daje przewagę. Czy jako początkujący inwestor będziesz czuł się pewniej wiedząc coś o każdej możliwej formie inwestowania, czy wolisz znać się bardzo dobrze na kupowaniu niedużych mieszkań pod wynajem dla młodych rodzin? Wybór jednej tylko strategii i niszy pozwoli ci na początku na większe skupienie, poszukiwanie konkretnych inwestycji dla konkretnej grupy docelowej, to z kolei pozwoli zaoszczędzić czas i ryzyko.

Czy wyobrażasz sobie przeglądać ogłoszenia sprzedaży nieruchomości bez ograniczenia wyszukiwania do konkretnych lokalizacji, powierzchni, ceny? Patrzysz na każde ogłoszenie i zastanawiasz się co mógłbyś z taką inwestycją zrobić? To niezbyt dobry pomysł.

Jak wybrać grupę docelową?

Zastanówmy się nad wspólnie.

Czy kupowanie pod wynajem różni się czymś od kupowania na własny użytek?

Odpowiedź brzmi TAK!

Zanim zdecydujesz się na zakup warto abyś zastanowił się nad tym, kto będzie tam mieszkał. Kto obecnie wynajmuje mieszkania w Polsce? Jest kilka takich grup:

- ✓ Studenci,
- ✓ Młodzi single, których nie stać jeszcze na własne mieszkanie,
- ✓ Młode rodziny, których nie stać jeszcze na własne mieszkanie,

- ✓ Firmy, które wynajmują mieszkania dla swoich pracowników,
- ✓ Menadżerowie i specjaliści na kontraktach terminowych,
- ✓ Przedsiębiorcy.

Co jest absolutnie najważniejsze przy wyborze mieszkania pod wynajem?

Każdy inwestor potwierdzi, że najważniejsza jest LOKALIZACJA!

Mieszkania w centrum zawsze cieszyły się największym zainteresowaniem wynajmujących i to w najbliższym czasie raczej się nie zmieni. Mieszkanie w centrum to oferta dla młodych singli, studentów, menadżerów. Mieszkania w dzielnicach bliskich centrum, dobrze skomunikowanych, najlepiej na nowoczesnych, zamkniętych osiedlach to oferta dla młodych rodzin, dla firm oraz bardziej zamożnych pracowników. Mieszkania w pobliżu uczelni to duża gratka dla studentów. Mieszkania w bardziej odległych, ale dobrze skomunikowanych z centrum dzielnicach to oferta dla mniej zamożnych.

- ✓ Biorąc pod uwagę grupy docelowe i lokalizację, kawalerki najbardziej opłaca się kupować w centrum miasta – dla naszych singli oraz menadżerów.
- ✓ Mieszkania dla młodych rodzin to najczęściej dwu pokojowe mieszkania na zamkniętych osiedlach, w dzielnicach dobrze skomunikowanych z centrum. Takie mieszkania również są dość opłacalne z uwagi na nieduży metraż oraz lokalizację.
- ✓ Studenci na ogół wynajmują większe mieszkania w centrum i w okolicach swoich uczelni. W tym przypadku na ogół dzielą koszty najmu na kilka osób. Mieszkania dla studentów powinny mieć dwa, trzy i więcej osobnych pokoi oraz większą kuchnię albo nieduży salon z aneksem kuchennym.
- ✓ Firmy dla swoich top menadżerów najczęściej wynajmują apartamenty w prestiżowych lokalizacjach. Dla niższych rangą kierowników oraz specjalistów wynajmują kawalerki i dwupokojowe mieszkania na zamkniętych osiedlach.

- ✓ A może zamiast mieszkania pod wynajem zainwestujesz w lokal użytkowy. Taki, w którym ktoś będzie mógł prowadzić działalność gospodarczą. W zależności od rodzaju działalności istotny jest dobór lokalizacji oraz preferencje co do piętra. Na przykład zakład fryzjerki albo studio kosmetyczne wybiorą lokalizację na parterze, posiadającą wejście od ruchliwej ulicy.

Strategie inwestowania omówię szczegółowo w dalszej części publikacji. Na tym etapie wspomnę krótko o dwóch najważniejszych.

Strategia kup i trzymaj

Polega na kupowaniu nieruchomości pod wynajem. Inwestor zarabia na wynajmie oraz w dłuższym czasie na wzroście wartości nieruchomości. W tym przypadku celem inwestycji jest *cash flow* – czyli przepływ pieniężny. Jest to różnica pomiędzy sumą kosztów a przychodem z inwestycji. Nie muszę chyba dodawać, że *cash flow* z inwestycji powinien być dodatni.

Strategia kup i sprzedaj

Polega na kupowaniu nieruchomości w celu ich dalszej odsprzedaży. Aby sprzedać z zyskiem musisz po pierwsze kupić nieruchomość po bardzo okazyjnej cenie, a po drugie podnieść jej wartość poprzez przeprowadzenie remontu. Celem takiej inwestycji jest zysk kapitałowy, czyli różnica pomiędzy ceną zakupu oraz ceną odsprzedaży.

IV. Zaczynij od czegoś małego

Na początku nie ryzykuj dużych kwot. Kawalerka lub niewielkie dwupokojowe mieszkanie, to doskonały wybór początkującego inwestora. Nawet jeśli cena zakupu luksusowego apartamentu z ogrodem na dachu wydaje ci się naprawdę okazyjna, to najpierw kup kawalerkę. Nawet jeśli dom z kortem tenisowym jest sprzedawany za bezcen, najpierw kup kawalerkę.

Dlaczego?

Po pierwsze zaczynając od czegoś niewielkiego znacznie ograniczasz ryzyko. Małe inwestycje nie angażują nadmiernie kapitału a ewentualne pomyłki przy nich nie będą aż tak kosztowne.

Po drugie, nie angażując dużego kapitału dajesz sobie możliwość zdobycia doświadczenia. To jest bardzo cenne dla każdego inwestora.

Jeśli nauczysz się generować dodatni *cash flow* na małej inwestycji to łatwiej będzie ci przenieść tę wiedzę na twoje kolejne inwestycje. Łatwiej także będzie ci zdobyć finansowanie następnych inwestycji. Poza tym kawalerki oraz małe mieszkania to obecnie najbardziej rentowne inwestycje. Przy relatywnie niskim nakładzie kapitału osiągasz najwyższą stopę zwrotu. Wynajęcie ładnej, w pełni urządzonej kawalerki w centrum Warszawy kosztuje niewiele mniej niż wynajęcie dwupokojowego mieszkania o podobnym standardzie. Przy czym zakup i urządzenie kawalerki to o wiele mniejszy koszt. O tym jak obliczyć stopę zwrotu oraz opłacalność inwestycji przeczytasz w kolejnych rozdziałach.

V. Trzymaj się blisko domu

Wybierając lokalizację swojej pierwszej inwestycji trzymaj się blisko domu. Wybierz lokalizację, do której szybko i bez dodatkowych kosztów możesz dojechać oraz taką, którą w łatwy sposób możesz monitorować. Zainwestuj w nieruchomość w tym samym mieście, w którym sam mieszkasz lub w jego najbliższym sąsiedztwie. Będąc blisko możesz trzymać rękę na pulsie swojej inwestycji, być na bieżąco ze wszystkim co się dzieje w okolicy. To bardzo istotne, aby rozumieć jaki wpływ mają rozmaite czynniki na twoją nieruchomość, a konkretnie na jej wartość. Jeśli na przykład w okolicy planuje się rozbudowę infrastruktury drogowej to będzie pozytywnie wpływać na wartość, gdyż inwestycja będzie dobrze skomunikowana z resztą miasta. Jeśli otwiera się przedszkola czy szkoły to podnosi wartość w oczach wynajmujących rodzin z małymi dziećmi. Z kolei hałaśliwe sąsiedztwo może ujemnie wpłynąć na komfort mieszkańców i obniżyć wartość nieruchomości. Będąc blisko masz bezpośredni dostęp do tych informacji i nic nie powinno cię zaskoczyć.

W przypadku jeśli wybierzesz nieruchomość w odległym mieście albo nawet w innym państwie nie tylko nie będziesz mieć możliwości bezpośredniego monitorowania zmian w otoczeniu twojej inwestycji, ale musisz także wziąć pod uwagę obciążenia związane z bieżącym zarządzaniem nieruchomością. W tym przypadku raczej zasadne byłoby wynajęcie zarządcy. Są na rynku firmy, które świadczą tego rodzaju usługi dla prywatnych inwestorów. Pamiętaj jednak o tym, że koszt zarządzania wpłynie na wysokość twojego przepływu finansowego.

VI. Sprawdź opłacalność inwestycji

Celem inwestora jest zysk. Dlatego zanim zdecydujesz się na zakup powinieneś policzyć swój przyszły zwrot z inwestycji. Każdy inwestor ma swoje własne strategie inwestowania oraz określony próg rentowności, poniżej którego nie angażuje się w inwestycję.

W przypadku wynajmowania nieruchomości stopa zwrotu na poziomie 6 - 8 % jest przyzwoita, choć realne jest także 10% i więcej. Nie zalecam inwestowania jeśli

zwrot wychodzi poniżej 5 %, a już na pewno nie może być mowy o zerowym czy ujemnym przepływie finansowym.

Jeśli z kolei kupujesz mieszkanie poniżej jego wartości rynkowej w celu dalszej odsprzedaży to realne są zarobki 15 -20 % i więcej.

Więcej na ten temat przeczytasz w dalszej części książki.

VII. Wybierz optymalną strategię finansowania inwestycji

Istnieją różne szkoły finansowania inwestycji w nieruchomości. Wszystkie omówię szczegółowo w dalszej części książki. W tym momencie jedynie wymienię wszystkie pokrótce i opowiem dlaczego wybór optymalnej formy finansowania jest kluczowy dla powodzenia inwestycji.

100 % gotówka

Niektórzy eksperci twierdzą, że nieruchomości powinno się finansować tylko i wyłącznie kapitałem własnym. To dobra strategia dla kogoś, kto posiada dużą ilość gotówki i chce ją dalej powiększać grając w grę: *kupuj i sprzedaj*. Jeśli twoim celem jest generowanie zysku kapitałowego poprzez szybką odsprzedaż, to kupno za gotówkę będzie dobrą strategią.

Jeśli twoim celem jest otrzymywanie co miesiąc dodatkowego wpływu z czynszu najmu, to zakup za gotówkę także będzie dobrym rozwiązaniem. W ten sposób jednak dość trudno będzie ci zbudować portfel nieruchomości pozwalający osiągnąć wolność finansową.

Kredyt hipoteczny

Kolejną strategią jest opisywane w poprzednim rozdziale finansowanie inwestycji pieniędzmi innych ludzi. Metoda ta zakłada jak najmniejsze zaangażowanie kapitału własnego inwestora poprzez kredytowanie jak największej części inwestycji np. kredytem hipotecznym lub kredytem inwestycyjnym. Taka strategia pozwala inwestorowi na powiększenie

siły własnego kapitału poprzez wykorzystanie modelu dźwigni finansowej. Dzięki wykorzystaniu dźwigni zamiast jednego mieszkania inwestor może kupić kilka mieszkań i zarobić na nich o wiele więcej niż zarobiłby kupując mieszkanie za gotówkę.

Kreatywne finansowanie

Co zrobisz kiedy posiadasz ani dużej gotówki ani zdolności kredytowej? Czy inwestowanie w nieruchomości nie jest dla ciebie? To zależy od tego jak funkcjonuje twój umysł. Jeśli czytałeś książkę *Bogaty ojciec, biedny ojciec* Roberta T. Kiyosaki to pewnie pamiętasz jak Bogaty Ojciec zakazał chłopcom mówić: *Nie stać mnie na to*. Takie stwierdzenie według Bogatego Ojca usypia umysł i zabija kreatywność. Zamiast tego chłopcy mieli zawsze zadawać sobie pytanie: *Jak mogę sobie na to pozwolić?* To z kolei pobudza umysł do pracy i do szukania kreatywnych rozwiązań. (Jeśli nie czytałeś jeszcze książki *Bogaty ojciec, biedny ojciec* to zrób sobie tę przysługę i jeszcze dziś ją kup albo wypożycz ze swojej lokalnej biblioteki).

A zatem jeśli brak gotówki jest w stanie cię powstrzymać, moją radą jest: znajdź sobie drugą pracę i poczekaj z inwestowaniem na moment, aż zbierzesz wystarczający kapitał. Może to zająć dużo czasu, jednak nie rób niczego na co ni byłbyś gotowy.

Jeśli jednak twój umysł myśli: *Jak mogę sobie na to pozwolić?*, to z pewnością ucieszy cię fakt, iż bardzo dużo miejsca w tej książce poświęcę na omówienie metod kreatywnego finansowania.

Przy tej okazji chcę się z tobą podzielić pewną refleksją. Otóż, mam osobiście problem z osobami, które sprzedają drogie szkolenia na temat : *Jak kupować nieruchomości za darmo*, albo *Jak kupować nieruchomości bez pieniędzy*. Ci młodzi guru tytułując w ten sposób swoje seminaria próbują wywierać wrażenie, iż znają jakąś magiczną formułę, dzięki której będziesz mógł bez pieniędzy i bez wysiłku się wzbogacić kupując nieruchomości. Cóż, powiedzmy to sobie szczerze :

Nie ma czegoś takiego jak nieruchomości za darmo!

Nieruchomości kosztują! I to sporo! Kiedy ktoś mówi o kupowaniu *bez pieniędzy*, to chodzi o kupowanie bez użycia **TWOICH pieniędzy!** Kreatywne finansowanie to kupowanie za pieniądze innych ludzi!

Nie ma czegoś takiego jak jedna magiczna formuła!

Inwestowanie w nieruchomości to nie jest wypłata z bankomatu, gdzie jeśli tylko podasz właściwą kombinację czterech cyfr to dostaniesz nagrodę w postaci pachnących nowością banknotów. Każda inwestycja jest inna, każdy inwestor jest inny, każda sytuacja jest inna, skłonność do ryzyka, strategia, itp. Dlatego też jedna metoda po prostu nie ma prawa zadziałać w każdej sytuacji.

Istnieje coś takiego jak kreatywne myślenie!

Przy kreatywnym finansowaniu najważniejsze jest kreatywne myślenie, wychodzenie poza przyjęte standardy. To nie jedna metoda, która sprawdzi się w każdej sytuacji lecz sposób myślenia, który potrafi

wykorzystać wszelkie dostępne narzędzia, połączyć metody w konwencjonalnych i w niekonwencjonalnych zestawieniach.

Każdego kto jest na to gotowy zapraszam do lektury rozdziału poświęconego kreatywnemu finansowaniu, gdzie wskaże liczne metody na kupowanie nieruchomości bez zaangażowania kapitału własnego, a także pokażę jak zarabiać na nieruchomościach, jeśli nie jest się ich właścicielem.

VIII. Szukaj okazji

Kupowanie nieruchomości poniżej ich wartości to cenna umiejętność. Jako początkujący inwestor musisz pamiętać, że na inwestycji zarabiasz w momencie zakupu. Cena determinuje opłacalność inwestycji. Dlatego wyszukanie i rozpoznawanie okazji a także umiejętność negocjowania ceny mają kluczowe znaczenie w procesie inwestowania. Jako inwestor korzystający z kreatywnego finansowania musisz znajdować jeszcze lepsze okazji niż inni. Kiedy już wejdiesz na rynek nieruchomości to zobaczysz, że okazje pojawiają się tam dość często. Trzeba jednak

być na tym rynku i aktywnie ich szukać. Kontynuując lekturę dowiesz się jak znajdować okazje na rynku nieruchomości oraz jak rozpoznawać zmotywowanych sprzedawców i jak negocjować cenę.

IX. Mądrze dobieraj doradców

Czy przyjmowałbyś rady dotyczące zdrowego odżywiania od osoby z widoczną nadwagą? Czy uczyłbyś się prowadzenia samochodu, od osoby, która nigdy nie siedziała za kierownicą? Nie? Mam nadzieję, że nie! A czy przyjął byś radę na temat zakupu nieruchomości od osoby, która nie posiada nawet własnego mieszkania? Nie? Ale czy na pewno? W takim musisz być wyjątkiem potwierdzającym regułę. Słuchanie złych rad to niestety powszechny grzech początkujących inwestorów. Dlaczego? Ponieważ słuchają oni opinii osób w najbliższym otoczeniu, osób które nie mają pojęcia o inwestowaniu. Pozwól, że opowiem ci pewną historię.

Niedawno zadzwoniła do mnie znajoma, żeby zapytać o opinię na temat jej potencjalnej inwestycji. To miała być jej pierwsza inwestycja pod wynajem i była bardzo

przejęta, ponieważ wydawało jej się, że trafiła tak zwaną okazję. Pojechałam z nią zobaczyć mieszkanie. Była to kawalerka 30 m² w kamienicy w centrum Warszawy. Mieszkanie zaniedbane, do remontu. Właściciel nie miał środków na remont, zamierzał sprzedać mieszkanie jak najszybciej i wyemigrować z kraju. Była to tak zwana 'szybka sprzedaż', chociaż sprzedający był skłonny poczekać kilka tygodni na załatwienie formalności związanych z kredytem, oczywiście pod warunkiem wpłaty zadatku. Moja znajoma posiadała gotówkę i mogła właściwie od ręki dokonać zakupu. Doradziłam jej aby mieszkanie obejrzał człowiek z mojej ekipy remontowej. Po wstępnych oględzinach znałyśmy przybliżony koszt remontu. Po dokonaniu szybkich obliczeń, wszystko wskazywało na to, że moja znajoma trafiła na prawdziwą perłkę. Należało działać szybko. Zaproponowałam, że pomogę jej w negocjacjach. Wtedy ona niespodziewanie stwierdziła, że musi się jeszcze trochę nad tym zastanowić. *Nad czym tu się zastanawiać?* – zapytałam - *takie okazje nie często się przydarzają.* Nie chciałam jednak naciskać, dlatego postanowiłam zostawić ją, żeby mogła wszystko na spokojnie przemyśleć. Po jakimś czasie spotkałam ją

znowu, tym razem przypadkiem. *I co kupiłaś tamto mieszkanie?* - zapytałam. *Nie* – odpowiedziała. *Dlaczego? Co się stało?!* –nie mogłam wytrzymać. *A wiesz rozmawiałam z Kasią i ona mi powiedziała, że to bardzo niebezpieczne kupowanie mieszkań w starych kamienicach. Że nigdy nie wiadomo co tam może wyjść dodatkowo do remontu, i że lepiej kupić nowe.* – opowiedziała moja znajoma. Zbaraniałam. *Jak to? Kasia ci tak powiedziała?!* *Tak.* No właśnie. Kasia, która sama mieszka z dwiema innymi osobami w wynajmowanym mieszkaniu! Kasia, która w życiu nie kupiła żadnego mieszkania! Ta sama Kasia nagle stała się dla mojej znajomej ekspertem od inwestycji i zdołała przekonać ją, aby wypuściła z rąk najlepszą okazję jaką może sobie wyobrazić początkujący inwestor. *Ach rozumiem* – powiedziałam i pożegnałam się szybko. Już za chwilę dzwoniłam do sprzedającego. Właśnie pakował walizki, jutro wylatywał do Szkocji. Mieszkanie sprzedał dwa dni po naszym ostatnim spotkaniu, za gotówkę.

Mądrze dobieraj doradców - to być może najlepsza rada jakiej mogę ci udzielić. Większość początkujących inwestorów niepewnie stawia pierwsze kroki i jest

wyczulona na wszystkie rady czy opinie. Nie ma w tym nic złego, o ile słuchasz właściwych doradców. Bierz pod uwagę wyłącznie opinie osób, które wiedzą o czym mówią. W tym przypadku mam na myśli doświadczonych i odnoszących sukcesy inwestorów lub osoby związane z rynkiem nieruchomości – pośrednicy, brokerzy itp. Zapisz się do klubu inwestorów w twojej okolicy, albo do grupy dyskusyjnej na forum poświęconym nieruchomościom.

X. Podpisuj umowy, monitoruj zobowiązania i płać podatki

Jak w każdym biznesie tak i przy wynajmowaniu mieszkania jestem zwolenniczką pisemnych umów. Kiedy wszystko jest zapisane na papierze to zdecydowanie łatwiej jest później rozwiązywać wszelkie spory czy niedopowiedzenia

Mieszkanie najlepiej przekazać najemcy protokołem, w którym bezwzględnie powinny się znaleźć takie pozycje jak stany liczników czy spis bardziej wartościowych przedmiotów będących na wyposażeniu mieszkania.

Najczęściej to najemca bezpośrednio opłaca koszty opłaty licznikowych za media takie jak: prąd, ogrzewanie, woda. Zdarza się niestety, że najemca spóźni się z opłatami. Dlatego warto mieć w dostawcy tych mediów informatora, który będzie monitorował dla ciebie wszelkie opóźnienia, aby można było odpowiednio wcześniej zareagować. Większość dostawców posiada serwisy online oraz powiadamiania sms-em o opóźnieniach w opłatach.

Jeśli poważnie myślisz o inwestowaniu w nieruchomości musisz polubić płacenie podatków. No może przesadzam. Nie musisz tego lubić. Ale na pewno musisz to robić. I to bardzo skrupulatnie. Dlaczego? Chociażby dlatego, że na podstawie twojej deklaracji podatkowej z dochodów osiągniętych z najmu, bank będzie oceniał twoją zdolność kredytową. Co za tym idzie, bank na podstawie oceny twojej zdolności kredytowej będzie decydował o przyznaniu ci dalszego finansowania.

Jeśli wynajmujesz mieszkanie i otrzymujesz dodatni przepływ to dobrze. Aby to udowodnić bank poprosi o twoje rozliczenie podatkowe. A zatem fakt czy płacisz

podatki może wpłynąć na to jak szybko będziesz budować swoje portfolio nieruchomości.