

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 47

Data publikacji: 2017-12-19

link do opisu na blogu: <http://marciniwuc.com/fbo-047/>

FBO 47

Rozmowa z Ronaldem Szczepankiewiczem o tym, jak inwestować w mieszkania na wynajem

Cześć! Nazywam się Marcin Iwuć i witam Was bardzo serdecznie w 47. odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*.

Dzisiaj jest poniedziałek, 18 grudnia, więc zostało nam już raptem sześć dni do Wigilii i pewnie dość intensywnie się do niej szykujesz. Ja robiłem to w ubiegły weekend, teraz spoglądam na swoje ręce i między palcami mam mnóstwo czerwonych kropek. Wygląda to jak jakaś tropikalna choroba bądź uczulenie, ludzie dziwnie się na mnie patrzą, gdy się z nimi witam. A tak naprawdę są to po prostu igielki od choinki poodciskane na moich dłoniach, bo wczoraj przestawiałem ją 150 razy, prostowałem na różne sposoby, aż wreszcie udało nam się wspólnie tę choinkę ubrać i było przy tym sporo fajnej zabawy.

Pomyślałem sobie, że może jednak w tym szale świątecznych przygotowań znajdziesz chwilę, aby założyć słuchawki na uszy, spotkać się ze mną, by porozmawiać i porozmyślać trochę o finansach. Dzisiaj chcę pomówić o nieruchomościach. Jednym z tematów, który w przyszłym roku zamierzam intensywnie rozwijać na blogu, będzie zakup nieruchomości oraz kredyt hipoteczny. Dlaczego? Ponieważ jest to jedna z największych i najważniejszych decyzji finansowych, jaką każdy z nas podejmuje w ciągu swojego życia. Oczywiście będziemy podejmować ich mnóstwo, ale tu w grę wchodzi rzeczywiście kilkaset tysięcy złotych, zarówno w procesie zakupu nieruchomości, jak i w procesie właściwego kredytu hipotecznego, kiedy taki zakup chcemy sfinansować kredytem.

Jeżeli chodzi o kredyt hipoteczny, to przygotowałem kurs „Kredyt hipoteczny krok po kroku”, który dostępny jest na stronie kurshipoteczny.pl, gdzie w szczegółach – ale jednocześnie nie tracąc czasu na bzdury, tylko przekazując niezbędną esencję – opowiadam o tym, jak ten kredyt zaciągnąć, by nie przepłacać. A jest to gra warta świeczki, gdyż różnica między mądrze a głupio zaciągniętym kredytem to kilkaset

tysięcy złotych. Do tego kursu dołączony jest kalkulator on-line, którym szybko i łatwo można sobie wszystko policzyć.

Nie chciałbym za dużo o tym kursie mówić, bardziej interesuje mnie to, co usłyszysz w dzisiejszym odcinku. A dziś poruszymy temat inwestowania w nieruchomości. Dostaję wiele pytań z tym związanych od moich czytelników. Niektórzy zastanawiają się, czy warto kupić mieszkanie na wynajem i wynajmować je potem studentom lub firmom. Inne pytają mnie o to, czy w momencie kiedy kupują np. większe mieszkanie, nie zostawić sobie tego poprzedniego i nie kontynuować jego posiadania już jako wynajmujący, jako inwestor, a niektórzy idą jeszcze dalej i zastanawiają się, czy w ogóle nie zbudować sobie całego portfela nieruchomości, żeby to stanowiło zabezpieczenie na przyszłość, a nawet by stanowiło dla nich źródło pasywnego dochodu. Kiedy myślę sobie o pasywnym dochodzie, to uśmiecham się szeroko, gdyż nie wierzę w jego ideę. Owszem, można tak pokierować swoim biznesem, portfelem swoich inwestycji, aby bardzo duża część dochodu nie wymagała naszej uwagi, ale trochę pracy i uwagi trzeba zawsze w to włożyć. Moim zdaniem źródeł pasywnego dochodu jest niewiele i wynajmowanie nieruchomości nie do końca jest dochodem pasywnym – ale o tym dziś właśnie porozmawiamy.

Do tego odcinka podcastu zaprosiłem Ronalda Szczepankiewicza. Jest on ekspertem kredytowym, ale także inwestorem na rynku nieruchomości oraz współwłaścicielem dwóch firm – RM Kredyty oraz Vestoria. Pierwsza zajmuje się doбором finansowania dla nieruchomości. Natomiast druga to firma, w ramach której Ronald i współpracujące z nim osoby pomagają znaleźć właściwą nieruchomość pod cel inwestycyjny lub jeżeli taką posiadamy, to pomaga również nią zarządzać, abyśmy my nie musieli poświęcać na to czasu. Zadaniem takiego działania jest właśnie pomoc w przeniesieniu dochodu niepasywnego w dochód bardziej pasywny.

A teraz serdecznie zapraszam Cię już do wysłuchania naszej rozmowy!

Cześć, Ronald.

Cześć, Marcin.

Witam Cię bardzo serdecznie i dziękuję za przyjęcie zaproszenia do mojego podcastu. Zanim zaczniemy, to ustalmy na początku ważną sprawę: Ronald, Roman?

Nazywam się Ronald. Najłatwiej zapamiętać moje imię poprzez fakt, że w '85 r. prezydentem Stanów Zjednoczonych był Ronald Regan – nie Roland, nie Roman, tylko Ronald. Mam to imię, ponieważ mój tata był fanem jego polityki i ono mu się spodobało.

Mi pozwoliło to raz na zawsze zapamiętać Twoje imię, nie robić w nim żadnych błędów. Skoro to mamy ustalone, to opowiedz zatem, kim jesteś i czym się zajmujesz.

Przede wszystkim jestem przedsiębiorcą. Zajmuję się pomocą inwestorom oraz zwyczajnym ludziom, którzy chcą kupić mieszkanie i w nim zamieszkać, w uzyskaniu finansowania na nieruchomości. Natomiast moja historia, de facto biznesowo-inwestycyjna, zaczęła się w 2012 r., gdy wreszcie przeczytałem książki Roberta Kiyosakiego, *Bogaty ojciec, biedny ojciec*, a w szczególności *Kwadrant przepływu pieniędzy* – ta druga bardzo zmieniła mój światopogląd. Co ciekawe, znałem tę książkę już co najmniej od ośmiu lat i nie mogłem zebrać się, żeby ją przeczytać. Ciekawe, gdzie byłbym dzisiaj, gdybym ją wcześniej przeczytał. Chociaż w zasadzie na wszystko jest odpowiednie miejsce i pora.

Co uderzyło Cię w tej książce i zmieniło tak Twoje podejście do pracy i tego, w jaki sposób zarabiasz?

Wtedy byłem jeszcze na etacie, miałem klientów z polecenia, pomagałem przy kredytach hipotecznych, co prawda nie pracowałem jeszcze z inwestorami, tylko z ludźmi, którzy chcą kupić mieszkanie i w nim zamieszkać. Niemniej książka po prostu pokazała mi, w jakim kwadrancie jestem. Zrozumiałem dzięki niej, gdzie chcę być i co trzeba zrobić, żeby tam dotrzeć. Ponieważ często korzystam z różnego rodzaju autorytetów, ludzi, którzy są dla mnie mentorami, szukam u nich pewnego rodzaju rozwiązań danych sytuacji. Wtedy też bardzo dużo słuchałem audiobooków Briana Tracy'ego, którego bardzo polecam, mocno pomaga w rozwoju osobistym. I idąc za jego radą, jeżeli np. wprowadzamy do kalkulatora te same dane, to zawsze będziemy mieć ten sam wynik. Aby uzyskać inny wynik, trzeba zmienić dane, które wpisujemy.

Robienie tych samych rzeczy, a oczekiwanie innych rezultatów, to definicja szaleństwa – jak podobno mawiał Einstein.

Toteż po lekturze książek Kiyosakiego, wiedząc, że chcę zostać inwestorem, stwierdziłem, że trzeba poszerzyć swoją wiedzę w tym temacie i tak znalazłem się na szkoleniu „Praktyczne Seminarium Inwestowania w Nieruchomości” Piotra Hryniewicza. Było to w 2012 r. Przez cały weekend miałem pranie mózgu. Gdy nastał poniedziałek, rozstałem się ze swoim pracodawcą, złożyłem wypowiedzenie w pracy i wtedy zacząłem pracować z inwestorami w nieruchomości. Ponieważ u Piotra poznałem już kilku inwestorów, którzy wiedzieli, czym się zawodowo zajmuję, i chcieli skorzystać z moich usług, to był swego rodzaju test, który po latach potwierdził, że spełniłem oczekiwania tamtych ludzi. Tak zaczęła się moja przygoda z inwestowaniem w nieruchomości.

Wiele osób czyta Kiyosakiego, Briana Tracy'ego, nie wszyscy jednak podejmują konkretne działania. Ty dzisiaj jesteś faktycznie inwestorem i przedsiębiorcą.

Powiedz, jak duża jest Twoja firma, czym się zajmuje, ilu doradców z Tobą współpracuje i na czym Wasza praca polega?

Firma, którą reprezentuję i której jestem współwłaścicielem, to RM Kredyty – rmkredyty.pl. Jest to na dzień dzisiejszy niezależne pośrednictwo finansowe, innymi słowami pomagamy uzyskać finansowanie na nieruchomości. Na dzień dzisiejszy współpracuje z nami ponad 20 osób – tyle jest pośredników finansowych w naszym zespole. Nie używam słowa „doradca”, ponieważ ze względu na ustawę jesteśmy pośrednikami, a nie doradcami. I tak jak mówię, pomagamy ludziom, którzy chcą kupić nieruchomość bez względu na to, czy to jest inwestor, czy osoba, która chce kupić je i w nim zamieszkać. Natomiast była duża potrzeba wśród inwestorów, ludzi, którzy mają pieniądze, nie mają czasu, aby szukać nieruchomości, i tak też z innymi współnikami zbudowałem kolejną firmę Vestoria – vestoria.pl. Vestoria szuka nieruchomości, pomaga przy remoncie, a następnie zdejmuje z inwestora ciężar zarządzania tą nieruchomością. W zamian daje gwarantowane 7% brutto w skali roku.

Większość osób, które Cię znają, kojarzy Cię właśnie z RM Kredyty, a z tego, co mówisz, to jest już więcej niż jedna firma.

Zależy mi na tym, aby ludzie kojarzyli mnie nie tylko jako specjalistę od kredytów, ale również z usługami znalezienia nieruchomości dla inwestora.

Abys miał okazję lepiej się przedstawić, powiedz, ile masz nieruchomości?

Osobiście jestem w posiadaniu jednej nieruchomości, natomiast patrząc z punktu widzenia spółki, czyli mnie i współników, posiadamy na ten moment w zarządzaniu w podnajmie ponad 230 pokoi w Warszawie. To nas naprawdę wyróżnia na rynku. Ponieważ oprócz tego, że my – RM Kredyty – jesteśmy specjalistami od kredytów hipotecznych, wiemy, jak myślą inwestorzy, jakie mają potrzeby, i na te potrzeby staramy się odpowiedzieć naszymi słowami.

Czyli nie tylko pośredniczysz w uzyskaniu finansowania na nieruchomości i na inwestycje w nie, ale również sam intensywnie inwestujesz.

Dokładnie tak.

A tak z ciekawości: ile kredytów miał największy inwestor, z którym współpracowałeś?

Z tego, co pamiętam, 12 lub 13, niemniej niestety z naszego punktu widzenia brał je w zupełnie innych czasach, kiedy były inne warunki i łatwiej było z kredytami.

Przejdźmy do rozmowy na temat inwestowania w nieruchomości i finansowania tego typu inwestycji. Zacznę od krótkiego, szybkiego pytania, które na Facebooku zadał nam Paweł Kamiński: „Czy lepiej pięć mieszkań w kredyt, czy jedno za gotówkę?”.

Odpowiedź powinna być jednocześnie pytaniem, a mianowicie: co dla nas tak naprawdę się liczy? Czy najistotniejszym wynikiem powinien być pasywny dochód miesięczny? Patrząc pod tym kątem, to jedno mieszkanie kupione za gotówkę, gdzie nie ma kredytu, czyli sporego obciążenia miesięcznego, da nam pewien dochód pasywny. Ale jeżeli włożylibyśmy te pieniądze w kolejne mieszkania, mając np. 500 tys. zł i kupując jedno za gotówkę w Warszawie, które przynosi nam ok. 4 tys. zł pasywnego dochodu, albo te 500 tys. zł zainwestowali w pięć mieszkań, w każde byśmy włożyli 100 tys. zł jako wkład własny, a resztę wzięli z kredytu, to gdybyśmy zaczęli liczyć te wszystkie pasywne dochody, okazałoby się, że zostaje nam więcej niż 4 tys. zł. miesięcznie. Więc jeżeli ktoś szuka zmaksymalizowania swojego dochodu pasywnego, to lewarowanie się kredytem ma w tym przypadku sens.

Wiele osób po lekturze książek Roberta Kiyosakiego dochodzi do wniosku, że właśnie kupowanie mieszkań na wynajem to jest doskonały pomysł na dochód pasywny. Bo nie trzeba mieć kapitału, bo korzystamy z pieniędzy innych ludzi, możemy szybko i łatwo wygenerować solidny dochód. Osobiście nie wierzę w szybkie i łatwe pieniądze, dlatego chciałbym, abyśmy trochę to odczarowali. Zacznijmy od samej idei dochodu pasywnego. Czy możesz wyjaśnić, czym on jest?

Ja interpretuję tę definicję w następujący sposób: dochód pasywny to dochód, do którego kompletnie nie przykładamy swojej ręki. Czyli jest to dochód, który nie angażuje naszego czasu.

Czy w takim razie dochód najmu nieruchomości możemy nazwać dochodem pasywnym?

Jeżeli zajmujemy się samemu tym wynajmem, czyli zarządzaniem swoją nieruchomością, wiele osób nazywa to dochodem pasywnym. Niemniej do końca tak nie jest. Bo jednak coś tam mamy do zrobienia.

Zwykle dużo jest zajęć, mówiąc kolokwialnie: użerania się z najemcami.

Niestety tam jest cała masa negatywnych emocji. Dużo lepiej zrzucić ten ciężar zarządzania w firmie, która się tym zajmuje, oczywiście wezmą za to od nas wynagrodzenie.

Moje doświadczenia z inwestowania w nieruchomości są dość przyjemne, w tym sensie, że ja zwykle podpisuję długoterminowe umowy najmu, często z firmami, ewentualnie z ekspatami, którzy przyjeżdżają tu z rodzinami na długie kontrakty i wynajmują nieruchomości od 13 lat, mam niewiele z tym pracy, ale mimo wszystko nie nazywam tego dochodem pasywnym. Bo jednak raz na kilka lat ten najemca się zmienia.

Zacznij wynajmować na pokoje dla studentów, to będziesz wiedział, o czym mówię.

Nie chcę tego robić, natomiast moim kosztem jest to, że nie wyciągam maksymalnej, możliwej wielkości czynszu, jaką mógłbym mieć z takiego mieszkania, dzieląc je na pokoje i wynajmując studentom. Ale robię to z pełną premedytacją, aby nie płacić tych kosztów emocjonalnych.

I wkład czasu jest dużo mniejszy. Bo inaczej jest wynajmować mieszkanie rodzinie, która będzie mieszkać tam 5–10 lat, a zupełnie inna sprawa – studentom, bo rotacja wśród nich jest wielka i z tym faktycznie jest dużo pracy.

Bardzo wiele osób realizuje scenariusz, który wygląda tak: kupują pierwsze mieszkanie, więc zwykle niewielkie, bo na początku kariery zawodowej mają niedużo pieniędzy. Po jakimś czasie pojawiają się dzieci, rosną dochody, w mieszkaniu robi się ciasno, trzeba je zmienić, kupić kolejne, a to poprzednie z jakiegoś sentymentu albo z innych pobudek, albo z pomysłu, że teraz zostaniemy inwestorami nieruchomości, zostawiają sobie z pomysłem na to, żeby je wynajmować. Co myślisz o tego typu podejściu do wynajmowania nieruchomości?

Gdzieś przeczytałem, że statystyczny Kowalski zmienia nieruchomość co ok. siedem lat ze względu na to, co dzieje się w jego życiu. Ja osobiście posiadam jedno mieszkanie, do którego mam duży sentyment, bo wychowałem się tam. Znajduje się ono przy Dworcu Wschodnim w Warszawie. I patrząc z punktu widzenia inwestycji, na szczęście to jest dobra lokata kapitału. Ale gdyby nie była, to też to mieszkanie by zostało. I pytanie: czy ten sentyment nie kosztuje nas czasami zbyt wiele?

No właśnie, bo sentymenty potrafią być bardzo kosztowne i ja zwykle doradzam takim osobom pewne proste, umysłowe ćwiczenie, tzn. odpowiedzenie sobie na pytanie: czy gdyby dzisiaj nie posiadali tej nieruchomości, to zaciągnęliby kredyt, aby ją kupić z pomysłem na wynajmowanie?

Nie zrobiłbym tego w przypadku tej mojej nieruchomości.

No właśnie! I to pomaga trochę te emocje ostudzić, podjąć decyzję w sposób bardziej świadomy i chłodny. W takim razie jakie parametry powinna mieć nieruchomość, mieszkanie, by jego zakup miał sens w inwestycyjnym punktu widzenia?

Jeżeli posiłkujemy się kredytem, to podchodzę do tej sytuacji w następujący sposób, tzn. jakie mamy koszty miesięcznie. Czyli pierwszy koszt to rata kredytu. Kolejny to czynsz do spółdzielni lub wspólnoty mieszkaniowej. Gdy mamy już te koszty przed sobą, powiedzmy mieszkanie w Warszawie, 500 tys. zł to łączny kapitał zaciągnięty w kredycie, daje nam to ratę miesięczną przy kredycie na 30 lat ze średnim oprocentowaniem w okolicach 2,5 tys. zł. 2,5 tys. zł to jest rata, 500 zł czynsz do spółdzielni, razem mamy 3 tys. zł. I teraz pytanie: jaki przychód musiałby być, abyśmy wyszli na zero? Oczywiście 3 tys. Ile to jest pokoi w Warszawie? Jeden pokój

w Warszawie jednoosobowy możemy wynająć za ok. 800 zł plus media – prąd, wodę, gaz – ale na nich się nie skupiamy, bo to się zużywa. Czyli 3 tys. zł dzielone przez 800 daje nam ok. 4 pokoje. Zmierzam do tego, że jeżeli szukamy mieszkania w Warszawie i patrzymy pod kątem tego, co się spina, kolokwialnie mówiąc, a co nie, to wszystkie mieszkania, gdzie są minimum 4 pokoje, pozwalają nam wyjść na zero. Każdy pokój więcej – już zaczynamy zarabiać.

Ciekawe podejście. Ja zawsze uczulam, aby bardzo świadomie oszacować wszystkie koszty, bo zwykle pamiętamy o czynszu, mediach, ale już nie pamiętamy o podatku od nieruchomości, o kilku innych opłatach, które potem sprawiają, że przychodzi marzec i bardzo nas boli, żeby założyć sobie również to, że co jakiś czas najemcy się zmieniają, więc czynsz nie będzie wpływał przez 12 miesięcy.

Oczywiście ja to powiedziałem w ogromnym skrócie myślowym, więc tych parametrów, które wpływają na to, czy daną nieruchomość chcemy kupić, czy też nie, jest cała masa.

Czyli solidny Excel i krok po kroku sensowne oszacowanie kosztów, przychodów, wzięcie pod uwagę tego, że co jakiś czas trzeba wymienić zmywarkę, lodówkę itp.

Zanim jeszcze dojdziemy do Excela, powinniśmy przede wszystkim sprawdzić lokalizację danej nieruchomości.

To jakie lokalizacje, Twoim zdaniem, są dobre z punktu widzenia poszukiwania nieruchomości na wynajem?

Szukamy nieruchomości w Warszawie, które mają łatwy i szybki dojazd do centrum. Jest taki portal w internecie – jakdojade.pl – i na jego podstawie możemy sprawdzić, jak komunikacją miejską dojedziemy w dane miejsce. Jeżeli nasza nieruchomość jest maksymalnie 30 minut jazdy komunikacją miejską od metrocentrum, to jest OK. Im bliżej, tym drożej, ale więcej możemy zarobić.

Czy to jedyny parametr? Jak jeszcze szukacie takich nieruchomości dla swoich inwestorów?

Patrząc z punktu widzenia tego, czy wchodzimy w daną nieruchomość, czy nie, to jest parametr numer jeden. Lokalizacja jest zdecydowanie najważniejsza. I dużo inwestorów myśli takimi kategoriami, że chce mieć nieruchomość blisko uczelni, bo wtedy studenci mają blisko. Mamy taką nieruchomość przy ulicy Arkadowej, jest tam 17 pokoi, a na 17 osób, które tam mieszkają, może trzy studiują obok uczelni, cała reszta pracuje.

Czyli z Twojego doświadczenia to jest mit, że to musi być blisko uczelni. Liczy się dojazd do centrum.

Z naszej praktyki wynika, że jednak to nie jest tak istotne, żeby było blisko uczelni. Chociaż na pewno są osoby, które się z tym nie zgodzą, bo u nich jest inaczej.

A coś takiego: wielka płyta versus nowoczesne budownictwo?

Wielka płyta jest bardzo dobra pod kątem tego, jaka jest cena transakcyjna versus to, ile możemy wycisnąć, jaki przychód mieć z wynajmu. Ja się w ogóle nie boję wielkiej płyty, a jeżeli podchodzimy do kupowania takiej nieruchomości w kredycie, to bardzo często charakteryzuje się ona tym, że te mieszkania są do kapitalnego remontu. A jak wiemy, banki bardzo chętnie dają nam pieniądze na remont, pod warunkiem że przed chwilą tam nie było już jakiegoś remontu, że te pieniądze nie zostały wpakowane przez kogoś innego. A więc wielka płyta oznacza koszty, które możemy pokryć z kredytu. Więc ja osobiście bardzo lubię wielką płytę, a z punktu widzenia studentów nie ma to dla nich takiego znaczenia jak to, ile jest łazienek na jedną osobę i jaki mamy dojazd do centrum.

Chciałbym przejść do części związanej z finansowaniem tych naszych inwestycji. Kredyt zaciągamy na 20–30 lat, w przypadku kredytów na inwestycje ten okres powinien być możliwie długi. Jest takie założenie?

Jest wiele szkół. Ale taką szkołą, którą preferuje i reklamuje Kiyosaki w swoich książkach, jest oczywiście kupowanie nieruchomości z możliwie jak najmniejszym wkładem własnym i z kredytem na możliwie jak najdłuższy okres.

A to wiąże się z mocno napiętym kredytowaniem w sensie ryzyka inwestycyjnego. Bo w porządku, mamy niską ratę, wtedy mamy fajny, miesięczny cash flow, nadwyżki, które takie mieszkanie nam generuje, ale żeby cała inwestycja się spięła, to po jakimś czasie trzeba z niej wyjść z zyskiem, czyli spłacić kredyt, sprzedać nieruchomość, wyjść na zero. W jakim horyzoncie oceniać w ogóle rentowność takiej inwestycji? Bo przecież nie zakłada się, że przez 30 lat będziesz takie mieszkanie z wielkiej płyty wynajmował.

Odpowiedzią na to pytanie jest założenie, że kupujemy nieruchomość poniżej wartości rynkowej.

To jest ciężkie do realizacji założenie. Każdy, kto kupuje, myśli, że kupuje poniżej rynkowej, a tak naprawdę średnia cena transakcyjna daje nam cenę rynkową.

Tak, niemniej faktycznie jest to możliwe, by kupić nieruchomość poniżej wartości rynkowej. Odpowiedzią na te potrzeby są chociażby licytacje komornicze. Dobre relacje z pośrednikami nieruchomości sprawiają, że zanim jeszcze wystawią nieruchomość na świat, to do nas się w pierwszej kolejności odezwą. Więc sposobów

na uzyskanie dostępu do takiej nieruchomości jest cała masa. Tu ogranicza nas w zasadzie nasza wyobraźnia, aczkolwiek to jest odpowiedź na Twoje pytanie. Jeżeli kupimy poniżej wartości rynkowej, to nawet jeżeli ceny nieruchomości spadną, to de facto możemy wyjść na zero albo na minusie. Jeżeli podrosną, to oczywiście wtedy też zarobimy na sprzedaży. A jeżeli nieruchomość cały czas zarabia na siebie, to również pytanie: czy faktycznie jest sens ją sprzedawać?

Co jeśli kupimy nieruchomość po cenie rynkowej? Czy to ma sens?

Pytanie: co chcemy z tą nieruchomością zrobić? Jeżeli kupujemy ją po to, aby w niej zamieszkać, to bardzo często w grę wchodzi emocje i to, że nie patrzymy na cenę. Często ludzie, którzy kupują, żeby tam zamieszkać, płacą więcej niż cena rynkowa, bo z różnych względów to mieszkanie jest dla nich takie, jak sobie życzyli. Ale wróćmy do inwestorów. Jeżeli naszym celem jest długoterminowy wynajem i to, aby co miesiąc nam zostawało po odjęciu raty kredytu i innych kosztów, to jeżeli taka nieruchomość wpasowuje się w nasze oczekiwania, nasz cel, np. założyliśmy konkretny dochód pasywny co miesiąc, to też jest jak najbardziej OK. Jeszcze bardzo ważną rzeczą, którą mało ludzi uwzględnia, jest fakt, że kredyt bierzemy na bardzo długi okres. A w tym czasie występuje też zjawisko inflacji, które działa na naszą korzyść. Oczywiście inflacja nie spłaci nam kredytu, niemniej jest wartością dodaną, którą powinniśmy mieć na uwadze, bo pieniądź traci wartość.

Chciałbym dopytać jeszcze o stronę przychodową. Czy mógłbyś podzielić się kilkoma sposobami na to, jak odkręcić, jak wyśrubować czynsz najmu, żeby ta strona przychodowa była jak najwyższa?

Przede wszystkim: zdjęcia nieruchomości. Ludzie kupują oczami. Mówimy tu o wynajmie na pokoje, gdzie naszym docelowym najemcą są albo osoby pracujące, ludzie młodzi, albo studenci. Oni szukają nieruchomości, która z ich punktu widzenia jest tania i ładna oraz ma dobry dojazd do centrum. I gdy patrzą na inne nieruchomości, to na naszą mają zwrócić uwagę, a zrobią to, gdy zobaczą naprawdę ładne zdjęcie. Do każdej nieruchomości mamy fotografa, który robi zdjęcia i je obrabia. My dajemy je do ogłoszeń. I powiem Wam, że to naprawdę działa. Fotograf kosztuje ok. 300 zł, a to się zwraca bardzo, bardzo szybko. I oczywiście zdjęcia, które są na ogłoszeniu, mają przedstawiać tę faktyczność. Więc jeżeli mamy kwiatek na zdjęciu, to on ma być później w rzeczywistości. Bo co nam po tym, że ktoś zobaczy inne mieszkanie. Nasz przekaz ma być prawdziwy, pokazywać stan faktyczny. I gdy ktoś przychodzi, widzi pewien standard, czyli te same meble w każdym pokoju, łóżko, biurko, krzesło, szafa. One pasują do siebie kolorystycznie, są robione na zamówienie przez jedną konkretną firmę, z którą współpracujemy. I to faktycznie działa. Bardzo dużo kobiet wynajmuje od nas pokoje, ponieważ wystrój im się podoba.

Czyli estetycznie, niedrogo, do tego wszystko jest ze sobą spójne.

Ale może być drogo, tylko by był dobry dojazd do centrum, minimum jedna łazienka na cztery osoby – jedna na pięć już nie przejdzie – i ładna.

Ja mam doświadczenie z wynajmowaniem całych mieszkań pojedynczym najemcom, czy to firmom, czy rodzinom. Rozumiem, że Twoim sposobem, który realizujesz i który pomaga wyśrubować przychód z najmu, jest wynajem właśnie na pokoje. Ale teraz chciałbym przejść do części związanej z finansowaniem nieruchomości pod wynajem. Załóżmy, że ktoś z naszych słuchaczy jest czytelnikiem Kiyosakiego albo słyszał gdzieś, że fajnie jest zrobić portfel nieruchomości na wynajem, bo one wtedy będą nas utrzymywać, nie będziemy musieli do końca życia pracować. Chce mieć docelowo za jakiś czas kilka mieszkań sfinansowanych kredytem. W takim razie, opierając się na Twoim doświadczeniu, ile maksymalnie mieszkań można w taki sposób kupić?

Patrzmy tu nie na liczbę nieruchomości, ale na liczbę kredytów hipotecznych. Jest coś takiego jak pewnego rodzaju zasady gry, które polegają na tym, że staramy się uzyskać finansowanie na nieruchomość z banku. Najprościej można to porównać do jakiegokolwiek gry planszowej. Gdy zaczyna się grać w jakąś grę, najpierw poznaje się zasady. Gdy gracie coraz częściej i więcej, zasady stają się dla Was coraz bardziej przejrzyste. W końcu gdy je pojęliście, zaczynacie wygrywać. Aż dochodzi do tego, że zawsze wygrywacie, gdy znacie konkretne zasady. Tu jest dokładnie tak samo. Jeżeli przestrzegamy konkretnych zasad, to otrzymujemy finansowanie.

I odpowiadając na Twoje pytanie, na dzień dzisiejszy przetarliśmy szlaki, aby inwestor dostał ósmy kredyt, jeżeli wykona nasze konkretne wskazówki. Aczkolwiek jest bardzo ważna rzecz, o której trzeba wspomnieć, z Magdaleną Łyczko i z Piotrem Hryniewiczem prowadzimy szkolenie „Jak zaplanować i legalnie zrealizować zakup i wynajem siedmiu nieruchomości na kredyt hipoteczny”. Dlaczego siedem, a nie osiem czy dziewięć? Odpowiedź jest bardzo prosta. Inwestorzy przechodzą pewnego rodzaju ewolucję w swojej głowie. Gdy ktoś zaczyna inwestować w mieszkania na wynajem, kupuje pierwsze, widzi, jak to działa, wie, gdzie popełnił błędy, jak ich się wystrzec, kupuje następne, później jeszcze następne i wtedy dochodzi do niego, że on chciałby czegoś więcej. Gdzieś mniej więcej na wysokości piątego, czwartego mieszkania dochodzi do takiego przedstawienia w głowie inwestora i bardzo często inwestorzy wtedy zaczynają iść na szerszą skalę. Kupują kamienice lub duże mieszkanie, które podzielą na mniejsze i sprzedadzą. Kombinują i kombinują. Więc mało kto dobiega do tych ośmiu kredytów, ponieważ zmienia się jego strategia inwestycyjna.

Jeśli się nie mylę, to najbardziej opłacalne jest finansowanie tego typu nieruchomości „zwykłym” kredytem hipotecznym, czyli takim na cele mieszkaniowe, które daje bank. Bo tego typu kredyty są zwykle najtańsze.

Oczywiście masz rację. Patrząc z punktu widzenia kosztów, najtańszym możliwym kredytem, źródłem finansowania na dzień dzisiejszy jest kredyt typowo na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych.

Tymczasem trudno jest przekonać bank, że kupujemy siedem mieszkań w celu realizacji naszych potrzeb mieszkaniowych. Jak udaje Wam się to obejść?

Jako pośrednik kredytowy mam obowiązek wspomnieć, że faktycznie wszystkie te kredyty kupujemy po to, żeby tam zamieszkać. I to jest oficjalna wersja, zgodna ze stanem faktycznym. Niemniej nie tłumaczymy bankowi, po co my to kupujemy. Idziemy do banku po kredyt, nie mówimy po co i jeżeli nie zostanie nam przypięta łatka inwestora, pomimo że mamy dochody z inwestowania w nieruchomości, np. z wynajmu, to drzwi stoją otworem. Jeżeli już mamy przypiętą łatkę inwestora, bo np. wynajmujemy i rozliczamy się z podatku dochodowego poprzez zasady ogólne bądź z działalności, bądź ryczałt, to oczywiście też taki kredyt dostaniemy. Niemniej szalenie istotną rzeczą jest to, gdzie staramy się o te kredyty. Są banki, które chętnie dadzą nam piąty i szósty, i takie, które już nie dadzą nam czwartego w ogóle, co byśmy nie robili, jakiego dochodu byśmy nie mieli. Więc trzeba to wszystko zaplanować od początku do końca. Im bardziej będziemy tego przestrzegać, tym lepsze efekty uzyskamy. Koniec końców będziemy mieć więcej nieruchomości.

Domyślam się, że to jest dość długotrwały proces, który trzeba rozplanować na kilkanaście albo i więcej miesięcy, i że nie ma szans, żeby wszystkie takie kredyty dostać w jednym banku.

Niestety nie, chyba że mielibyśmy bardzo dobre relacje z jakimś bankiem spółdzielczym, a w szczególności jego dyrektorem.

Czy w związku z tym nie naraża nas to na ryzyko, że każdy kolejny kredyt możemy dostać na gorszych warunkach?

Patrząc z punktu widzenia tego, co nam się opłaca, że ma nam zostać pasywny dochód, to jeżeli to się wpasowuje w nasze założenia, to, czy ten kredyt będzie o 50 zł miesięcznie droższy, czy tańszy, nie powinno być aż takim czynnikiem decydującym.

Ale występuje taka prawidłowość, że kolejne kredyty jednak są droższe?

One są droższe, jak się już staramy o szósty, siódmy kredyt, więc bardzo często bank będzie wymagać od nas, powiedzmy, 20-procentowego wkładu własnego. Jeśli podchodzimy do tego przedsięwzięcia w ten sposób, że chcemy jak najmniej tego wkładu własnego mieć, to faktycznie kredyty zaczynają po prostu być droższe. Ale może się okazać, że kredyt numer pięć będzie tańszy niż numer jeden, ponieważ sytuacja na rynku się zmienia, WIBOR pójdzie do góry, tym samym marże spadną i koniec końców może się okazać, że mamy niższe oprocentowanie niż przy kredycie pierwszym.

Czy takie mieszkania kupować wszystkie naraz, czy jedno po drugim?

W niektórych bankach podpisujemy oświadczenie, że w danym momencie nie staramy się o kredyt na inną nieruchomość w innym banku, co niejako przekreśla nam legalną możliwość zakupu kilku nieruchomości naraz. Ale powiedzmy, że do dwóch mieszkań możemy kupować legalnie oficjalnie, z każdym następnym już bym polemizował i nie będę poruszać tego wątku. Natomiast jeżeli mamy gotówkę, to warto kupować kilka nieruchomości i być w ich posiadaniu, zawsze możemy odzyskać te pieniądze w kredycie po identycznych warunkach, jak byśmy kupowali od razu nieruchomość w kredycie. Mamy na to rok od momentu podpisania aktu notarialnego. Co to nam daje? Gdy jesteśmy już w posiadaniu takiego mieszkania, to zdecydowanie inny jest proces uzyskania finansowania, czyli odzyskania tych pieniędzy. Nie chodzi mi tu o sam proces w banku, tylko nasz proces w naszej głowie. Jest taki luz, że mamy już to mieszkanie i jakbyśmy nie dostali tego kredytu, to nikt, żaden zbywca nas nie goni.

Czyli po prostu refinansujemy sobie zakup mieszkania, czyli dokładamy gotówkę, kupujemy mieszkanie, możemy je już nawet wynająć, a dopiero po jakimś czasie staramy się o kredyt w banku.

I to też daje nam nowe możliwości. Powiedzmy, że możemy wziąć jeden kredyt, gdzie zabezpieczeniem będą dwie nieruchomości, wtedy w BIK-u będzie widoczny jeden kredyt, a nie dwa, jakbyśmy normalnie kupowali osobno, a to jest szalenie istotne w kontekście tego, ile dostaniemy tego kredytu. Liczy się przede wszystkim ilość, a nie wysokość zadłużenia.

Jak rozmawiamy o kilku nieruchomościach, to z tyłu głowy pojawia się taki obraz człowieka, który musi być bardzo bogaty, a przynajmniej bardzo dużo zarabiać, by móc dokonywać tych zakupów za gotówkę, a później je refinansować, bo żeby kupić na kredyt kilka nieruchomości, trzeba mieć bardzo wysoką zdolność kredytową, a w związku z tym generować dochody. Tymczasem część osób zakłada trochę inny scenariusz, że kupią sobie nieruchomość na początku jedną, wynajmą ją, ona zacznie im generować przychody z najmu, te przychody z kolei zwiększą ich zdolność kredytową, w związku z czym będą mogli kupić kolejną i robi się z tego takie perpetuum mobile. Jak to działa w praktyce?

Wyobraźmy sobie taką sytuację: mamy 400 tys. zł zdolności kredytowej, kupujemy mieszkanie, gdzie kredyt jest też na 400 tys., więc nasza zdolność po zakupie tego mieszkania jest zero. Wynajmujemy mieszkanie, 12 miesięcy mija, nasza zdolność wraca do punktu początkowego...

Żeby przychody z najmu były przez bank traktowane, musi minąć 12 miesięcy umowy najmu.

Tak, ale przede wszystkim bank patrzy nie na przychody, ale na dochody. Mówimy tu o kredycie na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. To dochody się liczą, niekoniecznie przychody. I założenie jest takie, że kupujemy mieszkanie po to, żeby je wynająć. Wynajmujemy je za tyle, żeby starczyło na ratę kredytu, koszty utrzymania i jeszcze ma nam na coś zostać.

W jaki sposób taki przychód z najmu pomoże nam odbudować zdolność? Dla mnie dochód to jest przychód minus koszty. Rozumiem, że od takiego przychodu musimy odjąć wszystkie koszty związane z nieruchomością. Banki na to patrzą przy ocenie zdolności kredytowej?

Zależy od tego, w jaki sposób rozliczamy się z urzędem skarbowym. Jeżeli robimy to przez ryczałt, czyli 8,5%, to z punktu widzenia nas jako osób, które pracują z bankami na co dzień, wypracowaliśmy sobie taki wzór, który jest nieoficjalny, wynikający z naszego doświadczenia, a mianowicie jeżeli chcemy dowiedzieć się, jaką wysokość naszego przychodu bank weźmie jako dochód, a rozliczamy się poprzez ryczałt, to jest na to bardzo prosty wzór: przychód razy 70%. Większość banków 70% od przychodu weźmie jako dochód netto. To jest nieoficjalne, a wynika z naszego doświadczenia. Czyli bardzo wysoki wskaźnik, bo w praktyce koszty są jednak wyższe. Ale pamiętajmy, że ryczałt jest świetnym sposobem z punktu widzenia podatku dochodowego, aby budować zdolność kredytową, bo jest bardzo tani. Niemniej oficjalnie zdradzamy, że jesteśmy inwestorami.

Kredyty hipoteczne przyznawane są najczęściej na tzw. własne cele mieszkaniowe i są one najtańsze, a my tu z premedytacją budujemy portfel nieruchomości inwestycyjnych. I co na to banki? Jak przeprowadzić te transakcje, żeby nie być skazanym na zaciągnięcie droższego kredytu inwestycyjnego?

Trzeba tu rozróżnić, czym jest kredyt inwestycyjny, a czym ten na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych. Możemy kupić mieszkanie z myślą, żeby je wynajmować, i kupić poprzez kredyt na zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych – to jest ten najtańszy możliwy. A są też oczywiście kredyty inwestycyjne, typowo pod działalność gospodarczą lub spółkę. I one z założenia nie są po to, aby spełnić nasze potrzeby mieszkaniowe, ale po to, by zrobić inwestycję, aby ona zarabiała. I niestety kredyty inwestycyjne najczęściej są maksymalnie na 15 lat z dużym wkładem własnym (30–40% w zależności od banku, nieruchomości itd.) i z wyższym oprocentowaniem, a to wszystko powoduje, że mało które mieszkanie, kolokwialnie mówiąc, się spina, ten cały biznesplan się spina, abyśmy my w ogóle chcieli w to wejść. Więc jeżeli myślimy o inwestowaniu w mieszkania, to raczej kredyt mieszkaniowy, nie kredyt inwestycyjny.

Pytanie od czytelnika: „Czy kredyt na zakup mieszkania na wynajem trudniej jest dostać niż kredyt na zakup mieszkania na własne cele mieszkaniowe?”

Nie trudniej, aczkolwiek inaczej. Jeżeli mówimy o kredycie inwestycyjnym, to założymy, że chcemy kupić budynek, w którym jest 12 mieszkań, a każde z nich zechcemy wyodrębnić i sprzedać. Więc abyśmy otrzymali kredyt inwestycyjny, są trzy czynniki decydujące o tym, czy go dostaniemy. Pierwszy to wkład własny: jeżeli mamy te 30%, to jest OK. Kolejna rzecz: jeżeli już mamy zdolność kredytową na podstawie wypracowanych dochodów, to jest super, ale możemy nie mieć tego dochodu, bo spółka jest celowa, świeżo utworzona albo będzie utworzona dopiero po decyzji kredytowej, co też się zdarza. I wtedy opieramy zdolność kredytową na przyszłym dochodzie z wynajmu. Możemy powiedzieć, że wynajmujemy, a jak kredyt zostanie uruchomiony, to sprzedamy.

Typowy kredyt na nieruchomości komercyjną.

I tym drugim czynnikiem po wkładzie własnym jest to, kto będzie od nas wynajmować tę nieruchomość. Nie może to być osoba fizyczna, student, musi to być firma, spółka czy osoba prawna, która już się w tym specjalizuje. I trzecia rzecz to jest doświadczenie w całym tym przedsięwzięciu. Jeżeli już kiedyś robiliśmy podobne tematy, to zadziała. Jeżeli firma, która od nas wynajmuje, robiła już wynajem na innych nieruchomościach, to też zadziała. A jeżeli nie mamy tej firmy, która od nas wynajmie, a my nigdy tego nie robiliśmy, to choćbyśmy mieli spełnione dwa pierwsze czynniki, raczej nie dostaniemy tego kredytu.

Trochę im dalej w las, tym więcej drzew, tym bardziej musimy się profesjonalizować, tym bardziej ma to kształt biznesu, natomiast z tego, co mówisz, przy pierwszej, drugiej, trzeciej nieruchomości to jest sprawa dość łatwa i zwykły kredyt na potrzeby mieszkaniowe.

Tak, wystarczy, że będziemy mieli zdolność kredytową de facto.

Przy siedmiu, ośmiu nieruchomościach trudno jest uzasadnić, że nie jesteśmy inwestorem, a na jakiej podstawie przy trzech, czterech kredytach bank może założyć, że to ciągle jest kredyt na zaspokojenie własnych potrzeb mieszkaniowych?

Zdradzę tu bardzo ważną rzecz: mianowicie istnieje sposób, abyśmy poprzez dochody z wynajmu mieli zdolność kredytową, żebyśmy również nie byli traktowani jako inwestorzy w nieruchomości. Jest to rozliczanie się z przychodu z wynajmu poprzez działalność gospodarczą. Zasady gry z bankami, oczywiście nieoficjalne, są takie, że analityk, żeby rozpoznać, czym się zajmuje dana działalność, patrzy na kody PKD. W moim przypadku mam kody PKD związane z wynajmem, ale głównym kodem PKD z tego, co pamiętam, jest to, że jestem agentem ubezpieczeniowym. Czyli to jest w ogóle niezwiązane z inwestowaniem w nieruchomości. I faktycznie to jest pierwszy sposób, a więc główny PKD nie jest związany z nieruchomościami. I jeżeli będziemy mieli odrobinę szczęścia, to faktycznie analityk spojrzy na to i stwierdzi, że nie

jestemy inwestorami, pomimo że w księdze przychodów i rozchodów są tylko i wyłącznie faktury związane z wynajmem nieruchomości.

Taka uwaga: jeżeli planujecie zakup więcej niż trzech nieruchomości, to może się okazać, że urząd skarbowy wymusi na Was, abyście otworzyli działalność gospodarczą, że to już nie będzie taki najem okazjonalny, tylko biznes. Więc jeżeli podchodzicie do tego w ten sposób, że i tak będziecie mieć działalność, to apeluję do Was, abyście nie czekali z tym, tylko od razu otwierali działalność. Bo jeżeli będziemy mieli już ją otwartą i ona będzie generować dochody, to ta zdolność będzie po 12 miesiącach, a w przypadku, gdybyśmy mieli dochody z ryczałtu i nagle otwieramy działalność, to znowu trzeba czekać 12 miesięcy, a czas to pieniądz.

Mam kolejne pytanie od jednego z czytelników, Sebastian Suder pyta: „Fajnie, gdybyś zapytał też o posiłkowanie się takim kredytem przy robieniu flipów. Czy są jakieś różnice w zapisie umowy, jeśli zamierzamy w bardzo krótkim czasie to mieszkanie odsprzedać?”. Na początek wyjaśnijmy, czym są flipy.

Pewnie to nie jest jasna definicja, ale tak do tego podchodzę: flip polega na tym, że kupujemy nieruchomość, jeżeli jest taka potrzeba, przerabiamy ją, następnie sprzedajemy za więcej. Im szybciej to zrobimy, tym więcej zarobimy, tym lepiej. Jak to ugryźć z punktu widzenia kredytowego? Najważniejsze dla osoby, która robi flipy, są koszty wejścia w kredyt, koszty wyjścia i czas, w jakim uzyskamy kredyt.

Prowizja za udzielenie kredytu, prowizja za wcześniejszą spłatę.

Bardzo dobrze, że nazywasz to prowizjami. Czym różni się prowizja od ubezpieczenia? Prowizja płatna jednorazowo jest nie do odzyskania. Jeżeli prowizję zamienimy na ubezpieczenie, takie nawet od utraty pracy, z którego nigdy nie skorzystamy, to gdy spłacimy kredyt wcześniej, bank odda nam pieniądze za niewykorzystany okres tego ubezpieczenia.

Ale chyba w ustawie o kredycie hipotecznym jest już zapis mówiący o tym, że w przypadku przedterminowej spłaty kredytu, podobnie jak przy kredytach gotówkowych innych, bank ma obowiązek zwrócić adekwatną część pobranych opłat i prowizji. Pewnie nie było jeszcze takiej sytuacji, żeby ktoś spłacił w całości kredyt, bo ustawa obowiązuje od 23 lipca 2017 r., ale na pewno taki zapis tam się znajduje. Więc być może to jest ukłon w stronę takich krótkoterminowych inwestorów i wtedy te flipy byłyby jeszcze bardziej opłacalne.

Jeżeli tak faktycznie jest, to dużo to może zmienić. Wracając do osób, które robią flipy: radziłbym im szukać finansowania, czyli banku, który da kredyt w możliwie jak najkrótszym czasie. Bo z punktu widzenia inwestora to jest decydujący czynnik. Idziemy do zbywcy i mówimy mu, że nasza cena jest taka i taka, a on mówi, że mógłby się na to zgodzić, ale pieniądze mają być za tydzień. Niestety takiego finansowania nie

zdobędziemy, chyba że wcześniej mieliśmy nieruchomość, która nie była związana z żadnym kredytem i pod nią wzięliśmy kredyt, tzw. pożyczkę hipoteczną, czyli mamy luźną gotówkę gdzieś na boku.

Ale zaciągając kredyt hipoteczny z myślą o takim flipie, że to będzie na krótki czas, na kilka miesięcy i później sprzedamy go z przychodu uzyskanego ze sprzedaży nieruchomości, trzeba też rozpatrzyć kwestie podatkowe. Założmy, że to wszystko się spina, kalkuluje, że na tyle podnieśliśmy wartość nieruchomości, że wszystko ma sens. Czy w jakikolwiek sposób sam proces kredytowy czy rodzaj kredytu, czy sposób, w jaki staramy się...

Jest identyczny.

Czyli nie ma tutaj żadnej różnicy.

Jest identyczny. Dokładnie tak. Pamiętajcie, proszę: szukajcie takiego banku, który przede wszystkim da Wam jak najszybciej kredyt. Szybko – to znaczy do miesiąca. I banku, który albo może zamienić prowizje na ubezpieczenie, albo od razu ma w swojej ofercie brak prowizji, po prostu ubezpieczenie np. na życie itd. To pozwoli odzyskać część kosztów.

Jednak jeszcze policzcie wszystkie inne koszty i elementy. Często osoby, które swoje własne mieszkania finansują kredytem hipotecznym, kierują się tymi głównymi parametrami. Pierwszym: wysokością raty, co jest potwornym błędem. Drugim, który bank da mi najszybciej kredyt. Porównuję to trochę do takiej zasady, że jak stoisz w supermarkecie, to wybierasz kasę, gdzie kolejka posuwa się szybciej, i chętnie zapłacisz za to 20% więcej ceny. Myślę, że niewiele osób zgodziłoby się na to.

Dlatego gdy ktoś z nami współpracuje, my zawsze wysyłamy wnioski do trzech banków. Przede wszystkim do tego, który da możliwie jak najszybciej kredyt, żebyśmy mieli już komfort psychiczny, że już mamy to finansowanie, a dwa następne to są banki, w których, owszem, może to trwać dłużej, ale mają po prostu dużo lepszą ofertę.

Ciekawe pytanie zadał Angrywaldeuszek: „Jak poradzić sobie z kwestią zmiennej stawki WIBOR przy kredycie? Wiadomo, że teraz jest niska, ale co, jeśli znacznie wzrośnie? Kredytów o stałym oprocentowaniu na cały okres jeszcze u nas nie ma”.

Świetne pytanie, bardzo mało ludzi zdaje sobie sprawę, że jeżeli zaciągną kredyt w złotych, to rata tego kredytu może się zmienić. Ludzie myślą sobie w ten sposób, że nie biorę we frankach, więc rata będzie taka sama. I bardzo często są jeszcze wprowadzani w błąd przez osoby w banku, które im mówią: „Drogi kliencie, taka jest wysokość raty stałej. Ona powinna nazywać się raty równej, a nie stałej. Często używają tego zamiennie, wprowadzając w błąd. Więc zapamiętajcie sobie, proszę, że

jeżeli weźmiecie kredyt w złotych, to ta rata będzie zmienna, ponieważ stopa procentowa jest zmienna.

I znowu ważna informacja: na dzień dzisiejszy stopa procentowa w złotych może nie jest najniższa w historii, ale jest bardzo blisko najniższej wartości w historii. Co to dla nas oznacza? Skoro były wyższe wartości, to może się okazać, że wrócą te wyższe wartości. Więc jak sobie poradzić z tą wyższą stopą procentową? Przede wszystkim trzeba się zastanowić, jak dużą ratę jesteśmy w stanie przyjąć, bo jeżeli stopa procentowa pójdzie do góry o ok. 1%, to przy kredycie na 100 tys. zł na 30 lat to jest ok. 60 zł więcej miesięcznie. Jeżeli kupiliśmy mieszkanie, aby tam zamieszkać, to nie czerpiemy tu dochodu z wynajmu. A jeżeli kupiliśmy, aby wynająć, to już w momencie, w którym szukamy danej nieruchomości, powinniśmy w naszych wyliczeniach uwzględnić, co by było, gdyby rata poszła o 500 zł do góry. Historia pokazuje, że Rada Polityki Pieniężnej zmieniała stopę procentową, czyli WIBOR w dół, obniżała go nawet o pół procent, ale gdy podwyższała stopę procentową, to ta zmiana nie była wyższa niż ćwierć procenta. Załóżmy sytuację, że stopa procentowa wynosi 2%, zdarzało się, że obniżali ją o pół...

Może doprecyzuję jako ekonomista, że Rada Polityki Pieniężnej nie obniża WIBOR-u, tylko stopę referencyjną, i rzeczywiście obniżki często są skokowe o 50 punktów bazowych, czasem nawet więcej, podwyżki zwykle krokowe o te 25 punktów bazowych, ale w sumie gdzieś tam ten docelowy poziom osiągniemy.

Zmierzam do tego, że mamy trochę czasu na reakcję. Jeżeli jesteśmy w stanie udźwignąć ratę o 500 zł wyższą, to okazuje się, że minie kilka lat, zanim WIBOR wskoczy na taki poziom.

Zależy od rozwoju sytuacji gospodarczej.

Oczywiście wróżę tu trochę jak ze szklanej kuli, bo sytuacje mogą być różne, niemniej zawsze ten czas na reakcję mamy. Więc co możemy zrobić z takim mieszkaniem? Albo sprzedać, albo wynająć.

Na pewno warto sobie policzyć właśnie taki scenariusz, że ten WIBOR nam istotnie wzrasta. Podejmując swoje decyzje inwestycyjne, nauczyłem się, że liczę trzy scenariusze: bazowy, pesymistyczny i bardzo pesymistyczny. I jeżeli mam odpowiedź, w jaki sposób będę zachowywać się przy materializacji się tych pesymistycznych scenariuszy, to wiem, że w taką inwestycję mogę wejść.

Chciałbym dodać trzy słowa dla ludzi, którzy otworzyli swój własny biznes. Przypomnijcie sobie, jak zastanawialiście się, ile będziecie na tym zarabiać, i teraz sami sobie odpowiedzcie, czy wariant pesymistyczny nie był i tak optymistyczny.

Myszę, że tą rozmową udało nam się ostudzić nieco zbyt zapalone osoby, z drugiej strony pokazać, że inwestowanie w nieruchomości z kredytem ma sens i są szanse na niedrogie finansowanie, natomiast trzeba to zdecydowanie zrobić z głową. Poza tym to jest pierwszy podcast na moim blogu na temat inwestowania w nieruchomości, stąd tak skakałem nieco z tymi pytaniami, żeby pokazać zakres tematu.

Na zakończenie, Ronald, powiedz, gdzie można znaleźć więcej informacji na Twój temat i jak z Tobą się skontaktować?

Jeżeli chodzi o kredyty, zachęcam Was do odwiedzenia naszej strony internetowej www.rmkredyty.pl i zapisania się na nasz newsletter. Co miesiąc wysyłamy raport z rynków kredytów hipotecznych, w którym są zawarte najnowsze, najlepsze oferty kredytów hipotecznych dla inwestora, dla osoby, która chce kupić i zamieszkać. Zawsze jest artykuł związany z kredytami, w zależności od tego, co w danym momencie dzieje się na rynku. To jest pierwsza strona, gdzie możecie poczytać o tym, czym się zajmujemy, kim jestem. Tam również jest kontakt do nas.

Natomiast jeżeli chcielibyście kupić nieruchomość na wynajem, to zachęcam Was do odwiedzenia strony www.vestoria.pl, na której zobaczycie, jakie mamy warunki współpracy z inwestorami, jakich nieruchomości szukamy i jak to wygląda z punktu widzenia liczb.

A jeżeli już mówimy o tym, gdzie nabyć wiedzę na temat inwestowania w nieruchomości, to ja bardzo serdecznie zapraszam Was do Piotra Hryniewicza. Piotr jest osobą, która jest dla mnie ogromnym autorytetem w kwestii inwestowania w nieruchomości. Gdy byłem u niego pierwszy raz, kompletnie byłem zielony, jeśli chodzi o inwestowanie w nieruchomości. Wszystkiego nauczyłem się od Piotra. Dał mi taki bagaż wiedzy, swoich doświadczeń, że pozwoliły mi z sukcesem iść na rynek, kupować i zarabiać.

Z przyjemnością skorzystam, być może będzie okazja do podkreślenia rentowności moich przychodów z najmu, z których i tak jestem bardzo zadowolony. Lubię inwestować w nieruchomości. Pomimo że gdzieś tam mam doświadczenia zawodowe związane z rynkami kapitałowymi, to jednak nieruchomości dają poczucie stabilności, tylko trzeba to bezwzględnie robić z głową. Bo tak jak wszędzie, również i tutaj można sobie zrobić bardzo dużo krzywdy. Ronald, jesteś również autorem książki *Tajna broń kredytobiorcy*, poświęconej w całości temu, jak korzystać z kredytów hipotecznych w dbaniu o nasze finanse w inwestowaniu. I przygotowałeś niespodziankę dla naszych słuchaczy. Powiedz o tym coś więcej.

Dla osób, które wytrzymały do końca, przygotowałem specjalny kod promocyjny, uprawniający do 20-procentowej zniżki na książkę *Tajna broń kredytobiorcy*. Można ją

nabyć na stronie internetowej www.tajnabronkredytobiorcy.pl, a kod promocyjny to: FBO – skrót od: finanse bardzo osobiste.

Zachęcam serdecznie do skorzystania z tej promocji. Ronald, dziękuję Ci bardzo serdecznie za nasze spotkanie i rozmowę.

Dziękuję, Marcin, mam nadzieję, że to początek pewnego cyklu. Jeżeli będziecie mieć jakieś pomysły, na jaki temat powinniśmy porozmawiać z Marcinem, to mam nadzieję, że o tym powiecie.

Czekamy na Wasze komentarze, zachęcam Was bardzo serdecznie do tego, żeby również tym tematem się zainteresować. Trzymajcie się, na razie!

To tyle na dziś. Dziękuję Ci bardzo serdecznie za wspólnie spędzony czas, za to, że wysłuchałeś tego odcinka podcastu. Daj znać w komentarzu, czy ten temat Cię interesuje, czy chciałbyś więcej o tym usłyszeć i przeczytać na blogu, a jeśli tak i masz w tej chwili jakieś konkretne pytanie, to podziel się nim już teraz, bo będzie mi łatwiej dobrać odpowiednich gości do kontynuowania tego tematu.

Przypominam, że jeżeli Tobie, Twoim znajomym bądź komuś z rodziny chodzi po głowie zaciągnięcie kredytu hipotecznego, to specjalnie z myślą o takich osobach przygotowałem kurs „Kredyt hipoteczny krok po kroku”, który dostępny jest na stronie kurshipoteczny.pl.

A już teraz pragnę serdecznie zaprosić Cię do wysłuchania kolejnego odcinka podcastu, który ukaże się 28 grudnia. Moim gościem będzie Aleksandra Budzyńska, zwana również Panią Swojego Czasu. Porozmawiamy z nią o tym, jak wyznaczyć sobie dobre cele na rok 2018 i co zrobić, żeby to był nasz *best year ever*. Już teraz bardzo gorąco i serdecznie zapraszam Cię do wysłuchania tego odcinka.

Na zakończenie życzę Ci zdrowych, pogodnych, wspaniałych świąt, spędzonych w radości, miłości i pokoju z Twoimi najbliższymi. Z całego serca życzę Ci wszystkiego, co najlepsze. Trzymaj się, cześć!