

# ◆ ZARABIAJ ◆ NA NIERUCHOMOŚCIACH

WOJCIECH ORZECHOWSKI



**KUP**  
WYREMONTUJ  
**I SPRZEDAJ**  
LUB WYNAJMIJ  
**Z ZYSKIEM**

# **ZARABIAJ NA NIERUCHOMOŚCIACH**

## **Kup, wyremontuj i sprzedaj lub wynajmij z zyskiem.**

## **Wojciech Orzechowski**

**Projekt okładki**  
Grzegorz Majcher

**Zdjęcie na okładce**  
Fotolia.com

Copyright by Wojciech Orzechowski  
Łódź 2014

Niniejsza pozycja nie świadczy doradztwa ani nie udziela rekomendacji zawarcia transakcji w rozumieniu przepisów rozporządzenia finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych lub ich emitentów (Dz. U. Z 2005 r. nr 206 , poz. 1715). Wszystkie porady są przygotowane z zachowaniem najwyższej staranności oraz wykorzystaniem wiedzy i doświadczeń autora. Jednak jakiegokolwiek decyzje inwestycyjne podjęte na podstawie treści zawartych w niniejszej książce wiążą się z odpowiednim ryzykiem i Czytelnik musi mieć tego świadomość. Wydawca nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek decyzje lub ich skutki podjęte na podstawie porad zawartych w niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Rozpowszechnianie i kopiowanie całości lub części publikacji zabronione bez pisemnej zgody autora.

**Spis treści**

|  |    |
|--|----|
| Podziękowania.....   | 10 |
| Od Autora.....   | 11 |
| Rozdział I. Musisz to wiedzieć zanim zaczniesz inwestować.....   | 14 |
| 1. Strach i stereotypy, a doświadczenie i zdrowy rozsądek.....   | 14 |
| 2. Makroekonomia – najlepszą przyjaciółką inwestora.....         | 16 |
| 3. CEL jest najważniejszy .....                                  | 18 |
| Podsumowanie .....   | 22 |
| Zadania.....   | 23 |
| Rozdział II. Źródła finansowania zakupu nieruchomości.....       | 24 |
| 1. Kapitał własny i kapitał obcy. ....                           | 25 |
| 2. W takim razie co dalej?.....                                  | 29 |
| 3. Ostatnia porada tego rozdziału.....                           | 30 |
| Podsumowanie.....  | 30 |
| Zadanie.....   | 32 |
| Rozdział III. Finansowanie zakupu mieszkania. ....               | 33 |
| 1. Czy brak zdolności kredytowej jest przeszkodą?.....           | 33 |
| 2. Ile konkretnie potrzebuję na początek? .....                  | 34 |
| 3. Jakiej stopy zwrotu mogę się spodziewać? .....                | 35 |
| 4. Formalności podatkowe przy pozyskiwaniu finansowania .....    | 36 |
| 5. Inwestowanie, a strefa komfortu.....                          | 36 |
| Podsumowanie.....  | 37 |
| Zadania.....   | 38 |
| Rozdział IV. Rodzaje inwestorów, a ryzyko współpracy z nimi..... | 39 |
| 1. Inwestowanie z rodziną.....                                   | 39 |

|   |    |
|---|----|
| 2. Przyjaciele i znajomi.....                         | 40 |
| 3. Kapitał z obcego źródła .....                      | 41 |
| 4. Kapitał z banku.....                               | 41 |
| Podsumowanie.....                                     | 43 |
| Zadanie.....  | 44 |
| Rozdział V. Co trzeba wiedzieć o kredytach?.....      | 45 |
| 1. Istotne parametry kredytu.....                     | 45 |
| Wartość inwestycji .....                              | 45 |
| Wartość kredytu .....                                 | 46 |
| Oprocentowanie kredytu .....                          | 46 |
| Marża kredytu .....                                   | 46 |
| Prowizja banku .....                                  | 46 |
| Okres kredytowania .....                              | 47 |
| Rata kredytu .....                                    | 47 |
| Opłaty dodatkowe .....                                | 48 |
| Ubezpieczenie niskiego wkładu .....                   | 48 |
| Nadpłaty lub wcześniejsza spłata kredytu.....         | 48 |
| Ubezpieczenie pomostowe .....                         | 49 |
| Wycena nieruchomości .....                            | 49 |
| 2. Kredyt walutowy.....                               | 50 |
| 3. Waluta, a oprocentowanie – rozwinięcie tematu..... | 51 |
| 4. Tego nie powie Ci żaden bankier .....              | 52 |
| 5. Umowa kredytowa .....                              | 53 |
| Podsumowanie .....                                    | 54 |
| Zadanie.....  | 55 |

|   |    |
|---|----|
| Rozdział VI. Cechy pożądaney nieruchomości.....               | 56 |
| 1. Jaką nieruchomość wybrać?.....                             | 56 |
| 2. Nieruchomość wzorcowa.....                                 | 57 |
| 3. Lokalizacja nieruchomości.....                             | 59 |
| 4. „Buble” w nieruchomościach. ....                           | 71 |
| Podsumowanie .....  | 73 |
| Zadania.....  | 75 |
| Rozdział VII. Wady ukryte w mieszkaniu. ....                  | 76 |
| 1. Okna .....   | 76 |
| 2. Drzwi.....   | 77 |
| 3. Podłogi.....   | 77 |
| 4. Ściany.....  | 78 |
| 5. Kuchnia.....   | 78 |
| 6. Łazienka i ubikacja.....                                   | 79 |
| 7. Instalacja hydrauliczna.....                               | 79 |
| 8. Instalacja grzewcza i elektryczna.....                     | 79 |
| Podsumowanie .....  | 80 |
| Zadania.....  | 81 |
| Rozdział VIII. Proces planowania zakupu nieruchomości .....   | 82 |
| 1. Jakie mieszkania oglądać?.....                             | 84 |
| 2. Wielkość mieszkania, a wpływ na jego wartość i popyt ..... | 85 |
| 3. Mieszkania wielopoziomowe.....                             | 86 |
| 4. Czy piwnica i taras mają znaczenie? .....                  | 87 |
| 5. Gdzie szukać nowych mieszkań do obejrzenia? .....          | 88 |

|   |     |
|---|-----|
| 6. Ile czasu potrzeba na znalezienie dobrego mieszkania? .....  | 89  |
| 7. Automatyka portali ogłoszeniowych, a napływ zleceń. ....   | 89  |
| 8. Rzeczoznawca.....  | 91  |
| Podsumowanie .....  | 92  |
| Zadania.....  | 93  |
| Rozdział IX Zakup nieruchomości .....   | 94  |
| 1. Nieruchomość z zajęętą hipoteką.....   | 94  |
| 2. Co to jest „Służebność” .....  | 96  |
| 3. Case Study: Służebność części nieruchomości.....   | 96  |
| 4. Dokumenty niezbędne przy zakupie mieszkania.....   | 99  |
| 5. Więcej informacji na temat księgi wieczystej.....  | 99  |
| 6. Wypis/wyrys z rejestru gruntów i ewidencji lokali .....  | 101 |
| 7. Potwierdzenie meldunku .....   | 102 |
| 8. Zadatek, a zaliczka – z prawnego punktu widzenia.....  | 102 |
| 9. Podatki płatne u notariusza, o których musisz wiedzieć .....   | 106 |
| 10. Ubezpieczenie nieruchomości.....  | 106 |
| 11. Ubezpieczenie OC.....   | 107 |
| 12. Case Study: kreatywność dzieci.....   | 108 |
| 13. Proces zakupu nieruchomości w kilku krokach.....  | 110 |
| Podsumowanie .....  | 110 |
| Zadania.....  | 111 |
| Rozdział X. Co musisz wiedzieć o umowie z pośrednikiem, o umowie<br>przedwstępnej i przyrzeczonej?..... | 112 |
| 1. Umowa z agencją pośrednictwa.....  | 112 |

|   |     |
|---|-----|
| 2. Przedwstępna umowa sprzedaży.....  | 113 |
| 3. Definicje dotyczące różnych znaczeń słowa HIPOTEKA:.....                                 | 116 |
| 4. Umowa przyrzeczona czyli akt notarialny potwierdzający zakup/sprzedaż nieruchomości..... | 118 |
| 5. Słów kilka na temat art. 777 § 1 pkt 4 Kodeksu postępowania cywilnego.....               | 123 |
| Podsumowanie.....   | 124 |
| Zadania.....  | 124 |
| Rozdział XI. Remont.....  | 125 |
| 1. Jak sporządzić kosztorys?.....   | 125 |
| 2. Materiały .....  | 125 |
| 3. Dekorator wnętrz – do czego nam jest potrzebny? .....                                    | 126 |
| 4. Sposoby dostarczania materiałów do remontu.....  | 127 |
| 5. Co należy zgłaszać w odpowiednich instytucjach?<br>.....                                 | 128 |
| 6. Składowanie materiałów i śmieci na klatce schodowej.....                                 | 132 |
| 7. Organizacja wywozu śmieci.....   | 133 |
| 8. Poznaj swoich sąsiadów<br>.....  | 134 |
| 9. Zabezpieczenie terenu wokół remontowanego lokalu.....                                    | 138 |
| 10. Koszty poboczne remontu. ....   | 139 |
| 11. Współpraca z ekipą remontową. ....  | 140 |
| 12. Jak rozliczać się z wykonawcą remontu?.....   | 143 |
| 13. Dokumentowanie i przekazywanie środków finansowych.....                                 | 145 |
| 14. Materiał dowodowy i reklamacje.....   | 145 |
| 15. Na co zwrócić szczególną uwagę podczas remontu?.....                                    | 146 |

|   |     |
|---|-----|
| 16 Case Study 1: Jak być przygotowanym do sprawy sądowej?.....                | 150 |
| 17 Case Study 2: Wywiad z szefem ekipy budowlanej.....                        | 152 |
| 18. Umowa o remont nieruchomości<br>.....                                     | 158 |
| Podsumowanie.....   | 161 |
| Zadania.....  | 162 |
| Rozdział XII. Sprzedaż lub wynajem, a reklama nieruchomości. ....             | 163 |
| 1. Twoja grupa docelowa. Do kogo kierować ofertę? .....                       | 163 |
| 2. Reklama w celu wynajęcia lub sprzedaży. ....                               | 164 |
| 3. Jak zwiększyć wartości Twojej nieruchomości? .....                         | 166 |
| 4. Wzór ogłoszenia sprzedaży mieszkania.....                                  | 168 |
| 5. Jak napisać dobre ogłoszenie mieszkania na sprzedaż – kilka wskazówek..... | 171 |
| Podsumowanie.....   | 172 |
| Zadania.....  | 172 |
| Rozdział XIII. Dwa słowa na temat wynajmu nieruchomości.....                  | 173 |
| 1. Wybierz odpowiedniego najemcę.....   | 173 |
| 2. Kontrola najemców.....   | 173 |
| 3. Wynajmowanie mieszkań, a nałogi lokatorów.....                             | 175 |
| 4. Co jeśli najemca nie płaci?.....   | 176 |
| 5. Co jeśli najemca nie chce się wyprowadzić?.....                            | 176 |
| 6. Wynajem nieruchomości, a opłacalność tego przedsięwzięcia.....             | 177 |
| 7. Co powinna zawierać Umowa najmu.....                                       | 178 |
| 8. Najem okazjonalny .....  | 181 |
| Podsumowanie.....   | 183 |



|  |     |
|--|-----|
| Zadania.....   | 183 |
| Rozdział XIV.  |     |
| Inwestowanie w nieruchomości, a działalność gospodarcza..... | 184 |
| 1. Obrót nieruchomościami jako przedsiębiorca.....           | 184 |
| 2. Obrót nieruchomościami jako osoba fizyczna.....           | 185 |
| Rozdział XV. Warsztaty Inwestowania W Nieruchomości.....     | 187 |
| Poprowadzę Cię za rękę.....                                  | 187 |
| Podsumowanie.....  | 188 |
| Zadanie.....   | 188 |

## Podziękowania

Szczególne podziękowania chciałbym przekazać trzem osobom:

**Mojej żonie Emilii**, - Każdy projekt dot. nieruchomości realizowaliśmy wspólnie. Wiele mieszkań kupionych i sprzedanych to Jej duży w tym udział.

**Piotrowi**, Mój blog <http://zarabiajnani nieruchomosciach.pl>, nagrania, filmy, Warsztaty Inwestowania w Nieruchomości oraz książka, którą właśnie trzymasz w rękach, to też Jego inicjatywa. Dzięki Piotr

## Od Autora

Pisząc tę książkę mam 39 lat i posiadam już 18-letnie doświadczenie w biznesie. Od 15 lat prowadzę firmę Go3.pl Spółka z o.o., w której jestem prezesem zarządu. W tym okresie wyszkoliłem i poprowadziłem do sukcesu dziesiątki handlowców z całej Polski. Obrotem nieruchomościami zajmuję się już od 2006 roku. Kupuję, remontuję, wynajmuję lub sprzedaję z zyskiem różne mieszkania, domy i lokale komercyjne, w różnych miastach w Polsce<sup>1</sup>. Od 2012 roku jestem wiceprezesem zarządu wspólnoty mieszkaniowej lokali komercyjnych w Łodzi, przy ul. Piotrkowskiej 270. Wspólnota ta posiada 43 Właścicieli lokali użytkowych, skupiających łącznie ponad 15.500 m<sup>2</sup>, a sama posesja jest warta łącznie ponad 50 milionów złotych. W tym budynku posiadam ok. 700 m<sup>2</sup> powierzchni, którą zarządzam i wynajmuję z sukcesem. Są to prawie dwa piętra w szesnastopiętrowym wieżowcu, w centrum Łodzi. Aktualnie, łączna wartość nieruchomości, które są pod moją wyłączną opieką przekracza 5 mln zł.

Obecnie, kiedy kończę pisać tę książkę (2015 rok), jestem w Polsce jedynym ekspertem nieruchomości, prowadzącym Warsztaty Inwestowania W Nieruchomości w formule mentoringu<sup>2</sup>. Prowadzę Cię osobiście przez cały proces inwestycyjny za rękę, od momentu planowania, poprzez pozyskanie finansowania, zakup nieruchomości, jej remont i następnie wynajem lub sprzedaż z zyskiem!

Wypracowałem skuteczne procedury inwestycyjne i jestem pewny osiągniętych rezultatów, że również jako jedyny w Polsce daję pisemną gwarancję zysku z nieruchomości zakupionych podczas moich

---

<sup>1</sup> Pisząc o swoich inwestycjach, mam na myśli także te, które zostały nabyte na spółki prawa handlowego, w których jestem w zarządzie lub w których jestem udziałowcem lub w których udziałowcami są członkowie mojej rodziny, a ja byłem organizatorem jak i również te inwestycje, które były dokonywane przez moją żonę lub innych członków rodziny, a w których organizacyjnie uczestniczyłem.

<sup>2</sup> Mentoring, doradztwo - to partnerska relacja między mistrzem a uczniem (studentem, pracownikiem itp.), zorientowana na odkrywanie i rozwijanie potencjału ucznia. Opiera się na inspiracji, stymulowaniu i przywództwie. Polega głównie na tym, by uczeń, dzięki odpowiednim zabiegom mistrza, poznawał siebie, rozwijając w ten sposób samoświadomość, i nie obawiał się iść wybraną przez siebie drogą samorealizacji.

Zarabiaj na nieruchomościach warsztatów. Co więcej – myślę, że jednym z najprzyjemniejszych dla Ciebie rezultatów naszej współpracy jest również to, że 100% wypracowanego podczas tych warsztatów zysku z nieruchomości pozostaje w Twojej kieszeni!

Z tej książki dowiesz się przede wszystkim jak uniknąć wielu kosztownych błędów, które popełniają osoby bez odpowiedniego doświadczenia. Poznasz cały proces inwestycyjny oraz wszelkie szczegóły, które decydują o tym, czy Twoja inwestycja będzie udana. Dowiesz się, jak można mądrze i bezpiecznie zarabiać na nieruchomościach.

Kiedy uznasz, że jesteś gotowy, aby tę wiedzę wykorzystać w praktyce, wystarczy, że się ze mną skontaktujesz, a ja, krok po kroku poprowadzę Cię do sukcesu.

## **Sprawdź się w roli inwestora**

Chciałbym, abyś jak najwięcej z skorzystał z wiedzy zawartej w tej książce. W związku z tym, na zakończenie każdego rozdziału przygotowałem dla Ciebie różne pytania i zadania. Podejmując wyzwanie, możesz bardzo na tym skorzystać, ponieważ zadania te stanowią element prowadzonych przeze mnie warsztatów, a każde z nich odwołuje się do realnych sytuacji z życia. Dzięki temu, już na etapie czytania książki możesz poczuć się, jak prawdziwy inwestor nieruchomości.

Gwarantuję, że odpowiem na każdą nadesłaną wiadomość. Co więcej - otrzymasz ode mnie nie tylko potwierdzenie, ale też analizę Twojej odpowiedzi, ponieważ jest to niezmiernie ważne, żebyś już na tym etapie zobaczył, zrozumiał i był w pełni świadomy, jak wiele czynników ma wpływ na powodzenie całej inwestycji w nieruchomości.

Jeśli chcesz zacząć inwestowanie w nieruchomości podejmij decyzję i zacznij działać. Wiedzę, którą uzyskasz po każdym rozdziale możesz zastosować od razu w praktyce. Jeśli będziesz miał jakiś problem z wykonaniem zadania, albo będziesz miał pytania – pisz.

Każdego roku pojawiają się nowe książki na temat nieruchomości. Niezliczone ilości seminariów, kursów oraz szkoleń mogą wręcz przytłaczać osobę, która chciałaby nauczyć się mądrze i bezpiecznie inwestować na tym rynku, kuszącym bardzo wysokimi zyskami. W takiej sytuacji warto zastanowić się, jakie kryteria należy przyjąć, aby z wybranego szkolenia lub książki uzyskać najbardziej wartościową wiedzę? No cóż. Aby odpowiedzieć na to pytanie, posłużę się adekwatnym przykładem z życia. Otóż jeden ze studentów renomowanej polskiej uczelni (świadomie nie wymieniam jej nazwy), opowiadał mi kiedyś o zajęciach na temat zarządzania przedsiębiorstwem. Wykłady te prowadził profesor, który całe swoje życie przepracował na etacie. Nigdy nie założył nawet własnej działalności gospodarczej, nie wspominając już o innych formach prawnych przedsiębiorstwa. Profesor rzeczywiście miał ogromną wiedzę, ale tylko teoretyczną. Praktykę mógł znać jedynie z opowiadań innych przedsiębiorców. Podobnie jest z autorami niektórych książek i szkoleń. Dlatego jednym z najważniejszych kryteriów, jakie powinienes brać pod uwagę przy wyborze nauczyciela, jest jego wiedza praktyczna i doświadczenie. Nie mniej ważny jest też sposób przekazu oraz zaangażowanie, przy czym mam tutaj na myśli zaangażowanie obu stron. Najlepsze wyniki osiągniesz, kiedy będziesz miał możliwość poznać tę branżę „od kuchni”, ponieważ to właśnie wiedza praktyczna jest kluczem do sukcesu na rynku nieruchomości!

Życzę miłej lektury  
Wojciech Orzechowski

# Rozdział I. Musisz to wiedzieć zanim zaczniesz inwestować

## **1. Strach i stereotypy, a doświadczenie i zdrowy rozsądek**

Finansowanie to najprawdopodobniej największa bariera, która powstaje w przypadku podejmowania decyzji o inwestowaniu w nieruchomości. Potencjalny inwestor na ogół zadaje sobie pytanie o zasadność zajmowania się tą tematyką. **Gdyby nie to, że niektórymi osobami kieruje strach przed utratą pieniędzy, to najprawdopodobniej każdy z nas inwestowałby w nieruchomości. Można inwestować w nieruchomości nie posiadając własnego wkładu, ale nie każdy o tym wie.**

Niniejsza książka pomoże Ci zrozumieć techniki finansowania inwestycji w nieruchomości tak, aby Twoje inwestowanie było bezstresowe i przyjemne, a ryzyko znikome. W kolejnych rozdziałach przekonasz się, że przy dobrze przemyślanej inwestycji tego typu, nie ma zagrożenia utraty kapitału w takim stopniu, jaki występuje w przypadku inwestowania w dowolny inny instrument finansowy, czy produkt handlowy.

Możesz inwestować na giełdzie, na *Forexie*, możesz inwestować w waluty, w handel produktami, w usługi, w swoje przedsięwzięcia, ale zaskakująca prawda jest taka, że inwestowanie w nieruchomości jest obarczone najmniejszym ryzykiem. Jestem przekonany, że po przeczytaniu tej książki przyznasz mi rację. Oczywiście mam na myśli mądre inwestowanie. Inwestowanie, które jest od początku do końca przemyślane i czynione według z góry określonych zasad, które dają gwarancję sukcesu. O tych zasadach przeczytasz już niebawem, w kolejnych rozdziałach.

Powróćmy do wspomnianych powyżej rodzajów inwestycji. Giełda może sprawić, że stracisz pieniądze. Oczywiście, nie są to pieniądze sensu stricto. To jednostki uczestnictwa tracą swoją wartość i następnie musisz czekać bardzo długo, zanim odrobisz straty. Jednak zazwyczaj mechanizm inwestowania w giełdę u niedoświadczonych graczy działa w ten sposób,

że inwestor nie wytrzymuje emocjonalnie, przez co sprzedaje akcje, które straciły na wartości. I właśnie to jest najczęstszą przyczyną rzeczywistej straty.

Wiele zależy od tego, na jakim poziomie ustawisz „stop loss” i czy w ogóle masz możliwość jego ustawienia. To samo dzieje się na giełdzie walut i towarów *Forex*, tylko, że tam wszystko się dzieje o wiele szybciej. Trzeba powiedzieć, że te zmiany są tak szybkie, iż często nie potrafimy zauważyć sytuacji, która ostatecznie sprawia, że tracimy nasz kapitał. Na *Forexie* możesz bardzo dużo zarobić, ale **możesz równie dużo stracić - dosłownie w ciągu kilku sekund**. Dzieje się tak, ponieważ przy tym rodzaju inwestowania nie ma takiej sytuacji jak w przypadku giełdy, że jednostki uczestnictwa tracą na wartości, a następnie odrobnią straconą wartość i odzyskasz zainwestowane środki. **Przy inwestowaniu na rynku *Forex***, jeśli sytuacja przebiega niepomyślnie i nie przerwiesz danej inwestycji, wówczas **tracisz wszystko**. Podobnie jest w biznesie.

Otóż przy inwestowaniu w biznesie jest o wiele większe ryzyko w porównaniu do inwestycji w nieruchomości choćby dlatego, że oprócz nieudanych transakcji spotykamy się z nieuczciwymi klientami, dostawcami czy pracownikami. Ponadto mogą wystąpić nieprzewidziane okoliczności, które nie pozwolą na osiągnięcie planowanych zysków (np. myślałeś, że na Twój towar będzie większy popyt, a tego popytu w ogóle nie było). Często podchodzimy do własnych pomysłów bezkrytycznie, z przekonaniem, że dokonujemy inwestycji życia, jednak ostatecznie nierzadko okazuje się, że nasze działania nie przynoszą pożądanego skutku.

W przypadku odpowiednio przemyślanej inwestycji w nieruchomości, sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Podstawowa różnica jest taka, że **popyt na grunty, mieszkania i domy, a także nieruchomości komercyjne był, jest i zawsze będzie**.

I tu pojawia się kwestia zasadnicza - inwestycja w nieruchomości musi być mądra i bardzo dobrze przemyślana, aby maksymalnie zminimalizować ryzyko straty. Pojawia się więc pytanie, jakie warunki muszą być spełnione, aby można było powiedzieć o danej inwestycji, że jest mądra i przemyślana? Postaram się wyjaśnić to w dalszych rozdziałach.

## 2. Makroekonomia – najlepszą przyjaciółką inwestora

Na początek posłużę się tezą. Jeżeli wiesz w jaki sposób poruszać się po rynku nieruchomości, znasz podstawowe zasady inwestowania w dobra nieruchome oraz zasady wyboru idealnych nieruchomości pod inwestycję; jeżeli masz wiedzę, w które nieruchomości inwestować, a w które nie, to zmniejszasz prawdopodobieństwo tego, że Twoje pieniądze zostaną źle zainwestowane. Wniosek – wiedza może uchronić Cię przed katastrofą. To, że wcześniej napisałem iż inwestowanie w nieruchomości może być bezpieczne, nie znaczy że nie jest ono obarczone ryzykiem. Jest. Ale to wiedza, którą przedstawiam w tej książce ma Cię uchronić przed złym zainwestowaniem swoich pieniędzy. Najpierw myśl, analizuj, badaj, a potem inwestuj.

Podstawowa wiedza z makroekonomii mówi nam, że niektóre okoliczności występujące w gospodarce mogą sprawić, że popyt na nieruchomości spadnie lub wzrośnie. Związane może być to np. z bezrobociem w regionie, kryzysem gospodarczym, bankructwem zakładów pracy, nieodpowiedzialną polityką kredytową państwa, wzrostem oprocentowania kredytów, drogim i niedostępnym kredytem, dużą podażą mieszkań na rynku pierwotnym, etc. **Zatem czy dana nieruchomość w związku z zaistniałymi okolicznościami makroekonomicznymi może stracić na wartości?** Oczywiście, że tak. Na świecie mamy wiele przypadków opuszczonych miast, w których wszystkie nieruchomości nie są obecnie nic warte, a przyczyna tego leży u podstaw makroekonomii. Jednak można doszukać się także przyczyn, wcześniej trudnych do przewidzenia takich jak wojny lub inne działające siły natury, nie mających z makroekonomią wiele wspólnego.

Przykładem takiego miejsca jest Kolmanskop Namibia. Przyczyną powstania miasta było wydobycie diamentów w regionie. Po II wojnie światowej wydobywanie diamentów przestało się opłacać i większość mieszkańców wyjechała na zawsze. W 1956 r. miasto opuściła ostatnia rodzina. Przez wiele lat kolorowe uliczki próbowała zagrabić pustynia. Dzisiaj większość nieruchomości znajduje się pod piaskiem. Na



Zarabiaj na nieruchomościach  
powierzchni pozostało tylko niewiele nieruchomości, m.in. teatr z dobrze zachowanymi wnętrzami.

Innym przykładem wymarłych miast jest Prypeć na Ukrainie, wysiedlone po wybuchu elektrowni w Czarnobylu, W ciągu kilku godzin z miasta ewakuowano ponad 50 tys. osób. Turyści dzisiaj mogą obejrzeć m.in. straszące pustkami bloki, opuszczony kościół, szkołę, wesołe miasteczko, szpital, teatr;

Oradour-sur-Glane Francja: w 1944 r. wszystkich mieszkańców bestialsko zamordowali faszyci.

1963 r. Craco, we Włoszech - wyniszczenie miasta sprawiły pogarszające się warunki geologiczne;

1974 r. Hashima, Japonia - zamknięcie kompleksu wydobywczego surowców naturalnych węgla brunatnego (kopalnia koncernu Mitsubishi) spowodowało, że istnienie miasta stało się bezcelowe, a bezrobocie sprawiło w krótkim czasie migracje ludzi do innych miast.

Detroit USA – przez zamieszki na tle etnicznym, wzrost przestępstw i kryzys gospodarczy populacja miasta spadła w ciągu kilkudziesięciu lat z 1,8 mln do 700 tys. a jak możemy przeczytać w Wikipedii: „w sumie w Detroit obecnie jest około 70 000 pustych budynków, 31 000 domów oraz 90 000 działek. W 2012 średnia cena domu wyniosła 7 500 USD, w styczniu roku następnego 47 domów było wystawione w cenie 500USD i mniej. Pięć posiadłości wyceniono na jednego dolara. Mimo ekstremalnie niskich cen większość nieruchomości pozostaje wystawione na sprzedaż dłużej niż rok”.

W Polsce możemy wymienić kilka opuszczonych miast przez społeczeństwo, są to np.: Kłomino i Sulinowo - opuszczone w 1992 r. po likwidacji radzieckiego garnizonu wojskowego, czy Janowa Góra w Kotlinie Kłodzkiej, które zostało wyludnione wskutek akcji Wisła.

Skrajne sytuacje związane z siłami przyrody również stwarzają ryzyko nieudanych inwestycji są to: powódzie, huragany, jednak w tym przypadku możemy wykupić ubezpieczenie, które zabezpieczy naszą inwestycję przed stratami.

### **3. CEL jest najważniejszy**

Uczestników swoich warsztatów uczulam, że cel jest najważniejszy. Dobrze sprecyzowany cel pomoże Ci dobrze zarabiać, tak abyś po kilku latach odpowiedzialnego i przemyślanego inwestowania nie musiał już pracować na etacie, tak abyś nie musiał wstawać o 6 rano każdego dnia etc, jednym słowem książka ta ma pomóc Ci jak w krótkim czasie, nie mając i nie wiedząc za dużo, przejść na prawdziwą emeryturę i stać się wolnym finansowo!. Czyli dojść do momentu w którym już się nie pracuje za pieniądze tylko....pieniądze pracują dla Ciebie.

Czy każdemu może się udać? Może, aczkolwiek na pewno łatwiej temu będzie, kto ma tą tzw. smykałkę do przedsiębiorczości. Charakter i osobowość które posiadasz w dużym stopniu ułatwią, bądź utrudnią Ci osiągnięcie założonych celów. Odwaga, spryt, uporczywe podążanie do celu, umiejętność szybkiego podejmowania decyzji, pracy w stresie, umiejętności handlowe, systematyczność to cechy, które będą ułatwiać Ci dążenie do zwiększenia swojego majątku. Brak nich oczywiście można nadrobić, ale wymaga to czasu i wytrwałości.

Na każdej ze swoich nieruchomości jeśli chodzi o obrót, czyli kupno – remont – sprzedaż, osiągnąłem stopę zwrotu powyżej 100% . A gdyby tak zacząć od 30 tys zł ... zastanawiałeś się ile czasu trzeba abyś stał się rentierem? Kto to jest rentier? Jest to taka osoba, która już nie musi pracować, a jego aktywa same na niego zarabiają. Wyobraź sobie sytuację, w której posiadasz nieruchomości dające Ci co najmniej 15 tys zł przychodu. Jakie masz koszty życia? 5 tys zł? W takim przypadku osiągałbyś dochód pasywny rzędu 10 tys zł przed opodatkowaniem. Ale czy to nie jest wystarczające aby żyć w dostatku? Wg moich wyliczeń, jeśli posiadasz 30 tys zł kapitału i podwajasz ten kapitał co roku, to po 6

latach powinieneś zbliżyć się wielkością swojego kapitału do 2 mln zł. Ten kapitał zainwestowany w nieruchomości pod wynajem powinien przynieść Ci między 15 a 20 tys zł przed opodatkowaniem co miesiąc. Wyobraź sobie, że posiadasz lokal komercyjny w centrum miasta, który przynosi Ci takie dochody. Czy chciałbyś aby właśnie to było Twoim celem? Jeżeli dałbyś radę inwestować w nieruchomość 50 tys zł raz na pół roku i uzyskiwać zysk rzędu 30 tys zł z każdej takiej nieruchomości, to po opodatkowaniu osiągałbyś stopę zwrotu ok. 50%. Jeśli dokonasz tego dwa razy w roku, to masz szansę na podwojenie inwestowanego kapitału, to znaczy, że Twoja stopa zwrotu wyniesie w takim przypadku min 100% rocznie z zainwestowanego kapitału.

Jeśli posiadasz na start 30 tys. to po roku będziesz miał 60 tys. zł, po dwóch latach 120 tys. zł i tak dalej, aż po 6 latach osiągniesz w ten sposób kapitał rzędu 1,9 mln zł, który będzie Ci dawał ponad 15 tys przychodu miesięcznie.

Przyjmijmy, że masz do dyspozycji 120 tys. zł i posiadasz wystarczającą zdolność kredytową aby kupić dwa mieszkania posiłkując się kredytem o łącznej wartości ok. 400 tys zł. Jeśli Twoim celem jest podwojenie kapitału w ciągu roku, to musisz kupić – wyremontować i sprzedać 4 mieszkania w roku. Celem Twoim jest dokonać kupna i sprzedaży dwóch mieszkań w ciągu pierwszego półrocza oraz musisz dokonać tego samego w drugim półroczu. Przy każdej takiej transakcji inwestujemy w nieruchomość wzorcową (której definicję przedstawię w dalszej części niniejszej książki). Zakładając metraż ok. 55 m<sup>2</sup>, to inwestycja będzie przyjmować następujące wartości:

- zakup nieruchomości ( w Łodzi, zakup ok 2900 zł/m<sup>2</sup>) = 154.000 zł
- remont (przyjmujemy ok. 800 zł/m<sup>2</sup>) = 44.000 zł
- koszty około-zakupowe (notariusz, PCC, ect.) = 10.000 zł
- koszty około-kredytowe (prowizje, odsetki) = 10.000 zł

- utrzymanie nieruchomości na czas inwestycji (czynsz) = 4.000 zł
- sprzedaż nieruchomości (cena sprzedaży równa najniższym stawkom za metr mieszkania wyremontowanego w Łodzi r. 2015 tj. 4600 m<sup>2</sup>) = 253.000 zł
- zysk przed opodatkowaniem = 31.000 zł

W pierwszym półroczu musisz kupić i sprzedać dwa takie mieszkania. Przy czym inwestycja dla celów bankowych przyjmuje wartość (cena zakupu i remont) = 198.000 zł. Wkład własny w tym przypadku gdy posiadasz 120 tys zł przyjmiesz na poziomie 40 tys zł - jako wkład w zakup i remont, oraz pozostawisz 20 tys zł na pozostałe koszty, np.: około-zakupowe. Czyli łącznie zaangażujesz w jedno mieszkanie 60 tys zł. Jeśli inwestycja jest na poziomie 198.000 zł, a wkład bezpośredni 40 tys. zł czyli będziesz posiłkował się kredytem rzędu 158.000 zł. A ostatecznie z zaangażowanych 60 tys zł przy każdym mieszkaniu powinieneś zarobić 30 tys zł. co daje 50% stopy zwrotu na każdym mieszkaniu. Dwie takie transakcje w półroczu oraz cztery w roku mają podwoić Twój kapitał. Pozostaje tylko zaplanować dobrą optymalizację podatkową. O tym musisz porozmawiać ze swoim księgowym. Jeżeli te wyliczenia sprawiają Ci problem – napisz do mnie, wykonamy je razem.

W kolejnych latach zwiększasz liczbę nieruchomości, którymi obracasz w ciągu roku aby podwoić kapitał lub zwiększasz ich powierzchnię. Mieszkania są dobre na początek. Później możesz inwestować w apartamenty, domy lub lokale komercyjne. Istotą jest aby kupić minimum 20% taniej niż średnia cena rynkowa, a następnie sprzedać tak abyś zrealizował założone cele co do zysku.

Pamiętaj jednak, że to już w dniu zakupu musisz wiedzieć czy zrobisz na danej inwestycji i dokładnie ile zarobisz. Jeśli nie jesteś tego pewien, jeśli tego nie wiesz – nie inwestuj. Skąd w takim razie masz wiedzieć czy zarobisz na danej nieruchomości? Z wyliczeń, które przedstawiłem Ci powyżej. Jeśli wyliczenia pokazują, że możesz zarobić –

Zarabiasz na nieruchomościach działaj. Zwróć uwagę tylko na CENĘ ZAKUPU (CZ) oraz na CENĘ SPRZEDAŻY (CS). Zakładana CS musi kształtować się w granicach najniższych CEN TRANSAKCYJNYCH (CT) na rynku. Cenę transakcyjną poznasz, gdy od ŚREDNIEJ CENY OFERTOWEJ (CO) odejmiesz 5%.

Jak określić CO? Zbadaj rynek. Wybierz z internetowego portalu ogłoszeniowego 5 wyremontowanych mieszkań, które będą przyjmować najniższe ceny. Wylicz średnią CO. Wcześniej zadzwoń i upewnij się, że mieszkanie jest nadal w sprzedaży. Niestety agenci nieruchomości stosują triki polegające na publikowaniu wirtualnych nieruchomości z zaniżonymi cenami, po to abyś zadzwonił do nich i nawiązał współpracę. W pierwszej kolejności taki agent oznajmi Ci, że niestety takie ogłoszenie nie jest aktualne, ale dzień lub dwa dni później zadzwoni do Ciebie i przedstawi Ci oferty innych mieszkań sugerując, że są one w dobrej cenie. Bądź więc czujny. Znając CO szybko obliczysz CS. Jeśli będziesz posiadał wyremontowane mieszkanie w cenie CS, szybko znajdziesz na nie klienta. CS wskazuje Ci po jakiej CZ musisz nabyć mieszkanie. Wyznacz CZ i obserwuj rynek. Jeśli uda Ci się nabyć mieszkanie do remontu w wyznaczonej CZ – wiesz dokładnie ile zarobisz w ciągu najbliższego czasu. Służę pomocą i radami przy tych ustaleniach.

Teraz wiesz już jak wygląda mechanizm zarabiania na nieruchomościach. W sumie mógłbyś na tym zakończyć niniejszą książkę, jednak pamiętaj, że obrót nieruchomościami jest bezpieczny jeśli zachowane są trzy następujące warunki:

- 1) W dniu zakupu wiesz ile zarobisz na danej nieruchomości.
- 2) Znasz cechy tej nieruchomości i wiesz, które z nich sprawiają, że Twoja nieruchomość jest atrakcyjna. Twoja nieruchomość nie może posiadać cech, które mogą sprawić, iż stanie się ona bublek rynkowym.
- 3) Twoja nieruchomość jest wolna od wad prawnych.

Na dalszych stronach tej książki rozwinę dokładnie powyższe trzy punkty i sprawię, że nabędziesz wystarczającą wiedzę aby bezpiecznie inwestować

Zarabiaj na nieruchomościach w nieruchomości. Systematyczne powielanie tych czynności sprawi, że w kilka lat możesz zostać rentierem.

## **Podsumowanie**

- Inwestowanie w nieruchomości jest bezpieczne i zyskowne, pod warunkiem, że posiadasz odpowiednią wiedzę w tym zakresie.
- Całą transakcję dobrze zaplanuj. Poznaj za jaką cenę możesz nabyć potencjalną nieruchomość, tak abyś później mógł ustalić konkurencyjną cenę wynajmu lub sprzedaży, w stosunku do innych, podobnych nieruchomości w danym rejonie.
- Zweryfikuj w którym miejscu jest wysoki popyt na najem bądź zakup nieruchomości. Dostosuj się do sytuacji na rynku. Nie próbuj odwrotnie.
- Zwracaj uwagę na dane makroekonomiczne, mające decydujący wpływ na popyt i mogące sprawić, że Twoja nieruchomość straci lub zyska na wartości.
- Powodzenie transakcji zapewni Ci dobrze przygotowany plan. Dobrze przygotowany plan, zmniejsza ryzyko porażki. Przeanalizuj dokładnie ceny sprzedaży mieszkań wyremontowanych, sprawdź za ile możesz sprzedać na danym rynku mieszkanie wyremontowane, następnie odejmij wszelkie koszty i zysk, a wtedy otrzymasz cenę po jakiej powinieneś kupić daną nieruchomość, tak aby po sprzedaży dobrze na niej zarobić.
- Badaj rynek, szukaj okazji i inwestuj.
- Aby stać się specjalistą na rynku nieruchomości potrzebujesz pół roku intensywnej pracy i badań rynku. Potrzebujesz rok aby nawiązać na tyle ścisłe znajomości z agentami nieruchomości aby to do Ciebie trafiały nieruchomości, na których dobrze zarobisz.
- Próbuj. Nie myli się tylko ten co nic nie robi.

## Zadania

1. Wybierz miejscowość, w której będziesz inwestował. Miejscowość ta musi posiadać obiecujące prognozy dalszego rozwoju. Przyjrzyj się perspektywie rozwoju danej miejscowości. Sprawdź kondycję zakładów tam istniejących i firm, zwróć uwagę na bezrobocie. Dużym atutem w miejscowości mogą być uczelnie wyższe, które przyciągają młodych ludzi. Absolwenci w dużej mierze pozostają po studiach w miejscowościach, w których studiowali, zakładają rodziny i potrzebują kupić mieszkanie.
2. Zastanów się, czy w wybranej miejscowości potencjalnych klientów na Twoje mieszkanie będzie przybywać, czy z roku na rok możesz mieć trudności ze sprzedażą/najmem mieszkania?
3. Wybierz osiedle lub kilka osiedli i zbadaj w jakiej cenie można sprzedać dobrze wyremontowaną nieruchomość, a następnie odejmij koszty okołozakupowe oraz Twój zysk – otrzymasz cenę zakupu po której powinieneś nabyć mieszkanie. Jeśli masz trudności z wyszacowaniem wartości o których mowa – napisz koniecznie do mnie: [wojciech@wiwn.pl](mailto:wojciech@wiwn.pl) – zrobimy to razem.
4. Nigdy nie kupuj mieszkania, jeśli nie masz dokładnie przeprowadzonej analizy zysków, które możesz na danej nieruchomości uzyskać.
5. Przygotuj sobie tabelę w arkuszu kalkulacyjnym, w której wypiszesz wszystkie koszty, przychód i dokładnie wyliczysz zyskowność danej transakcji.
6. Przy tym określ CO i CT na rynku, określ najlepszą dla Ciebie CS i wyznacz przez to CZ.