

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 54

Data publikacji: 2018-06-28

link do opisu na blogu: <https://marciniwuc.com/fbo-054>

FBO 054: Inwestowanie w nieruchomości - co warto wiedzieć przy różnych opcjach?

Rozmowa z Marta Baczewską-Golik

Cześć! Witam Was bardzo serdecznie w 54. odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*. Dzisiejszy wstęp nagrywam w dość nietypowych okolicznościach, a mianowicie siedzę sobie w saloniku takiego starego, ale odrestaurowanego wiktoriańskiego domu w Anglii, w małej miejscowości Colyford w hrabstwie Devon. Wspólnie z żoną postanowiliśmy wyskoczyć na cztery noclegi z domu i zwiedzić Wybrzeże Jurajskie w południowej Anglii. Kupiliśmy tanie bilety i za pośrednictwem Bookingu zarezerwowaliśmy noclegi w czymś w rodzaju gospodarstwa agroturystycznego, chociaż właściwie to określenie zupełnie tu nie pasuje, bo właściciele stworzyli z tego domu taki minipałacyk, urządzony z ogromnym smakiem, pietyzmem, z wielką dbałością o szczegóły. Dostyc rzadko zwracam uwagę na takie rzeczy, ale tu naprawdę jest pięknie i super się w tym domu wypoczywa. Do tego jeszcze przygotowują przepyszne, zdrowe śniadania z lokalnych produktów i są bardzo mili. Nic zatem dziwnego, że ich ocena w serwisie Booking.com wynosi obecnie 9,9 i myślę, że od nas dostaną z całą pewnością serię dziesiątek.

Opowiadam Wam o tym dlatego, że dzisiejszy odcinek poświęcony jest inwestowaniu w nieruchomości. Usłyszycie dziś m.in. o najmie długoterminowym, o flipach, a także o najmie krótkoterminowym, czyli tym, którym zajmują się właściciele tego domu, w którym się zatrzymałem. Po lekturze różnych poradników wiele osób zachłystuje się tematem inwestowania w nieruchomości, upatrując w tym złotej recepty na szybkie wzbogacenie się czy też zdobycie tego mitycznego dochodu pasywnego. Mówiąc krótko, ludzie chcą dużo zarabiać na nieruchomościach, a jednocześnie nie wkładać w to czasu ani wysiłku. Ja często wspominam o tym, że lubię tę formę inwestowania, sporą część pieniędzy mam właśnie w nieruchomościach. Uważam jednak, że zbyt wiele osób podchodzi do tego tematu zbyt optymistycznie w oparciu o nierealistyczne założenia, a czasami nawet z taką ułańską fantazją.

Kiedy słyszę określenie „dochód pasywny”, w mojej głowie zapala się wielka, czerwona żarówka, która przypomina mi o bardzo ważnej sprawie. Dochód pasywny nie polega

na tym, że leży się brzuchem do góry i obserwuje płynące do naszej kieszeni pieniądze. Polega raczej na tym, że najpierw wkładamy dużo solidnej, świadomej pracy w znalezienie i przygotowanie naszego źródła dochodu, w tym przypadku nieruchomości, a dopiero później możemy na niej zarabiać, znacznie już mniejszym nakładem wysiłku i czasu. Ale pewien wysiłek i czas musimy w to wszystko włożyć, nawet później. Z rozmowy z właścicielami tego angielskiego domu, w którym właśnie przez kilka dni mieszkam, oraz z obserwacji ich pracy i ogromnego zaangażowania wynika, że im więcej serca, mądrej kalkulacji, analizy i przygotowania pod konkretnych najemców, tym większe szanse na to, żeby naprawdę dobrze na tym zarabiać. Bez tego wyniki będą raczej bardzo przeciętne.

Ponieważ otrzymuję od Was pytania o inwestycje nieruchomościowe, tym podcastem postanowiłem wy badać, na ile faktycznie ten temat jest dla Was interesujący. Dlatego z moim dzisiejszym gościem, którego za chwilę przedstawię, dość szeroko omawiamy różne opcje inwestowania w nieruchomości, zwracając uwagę głównie na kilka ciekawostek i elementów, które ktoś, kto dopiero myśli o takim sposobie inwestowania, może łatwo przeoczyć. Dajcie mi, proszę, znać w komentarzach, czy chcielibyście, abym dalej pociągnął ten temat w kolejnych odcinkach, a jeśli tak, to który z tematów przedstawić bardziej szczegółowo: czy flipy, czy najem krótkoterminowy, długoterminowy, a może coś zupełnie innego? Ta audycja powstaje dla Was, dlatego właśnie Wasza opinia jest dla mnie zdecydowanie najważniejsza.

A teraz już najwyższa pora, aby przedstawić mojego gościa. Jest nim Marta Baczevska-Golik, która od kilkunastu lat inwestuje w nieruchomości, działa również jako pośrednik na tym rynku oraz jest autorką podcastu *Ruszamy nieruchomości* poświęconego temu właśnie tematowi. Serdecznie zapraszam do wysłuchania naszej rozmowy.

Cześć, Marta.

Cześć, Marcin.

Dziękuję, że przyjąłeś zaproszenie do mojej audycji. Na początku tradycyjnie ogromna prośba: powiedz naszym słuchaczom, kim jesteś i czym się zajmujesz.

Przez bardzo długi czas odpowiadałam na to pytanie w taki sposób, że pomagam ludziom znajdować ich domy marzeń lub inwestycje marzeń. Bo od wielu lat prowadzę własną agencję nieruchomości i faktycznie zrobiłam już trochę transakcji. Pracowałam z normalnymi ludźmi, którzy szukają nieruchomości dla siebie, ale coraz częściej pracuję też z inwestorami, którzy poszukują dobrej inwestycji.

Słowo „pomagam” stawia cię już w bardzo dobrym świetle. Powiedz troszkę więcej, jak zaczęła się twoja przygoda z nieruchomościami.

Pewnie nie będę oryginalna, ale wiele lat temu na studiach przeczytałam książkę Roberta Kiyosakiego. Wtedy jego książki zaczynały pojawiać się na naszym rynku, bo to były lata 2002–2003, więc nie były jeszcze tak spopularyzowane jak teraz, ale faktycznie wpadła mi w rękę ta książka. Studiowałam politologię, więc było to zupełnie coś innego niż to, czym zajmuję się obecnie. Ale wtedy przeczytałam książkę Kiyosakiego i pomyślałam, że fajnie byłoby być takim rentierem, inwestorem. To rozbudziło moje marzenia. I faktycznie na studiach kupiłam swoją pierwszą nieruchomość. Trochę przy pomocy zdolności kredytowej moich rodziców, wiadomo – jako studentka nie miałam jeszcze zdolności kredytowej. Ta pierwsza nieruchomość była moją szkołą życia, bo zarobiłam na niej sporo, ale też popełniłam dużo błędów. W pewnym momencie wyprowadziła mnie z tarapatów po moim kolejnym superbiznesie, w którym udało mi się wtopić naprawdę spore pieniądze. Więc ta pierwsza nieruchomość pokazała mi, że w nieruchomościach faktycznie są pieniądze, że warto je mieć. Bo jak ich nie masz i masz wtopę na poziomie kilkuset tysięcy, to lepiej mieć w swoim portfelu jakieś nieruchomości, żeby w razie czego się ratować. I fajnie, jak to nie jest twój własny dom.

Kiedy to było?

Kupiłam tę nieruchomość w 2003 r., natomiast wtopę zaliczyłam w 2006 r.

Jak dziś wygląda twój portfel inwestycji w nieruchomości?

Później przez wiele lat zajmowałam się pośrednictwem, więc zrobiłam mnóstwo transakcji, obracając czyimiś nieruchomościami. W międzyczasie obracałam swoją gotówką i kupowałam różne rzeczy. Posiadałam i nadal posiadam ziemię. Zajmowałam się też skupowaniem wierzytelności i mam też w swoim portfelu jakieś wierzytelności. Posiadam również mieszkania itd. Natomiast w pewnym momencie zauważyłam, że wcale nie trzeba mieć własnych nieruchomości, żeby na nich fajnie zarabiać. Gdybym w normalnej pracy na etacie miała zarobić te pieniądze, to albo musiałabym mieć bardzo wysokie stanowisko, albo harować. Więc zauważyłam, że w nieruchomościach jest dużo różnych możliwości. Niekoniecznie musisz inwestować własny kapitał, żeby zarobić fajne pieniądze.

W jaki sposób dzisiaj inwestujesz w nieruchomości?

Wyspecjalizowałam się w metodach zarabiania na nieruchomościach, a dzisiaj jestem na takim etapie, że chciałabym żyć tylko i wyłącznie z dochodów pasywnych. Jestem na etapie budowania takiego portfela nieruchomości, który da mi całkowicie stały przepływ gotówki bez angażowania czasowego. Więc taką wiecznie zieloną strategią, jak ja to mówię, jest inwestowanie w nieruchomości na najem długoterminowy. I tu jest mi bliska filozofia Sławka Muturi. To jest jeden z najbardziej znanych polskich rentierów, w zasadzie jeden z pierwszych, bo zaczął inwestować w latach 90. Jest on dla mnie symbolem prawdziwego rentiera, żyje z nieruchomości, ale nie angażuje dziś w to swojego czasu. Jestem teraz na tym etapie, że wiem, jak można pracować

i zarabiać na nieruchomościach, bo wszystkie te metody inwestycyjne, nawet flipowanie, gdzie kupujesz i sprzedajesz, są tak naprawdę pracą.

Jak najbardziej. Ja w ogóle jestem sceptyczny i za każdym razem krzywię się, kiedy słyszę określenie „dochód pasywny”. Bo dla mnie możemy mówić tylko o dochodzie, który wymaga większego lub mniejszego nakładu pracy, ale to nie jest tak, że leży się do góry brzuchem i drapie po nim.

To zależy. Idąc przykładem Sławka Muturi, nie wiem, ile on ma nieruchomości w swoim portfelu, ale w międzyczasie, gdy budował swój portfel, to tworzył też firmę zajmującą się zarządzaniem najmem. W tej chwili ma z 2,5 tysiąca nieruchomości do zarządzania najmem, ale on jest tam tylko udziałowcem. Więc naprawdę ma pasywne dochody z tego tytułu. Na dobrą sprawę, gdy kupuje, to tam nie jedzie, bo doradcy z tej firmy mają pełnomocnictwa i kupują za niego.

Oni prowadzą firmę operacyjnie, on jest jej udziałowcem firmy. Mam tu na myśli to, że czasami osoby, które chcą kupić pierwszą nieruchomość, wyobrażają sobie, że kupią, będą ją wynajmować i że to jest dochód pasywny, a niestety trzeba się przy tym nachodzić.

Też mam mieszkania, w których mam najemców po trzy, cztery lata i faktycznie tam nie za wiele muszę robić. Jak mi się zmienia raz na trzy, cztery lata najemca, to tej pracy jest naprawdę niewiele. Natomiast wydaje mi się, że jak chcesz osiągnąć pewnego rodzaju skalę i mieć dochód na poziomie satysfakcjonującym, to najpierw trzeba włożyć tę pracę. I to jest to, czego dużo osób chyba nie rozumie, że najpierw trzeba włożyć pracę, żeby potem czerpać z tego korzyści. I to nie dzieje się od razu. Są różne metody, żeby do tego dojść.

Większość ludzi lubi opowiadać o swoich sukcesach, ale ja chciałbym, abyś podzieliła się z nami jakąś swoją inwestycyjną wpadką. Czy miałaś coś takiego? Jeśli tak, to co to było i czego cię ta sytuacja nauczyła?

Może nie miałam takiej typowej inwestycyjnej klapy, większą miałam z kawiarnią, którą kiedyś prowadziłam. Ale błąd, który najbardziej utkwił mi w pamięci – i widzę, że to bardzo powszechny błąd, bo pracując z klientami, notorycznie się z tym mierzę – to było niedostosowanie oferty do obecnego stanu rynku. Teraz jesteśmy w takim momencie, przynajmniej u nas, w Trójmieście, że jesteśmy na górze, ale to właśnie na tej górze często można, wbrew pozorom, wtopić. I ja właśnie byłam tego przykładem. Sprzedając jedną ze swoich nieruchomości, stwierdziłam, że wszystko idzie w takich cenach, sprzedaje się tak szybko, że wystawiamy zaporową cenę. I sprzedała się niestety dopiero po dwóch latach, więc nie wykorzystałam hossy. Myślę, że jestem dobre 150 tys. w plecy. Oczywiście i tak na niej zarobiłam, natomiast 150 tys. to jest ta różnica, którą mogłam dostać, gdybym w tamtej hossie wystawiła w dobrej cenie to mieszkanie. Sprzedałam je po dwóch latach, gdy ceny spadły i trzeba było zredukować cenę. Wniosek jest taki, że trzeba obserwować, co dzieje się na rynku, i bardzo mocno

dostosowywać się do tego. Nie można żyć wyobrażeniami, że wszystko jest drogie, to ja sprzedam jeszcze drożej, bo to tak nie działa.

Trzeba robić realistyczne założenia. Ja nawet często mówię, że kiedy analizuję własne inwestycje, to robię trzy scenariusze: bazowy i dwa pesymistyczne. I jak wszystkie trzy się spinają, to wtedy dopiero podejmuję decyzję.

U klientów, którzy nie są inwestorami, zauważam takie podejście, że jak przyjdzie superklient, położy gotówkę na stół, da supercenę, to wtedy się sprzedaje. I potem w tyle głowy zaczyna działać się psychologia. Na początku sobie wyobraża, że sprzedaje za jakąś megawysoką kwotę, więc siłą rzeczy zaczyna robić sobie plany, co zrobi z tymi pieniędzmi, czego nie kupi, w co zainwestuje, poprawi swój stan bycia. Być może spłaci kredyty. I to mu tak pracuje, podczas gdy nieruchomości w tej zaporowej cenie nie chce się sprzedać. W pewnym momencie zaczyna obniżać cenę, bo chce mieć zrealizowane te pomysły, cele, marzenia. I to wyobrażenie zaczyna być wyższe od tej postawy pod tytułem: przyjdzie klient, da mi superkasę, to przyjmę tę ofertę. Potem jednak okazuje się, że on bardziej chce sprzedać, gdyż woli zrealizować swoje pomysły, niż uzyskać tę superofertę. Wtedy najczęściej zaczyna obniżać cenę i to często poniżej stanu rynkowego, bo już bardzo chce sprzedać, a rynek jest zmęczony tą ofertą, bo to wisi ileś lat. Więc trzeba zrobić jakiś radykalny krok, żeby to zadziało.

Zdjąć to, zmienić, postawić od nowa w zupełnie innej formie. Ale często się o tym nie myśli.

A to jest notoryczne.

Jeśli cię to pocieszy, to ja też miałem sporą wpadkę w Poznaniu na rynku, którego nie znałem, ulica Długosza – pozdrawiam wszystkich Poznaniaków. Kupiłem nieruchomość w celu szybkiej spekulacji, jeszcze za poprzedniej hossy w 2007 lub w 2008 r. Straciłem na tym w ciągu trzech miesięcy ok. 50 tys. zł., ale od razu tę nieruchomość sprzedałem. Zamknąłem to, żeby nie być ofiarą znanego powiedzenia, że inwestycja długoterminowa to nieudana krótkoterminowa. Nie chciałem trzymać tego w portfelu i z perspektywy czasu ucięcie strat stało się dobrą decyzją, ale było jednocześnie lekcją, aby znać rynek, na który się wchodzi, aby nie robić hurraoptymistycznych założeń.

Przyszła mi na myśl jeszcze jedna wtopa. To było w latach na przełomie tej górki, kiedy to wpłaciłam zadatek na mieszkanie od dewelopera, po czym okazało się, że ucięli mi kredyt o sporą kwotę, bo już zaczynało się robić gorąco. Banki poczuły, że coś będzie nie tak, i nie przyznano mi takiej kwoty, jakiej na początku oczekiwałam. I faktycznie zastanawiałam się, co zrobić: czy ciągnąć to i nie wiedzieć skąd wziąć pieniądze, czy wycofać się i stracić zadatek. Finalnie zdecydowałam się wycofać. Straciłam zadatek, bo nie było dyskusji z deweloperem na temat zwrotu tych pieniędzy. Prawda jest taka, że ubiegałam się o kredyt we franku, więc z perspektywy czasu naprawdę cieszę się, że wycofałam się z tego, bo byłabym dużo bardziej stratna, gdybym wzięła ten kredyt.

Ale to też pokazuje, że czasami lepiej sobie odpuścić, nawet gdy wydaje ci się, że dużo tracisz, niż brnąć i korzystać z przysłowia „tonący brzytwy się trzyma”.

Tak w ogóle to dobrze, że takie błędy zdarzają się na początku, bo później można czerpać z tych doświadczeń pełnymi garściami. Marta, jakie w ogóle są możliwe formy inwestowania w nieruchomości?

Będąc w biznesie nieruchomości, dostrzegam, że jest to ogromny rynek i jest tu szerokie spektrum możliwości działania. Takie typowo inwestycyjne i wymarzone pasywne dochody są jak dla mnie na samym końcu, chociaż być może są w pierwszej kolejności motywacją, ale zanim dojdziemy do takiej pozycji, że mamy portfel kilkudziesięciu nieruchomości, który faktycznie daje nam fajny pasywny przyływ gotówki, to najpierw trzeba w jakiś sposób pieniądze zarobić, żeby faktycznie trafił do naszego portfela, a nie na raty kredytów i różne inne rzeczy. Być może błędnie postrzegane jest to, że takie metody jak flipowanie są takim typowym inwestowaniem. Dla mnie to biznes.

Dla przypomnienia: takie formy inwestowania to najem długoterminowy, krótkoterminowy, flipowanie. Co jeszcze mogłabyś wymienić z takich rzeczy, z którymi miałaś do czynienia?

Wszelkiego rodzaju formy przekształceń nieruchomości. Swego czasu była bardzo popularna metoda kupowania gruntów rolnych i przekształcania ich na grunty budowlane.

Tak, odrolniamy grunty albo idziemy o krok dalej i sprzedajemy projekt z pozwoleniem na budowę.

Przy dużych arteriach w miastach ludzie często kupują lokale mieszkalne i zamieniają je na usługowe, bo przy głównej ulicy nikt nie chce mieszkać. Możemy inwestować w kamienice, odnawiając je, robiąc rewitalizację, wziąć się za deweloperkę, nawet jeżeli to jest budowa bliźniaka, co już jest formą deweloperki.

Mimo wszystko, przez to, że na początku przeczytałam Kiyosakiego, ten kwadrant I na samym końcu – Inwestor – to jest dla mnie inwestor, który jednak daje środki, a pieniądze pracują dla niego. To jest to kluczowe zdanie. Wszystkie formy, o których mówimy, to są oczywiście formy inwestowania, ale mimo wszystko one kończą się biznesem. Bo jeżeli chcesz się bawić w deweloperkę, to sorry, ale tam jest sporo rzeczy do ogarniania. Jeśli nawet chcesz się bawić w najem krótkoterminowy, to musisz to zautomatyzować – można sobie poustawiać, ale to wymaga czasu i żeby to się opłacało, trzeba wprowadzić skalę. Bo bez swojego zaangażowania nie zautomatyzujesz tego w takiej formie, żeby na tym zarabiać, jak masz dwie czy trzy nieruchomości. Jak masz ich 40–50, to w tym momencie jest już możliwość, bo budujesz zespół itd. Więc przy małej skali ta automatyzacja może odjąć ci trochę pracy, będziesz mniej zaangażowany, ale mimo wszystko musisz się zaangażować i poświęcać swój czas.

Więc jeżeli te wszystkie formy, które mimo wszystko angażują twój czas, wrzucimy do worka z inwestowaniem, to jest ich bardzo dużo.

Natomiast jeśli stwierdzimy, że to jest jednak w kwadrancie Biznes, to tych form na inwestowanie w nieruchomości, gdzie faktycznie pieniądze zarabiają, nie ma aż tak wielu. Bo to jest najem albo lokali komercyjnych, albo mieszkalnych, gdzie faktycznie przy umowach długoterminowych można zminimalizować czas pracy, np. mieć jednego pana Krzysia, który ogarnia usterki, i tak naprawdę to wystarczy. Albo w ogóle dać jakiejś firmie typu agencja nieruchomości czy innej, która zajmuje się zarządzaniem najmem, i płacić jej 10–15% i nie zajmować się w ogóle tym tematem.

Z pytań, które do mnie docierają, widzę, że bardzo wiele osób ma takie postrzeganie nieruchomości, że to jest taka ukochana forma inwestowania Polaków, że jak mają już trochę pieniędzy, to jak nie lokaty, to może nieruchomości. Więc ludzie zadają mi takie pytanie: „Co Ty myślisz o nieruchomościach?”. Ja lubię nieruchomości, ale znam całą historię z tym związaną: ile to wymaga pracy, przygotowań, odpowiedniego poprowadzenia inwestycji. Która z form inwestycji, o której rozmawialiśmy, jest dobra na początek?

Patrząc na krzywą Masłowa, zawsze najlepiej inwestować w dobra pierwszej potrzeby. Jeżeli jesteś inwestorem na takiej zasadzie, że masz superpracę, biznes i zastanawiasz się, co zrobić z nadwyżkami finansowymi, gdzie je ulokować – bo w banku na lokatach średnio się opłaca – to pewnie w nieruchomości, które będą w dobrej lokalizacji, blisko centrów miast, niedużej wielkości. Bo trzeba wziąć pod uwagę, że inwestując w nieruchomości na najem długoterminowy, płacimy za nieruchomość od każdego metra, cena nieruchomości wzrośnie z każdym metrem, nawet jeśli jest to długi przedpokój, ale czynsz proporcjonalnie do tego rośnie. Wcale nie opłaca się kupować dużych, dużych mieszkań, chyba że będziemy robić najem na pokoje.

Czy jest jakaś optymalna powierzchnia pierwszego mieszkania na wynajem? W jakich granicach ty byś szukała nieruchomości?

To może być nawet kawalerka. Trzeba dobrze policzyć sobie stopę zwrotu. Bo jeżeli dziś mogę kupić kawalerkę na południu Polski za 150–160 tys. w mniej znanych miejscowościach i wezmę za nią np. 1000 zł, a w Gdańsku kupuję kawalerkę za 250 tys. i biorę za nią 1300 zł, to mimo wszystko bardziej opłaca się kupić tę tańszą. Trzeba to wszystko skalkulować, policzyć ROI, wkład własny. Natomiast kontrargument przeciwko tym małym mieszkaniom jest taki, że tam mimo wszystko jest większa rotacja, bo z reguły takie małe mieszkania wynajmują osoby, które z góry zakładają, że to jest ich przejściowe mieszkanie. Oni w pewnym momencie będą dążyć do tego, żeby zmienić je na większe. Więc to jest zazwyczaj to pierwsze mieszkanie. I to jest pewnie słuszny argument. Dlatego myślę, że takie dwa pokoje są optymalnym rozwiązaniem.

Natomiast trzeba sobie to naprawdę dobrze policzyć, bo czasami metry i cena nie dają takiego zwrotu, jak by się chciało.

Ale mimo wszystko sugerowałabyś takiej osobie znalezienie stosunkowo niedużego mieszkania, po to żeby nie wiązać zbyt dużej ilości kapitału. A jak podchodzisz do kwestii finansowania takiej inwestycji kredytem? Czy hurraoptymistycznie mówisz, że jak najmniej kapitału własnego i zlewarujemy w banku, ile się da?

Ja w ogóle nie lubię kredytów. Już kiedyś sprzedawałam kredyty. Ale to chyba też wyniosłam z domu, bo mój tata był człowiekiem, który bank miał zawsze w kieszeni i naprawdę nie uznawał tego. Aczkolwiek gdyby nie kredyty, to pewnie jakiejś nieruchomości bym nie kupiła. Więc moim zdaniem do kredytu trzeba podchodzić jak do narzędzia, którego trzeba użyć, gdy jest faktycznie konieczne do użycia. Ale nie na siłę i też nie jestem fanką zadłużania się na maksa. Teraz są różne strategie, kombinacje, żeby ominąć ten obowiązkowy wkład własny. I to też nie jest droga do tego, bo później jest duży stres. Coś się wysypie, zwłaszcza gdy nie masz dobrej pracy, która w razie co pokryłaby te raty kredytu, albo jakichś innych możliwości spłacania tych rat, gdyby był jakiś przestój itp. Ostatnio moi najemcy zdali mieszkanie, które było w kiepskim stanie. Musiałam dorobić miesiąc przerwy i je wyremontować, bo nie dało się go tylko odświeżyć. Ale byli tam ileś lat, więc ten remont się zwrócił. Ale i tak był przestój. Gdybym miała tam kredyt, którego nie jestem w stanie spłacać, toby był problem. Na szczęście mam kredyt na tym mieszkaniu i nie ma problemu, żeby przez ten miesiąc pokryć ratę. Ale wyobraź sobie: gdybyś miał 30 mieszkań i np. w pięciu czy dziesięciu masz przestój. Niektórzy przyjmują takie strategie najmu, że czyli wynajmują tylko studentom pokoje na mieszkania.

Czyli od października do czerwca to mieszkanie jest obłożone, a w wakacje stoi puste.

Wiem, że w niektórych miastach studenci płacą przez cały rok, ale nie wszędzie, to trochę zależy od twojego rynku lokalnego. Jeżeli nie wymyślisz czegoś na wakacje albo nie wrzucisz tam turystów, to masz raptownie 10 mieszkań i 10 rat – i czy to pokryjesz z dochodów z tych mieszkań, które wcześniej uzyskałeś?

Raty plus oczywiście wszystkie koszty związane z tym, że te nieruchomości trzeba utrzymać: płacić czynsz, opłacać zaliczki na media itd. Czyli kalkulator i liczymy, ostrożne podejście, a nie takie hurraoptymistyczne.

Tak. Myślę, że fajnie jest mieć w portfelu kilka nieruchomości, które są kupione za gotówkę, bez obciążeń, a więc będą twoim back-upem. Myślę, że warto łączyć to, bo faktycznie kredytowanie i finansowanie zewnętrzne daje dźwignię, dzięki której możesz się szybciej rozwinąć.

Tak, tylko trzeba mieć przygotowaną odpowiedź na pytanie: co jeśli spełni się scenariusz pesymistyczny? Ile miesięcy będę w stanie wytrzymać? Co wtedy zrobię? Ludzie często o tym nie myślą, a to jest tak naprawdę kluczowy element analizy takiej inwestycji.

Gdy otwierałam swoją kawiarnię, wydawało mi się, że będzie wszystko super, że za rok będziemy mieli kawiarnie na całym świecie. Ale to nie wyszło. To jest po prostu taki optymistyczny stan umysłu. Nie wiem, na czym to polega, ale to podejście do ryzyka jest pewnie zbadane naukowo. Ostatnio nagrywałam ciekawy wywiad w swoim podcaście z profesorem Piotrem Zielonką, który zajmuje się psychologią biznesu. Rozmawialiśmy o podejściu do ryzyka. Okazuje się, że zmienia się ono wraz z tą nagrodą. Więc jeżeli my sobie wyobrażamy, że ta nagroda będzie nie wiadomo jak wielka, tym bardziej skłonni jesteśmy zaryzykować. Więc to zależy od tego, jaką kto ma wyobraźnię. Jak sobie policzy te najbardziej optymistyczne scenariusze i nie weźmie pod uwagę najbardziej nieoptymistycznych, to później ulega takim emocjom.

Myslę, że inwestowanie to bardzo fajna szkoła takiego oddzielania emocji od nieruchomości. Bo nieruchomości generują dużo emocji. To są jednak domy, tam się wychowaliśmy, urodziliśmy, tam jest pełno naszych historii, sentymenty. I my, Polacy, mamy duże przywiązanie do tego domu. Dom jest dla nas dużą wartością emocjonalną. Z drugiej strony najczęściej nieruchomości są takim największym majątkiem rodziny, największym aktywem. Więc gdy dochodzi do transakcji, to tam jest dużo emocji. I ja mam do tego dystans, bo przeszłam wiele transakcji. A w ogóle będąc pośrednikiem, muszę trzymać wszystko na wodzy, bo tu w grę wchodzi moje wynagrodzenie, które zależy od tego, czy transakcja wyjdzie, czy nie. Gdy byłam początkującym pośrednikiem, też ulegałam emocjom, bo to nie jest łatwe. Ale wraz z praktyką uczysz się, by to oddzielać, skupiać się na transakcji i wiesz, że nagroda przyjdzie później. Więc inwestowanie i kupowanie nie dla siebie, nie dla swoich własnych potrzeb daje fajną szkołę panowania nad emocjami.

Ważne, żeby nie robić projekcji naszych preferencji, tego, co nam się podoba, na nieruchomość, w którą chcemy zainwestować. Zupełnie z boku bez emocji patrzemy, na co będzie popyt i czym będą zainteresowani potencjalni najemcy, a nie co nam się podoba.

Powiem więcej: trzeba być bardzo uważnym na modę. Bo wbrew pozorom w inwestowaniu także jest moda. To naprawdę widać. Ja od 2008 r. zajmuję się pośrednictwem, więc chodzę po różnych nieruchomościach i wiem, w jakich latach była moda na aneksy, kuchnie osobne czy na komandora. Mam na myśli też formy inwestowania. Trzeba brać pod uwagę, że nie wszystko, co robią inni, zadziała u nas, z różnych względów. Zresztą na to bardzo uczulamy. Nagrałam taki kurs z Martą Smith, związany z inwestowaniem, i tam przywiązujemy dużo wagę do tego, jak wybrać strategię. Bo to zależy od tego, co mówi się w internecie, np. teraz modny jest najem krótkoterminowy, a wcześniej były modne flipy, kiedyś były modne działki, bo

komuś udało się zarobić na tym fajne pieniądze i o tym mówi się otwarcie, nawet z dobrych, szczerych chęci chce się podzielić wiedzą, ale może okazać się, że na twoim rynku lokalnym ta strategia w ogóle nie zadziała. Po prostu ona nie będzie miała miejsca. Bo nie wyobrażam sobie robić najmu krótkoterminowego w jakimś mieście, w którym w ogóle nie ma turystów ani ruchu biznesowego.

Myszę, że najem długoterminowy jest dość intuicyjny i większość naszych słuchaczy być może miała z nim do czynienia – jeśli nie jako wynajmujący, to np. jako najemcy, wiedzą, na czym to polega. Powiedz kilka słów o najmie krótkoterminowym. Z czym wiąże się to z punktu widzenia inwestora, osoby będącej właścicielem nieruchomości?

Swego czasu dosyć mocno się tym zajmowałam, gdyż obsługiwałam klientów, którzy kupowali nieruchomości na inwestycje. I to byli faktycznie inwestorzy, którzy nie chcieli się tym zajmować. Czyli inwestowali i chcieli, żeby ta nieruchomość na nich pracowała, więc ja im robiłam tzw. obsługę i zarządzanie najmem. Były to nieruchomości głównie w Sopocie, więc idealne miejsce do wynajmu krótkoterminowego, jeszcze do tego blisko centrum. Tam były naprawdę fajne nieruchomości pod wynajem i faktycznie to fajnie szło. Tylko trzeba wziąć pod uwagę, że ten rynek zmienia się i przede wszystkim się nasycza. Przez te wszystkie lata np. w Trójmieście weszło na rynek bardzo dużo apartamentów, mówimy o tysiącach sztuk. Więc trzeba być czujnym na tak nasyconym rynku, chociaż z drugiej strony jest mi bliska filozofia, by nie patrzeć na konkurencję, wystarczy, że będzie się najlepszym w tym, co się robi. I jak zrobisz to dobrze, to i tak przetrwasz, tylko trzeba wtedy wziąć pod uwagę, że okres rozruchu może być dłuższy, trzeba mieć więcej pieniędzy na inwestycje, że może tak szybko nie złączą wynajmować ci tej nieruchomości od ręki. I jeżeli bierzesz w kredycie czy w podnajem – bo w tym momencie to na jedno wychodzi pod względem kosztów – to może trzeba mieć jakiś zapas finansowy, bo przez pierwsze miesiące te nieruchomości mogą nie zarobić na wszystkie koszty. Trzeba wziąć to pod uwagę i zrobić dobre badanie rynku. Mam wrażenie, że w mniejszych miastach, w których są fajne zabytki przyciągające turystów, jest łatwiej z najmem krótkoterminowym niż w bardzo dużych i spopularyzowanych, zwłaszcza dla osób, które zaczynają.

Jeśli chodzi o sposób urządzenia nieruchomości na wynajem, to jakie są różnice pomiędzy standardowym najmem długoterminowym a tym, jak przygotować i urządzić nieruchomość, którą chcemy wynajmować na krótszy okres?

Różnica jest jak między pokojem hotelowym a twoim mieszkaniem. Więc najem krótkoterminowy to jest hotel. A ponieważ jest tam również kuchnia, to musi być ona w pełni wyposażona, muszą być pralki, suszarki i tego typu rzeczy. Ja sama korzystam z apartamentów, podróżując. Jak zatrzymuję się gdzieś na dwie, trzy doby, to fajnie, jeśli jest pralka, by przeprać sobie te ciuchy, zwłaszcza gdy jestem miesiąc w podróży. Więc warto o tym pomyśleć. To nie jest obligatoryjne, ale jest to fajny dodatek. Muszą

być pościele, ręczniki i tym podobne akcesoria. Fajnie, jeśli są podstawowe kosmetyki w łazience.

Jeśli chodzi o najem długoterminowy, to czasami wynajmiesz puste mieszkanie, wystarczy, że będzie urządzona kuchnia i łazienka – w sensie zabudowy, a lokatorzy będą mieli swoje meble. Ale wiadomo, że dobrze, gdy jest jakaś kanapa czy szafy w salonie. Przy długim najmie powinny być stałe zabudowy, bo nikt Wam tego nie zrobi, a najemca będzie musiał trzymać gdzieś swoje ubrania.

Najem długoterminowy to większe nakłady na wyposażenie lokalu, on musi raz, że dobrze wyglądać, dwa – faktycznie mieć wszystko po to, byśmy dostali dobrą cenę.

Aczkolwiek z moich doświadczeń wynika, że nie można żałować na remont. Jeżeli kupujesz nieruchomości i remontujesz ją z myślą o najmie krótkoterminowym, to wszystkie instalacje muszą być naprawdę dobrze zrobione, bo na bank się popsują. I to w najmniej oczekiwanym momencie, kiedy za godzinę przyjeżdżają następni goście i w ogóle już masz nóż na gardle, a po prostu wywaliło kanalizację. To naprawdę nie są fajne doświadczenia. Przy najmie krótkoterminowym eksploatacja tych rzeczy jest większa. Ludzie mniej dbają o mieszkanie, dlatego muszą być solidne urządzenia: dobre krany, dobra armatura. Jak powiesz plastikową słuchawkę od prysznicy, to w dwa tygodnie będzie połamana. Natomiast nie należy przesadzać z takimi akcesoriami jak szklanki, sztucce, drogie kanapy, meble ruchome. Spokojnie sprawdzą się niedrogie rozwiązania z Ikei czy z innej sieci meblarskiej, bo to są rzeczy, które można łatwo wymienić. I one nie są problematyczne. Natomiast gdy robisz remont, bo zainwestowałeś w takie mieszkanie, to zrób je solidnie. Instalacje elektryczne, by korków nie wywaliło, bo czasami luzie potrafią wpiąć w kuchni wszystkie możliwe urządzenia, które przywożą ze sobą. To musi być zrobione dobrze. Bo potem wywala korki i dzwonią o północy, że nie ma prądu, a weszło wszystko na jeden obwód.

I twój pasywny najem robi się nagle megaaktywny. A skąd trafiają takie osoby do twojego apartamentu? Booking.com itp.?

Tak. Na pewno Booking.com jest portalem, który ma najszerzą reklamę, natomiast jest też jednym z najdroższych portali.

Chyba 15% na dzień dobry trzeba im odpalić.

I to 15% to stawka wejściowa. Jak w Gdańsku jest tysiąc apartamentów i chcesz, aby ktoś cię zobaczył na Bookingu, to musisz zacząć się tam pozycjonować. A polega to na podniesieniu prowizji, którą im zapłacisz. Więc zaczyna być to mało opłacalne. Warto korzystać z innych źródeł i innych portali.

Ostatnio miałam taki case z najmem. Rozmawiałam z grupą mastermind, którą prowadzimy w kilka osób, i jeden z uczestników mówi, że ma mieszkanie

w Kościelisku – fajne, turystyczne miejsce, ale że w ogóle nic nie idzie, że w ogóle nie ma rezerwacji. Ja mówię, że niemożliwe. Ale zaczęliśmy się zastanawiać i ja mu powiedziałam, że Booking jest międzynarodowy i prawdopodobnie ci zagraniczni turyści nie będą wpisywać „Kościelisko”, ale np. „Kraków” czy „Zakopane”. Więc doradziłam, by wszedł na polskie portale i on zaczął fajnie działać na OLX, gdzie jest sekcja „noclegi” – co prawda mało zautomatyzowana i trzeba to obsługiwać ręcznie, odpisywać na pytania itd., ale pewnie to jest kwestia czasu. Są też portale typu Nocowanie.pl, Eholiday.pl i warto tam być, bo polscy turyści często korzystają z tego portalu. I oczywiście jest słynne airbnb.pl, ale mam wrażenie, że polscy turyści z niego aż tak bardzo nie korzystają, ponieważ muszą tam płacić prowizję. Polak jednak lubi oszczędzać i rezerwować na OLX, gdzie nie ma dodatkowych kosztów. Za to airbnb jest dobre dla zagranicznych gości.

Często słyszę taką opinię, że wprawdzie najem krótkoterminowy jest bardziej wymagający, ale daje nam wyższą rentowność niż najem długoterminowy. Co ty na to?

To prawda.

Jak istotne są to różnice?

W przypadku mieszkania zwykłego, dwupokojowego, 38 m, na blokowiskowej dzielnicy, ale dobrze zlokalizowanej, np. na Żabiance w Gdańsku, średnio wynajmiesz za te 1800 zł. Jak masz dobrze zrobione, to to jest maks. A my średnio, już obliczając sezon niski i ten wysoki, czyli letni, na czysto po potrąceniu wszystkich kosztów mamy ok. 3 tys. zł.

Przy intensywnym używaniu tego mieszkania.

Mówię: uśredniając. Bo wiadomo, że latem zysk jest wyższy.

3000 zł po odjęciu kosztów związanych z obsługą.

Bez kosztów remontów, ale jeszcze nie remontowaliśmy tego mieszkania, więc ono cały czas pracuje.

A co wchodzi w zakres usługi takiego najmu, gdyby ktoś chciał zlecić to zewnętrznej firmie?

Wbrew pozorom sporym kosztem jest pralnia i sprzątanie. Więc generalnie te usługi sprzątania. Bo kwaterowanie można sobie już dzisiaj zautomatyzować i już standardem są skrzyneczki na klucze, że klienci dostają kod, sami się kwaterują i nie trzeba tam jeździć. Ale to sprzątanie albo sam zrobisz, albo musisz wziąć panią do sprzątania, albo firmę sprzątającą, która będzie to ogarniać. Więc to są najwyższe koszty. I jeżeli zapewniamy jakieś kosmetyki, to trzeba to uzupełniać. To są tzw. koszty zmienne, w zależności od obłożenia. Ale koszty sprzątania też są kosztami zmiennymi.

Zależą od tego, czy wynajęliśmy, czy nie.

Dlatego często przy apartamentach spotykasz takie oferty, że minimum na trzy dni albo dwie noce, że na jedną dobę nie chcą wynajmować, bo faktycznie w tym momencie zaczyna się to przestawać opłacać.

Opowiedz jeszcze o flipach, bo to też popularne określenie. Masz doświadczenia w tym zakresie, wspomniałaś, że to jest tak naprawdę praca czy prowadzenie biznesu.

Zrobiłam kilka flipów prywatnych, ale z reguły unikałam remontu. Bo flip kojarzy się zwykle z remontem. Gdy kupowałam nieruchomość poniżej wartości rynkowej, bo udawało mi się znaleźć okazję, to w to wchodziłam i najczęściej nie remontowałam, tylko od razu sprzedawałam.

Flip, czyli kupujemy nieruchomość tanio, i sprzedajemy jak najszybciej drożej.

To jest tak naprawdę handel nieruchomościami. Flip jest słowem zaczerpniętym z angielskiego, chociaż mam koleżankę, która jest szkoleniowcem i pytała się, o co chodzi z tymi flipami. Ja mówię: „Wiesz, mieszkanie kupujesz taniej, drożej sprzedajesz”. A flipping to jest rysowanie na flipcharcie. To jest takie sformułowanie, które weszło do żargonu inwestorów, aczkolwiek nic nie mówi osobom, które nie są w temacie. Generalnie chodzi o to, by kupić nieruchomość, która jest albo poniżej wartości rynkowej, albo nawet jest za normalną cenę, ale ma potencjał do tego, żeby z niej coś zrobić, co dodaje wartości, a w efekcie końcowym będzie droższa i na tym się zarobi. Czyli np. kupujemy wyjątkowo dużą kawalerkę i robimy z tego dwa pokoje. I sprzedajemy już jako dwupokojowe, fajne mieszkanie. Więc jest ta wartość dodana, bo wcześniej nie wiadomo było, co z tą kawalerką zrobić. Podkreślam, że nie musi być to nieruchomość gigantycznie poniżej wartości rynkowej. Jeżeli masz ten zmysł i potrafisz z nieruchomości zrobić coś więcej, co będzie tą wartością dodaną, to super.

Ostatnio dość popularne jest przerabianie mieszkań na tzw. gotowce inwestycyjne. Czyli ktoś kupuje nawet normalne mieszkanie, ale dzieli je w ten sposób na pokoje, że przy założeniach najmu każdemu z osobna każdego pokoju rentowność tej nieruchomości bardzo wzrasta, czyli stopa zwrotu jest wyższa. I pomimo że kupił w normalnej cenie, to przez to, że to tak zaaranżował, jeszcze w dodatku znalazł najemców, to jest duża szansa, że znajdzie inwestora, który kupi sobie po prostu taki gotowiec, że to będzie funkcjonować i będzie miało rentowność na poziomie 10-12% i on będzie zadowolony.

Czym taki gotowiec różni się od zwykłego mieszkania na wynajem?

Z reguły jest tak, że te mieszkania są przygotowane pod wielu najemców, czyli są dorobione dodatkowe łazienki, które nie za bardzo nadają się do zwykłego mieszkania. Pokoje są osobno zamykane, charakteryzują się tym, że są małe. Generalnie dla

siebie szukamy przestrzennych mieszkań, a tam nie ma tej przestrzeni, bo tam wykorzystany jest każdy skrawek. Robią nawet tak, że wyrzucają kuchnię do przedpokoju, robiąc taki minianeks kuchenny, żeby zyskać dodatkowy pokój.

Więc tania noclegownia.

Tak, z reguły te pokoje wynajmuje się albo studentom, albo osobom, które mają pierwszą pracę, nie mają jeszcze zdolności kredytowej, ale nie stać ich na wynajem całego mieszkania. Jeszcze to nie jest ten pułap. Są na początku drogi, a już chcą samodzielnie mieszkać.

Czyli rentowność szybuje do góry, ale to wymaga odpowiednio większego nakładu pracy.

Tak. Ja znam takich inwestorów. Ostatnio byłam na InvestCampie i poznałam tam człowieka, który kupuje duże mieszkania w kamienicach po 150 metrów. Dzieli je również na pokoje, tylko pokoje przygotowuje pod kwaterowanie Ukraińców – robotników – ma podpisaną z kilkoma agencjami umowę, które ściągają pracowników do różnych zakładów. I on potrafi kwaterować nawet po sześć osób w jednym pokoju, biorąc po 400–500 zł od osoby. Więc gdy masz osiem takich pokoi, to taka inwestycja zwraca ci się szybko.

To pokazuje, jak ważne jest dostosowanie nieruchomości do potrzeby rynku i takie biznesowe myślenie.

I on do mnie mówi: „Wiesz, bo ja z jednego pokoju biorę 3 tys.”. Więc można i tak. To nie wszędzie się sprawdzi. To jest ten lokalny rynek, musisz odrobić tę lekcję i zbadać swój lokalny rynek.

Na samym początku naszej rozmowy użyłaś określenia, że flipowanie to praca na pełen etat, wymaga zaangażowania. Czy możesz to rozwinąć?

Prawda jest taka, że nie jest łatwo znaleźć okazję inwestycyjną nadającą się na flip. To nie jest niemożliwe, bo ludzie to robią i zarabiają, ale samo znajdowanie tej okazji zajmuje bardzo dużo czasu. Bo faktycznie jak obejrzyś sto nieruchomości i jedna będzie się nadawała, to będzie fajnie. Ale trzeba poświęcić bardzo dużo czasu, by obejrzeć te sto nieruchomości. Tylko później kolejna rzecz. Zazwyczaj to się wiąże z remontem, który trzeba zorganizować, dopilnować, a wiemy, że w branży budowlanej różnie bywa.

Pozdrawiamy wszystkich, którzy mieli przykre przygody z ekipami.

Tak, pozdrawiamy wszystkich budowlańców, wielki szacun dla tej roboty, bo ona nie jest lekka i łatwa, natomiast nie zmienia to faktu, że różnie z tym bywa. Zanim wejdiesz na taki etap, że będziesz mieć swoją stałą, zaufaną, wyselekcjonowaną ekipę, to trochę się pomęczysz, zanim znajdziesz tych właściwych. To nie jest niemożliwe,

tylko wymaga i czasu, i pracy. Kolejna rzecz: później trzeba tę nieruchomość sprzedać. Pewnie to jest już ta przyjemniejsza rzecz, ale też trzeba wykonać pracę, żeby przyprowadzić tam odpowiednią liczbę klientów, żeby w końcu ktoś to kupił i żeby zamknąć transakcję. Więc *summa summarum* ten proces rozkłada się na co najmniej kilka miesięcy, i to takiego mocnego zaangażowania. Znam osoby, które faktycznie profesjonalnie zajmują się flipowaniem, robią równolegle po kilka transakcji, ich telefon pęka od różnych spraw, problemów. I w trakcie coś ciągle wychodzi, wydarza się. Poza tym zawsze majster powie: „Pani, to niemożliwe”. Trzeba mierzyć się też z kominiarzami. Co tu dużo gadać, jak na budowie.

Ktoś może sobie pomyśleć, że odpali sobie portal nieruchomościowy, poprzegląda zdjęcia, znajdzie nieruchomości na flipa i będzie bogaty. Jak w praktyce wygląda poszukiwanie takiej sensownej nieruchomości?

Zacznę od tego, dlaczego ja nie robię flipów. Powiedziałaś, że odpali ktoś portal i zarobi dużo pieniędzy. Zależy, co dla kogo znaczy „dużo”. Ja z obserwacji dużej liczby inwestorów, których znam, widzę, że średnia kwota zarobku na flipie to ok. 30 tys. zł.

Jeśli rozłożymy to na kilka dobrych miesięcy, to okazuje się...

...że to może wcale nie jest tak super. I jeśli robisz to z kimś, to wcale nie wychodzi tak fajnie. Bo posiłkujesz się, masz inwestora, czyli kogoś, kto daje kapitał, potem musi ci ten zysk podzielić. Więc może aż tak super nie wyjdzie.

Po drugie, jeżeli ja znajduję coś fajnego i odstępuję to, biorąc za to 10 tys. zł, to wolę mieć te 10 tys. i zyskać święty spokój, iść dalej, niż bawić się w remonty. Aczkolwiek tak jak mówię, są osoby, które uwielbiają tę robotę i cieszy ich kreacja, bo cieszy ich tworzenie czegoś nowego. Rozmawiałam z wieloma osobami i okazywało się, że oni czują, że jakby nadają życie tej nowej nieruchomości. Dla nich to megafrajda, więc jeżeli tak masz, to super, to rób to, bo będzie ci szło.

Więc jak skutecznie szukać takiej nieruchomości?

Dziś przede wszystkim trzeba być pierwszym. Mam takie doświadczenia na rynku trójmiejskim, że nawet nie wystarczy być pierwszym.

I mówi to osoba, która potencjalnie ma wielokrotnie większe szanse na szybsze dotarcie do oferty niż przeciętny zjadacz chleba.

Gdy trafia do mnie nieruchomość jako do pośrednika i ja ją reprezentuję do sprzedaży, to jest to co innego. To jest komfortowa sytuacja. Ale jeżeli szukam dla kogoś, to dobrze dzisiaj jest iść z przynajmniej dwoma, trzema tysiącami w torebce, z przygotowaną umową rezerwacyjną i od razu ją podpisać. Bo faktycznie jest tak, że dzisiaj ludzie kupują nawet na telefon. Gdy jest dobra cena, oferta, to znający rejon wytrawni inwestorzy, którzy obejrzeliby 200 nieruchomości w blokach, dobrze wiedzą, jak one wygalają, znają układy. Nie muszą oglądać tego mieszkania, bo wiedzą, jak

wygląda te 28 metrów w tej i tej dzielnicy w takim i takim bloku, zrobili tam 15 remontów, wiedzą, co trzeba będzie wypruć, potrafią sobie to szybko skalkulować. I oni są w stanie kupić to na telefon.

Może to być całkiem ciekawym wskaźnikiem zbliżającego się przegrzania rynku. Jeszcze za poprzedniej hossy rozmawiałem z jednym doradcą, który kupował hurtowo mieszkania w Łodzi, nawet ich nie oglądając. Robił to na górze, nie wiem, w jakiej sytuacji finansowej jest dzisiaj. I jak to na cyklicznych rynkach, to może jeszcze długo potrwać.

Ta górka trwa od jakiegoś czasu, ale mimo wszystko ceny mają tendencję wzrostową. Pytanie, jak długo to potrwa, co spowoduje zmianę. To wszystko to naczynia połączone. Ty jesteś finansistą, więc to ja powinnam zaprosić ciebie do podcastu i porozmawialibyśmy o tym, kiedy górka się skończy. To fajny pomysł na rozmowę.

Nie mamy pojęcia. Jeśli ktoś twierdzi, że wie, to prawdopodobnie mija się z prawdą albo przecenia swoje możliwości.

Czynników może być wiele, a potem skumulują się i coś się wydarzy, a może to nie być bardzo długo. Więc trudno powiedzieć. Natomiast nie ukrywajmy, że jesteśmy ciągle na rynku wzrostowym. Przynajmniej u mnie w Trójmieście jest to bardzo mocno odczuwalne. Aczkolwiek warto zbadać swój lokalny rynek, bo w twoim mieście wcale niekoniecznie tak musi być. Są miasta w Polsce, które w ogóle nie mają wzrostu i ceny są cały czas wyrównane.

Warto wspomnieć, że nie ma takiego określenia, że zawsze warto inwestować w nieruchomości. Zależy, jaka to jest miejscowość, w jakim miejscu. Często słyszę takie określenia, że w Polsce demografia jest słaba, więc nieruchomości nie będą rosły. To zależy, gdzie i jakie nieruchomości.

Uważam, że mimo wszystko nieruchomości jest dobrem pierwszej potrzeby, zaraz po jedzeniu. Każdy potrzebuje mieć dach nad głową. Więc na to dobro zawsze będą chętni. Tylko pytanie jak. Bo ciekawa sytuacja jest na rynku domów. W Gdańsku są sytuacje totalnie absurdalne. Że stoi dom, możesz go kupić w cenie 3200 zł za metr, do remontu, ale obok ruiny, a w jakimś bloku obskurne, beznadziejne mieszkanie w tej samej dzielnicy kupujesz za 6,5 tys. za metr. Więc zdecydowanie Polacy wolą mieszkać w mieszkaniach, domy są mniej płynne. I jeżeli liczysz na wzrost, to fajnie jest inwestować w nieruchomości mieszkalne, aczkolwiek cały czas myślę, że jeżeli masz jakiś pomysł, jak dodać wartości przy tych domach, to na tym też możesz zrobić biznes.

Podoba mi się twoje zdroworozsądkowe podejście do inwestowania w nieruchomości, więc traktuję naszą rozmowę jako wstęp do kolejnych odcinków, które wspólnie nagramy i w których pogłębimy ten temat.

Na zakończenie powiedz, gdzie można znaleźć cię w internecie, jak się z tobą skontaktować i jak do ciebie dotrzeć.

Jeżeli jesteście słuchaczami Marcina, to zapewne lubicie podcasty. Więc wszystkich słuchaczy podcastów zapraszam do [podcastu *Ruszamy nieruchomości*](#), który nagrywam i który jest stricte poświęcony tematyce inwestowania. Mam mnóstwo ciekawych wywodów związanych z inwestowaniem i w ogóle z rynkiem nieruchomości, więc zaczerpniecie tam sporo inspiracji.

Drugie miejsce, w którym można mnie zobaczyć, to inicjatywa, którą prowadzę z Marta Smith, która jest Polką, ale mieszka i inwestuje w Wielkiej Brytanii, dokładnie w Walii. Tworzymy taką przestrzeń, którą nazwałam [Kobięca strona inwestowania](#). I to nie jest tylko dla kobiet, ale nazwałam ją tak, ponieważ to my jesteśmy kobietami i przedstawiamy swój punkt widzenia odnośnie do inwestowania jako kobiet, bo mamy wrażenie, że ta płęć ma jednak różne podejście do różnych rzeczy. Natomiast mamy grupę *Kobięca strona inwestowania*, gdzie są same kobiety-inwestorki, które wymieniają się doświadczeniami, więc zapraszamy tam panie. Ale na [profil *Kobięca strona inwestowania*](#) zapraszamy wszystkich – tam prowadzimy mnóstwo wspólnych webinarów, spotkań, mamy też kursy on-line, płatne i bezpłatne. Więc zachęcam!

Linki do tych wszystkich źródeł zamieścimy w notatkach do tego odcinka podcastu. Póki co bardzo dziękuję ci, że znalazłaś czas, pozdrawiam cię bardzo serdecznie i dziękuję za rozmowę.

Dzięki wielkie.

To tyle na dziś. Przypominam, że czekam na Wasze opinie w komentarzach, o których tematach związanych z inwestowaniem w nieruchomości chcielibyście usłyszeć bardziej szczegółowo. Jak zwykle ogromnie dziękuję za Wasze oceny i recenzje w aplikacji iTunes. Dzisiaj jest ich 153, a zatem od ostatniego odcinka przybyły trzy kolejne. Jestem Wam bardzo wdzięczny za każdą ocenę, bo pomagają one dotrzeć z podcastem do kolejnych słuchaczy i promować to zdrowe podejście do życia i finansów.

Dzisiaj szczególne podziękowania dla Ewy, która kilka dni temu, 21 czerwca, zostawiła taką oto recenzję: „Cenię sobie podcasty Marcina za ich szeroki horyzont. Możemy w nich posłuchać nie tylko o oczywistych zagadnieniach na temat pieniędzy takich jak budżet domowy, kredyt hipoteczny czy 10 kroków skutecznego planu dla naszych pieniędzy, ale również o tematach, które na pierwszy rzut oka nie wydają się związane z finansami, a przynajmniej nie w oczywisty sposób. O wyznaczaniu celów z Panią Swojego Czasu, o wypaleniu zawodowym, zmianie pracy, czy posłuchać wywiadów z księdzem Stryczkiem czy Zbigniewem Jakubasem, które pozwalają na pewne sprawy spojrzeć z innej perspektywy. Bardzo dziękuję za inspirowanie mnie do działania”.

Ewa, dziękuję Ci bardzo, że poświęciłaś swój czas na napisanie tej recenzji i oczywiście za to, że jesteś ze mną i słuchasz moich audycji. Ja również dziękuję Ci za inspirację, bo właśnie informacja zwrotna i zaangażowanie ze strony słuchaczy to są rzeczy, które bardzo napędzają mnie do działania i dają mi mnóstwo satysfakcji z tego, co robię.

A teraz życzę Wam już bardzo przyjemnego dnia i do usłyszenia w kolejnym odcinku podcastu. Trzymajcie się, cześć!