

Tytuł nagrania: KW014 Jak zarabiać na nieruchomościach

MARIUSZ KOBAK: Cześć Marta. Dzięki, że zgodziłaś się wystąpić w moim podcaście.

MARTA BACZEWSKA-GOLIK: Cześć, cała przyjemność po mojej stronie. Ja w ogóle powinnam podziękować, że pomyślałeś o mnie i do mnie napisałeś, to w ogóle super.

MARIUSZ: Tak, śledzę twoją działalność w Internecie już od dawna, szczególnie twój podcast, chyba od samych początków, prawie od samych początków.

MARTA: Naprawdę?

MARIUSZ: Tak.

MARTA: Super.

MARIUSZ: Szukałem kiedyś podcastu o nieruchomościach polskich i trafiłem na twój, bo nie ma ich dużo.

MARTA: Tak, no nie ma zbyt wielu, więc faktycznie trudno na mój podcast o nieruchomościach nie trafić. Ale że od samego początku, to jestem zdziwiona, bo już chyba trzy lata nagrywam, już dziewięćdziesiąty odcinek będę miała, także już trochę ich jest.

MARIUSZ: No dokładnie.

MARTA: Chociaż mam takich asów, słuchaczy, którzy po prostu mówią, że wracają do odcinków i słuchają jeszcze raz od początku wszystko. Także chyba coś tam wartościowego jest w tych podcastach.

MARIUSZ: Tak, no naprawdę bardzo lubię słuchać twoich nagrań. Widać, że masz do tego pasję po prostu. Ale dobra, może zaczniemy od początku, bo trochę wybiegliśmy. Powiedz może na początek, tradycyjnie, kim jesteś i czym się zajmujesz, dla tych osób, które jeszcze cię nie znają.

MARTA: Jasne. No na pewno. No na pewno ty masz zupełnie innych słuchaczy niż ja, więc z chęcią się przedstawię, nazywam się Marta Baczewka-Golik i tak jak już wspomnieliśmy, nagrywam podcast Ruszamy Nieruchomości. Podcast jest o nieruchomościach, ale oprócz tego zawodowo się generalnie zajmuję nieruchomościami w bardzo szerokim tego słowa znaczeniu, bo zarówno prowadzę własną agencję, biuro nieruchomości, gdzie pomagam ludziom kupować, sprzedawać i spieniężać swoje majątki jak najlepiej, jak najkorzystniej. Druga rzecz to jest taka, że prowadzę taki projekt z Martą Smith, inwestorką z Wielkiej Brytanii, projekt się nazywa Dwie Marty i tam w tym naszym projekcie zajmujemy się trochę taką edukacją związaną z nieruchomościami, także różnego rodzaju szkolenia.

I to jest taki typowo online'owy projekt w oparciu o wiedzę o nieruchomości, no ale biznes online, więc tak jakby trochę inny rodzaj biznesu. A oprócz tego gdzieś tam też co jakiś czas staram się inwestować własne środki. Właśnie jestem na etapie przygotowywania się do działalności deweloperskiej.

MARIUSZ: No to tak naprawdę dużo rzeczy. Czyli rozumiem, że startowałaś tradycyjnie z nieruchomościami, miałaś swój biznes związany z nieruchomościami, potem przeszłaś trochę do Internetu, a teraz działalność deweloperska, czyli jeszcze coś bardziej...

MARTA: To jest coś nowego, tak. To jest tak, jak ja się śmieję, trzeba iść level up, więc to jest na pewno jakiś mój level up. Więc zobaczymy, jak to wszystko pójdzie. No myślę, że fajnie. Bardzo fajną działkę znaleźliśmy, więc jestem pozytywnej myśli. Natomiast faktycznie, no w tych nieruchomościach to ja już działam tak gdzieś od 2006/2007, jakoś tak. Zaczynałam w ogóle od pracy w banku i udzielałam kredytów hipotecznych, także taki był roczny epizod, ale był.

MARIUSZ: No proszę.

MARTA: Także bardzo przydatny zresztą, bo dzięki temu, że pracowałam w tamtym czasie, bo to był chyba właśnie 2006/2007 rok, to jeszcze to był czas, kiedy nie było ksiąg elektronicznych, więc chodziłam do banku, do sądu.

MARIUSZ: Sądu.

MARTA: Robiłam protokoły z ksiąg wieczystych. Wiem dokładnie, jak wyglądają księgi, a nie taka tam wiesz.

MARIUSZ: Prawdziwe.

MARTA: Takie prawdziwe. Wiem, jak się można pobrudzić, przeglądając te księgi, bo one są okrutnie zakurzone, okrutnie. Jak ktoś ma alergię na kurz, to na pewno to nie jest robota dla niego. Także to jest fajne doświadczenie, bardzo miło to wspominam.

MARIUSZ: A powiedz, bo ty działasz w nieruchomościach, a ta branża jest kojarzona z dochodami pasywnymi, czyli czymś, czym ja się interesuję. No i też wiadomo, dochody pasywne prowadzą do wolności finansowej. Może powiedz, jak ty kojarzysz, jak ty rozumiesz te pojęcia, czyli czym dla ciebie jest dochód pasywny i czy to jest coś, co rzeczywiście da się osiągnąć w realnym życiu?

MARTA: Da się osiągnąć. Jest mnóstwo ludzi, którzy leżą i pachną, jak to się mówi. I tylko wyłącznie wysyłają swoje pieniądze do życia. Ale ja myślę, że u nas jest to hasło dosyć mocno takie nadwyrężone, bym powiedziała. Zbyt mocno spopularyzowane, bo faktycznie wiesz, takim twórcą tej idei, chociaż nie wiem, czy on był pierwszy, nie chcę wchodzić w szczegóły, ale na pewno jest kojarzony Robert Kiyosaki z całym tym kwadrantem przepływy pieniędzy, że pracujesz na etacie, potem jesteś samozatrudnionym, potem rozwijasz swój biznes, potem jesteś inwestorem. No i on tworząc ten kwadrant, miał na myśli tych inwestorów, czyli właśnie, którzy przeszli całą tą ścieżkę, czyli trzy wcześniejsze etapy. Czyli to są

osoby, które faktycznie już mają nadwyżki potężne finansowe i inwestują je w nieruchomości lub w jakieś inne aktywa. No i tak mówiąc kolokwialnie, leżą i pachną po prostu.

Te pieniądze tam pracują i przechodzą do kieszeni takiego inwestora. I to jest taka klasyczna definicja, ja ją też tak rozumiem. Natomiast wydaje mi się, że często ten dochód pasywny jest mylony jednak z pracą, bo w ogóle można w nieruchomości tak, teraz mi przyszła taka myśl do głowy, że można inwestować aktywnie lub pasywnie. Czyli właśnie jak masz faktycznie te nadwyżki finansowe i po prostu lokujesz je, nie wiem, w jakiś biurowiec ileś tam set metrów i masz głównego zarządcę, który ci tym zarządza, i przychodzi ci kasa z tych najmów, no to super, to w ogóle to jest faktycznie pasywny dochód.

Tak samo możesz mieć, nie wiem, ileś tam dziesiąt mieszkań, dać to jakiejś firmie w zarządzanie i po prostu masz pasywny dochód, czyli aktywnie nie zajmujesz się naprawami rur i takich jakichś tam innych rzeczy, które przy portfelu kilkudziesięciu mieszkań zdarzają się prawie że codziennie, jakieś tam drobne usterki i awarie, bo jak masz iluś tam dziesięciu, kilkudziesięciu czy kilkuset najemców, no to nie ma opcji, żeby codziennie nie było jakiejś...

MARIUSZ: Zawsze coś się dzieje.

MARTA: Tak, czegoś. Jakiegoś przynajmniej telefonu, nie? Więc jeżeli masz te nadwyżki finansowe, lokujesz je w nieruchomości i masz firmę, która ci tym zarządza, no jest to całkowicie pasywny dochód. Natomiast inwestować w nieruchomości można również aktywnie. I myślę, że większość inwestorów, jakich mamy obecnie na rynku, to są właśnie inwestorzy tacy aktywni. Ja mówiąc, że się zajmę deweloperką, no to jest to inwestowanie na pewno, no natomiast będzie przy tym trochę roboty.

To nie można o tym powiedzieć, że to będzie pasywne. Więc myślę, że trzeba to rozgraniczyć. I faktycznie można inwestować w nieruchomości, istnieć, zarabiać w sposób taki aktywny, no ale faktycznie, jak masz te spore nadwyżki finansowe, to możesz je ulokować w takich nieruchomościach, które będą ci dawać stały przepływ pieniężny.

MARIUSZ: Okej, bo szczerze mówiąc, dla takiego zwykłego człowieka, dla mnie, to brzmi, może to brzmieć trochę abstrakcyjnie, czyli inwestowanie w biurowce, bo wydaje to się być trochę odległe, no i takie nieosiągalne. No, ale myślę, że dla ciebie to jest normalne. Ale czy możesz powiedzieć takie jakieś bardziej metody dobre na start dla takich zwykłych ludzi, którzy pracują na etacie, mają jakieś odłożone pieniądze i chcieliby się tym zająć?

MARTA: Tak.

MARIUSZ: To od czego powinni zacząć?

MARTA: Wiesz co, no zależy. My z Martą zawsze właśnie powtarzamy w tych naszych szkoleniach i na różnego rodzaju webinarach i spotkaniach, że te metody inwestowania to tak naprawdę nie ma złych i dobrych albo lepszych i gorszych. Wszystkie są super. Pod warunkiem, że po pierwsze, są dostosowane do ciebie, w sensie pytanie, co ty chcesz, czy tobie zależy na tym, żeby zbudować biznes

w oparciu o nieruchomości, w którym faktycznie będziesz aktywnie działać i po pewnym czasie on doprowadzi cię do punktu pod tytułem, że no możesz leżeć i pachnieć, i masz ten dochód pasywny, czy ty chcesz być po prostu takim inwestorem właśnie totalnie pasywnym, czyli jest bardzo dużo osób, które pracują na etatach i na przykład mają jakieś wyrobione zdolności kredytowe, mają jakieś oszczędności i po prostu kupują nieruchomości.

Zazwyczaj przychodzą wtedy do mnie do agencji, takie osoby, ja im pomagam znajdować, potem im pomagam to wynajmować i tym zarządzać jako agencja. I tak naprawdę oni są inwestorami, pracując dalej na etacie, mają jedną, dwie, trzy, czasem pięć. No mam takiego lekarza, który ma już chyba z dziesięć takich nieruchomości, a cały czas jest aktywnym chirurgiem, operuje i pracuje, że tak powiem, wykonuje swój zawód, tak? Więc jest taki rodzaj inwestorów. Więc pytanie, czy takim chcesz być, czy chcesz się tymi nieruchomościami faktycznie bardziej zająć, bo twoim celem jest na przykład rzucenie etatu, bo w przypadku tego mojego lekarza, on w życiu nie rzuci swojej roboty, bo ją tak lubi, więc to jest coś, co po prostu mu daje ogromną satysfakcję i w ogóle on nie widzi możliwości, żeby pójść w jakimś innym kierunku, tak?

Ale być może jesteś na takim etapie w życiu, że chcesz zmienić swoje życie i ta praca, którą wykonujesz, ci nie pasuje i na przykład wydaje ci się, że nieruchomości mogłyby być dobrym sposobem na życie. Więc tutaj mamy już szereg innych strategii, począwszy od podnajmu, które są dzisiaj dosyć mocno popularne i to są bardzo fajne strategie takiego miękkiego wejścia w rynek, bez wielkiego kapitału, bo tutaj tak naprawdę, no potrzebujesz mieć ewentualnie kaucję i jakieś nieduże pieniądze, żeby tam nie wiem, doposażyć. Zależy jeszcze, w jaką strategię pójdziesz, czy wynajem na pokoje, czy wynajem krótkoterminowy.

MARIUSZ: Ale co to jest tak naprawdę ten podnajem? To może założmy, że jestem taką osobą, która pracuje na etacie i w przestrzeni pięciu, nie wiem, dziesięciu lat, chcę odejść z tego etatu i chcę żyć jak najbardziej z dochodów pasywnych, no może poświęcać czas na obsługę nieruchomości, ale też w jakimś ograniczonym zakresie w miesiącu, nie wiem, niech to będzie kilkanaście godzin.

MARTA: Jasne.

MARIUSZ: A resztę czasu, nie wiem, jeździ i podróżuje po świecie. No i tym chcę się zająć.

MARTA: Słuchaj, myślę, że zaczęłam mówić o podnajmie, myślę, że ten podnajem jest całkiem dobry, bo jeżeli jesteś taką osobą, która totalnie nie zna rynku i w ogóle nie rozumie jeszcze, na czym polega biznes nieruchomości, to podnajem jest bardzo bezpieczny. Bo to jest nic innego, jak wynajmujesz od kogoś mieszkanie lub jakiś lokal, no ale z reguły to jest mieszkanie, i w umowie najmu gwarantujesz sobie prawo do podnajmu, czyli że możesz udostępniać to mieszkanie osobom trzecim, czyli nie wynajmujesz dla siebie, tylko z myślą o tym, że będziesz tam robić biznes. No i potem to mieszkanie zaczynasz wynajmować na rynku w strategiach, które dają ci wyższy cash flow.

Czyli albo najbardziej popularna strategia to jest najem krótkoterminowy, tak zwany najem na doby. I przy tym najmie na doby to po prostu wynajmujesz mieszkania turystom. A drugi taki sposób to jest najem na pokoje, gdzie na przykład dzielisz. To wymaga trochę więcej pieniędzy z reguły niż najem na doby, wbrew pozorom, bo często się to wiąże z tym, że na przykład trzeba gdzieś jakąś ściankę działową postawić w takim mieszkaniu, żeby tak jakby, no zrobić tą nadwyżkę, to musisz mieć tych pokoi więcej, żeby z każdego pokoju ci zostawała jakaś tam kwota.

I sumarycznie, po odjęciu tego czynszu dla właściciela, zostaje ci ten taki plusowy, pozytywny cash flow, który jest twoim zarobkiem. No i na tym bardzo dużo osób zarabia bardzo dużo pieniędzy. Bo to tak spokojnie można taki tysiąc złotych sobie na jednym mieszkaniu wyrobić. I to tak od tysiąca w górę, bym powiedziała. Więc mając dziesięć takich mieszkań masz dziesięć tysięcy co miesiąc, nie? Więc...

MARIUSZ: Ale jeżeli mam dziesięć takich mieszkań, to ile czasu muszę włożyć na obsługę takich mieszkań?

MARTA: Wiesz co, teraz tak, najem na doby na pewno jest dużo bardziej absorbujący niż najem na pokoje, bo najem na pokoje z reguły jest długoterminowy, więc założmy, są te takie, zazwyczaj to się dla studentów wynajmuje, więc te newralgiczne punkty to jest przełom sierpnia, września, gdzie jest zmiana wachty. No i w czerwcu zdanie, tak? Potem sierpień, wrzesień zmiana wachty, nowi najemcy. Więc to są takie najbardziej pracowite miesiące.

A w trakcie trwania roku, kiedy jest wszystko okej, no to musisz po prostu poświęcać bardziej czasu więcej na administrację. No trzeba pilnować, czy wszystkie przepływy są i kontrolować, i nie pozwolić, żeby studenci się zbyt dużo zadłużali. Trzeba trzymać po prostu rękę na pulsie, no ale to jesteś w stanie robić wieczorem z komputera. No i ewentualnie, jeżeli się pojawiają jakieś drobne usterki, no to też możesz mieć kogoś, jakiegoś pana, złotą rączkę, który w razie co idzie i tobie te usterki usuwa.

MARIUSZ: No dobra.

MARTA: Także nie wiem, ale myślę, że takie dziesięć mieszkań to spokojnie można, pracując na etacie. Słuchaj, powiem ci więcej, ja znam dewelopera, który rozwinął naprawdę swoją firmę deweloperską, zaczynając na etacie. Przez cztery lata pracował na etacie i zrealizował sześć budów, więc także wszystko jest możliwe.

MARIUSZ: I chyba był w twoim podcaście czy nie, czy to nie ten?

MARTA: Tak, tak, to ten, właśnie ten. Także wiesz, no jak się jest zorganizowanym i faktycznie ma się jasno wytyczony cel i nie boi się wyzwań, to można, naprawdę można.

MARIUSZ: Okej, ale to nadal wydaje się dużo pracy dla kogoś, kto nie wie, jak się za to zabrać. To, co zrobić, żeby się nie zniechęcić na początku? Bo pewnie na początku będzie trudno. Później, jak już nabierzemy doświadczenia, no to wiadomo, będzie łatwiej, ale co zrobić...

MARTA: Wiesz co, ja uważam, że jak ktoś się na początku już chce zniechęcać, to niech się w ogóle za to nie zabiera. Bo wiesz, nie ma tak, że cokolwiek, że samo przychodzi. Nic się samo nie robi. I trzeba się zaangażować. To w ogóle bez dwóch zdań. Ale przede wszystkim trzeba wiedzieć, że się chce to robić, bo ja nie mówię, że to jest kraina miodem i mlekiem płynąca. To jest pewnego rodzaju sposób na to, żeby zarabiać z nieruchomości. I wejść w ten rynek, bo zauważ, że jak zaczniesz podnajmować, to przy naprawdę niewielkim ryzyku zaczynasz poznawać, co jest dobre, a co jest złe.

Prawdopodobnie zdarzy się tak, że wynajmiesz mieszkanie, które okaże się kichą i się nie będzie chciało wynajmować, ale to będzie twoja naprawdę świetna lekcja. Jak przyjdzie ten moment, że zaczniesz kupować swoje mieszkania, swoje nieruchomości, to ty będziesz dokładnie wiedzieć, jakie dzielnice, jakie lokalizacje, jakie metraże, kto wynajmuje, czy rodziny, czy studenci, czy coś tam. Będziesz wiedzieć o twoim lokalnym rynku bardzo, bardzo dużo. I to jest naprawdę bezcenne.

No i to jest czas, który jest być może taki jeszcze od razu super nie zarobisz, ale to, co się dowiesz, nauczysz, no to to jest twoje, nie? To jest twoje. I później możesz, wiesz, podjąć ryzyko, czy wzięcia jakiegoś kredytu i tak dalej, i tak dalej. Także ja w ogóle zachęcam do tych takich strategii, gdzie nie musisz kupować własnych nieruchomości, a na nich zarabiać, bo po prostu dzięki nim się uczysz. Uczysz się rynku, uczysz się nieruchomości.

MARIUSZ: I ryzyko jest małe, jak rozumiem, bo nie musimy inwestować żadnych pieniędzy w nasze nieruchomości.

MARTA: Tak, ryzyko jest takie, że trochę stracisz swojego czasu, ale nie stracisz pieniędzy.

MARIUSZ: No okej, ale jeżeli ktoś by rzeczywiście podchodził do tego, no jako do rodzaju biznesu, tak że po prostu będzie wkładał swoje zasoby...

MARTA: Tak.

MARIUSZ: Czas, pieniądze i oczekuje jakiejś stopy zwrotu, no to trzeba to traktować jako biznes, nie jako hobby.

MARTA: Oczywiście, że tak. Ja w ogóle uważam, że wiesz, z nieruchomościami jest tego typu problem, dlatego że ludziom się w ogóle trochę miesza prowadzenie biznesu w nieruchomościach z inwestowaniem, w ogóle z robieniem obrotu jako osoba fizyczna. Wynika to, wydaje mi się, głównie z tego, że prawo nasze nie zabrania osobom fizycznym obrotu nieruchomościami i ty jako po prostu Jan Kowalski możesz sobie wynajmować, podnajmować, możesz sprzedawać, kupować, nie musisz mieć do tego żadnej działalności gospodarczej, nie?

I to jest tak po prostu, no masz potrzebę, to kupujesz, jak masz potrzebę, to sprzedajesz swoją nieruchomość. I nie idzie w ślad za tym jakaś taka zorganizowana działalność gospodarcza, natomiast w momencie, gdy myślimy o tym, żeby naprawdę na tym zarabiać, no to to jest tak naprawdę działalność gospodarcza. I trzeba to traktować jak biznes. I ja się śmieję, że często się mnie osoby takie

początkujące zapytają, czy ja muszę założyć działalność gospodarczą na początku, czy to jest w ogóle mój pierwszy krok. No teoretycznie nie musisz, bo prawo nie zabrania, tak jak powiedziałam, osobom fizycznym robić obrót nieruchomościami, ale trzeba też pamiętać o tym, że jeżeli ma to być zorganizowana, stała i regularna działalność to to jest działalność gospodarcza i w pewnym momencie urząd zapuka i powie halo, halo, ty tutaj po prostu zarabiasz pieniądze, więc czemu ty to masz niezarejestrowane. I ja się tak śmieję, bo wiesz, jak chcesz założyć sklep internetowy i na przykład handlować nie wiem czym, czym byś chciał handlować w sklepie internetowym, na przykład ubraniami czy gwoździami, czy książkami, czymkolwiek.

MARIUSZ: Okej.

MARTA: Tak? Jakimkolwiek produktem fizycznym, to się w ogóle nawet przez chwilę nie zastanowisz, czy powinieneś założyć działalność gospodarczą. Od razu to zrobisz. Nie ma w ogóle takiego znaku zapytania w twojej głowie, bo to jest logiczne, że jak chcesz mieć sklep internetowy, produkty, to musisz mieć działalność, nie wiem, być może trzeba kasę fiskalną, coś tam, coś tam i tak dalej. Po prostu takie normalne kroki. A w momencie, kiedy zaczynasz wchodzić w nieruchomości, to ludzie mają taki rozgardiasz w głowie i mi się wydaje, że to jest kwestia odpowiedzi sobie na pytanie, czy ja chcę się tym zająć na poważnie, czy to ma być biznes, który ma mi generować regularny dochód.

No wtedy muszę mieć normalnie całą strategię biznesową na to, żeby to po prostu rozwinąć, nawet jeżeli to jest biznes po godzinach, co jest możliwe, do zrobienia, to jednak jest to coś, co trzeba sobie zaplanować, poukładać, zastanowić się ile chcę zarabiać, czy mi wystarczy jedno, czy dziesięć, czy trzydzieści mieszkań, żeby być usatysfakcjonowany w takim systemie na przykład tego podnajmu, skoro już się go trzymamy, tak? To trzeba sobie wszystko zaplanować, w jakim czasie, ile muszę spotkań zrobić, ile mieszkań obejrzeć i tak dalej, i tak dalej.

MARIUSZ: No dobra, czyli to jest strategia związana z podnajmem, a co możesz powiedzieć o flipach, bo wydaje mi się, że to jest druga taka dosyć popularna strategia. Co to są te flipy? Czy rzeczywiście można na tym zarobić?

MARTA: Flapy. Wiesz, powiem ci, że jak ja zaczynałam, to po prostu to się nazywało handel nieruchomościami, ale teraz to się nazywa flipy.

MARIUSZ: Tak.

MARTA: Teraz nie jesteś handlarzem, bo handlarz to be, teraz jesteś flipperem. To jest coś. Śmieję się, bo faktycznie, jak zaczynałam pracować w biurze nieruchomości, w Gdańsku tutaj, gdzie pracowałam, to sporo było takich handlarzy nieruchomości, także to nie jest nic nowego ani jakichś w ogóle...

MARIUSZ: Teraz się inaczej nazywa po prostu.

MARTA: Tak, nowe jest nazewnictwo. Nowe jest nazewnictwo, ono gdzieś przyszło chyba z Ameryki, bo nawet Marta, z którą współpracuję, ona mieszka na co dzień, inwestuje w Wielkiej Brytanii i mówi,

że w UK się nie używa tego słowa. Także tak do końca nie wiem, że tak powiem, skąd to tam przyplęnęło do nas, ale chyba z USA.

MARIUSZ: Chyba tak.

MARTA: Tak. No o co chodzi? Generalnie chodzi o to, że musisz kupić tanio i drogo sprzedać. I zarobić na różnicy, więc to jest taka klasyczna i pierwotna zasada handlu. I to na tym polega. Mówiąc w skrócie, polega to na tym, że znajdujesz okazję jakąś na rynku lub mieszkanie, które ma potencjał, który ty widzisz i możesz go zrealizować podczas remontu. I sprzedajesz później ze swoją marżą, ze swoim zyskiem. I to też jest działalność gospodarcza, tak? Bo to jest taki sam handel jak każdym innym produktem. Musisz policzyć koszty, musisz dodać do tego swoją marżę, swój zysk i musisz to po prostu sprzedać, zrealizować i zaksięgować i tak dalej, nie? Także...

MARIUSZ: Tak, dokładnie. A czy to prawda, tak jak można się spotkać w niektórych poradnikach, że trzeba obejrzeć przynajmniej sto nieruchomości, na trzy złożyć oferty i dopiero jedną się kupuje, taką wartą zainwestowania naszych pieniędzy, czyli taką okazję inwestycyjną, czy to ma sens według ciebie, czy nie?

MARTA: To nie jest prawda. Ja swoją jedną z lepszych okazji w Gdańsku na starówce kupiłam od razu, nie oglądając żadnych innych wcześniej. Wiesz, jak znasz rynek, to wiesz, co to jest okazja, wiesz, co będzie tą okazją i ta okazja może się trafić. Ostatnio rozmawiałam z dziewczyną, która mówi, że wychodziła z dzieckiem na spacer i trafiła na okazję, schodząc z wózkiem po schodkach, sąsiad z piętra niżej pomógł jej wózek nieść i okazało się, że to był syn sąsiada, który właśnie zmarł i mieszkanie za chwilę będzie na sprzedaż. Więc to nie jest prawda.

Natomiast prawdą jest, że musisz obejrzeć ileś mieszkań, jeżeli w ogóle nie jesteś na rynku, w ogóle, dopiero wchodzisz, masz taki pomysł dobra, zajmę się nieruchomościami, a wcześniej na przykład, nie wiem, byłeś kontrolerem finansowym w banku, tak? Albo w jakiejś tam innej firmie, albo na przykład, nie wiem, jesteś, nie wiem, operatorem dźwigu. I teraz masz pomysł, że wchodzisz na rynek nieruchomości. No nie wiesz nic o tym rynku, no to musisz tych mieszkań trochę obejrzeć, bo to ci da ogląd, gdzie, co, w jakiej cenie i w jakim standardzie, za ile, jakie są w ogóle opcje, możliwości nieruchomości. I wydaje mi się, że w tych poradnikach, co autorzy piszą, to głównie mają to na myśli.

Znaczy oczywiście nie chcę się wypowiadać za autorów, no bo nie chcę, bo wiadomo, mają jakąś tam swoją intencję, ale takie jest moje odczucie, że ty musisz zobaczyć tych mieszkań ileś, żeby po prostu poznać rynek, żeby w końcu wiedzieć, co jest okazją, bo jak ty zupełnie nie wiesz, to nawet wejdiesz do pierwszego mieszkania i to będzie okazja inwestycyjna, a ty tego nie dostrzeżesz, bo nie wiesz po prostu, że to jest okazja.

MARIUSZ: Okej, no to chyba też mi się tak wydaje, bo samo oglądanie ogłoszeń w Internecie, no to chyba to nie daje pełnego obrazu naszego rynku i cen.

MARTA: Wiesz co, jak obejdiesz, no może nie sto, ale jak zobaczysz z pięćdziesiąt nieruchomości w jakiejś tam swojej niszy, w której szukasz, w jakiejś tam strukturze, no bo wiadomo, są różne nieruchomości, są domy, duże, małe, kawalerki takie, siakie, w blokach, w kamienicach i tak dalej, i założmy, że nastawisz się na jakąś tam swoją niszę, zobaczysz z trzydzieści, czterdzieści takich mieszkań, które potencjalnie ciebie interesują, to ty nawet na poziomie ogłoszenia w Internecie już później będziesz wiedzieć, czy to jest coś fajnego, czy nie. Oczywiście pod warunkiem, że ogłoszenie jest w miarę takie sensownie napisane, nie? Z jakimiś tam informacjami, bo czasami są takie ogłoszenia, z których nic nie wynika i faktycznie trzeba pojechać.

MARIUSZ: A powiedz jeszcze, czy to prawda, że jeżeli jestem takim początkującym inwestorem, to lepiej, żebym skupił się na swoim lokalnym rynku, najlepiej takim, w którym mieszkam i mogę dojechać do mojej nieruchomości dosyć szybko, czy mogę spokojnie inwestować w zasadzie gdziekolwiek na całym świecie, za granicą, bo słyszałem, że tam są dobre okazje inwestycyjne, czy raczej polecasz inwestowanie na tym naszym lokalnym rynku, który mamy zbadany, czy możemy ryzykować i zaczynać inwestować gdzieś tam w apartamenty w Albanii?

MARTA: No wiesz co, powiem ci tak, no ja bym nie zaryzykowała apartamentów w Albanii, ale wiem, że są osoby, które ryzykują. Natomiast, jeżeli faktycznie chcesz się tym zająć profesjonalnie, to musisz znać rynek, na którym inwestujesz. Koniec, kropka. Najlepiej jak to jest twój lokalny rynek, bo jest najłatwiej, bo zazwyczaj już znasz go. Znasz te niuanse, wiesz, które są fajne dzielnice. No, ale jeżeli jesteś na takim rynku, nie wiem, pochodzisz z jakiejś wsi, w której są trzy domy, no to wiadomo, że tam, raczej w tej wsi nie za bardzo będziesz inwestować, no to jakieś musisz wybrać sobie miasto czy miejsce, w którym będziesz inwestować, które po prostu poznasz. I to mogą być miasta, z których być może nie pochodzisz, ale na przykład, w którym studiujesz albo studiowałeś. Albo to może być jakieś tam pobliskie miasto powiatowe, tak?

Więc trzeba rynek znać, bo jednak są takie niuanse, które potem decydują, czy się coś sprzeda, czy nie. A nam zależy, zwłaszcza przy strategii flipowania, jeżeli mówimy o tej strategii, żeby ten mieszkania się sprzedawały szybko. Więc jak kupisz w dzielnicy, która ma złą taką jakąś renomę, dlatego że nie będziesz wiedzieć, a tam będzie super okazja, no to ta super okazja pewnie będzie dlatego, że właśnie tam jest dzielnica taka, a nie inna, a nie, że to jest super okazja, więc takie niuanse trzeba wiedzieć. Jeżeli chodzi o obce kraje, to powiem szczerze, jeżeli chcesz aktywnie działać i chcesz się tam przenieść, i poznać ten rynek, i tam po prostu zamieszkać, to tak, ale na odległość myślę, że to jest dosyć duże ryzyko.

MARIUSZ: Okej, a powiedz jeszcze, no bo wydaje mi się, że cała gra czy zabawa z inwestowaniem w nieruchomości, specjalnie mówię gra, bo ja to traktuję trochę jak grę liczbową, tak? Wszystko musi się tak naprawdę spiąć w Excelu i musi się zgadzać, zanim rozpocząłbym inwestycję. Powiedz, czy tak naprawdę kupując nieruchomość, to powinniśmy być pewni przed jej kupieniem, że tak naprawdę my od razu na niej zarabiamy, żeby nie wylądować w takiej sytuacji, że wydaje nam się w głowie, że zrobimy ten nasz remont i potem ją sprzedamy, i zarobimy na tej różnicy, czy raczej powinniśmy kupować tylko

takie nieruchomości, gdzie wiemy, że to od razu na niej jesteśmy w stanie zarobić, jeżeli niech to będzie flip, nawet odsprzedając ją dalej. Czy polecasz kupowanie tylko takich nieruchomości, czy wszystkich jak leci?

MARTA: Hm, oczywiście, że musisz wiedzieć, że zarobisz. Musisz wiedzieć, że zarobisz, bo jeżeli liczby się nie spinają, to po prostu nie zarobisz, chyba że inwestujesz spekulacyjnie jakoś na długi termin, ale no ja tego nie polecam, bo spekulacja, wiesz, albo wyjdzie, albo nie wyjdzie. To jest jak wróżenie z fusów trochę, tak? Natomiast faktycznie, no musisz wiedzieć, że jest tam margines zysku na danej nieruchomości. I on musi być całkiem spory, bo musisz założyć, że będą jakieś tam niespodzianki i tak dalej, więc no musi być margines zysku.

Kiedys właśnie w moim podcaście z Aleksandrem robiłam wywiad i on powiedział, że on dosyć dużo flipuje i mówi, że on kupuje nieruchomości, gdzie jest różnica na cenie minimum dwa tysiące na metrze. Bo to jest tysiąc, tysiąc dwieście to jest remont, tak sobie zakłada, musimy o nieruchomościach takich w wielkiej płycie i te około tysiąca złotych ma, to jest jego margines zysku, no więc jak coś tam nawet wyskoczy, to jest jeszcze z czego zejść ewentualnie z tego tysiąca.

MARIUSZ: Okej. A jeżeli...

MARTA: Problem polega na tym, że dzisiaj jest dużo takich początkujących inwestorów, którzy tak naprawdę kupują mieszkania do remontu w normalnych cenach, gdzie one być może są dobrą okazją dla kogoś, kto kupuje dla siebie, że jest okej, ale to nie jest okazja taka, która daje zysk i potem jest problem ze sprzedażą, bo doliczają tą marżę, te ceny są bardzo wysokie i wbrew pozorom, pomimo że jest gorący rynek, wcale aż tak super się nie sprzedają te mieszkania.

MARIUSZ: Czyli psują rynek troszeczkę.

MARTA: Wiesz co, no po prostu mają problem, nie? No wiesz, jak ty kupisz okazję i wystawisz to w dobrej cenie, to sprzedaż szybko, a on będzie sprzedawać dalej, nie? Po prostu.

MARIUSZ: No tak.

MARTA: To jest najczęstszy błąd, jaki popełniają początkujący inwestorzy, że wiesz, ja zauważyłam, że są dwa rodzaje ludzi, którzy chcą zacząć inwestować. Ci, a bo po prostu już teraz muszę kupić w ogóle obojętnie co, kupuję. Po prostu już jest tak nakręcony i tak napalony, że po prostu musi to kupić. Albo tacy, co się non stop czają, nie? I ciągle im się te Excele nie spinają, i tam ciągle ten zysk jest za mały, i tak dalej. Tak naprawdę te ich Excele się nie spinają, dlatego że to jest podyktowane lękiem i po prostu boją się podjąć tego pierwszego kroku.

Więc mamy takie dwie skrajności. Ani jedna, ani druga postawa nie jest dobra, bo wiesz, jak będziesz szukać takiej idealnej inwestycji, to naprawdę możesz jej nie znaleźć. Więc czasami lepiej jest zrobić tego pierwszego flipa, nawet aż tak dużo na nim nie zarobić, ale mieć jakiś tam przepływ i się nauczyć, zobaczyć, jak to jest, sprawdzić się i tak dalej, i po prostu zdobyć to doświadczenie niż tego nie zrobić.

No, ale też nie chodzi o to, żeby kupić coś, z czym później będę miał problem z upłynnieniem, nie? Zwłaszcza, jeżeli kupujesz na kredyt, bo to jednak rata z każdym miesiącem zysk zjada.

MARIUSZ: Tak, a co sądzisz o takiej strategii, którą kiedyś chyba stosował Sławek Motuli, że on kupował mieszkania z zamysłem takim, że ich nigdy nie sprzeda, bo zamysł jest taki, że ceny nieruchomości będą zawsze rosły, więc dla niego nie było aż tak bardzo istotne, czy to mieszkanie jest w dołku, czy na górcie kupowane. Po prostu kupował i wynajmuje.

MARTA: Tak.

MARIUSZ: Czy taka strategia jest fajna, nefajna?

MARTA: Moim zdaniem to jest bardzo fajna strategia, zwłaszcza dla osób, które chcą sobie spokojnie zapewnić emeryturę i to jest taki ich cel, że oni tu i teraz wcale niekoniecznie muszą z tego zarabiać, ale na przykład tam mają cel, że za dziesięć lat wszystkie tam ewentualne zobowiązania pospłacają z tych nieruchomości i po prostu wtedy będą mieli z tego pieniądze. I tacy inwestorzy też są na rynku. I moim zdaniem to jest bardzo fajna strategia. To jest bardzo fajna strategia zwłaszcza dla osób, które nie chcą rzucać swojej pracy, które nadal chcą wykonywać swoje zawody, ale po prostu mają świadomość, że jak przyjdzie emerytura, to dostaną czterdzieści procent swojej pensji z ZUS-u i no może być ciężko, więc szukają czegoś, co im da w przyszłości dodatkowe finanse. Moim zdaniem bardzo fajna strategia, tylko widzisz, to jest zawsze pytanie o to, na czym tobie zależy, czego ty chcesz. To chyba trzeba od tego zacząć.

My mamy taki kurs, który nagraliśmy pierwszy, nazywa się „Pani na włościach” i tam pamiętam taką dyskusję na naszej grupie, bo mamy taką grupę „Kobieca strona inwestowania”, co prawda ona jest tylko dla kobiet, przepraszam bardzo, nie zaproszę cię, ale wszystkie panie zapraszam przy okazji, i tam babki zaczęły dyskutować na temat różnych szkoleń, czy taka strategia, czy taka, czy śmaka. Prawda jest taka, że wszystkie strategie są dobre. Problem polega na tym, że na rynku jest dużo osób, które szkolą z jakiejś określonej strategii, bo sami się tą strategią zajmują i są w niej najlepsi, i są super specjalistami.

To w ogóle bez dwóch zdań, natomiast zanim pójdziesz na takie szkolenie, po prostu musisz mieć pewność, że ty w ogóle chcesz tą strategię robić, bo inaczej to stracisz pieniądze. I dlatego myśmy stwierdziły, że trzeba zrobić coś, co pozwoli ludziom uświadomić po pierwsze, jakie są strategie, jak po prostu je dobierać, jak zbadać swój rynek lokalny, bo wiesz, to, że na przykład ja bym chciała robić podnajmy, to może się okazać, że na rynku, na którym działałam, to w ogóle nie będzie dobra strategia, że to w ogóle nie będzie szło. Wiesz, tak samo z flipami albo z czymś tam.

No po prostu trzeba wziąć zarówno rynek lokalny, jak i w ogóle koniunkturę gospodarczą pod uwagę, no i to, co ja bym chciała robić, tak? Czy ja chcę się bawić z najemcami albo nie wiem, z turystami, czy nie chcę tego robić, czy chcę pracować tą pościel, czy jednak chcę mieć na przykład długoterminowych lokatorów i mieć święty spokój. No wiesz o co chodzi, różne rzeczy trzeba wziąć pod uwagę, więc

właśnie stwierdziliśmy, że gdzieś tam ludzie popełniają błędy i później przychodzi do nas, wiesz, bo byłam na takiej konferencji, to ja może jednak się zajmę tym.

MARIUSZ: I teraz robię to.

MARTA: Tak. A za chwilę przychodzi, a wiesz, byłam na takim szkoleniu, to ja może będę robić to. Nie, kurczę, stop. Zatrzymaj się, zastanów się. Zrób sobie analizę swojego rynku, siebie samego, w czym ty się odnajdziesz i podejmij decyzję, jaką chcesz strategię w ogóle robić i wtedy ewentualnie wykup sobie jakiś szczegółowy kurs, szkolenie, coś, co ci pozwoli poznać te takie głębsze niuansy, tajniki, wiesz, tej konkretnej strategii, ale miej przekonanie, że ty chcesz ją robić, że ona jest dla ciebie, że ona jest fajna i że ona u ciebie na rynku się spełni i sprawdzi.

MARIUSZ: Ale to, żeby się o tym przekonać, to pewnie trzeba kilka strategii wypróbować na własnej skórze i dopiero z czasem wiemy.

MARTA: Wiesz co, ja myślę, że tak. Ja w ogóle uważam, że nieruchomości są super, bo ty nie musisz robić jednej strategii. Naprawdę. Ja uważam, że wiesz, poza tym rynek się zmienia, koniunktura się zmienia, sytuacja gospodarcza się zmienia i wiesz, dzisiaj mamy gorący rynek, no to flipy faktycznie fajnie, ale jak ja pamiętam czasy, gdzie mieszkania się po rok sprzedawały, no to weź flipuj wtedy na tym, nie? Masz wystawione mieszkanie i rok nie możesz sprzedać. To był standard tam. Jak w ciągu sześciu miesięcy się sprzedało, to w ogóle było super szybko.

I trzeba mieć świadomość, że ten rynek się będzie zmieniać, więc ta strategia flipów nie będzie wiecznie super. Może za chwilę będzie właśnie super ta strategia długoterminowego najmu, tak? Więc moim zdaniem trzeba się szkolić szeroko w miarę, mieć świadomość, jakie są różne strategie, żeby móc w razie co płynnie przejść do kolejnej strategii. Także ja uważam, że warto łączyć te strategię, a przynajmniej mieć świadomość, jakie są i jak je można połączyć. Dlatego właśnie też stwierdziliśmy, że zaczniemy. Nasze pierwsze szkolenie było w ogóle takie z przeglądu wszystkich strategii, bo to po prostu gdzieś tam jest pomijane, a ja uważam, że to jest bardzo istotne.

Ja dzięki temu, że prowadziłam agencję i pracowałam z różnymi inwestorami, i takimi, co flipowali, i takimi, co kupowali na najem długoterminowy i na najem krótkoterminowy i tak dalej, to tak naprawdę robiłam, mogę powiedzieć, większość tych strategii razem z moimi klientami. Sama też robiłam jakieś podnajmy, najmy krótkoterminowe i tak dalej, i gdzieś tam też wiem, co jest dla mnie fajne, co jest niefajne, w co bym chciała dalej iść, a w co już nie chcę, do czego nie chcę wracać. I to jest naprawdę bardzo, bardzo cenne doświadczenie.

I ja nie jestem fanką takiego kurczowego się trzymania jednej rzeczy, nie? Bo dzisiaj podnajmy są fajne, najmy na pokoje, ale nie wiadomo, czy za trzy lata one będą też fajne, czy nie wejdą jakieś regulacje, które po prostu spowodują, że na przykład nie wiem, będzie trzeba odpowiedniej szerokości korytarze zapewniać w mieszkaniach albo mieć zgodę na przykład wspólnoty na taki wynajem dla iluś tam osób mieszkania i tak dalej, no nie wiesz tego, to się może zmienić. To dzisiaj działa, to jest dzisiaj super

dochodowe, bardzo lukratywne, ale za jakiś czas może nie być, więc trzeba mieć ten, wiesz, punkt, plan awaryjny zawsze w głowie.

MARIUSZ: Tak, ale w takich momentach dla takich prawdziwych inwestorów to jest chyba bardzo dobry okres na rynku, bo tacy okazjonalni inwestorzy pewnie wypadają z rynku, sprzedają nieruchomości i można szybko zarobić duże pieniądze, przynajmniej tak mi się wydaje przy takich zmianach.

MARTA: Wiesz co, ja uważam, że na każdym rynku można zarobić pieniądze, na każdym. Jak się wie, co się robi.

MARIUSZ: Dokładnie. A powiedz mi jeszcze, no bo skoro nieruchomości można, przynajmniej ja to tak cały czas traktuję jako grę liczbową, czyli trzeba znaleźć bardzo dobrą okazję inwestycyjną i zarobić na samym początku, wtedy jesteśmy w wygranej sytuacji, niezależnie od tego, tak? Czy rynek się zmieni, czy będziemy mieli najemców, czy nie, to powiedz może jakieś kilka strategii na szukanie tych okazji inwestycyjnych, są jakieś takie najlepsze metody? Jesteś w stanie zdradzić takie top 3?

MARTA: Już ci powiedziałam, że wychodzę z dzieckiem na spacer, znalazła się okazja. Naprawdę okazję można znaleźć wszędzie i naprawdę nie żartuję. Ja wiem, że ci prawnicy się śmieją, że odpowiedź to zależy to jest taka po prostu ich klasyczna, a ja się śmieję, że jak ktoś się mnie pyta, gdzie szukać okazji inwestycyjnych, to ja mówię wszędzie. I to jest prawda.

Okazję można znaleźć w Internecie, okazję można znaleźć u sąsiadki, okazję możesz znaleźć w rodzinie, okazję możesz znaleźć u komornika także, okazję możesz znaleźć na przetargu miejskim, okazję możesz znaleźć naprawdę rozmawiając z listonoszem. Tylko trzeba rozmawiać i trzeba tą sieć, jak to mówi Marta właśnie, moja współpracowniczka mówi, tą sieć trzeba zarzucać maksymalnie szeroko. I tak naprawdę każdy może być wystawcą tej tak zwanej perełki inwestycyjnej, zarówno pośrednik, jak i no po prostu, nie wiem, sąsiadka.

To jest coś, co trzeba zrozumieć, że tych okazji na rynku nie ma zbyt wiele. Że jednak to jest stosunkowo niewielki procent do reszty ogłoszeń czy do reszty nieruchomości, które są na rynku i faktycznie czasami trzeba tych żab pocałować kilkadziesiąt, zanim w końcu się przemieni w królewicza czy tam księżniczkę, czy jak to tam było w tej bajce. A czasami jest tak, że trafisz od razu. Po prostu.

MARIUSZ: No okej.

MARTA: Także to jest tak.

MARIUSZ: Okej, czyli to jest tak, że no jak się szuka okazji, no to prędzej czy później się ją znajdzie pewnie, czyli tak jak mówisz.

MARTA: Oczywiście, że tak. Trzeba szukać i się nie poddawać, bo to jest chyba najtrudniejszy element całego tego biznesu, zwłaszcza dla osób początkujących, znaleźć pierwszą okazję, bo jeszcze tak, po pierwsze do końca nie wiesz, czego szukasz, nie masz tego doświadczenia, nie masz tego wycucia,

nie masz tego nosa, jak to się mówi, takiego. Po drugie, no tak jak mówię, no chyba nie ma w ogóle badań, jaki to jest procent, ale ja zakładam, że to nie jest więcej niż trzy do pięciu procent nieruchomości wystawionych na sprzedaż, które są faktycznie okazami inwestycyjnymi, z całego rynku, więc no musisz dotrzeć do tego. I drogi naprawdę są czasami tak niewiarygodne, że to się w głowie nie mieści, że to po prostu wiesz, trafiasz na okazję.

Także, no po prostu trzeba szukać, tutaj się trzeba uzbroić w cierpliwość. Kiedyś nasza uczestniczka naszych szkoleń powiedziała coś takiego super, bo mamy takie grupy mastermind'owe i ona przez trzy miesiące szukała tej swojej okazji, szukała, szukała, szukała i zawsze było tak, że jak coś znalazła, to się pojawiał inwestor, który miał gotówkę i sprzątnął ją sprzed nosa, nie? Ale to jest osoba, która jest strasznie pozytywna i ona mówi wiece co, ale ja to się cieszę, bo przynajmniej wiem, że dobrze celuję, bo jak inwestorzy mi to zabierają, to znaczy, że wiem, że dobrze szukam, że wiem, że to jest dobre i w końcu znajdę, nie? I znalazła.

I kupiła na kredyt i tak dalej. Więc to jest trochę tak, że trzeba to potraktować jak naukę i podejść do tego nie jak do porażki, że znowu na przykład coś się nie udało, bo mogło się wydarzyć, właśnie są takie sytuacje, że masz coś fajnego, ktoś ci to sprzątnie sprzed nosa, tylko podejdź do tego właśnie tak, jak podeszła Asia, że to jest w ogóle tak, że ona się cieszy, że inni inwestorzy zabierają to, co ona znajduje, bo to znaczy, że ona dobrze myśli, że ona dobrze szuka, że ona to wyczuwa. Także proponuję takie podejście teraz, to wtedy się robi lepiej.

MARIUSZ: No miała cel, skupiła się na tym celu i działała konsekwentnie.

MARTA: Tak, tak. I ten nasz mastermind trwa trzy miesiące i faktycznie na ostatnim spotkaniu przyszła, powiedziała, że ma. Także, no trzeba być zdeterminowanym. I faktycznie, czasem znajdziesz od razu, czasem po prostu przejdzie obok.

MARIUSZ: Okej, a wracając do tej sieci kontaktów, bo rozumiem, że no warto budować taką sieć kontaktów, pytać się jak najwięcej ludzi, czy gdzieś widzieli jakieś fajne ogłoszenia albo fajne nieruchomości na sprzedaż, na wynajem, na cokolwiek, ale wracając do szukania tych perełek, bo ty prowadzisz też biuro nieruchomości, czy zgłaszają się do ciebie tacy inwestorzy i proponują ci właśnie taki układ, że ty im dostarczysz perełkę, tą okazję inwestycyjną i oni zapłacą ci za to jakiś procent?

MARTA: Tak, zgłaszają się, chociaż ja w biurze z reguły reprezentuję sprzedających, więc niestety powiem ci tak, tu jest zawsze jakiś taki konflikt interesów, nie? Bo ja staram się dla moich klientów wynegocjować jak najlepsze ceny, dla moich osób sprzedających, więc niekoniecznie to są okazje dla inwestorów dobre, ale faktycznie czasami pracujemy i jeżeli faktycznie pracuję na zlecenie od inwestora, czyli że on mi płaci i mam po prostu z nim zakontraktowaną jakąś umowę i dla niego to robię, to wtedy faktycznie szukam dla niego. No bo gdzieś tam jak mam właściciela, który powierza mi swoją nieruchomość i daje, i wierzy mi, że zrobię to w jego imieniu jak najlepiej, no to staram się robić jak najlepiej, sprzedać mu jak najlepiej tą nieruchomość.

MARIUSZ: Okej, czyli jeżeli jestem takim inwestorem, mam kapitał, mogę się do ciebie zgłosić i ty mi znajdziesz okazję inwestycyjną, tylko muszę mieć kapitał po jakimś czasie. Tak?

MARTA: Tak, oczywiście. Pracuję, tak, pracuję też również z inwestorami, chociaż nie ukrywam, że coraz mniej, bo faktycznie coraz mniej mam czasu, bo szukanie okazji inwestycyjnej jest straszliwie czasochłonne. Naprawdę.

MARIUSZ: Tak, a co jeżeli...

MARTA: To jest coś, co zajmuje najwięcej czasu w całej tej zabawie nieruchomościowej.

MARIUSZ: Tak, czyli to jest ten pierwszy, najważniejszy, najtrudniejszy krok.

MARTA: No.

MARIUSZ: Potem już jest z górki.

MARTA: Tak. I faktycznie powiem szczerze, jeżeli na przykład ktoś by chciał, żeby ktoś mu znalazł tą okazję, to trzeba z tą osobą się naprawdę sensownie dogadać i ta osoba musi mieć poczucie, że nie pracuje bez sensu, bo faktycznie szukanie okazji inwestycyjnej jest strasznie czasochłonne i dzisiaj na takim gorącym rynku jest potrzebna natychmiastowa reakcja.

MARIUSZ: Wręcz...

MARTA: Czyli tak, trzeba wręcz na spotkaniu od razu zadatkować.

MARIUSZ: Albo kupować na telefon.

MARTA: Więc musi być faktycznie współpraca, musi być duże zaufanie pomiędzy tymi osobami, po prostu musi być ta synergia, bo jeżeli nie masz tej decyzyjności, szukasz dla kogoś, to najprawdopodobniej stracisz czas.

MARIUSZ: Okej. A powiedz...

MARTA: Bo po prostu znajdziesz i nie będzie podjęta ta decyzja, i po prostu klops, nie?

MARIUSZ: Czyli kupowanie na telefon też wchodzi w grę, czyli inwestor nie widzi nawet tej nieruchomości i jest w stanie podjąć decyzję.

MARTA: Wiesz co, z punktu widzenia mojego jako pośrednika nigdy mi się nie zdarzyło, żeby ktoś kupił, nie oglądając, pomimo że, no czasami zdarzały się takie okazje, nazwijmy to, inwestycyjne, które miałam w swojej ofercie i pomimo że naprawdę mam duży dostęp do inwestorów, to jednak zawsze się to skończyło jakąś wizytą. Ale no słyszałam, że faktycznie takie rzeczy są, natomiast też zauważyłam, że właściciele, bo wiesz, okazje zazwyczaj kupujesz od osób, które są dosyć nieświadome tego, co się dzieje na rynku, które chcą po prostu zyskać jakąś tam sensowną cenę albo którzy z różnych przyczyn

potrzebują szybko sprzedać, bo mają jakieś tam swoje problemy. I na tyle, na ile znam psychologię ludzką, to dla człowieka, dla którego to jest największa wartość, największy majątek, ktoś dzwoni i mówi, że kupi na telefon, to jest to niewiarygodne.

MARIUSZ: Tak, szczególnie...

MARTA: Bo on nigdy w życiu większej transakcji nie zrobił. Dla niego to jest niewiarygodne, że jak to, no ale jak to na telefon.

MARIUSZ: To ja nie sprzedam.

MARTA: Obawiam się, że może po prostu nie uwierzyć tej osobie, powie tak, tak, ale zrobi i tak swoje, przyjdzie inny klient i tak dalej. Moim zdaniem trzeba jednak dążyć do spotkania przy takich sytuacjach.

MARIUSZ: Okej.

MARTA: To takie jest moje doświadczenie i wiesz, no trzeba się wstawić w rolę tej osoby sprzedającej. To jest osoba, która wiesz, nie rozumie tego systemu. Ona nie rozumie, że ty już kupujesz w tym bloku podobne mieszkanie trzydzieste i dokładnie wiesz, w którym miejscu jest rura, i dokładnie wiesz, w którym miejscu biegnie kanalizacja, i dokładnie wiesz, jaki remont trzeba będzie przeprowadzić, mimo że nie widzisz tego. Tej osobie się to w głowie nie mieści. Więc dla nich to jest takie niewiarygodne, a tam taki klient, traktują to z pobłażaniem, nie? Także ja jednak bym dążyła do spotkania. Takie jest moje zdanie.

MARIUSZ: No dobra, czyli powiedziałaś całkiem ciekawą rzecz, czyli takie osoby, właśnie które są nie do końca świadome, gdzieś wydarzyła się jakaś tragedia, ktoś umarł albo ktoś się rozwodzi, albo musi wyjechać za granicę za pracę i zależy im na czasie, żeby szybko pozbyć się takiego mieszkania, problemu, no to to są takie okazje.

MARTA: Tak, to są też często osoby, które zupełnie, wiesz, są z innego świata. One, no widzą, że wejdą sobie na portal, zobaczą, jakie są mniej więcej ceny, ale bardzo często nawet sobie nie wejdą, nie zobaczą i na przykład mówią znajomym, i dlatego trzeba z tymi sąsiadami rozmawiać, bo najczęściej oni nawet niekoniecznie, że to sąsiadka musiała sprzedawać, ale ona może mieć znajomą, która wie, że ma na przykład problem, musi szybko sprzedać i ona jej powiedziała, że sprzeda mieszkanie.

I to są czasami takie łańcuszki, więc jak uda ci się dotrzeć do takiej osoby, która jeszcze nawet nie spróbowała tego mieszkania sprzedawać, w sensie wystawiać na rynku, ona jeszcze nie wie, że będą kolejki się ustawiać osób, a zależy jej na szybkiej transakcji, no to masz tą przewagę, masz szansę naprawdę wyrwać fajną okazję, wynegocjować dobrą cenę, taką, z której ona będzie też usatysfakcjonowana. Bo też nie chodzi o to, żeby tej osobie tutaj, wiesz, odebrać chleb od ust, ale jeżeli ona ma przekonanie, że załóżmy, jak dostanie dwieście tysięcy, to jest super, a ty wiesz, że spokojnie takie mieszkanie jakby wystawiła poszłoby za dwieście czterdzieści, ale ona i tak jest usatysfakcjonowana, tak? Z tej ceny, tak? Więc po prostu dobijacie targu i tyle.

MARIUSZ: Dobra, okej, rozumiem.

MARTA: Nikt nie jest nieszczęśliwy z tego tytułu.

MARIUSZ: Tak, a wcześniej mówiłem o takim inwestorze, który przychodzi i ma kapitał, a co z takim inwestorem, który zaczyna i nie ma własnego kapitału, czy inwestowanie w nieruchomości bez własnego kapitału, bez kredytu bankowego jest możliwe, to się zdarza? Masz takich?

MARTA: Wiesz co, no do inwestowania w nieruchomości trzeba mieć kapitał. To nie musi być twój własny kapitał, ale trzeba mieć kapitał, bo nieruchomości kosztują tyle ile kosztują, są kapitałozerne. A i powiem ci więcej, nawet jak masz ten kapitał i zaczniesz inwestować, to i tak przyjdzie taki moment, że tego kapitału nie będziesz miał i będziesz potrzebował kapitał zewnętrzny. Bo nawet jak masz dzisiaj milion złotych, zainwestujesz w nieruchomości, zamroziś ten kapitał i pojawi się okazja, to się okaże, że musisz zdobyć kapitał.

I wtedy się najfajniejsza zabawa zaczyna, bo skąd zdobyć ten kapitał, nie? No i wiesz, nie ma czasu na sprzedaż moich nieruchomości, a tutaj jest super okazja do wzięcia. Faktycznie myślę, że bardzo dobrym sposobem jest budowanie relacji inwestorskich. I tutaj trzeba znaleźć właśnie tych pasywnych inwestorów, tych takich inwestorów, którzy mają te nadwyżki kapitałowe, którym się nie chce już biegać, oni chcą pożyczyć pieniądze i zrealizować swój zysk, ale ta naprawdę leżeć i pachnieć. I tutaj wchodzimy, że tak powiem, właśnie w nawiązywanie relacji z takimi osobami i teraz uwaga, kto może być takim inwestorem? Każdy.

To może być twoja babcia, to może być twój lekarz, to może być twoja sąsiadka, to może być twoja ciocia, twoja mama, twoi znajomi. To mogą być osoby po prostu z twojego bardzo bliskiego otoczenia. Oczywiście możesz chodzić na jakieś spotkania networkingowe i znajdować takich inwestorów, ale im bardziej to są inwestorzy tacy, nazwijmy to, świadomi, tym będą drożsi. Im bardziej znajdziesz inwestora takiego, który dostanie większe odsetki niż na lokacie, czyli osoba, która po prostu nie umie inwestować swoich pieniędzy, tym będziesz miał tańszy kapitał.

MARIUSZ: Okej, czyli w teorii brzmi to całkiem prosto. Albo po prostu pewnie puszcza się taką nieruchomość dalej za odpowiednią prowizję.

MARTA: No rzeczywiście można też zarobić na odstępnym czy tam na prowizji, tylko uwaga, w Polsce tak zwany deal sourcing to jest zgodnie z ustawą rozumiane jako pośrednictwo.

MARIUSZ: Czyli...

MARTA: Kara za nielegalne wykonywanie pośrednictwa wynosi pięćdziesiąt tysięcy złotych, więc trzeba to jednak przemyśleć wszystko sobie, nie? Ja wiem, że to jest bardzo, wiesz, takie popularne słowo, sourcer, nie? Dostępny, flip, soucer, to jest pośrednik. Umówmy się, to jest pośrednictwo. I tak to jest definiowane, więc trzeba mieć tam założoną działalność, mieć odpowiednie PKD, odpowiednie ubezpieczenia i tak dalej. Trzeba te formalności dopełnić, jeżeli chcesz robić taką działalność.

MARIUSZ: Okej, ale jak już ktoś wejdzie w ten rynek nieruchomości, już ma tę sieć kontaktów, już wie, jakie są ceny, wie, gdzie szukać okazji inwestycyjnych, to zakładam, że prędzej czy później i tak zakłada taką działalność związaną z nieruchomościami i tego się nie da w zasadzie chyba obejść. Pewnie są metody jakieś, gdzieś już na wyższym poziomie, ale na początku chyba nie.

MARTA: Wiesz co, ale po co obchodzić, wiesz, no pytanie jest, wiesz, no kurczę, naprawdę, życzymy sobie, żebyśmy wszyscy płacili wysokie podatki, naprawdę będziemy szczęśliwi i bogaci. Naprawdę. Wiesz, jak masz problem z zapłaceniem podatku, to znaczy, że za mało zarabiasz, takie jest moje zdanie. I tak samo mówię wszystkim przedsiębiorcom. Masz problem z zapłaceniem VAT-u, to znaczy, że za mało zarabiasz. Po prostu zrób coś, żeby zwiększyć obroty w swojej firmie. Tyle.

MARIUSZ: Okej. Tak.

MARTA: Tyle w temacie.

MARIUSZ: Zamiast skupiać się na oszczędzaniu, zacznij zarabiać więcej.

MARTA: Tak. Tak, wiesz, no możesz się skupiać jak kombinować z niezapłaceniem czegoś tam, jakiegoś podatku, VAT-u czy czegoś tam. Oczywiście, że ten VAT boli. Tutaj ja jak go płacę co kwartał, to też taką mam refleksję, że trochę pieniędzy przepalone jest, nie? Ale z drugiej strony sobie pomyślałam, mówię kurczę, no jak się będę całe życie koncentrować na tym, jak mam oszczędzić ten VAT albo podatek, to się nie skupię na tym, żeby faktycznie wrzucić moje obroty na większy poziom. Więc po prostu odpuściłam. Płacę duże VAT-y. Podatki też. No co zrobić?

MARIUSZ: No.

MARTA: Ale naprawdę jestem szczęśliwa. Jest mi z tym dobrze. I wiesz, nie mam stresu, nikt się mnie tutaj nie straszy, nie ten. No myślę, że to jest dużo lepsza droga. Wiesz, powiem ci taką jeszcze historię z mojego podwórka, bo jakieś trzy lata temu nas okradł właśnie, no mieliśmy włamanie po prostu do domu i ukradli, no po prostu wyniósł mniej więcej tak rzeczy na jakieś myślę, że tak około piętnaście tysięcy złotych, ale potem sobie tak pomyślałam, za ile on to sprzeda.

No wiesz, jakąś wieżę, jakieś tam trochę biżuterii, no fakt, że tam trochę gotówki też akurat mieliśmy w domu, więc trochę gotówki, coś tam, coś tam, no to gotówka wiadomo, ale te wszystkie jakieś przedmioty, nie? No jak sprzeda za pięćdziesiąt procent ceny tego, co ukradł, to jest w ogóle super, nie? Zakładając, że nie robił tego sam, bo zazwyczaj robią przynajmniej w dwie osoby takie mieszkanie, no to wiesz, no to te piętnaście tysięcy, siedem na dwa, trzy i pół, ile to jest w ogóle ryzyka, żeby wiesz, w ogóle, jakie to jest nieopłacalny biznes.

MARIUSZ: A ile trzeba mieszkań zrobić w miesiącu.

MARTA: No, ile trzeba tych mieszkań zrobić, ile stresu. Oczywiście wiesz, wszystko ma krótkie nogi, bo właśnie tam, nie wiem, co prawda już minęły trzy lata, ale jakieś trzy miesiące temu dostał już wyrok prawomocny ten człowiek, więc...

MARIUSZ: Czyli go złapali.

MARTA: Tak, no bo tam ze czterdzieści mieszkań zrobił faktycznie tutaj w okolicy, więc byliśmy na rozprawie i tak dalej, więc sobie myślę, no kurczę, za trzy tysiące? Naprawdę można to zarobić. To są trzy mieszkania w podnajmie i nie masz żadnego stresu, robisz wszystko legalnie, jak należy, także...

MARIUSZ: Aż nie wiem, co powiedzieć w takim momencie.

MARTA: Wiesz, no ja uważam, że to kombinowanie czasami, wiesz, człowiek, ludzie się tak koncentrują na tych kombinacjach, zamiast się skoncentrować na zarabianiu pieniędzy. Naprawdę polecam koncentrować się na zarabianiu pieniędzy i nie kombinować. I jest naprawdę cudnie.

MARIUSZ: Dokładnie tak. A powiedz jeszcze, takie proste pytanie, jak stać się rentierem, czyli taką osobą, o której mówiłaś na początku, czyli tak naprawdę nie musi już pracować, tak? Bo już te nadwyżki finansowe, ten cash flow jest na tyle duży, na tyle dodatni, że nie musi już pracować, czyli nie musi poświęcać czasu na szukanie nieruchomości, na wynajmowanie, na kontakty z tymi osobami na najem krótkoterminowy. Załóżmy, że ta osoba ma już tyle nieruchomości, no że nie musi już poświęcać swojego czasu, ale jak to się robi tak naprawdę, żeby nie poświęcać swojego czasu?

MARTA: Wiesz co, trzeba mieć na to plan. Wspomniany Sławek Muturi, którego w ogóle serdecznie pozdrawiam, z którym też nagrywałam wywiad do mojego podcastu, jemu to chyba zajęło dwanaście lat, z tego, co pamiętam, budowanie właśnie tego portfolio swoich nieruchomości, tak żeby po prostu móc zrezygnować totalnie z pracy. Myślę, że pewnie można to zrobić też i krócej, ale to nie przychodzi jak pstryknięcie. Ja wiem, że dzisiaj zwłaszcza młodzi to chcieliby mieć wszystko już, natomiast to wymaga pewnej strategii przemyślanych i konsekwentnych działań.

Wiesz, nawet jeżeli zaczynasz od zera, no z jakimś minimalnym, nie wiem, masz załóżmy tam pięć tysięcy złotych i wchodzisz w podnajem, i zaczynasz coś robić, to musisz mieć strategię ile tych podnajmów, jaki musisz mieć cash flow i co najważniejsze, nie możesz przejadać w całości tych pieniędzy, tak? W pewnym momencie musisz te środki reinwestować, musisz mieć na to plan, po prostu, żeby móc doprowadzić się, że tak powiem, do takiego momentu, w którym faktycznie jesteś rentierem.

MARIUSZ: Okej. Ale no dobra, rozumiem, ale tu chodzi mi może tak bardziej technicznie o coś takiego, to chyba też powiedziałaś trochę o tym na początku, bo inwestując w nieruchomości na wynajem, no to nadal trzeba poświęcać swój czas i obsługiwać te nieruchomości. Czy to jest stosowana szeroko praktyka, że rzeczywiście zgłaszamy się do takiej firmy, która zajmuje się kompleksowo obsługą takiego mieszkania, szuka najemców, naprawia je, konserwuje, a do nas splywa tylko przelew? Czy to jest taka strategia, którą się w Polsce wykorzystuje?

MARTA: Wiesz co, oczywiście, że tak. No przecież właśnie wspomniany Sławek ma taką firmę, która zarządza już chyba pięcioma tysiącami czy iluś tam tysiącami mieszkań, więc jest to jak najbardziej możliwe. Ja sama mam też takich klientów, którym po prostu regularnie obsługuję wynajmy. Po prostu znajduję najemcę, kończy się najem, znajduję następnego. Więc naprawdę nie trzeba się tym zajmować. Natomiast, jeżeli faktycznie chcesz mieć taki plan rentierski i na przykład masz wyobrażenie, no że chcesz zarabiać, nie wiem, dziesięć tysięcy, no to musisz się zastanowić ile tych nieruchomości musisz mieć. I jeżeli masz totalne zero i zaczynasz od najmu, no to pewnie musisz najpierw włożyć swoją pracę, żeby móc później to rozwinąć.

No na przykładzie tego Sławka, bo tak mi akurat teraz przychodzi do głowy, to on zrobił tak, że on miał swoją jakąś tam pulę nieruchomości w pewnym momencie. Stwierdził, że zarządzanie tym zajmuje zbyt dużo czasu to zorganizował firmę, która zaczęła zarządzać jego nieruchomościami i zaczęła pozyskiwać klientów, którym zarządzała nieruchomościami. I w tym momencie jakaś tam część tych mieszkań to jest jego, pewnie niewielki procent w stosunku do ilości mieszkań, jakimi oni zarządzają w całej Polsce, więc na przykład to jest taka droga do tego. Jedna z, ale to jest ta aktywna droga, bo najpierw musiał to wszystko zbudować, zorganizować, zbudować zespół, wiesz, no wytyczyć jakieś standardy pracowania tej firmy i tak dalej.

To jest normalny biznes, zrobienie takiej firmy, która zarządza najmami, tak? Ktoś musi tam media rozliczać tych wszystkich lokatorów, nie wiem, musi być ktoś, kto robi naprawy i tak dalej, i tak dalej. Więc jeżeli tego nie chcesz robić, bo na przykład cały czas pracujesz na swoim etacie, to zdecydowanie lepiej jest skorzystać z takiej firmy, która ma w tym doświadczenie i po prostu to robi. Oczywiście musisz wtedy zapłacić za taką usługę i być może wtedy troszkę dłużej ci zejdzie zbieranie pieniędzy na zakup kolejnej nieruchomości do twojego portfela rentierskiego na emeryturę, ale może będzie ci się to bardziej opłacać niż rzucić pracę, którą bardzo lubisz i zarabiasz dobre pieniądze.

MARIUSZ: Okej, czyli tak jak mówisz, trzeba sobie wszystko przeliczyć.

MARTA: Tak, moim zdaniem to są bardzo indywidualne rzeczy. Naprawdę trzeba sobie zadać kilka kluczowych pytań i samemu na nie odpowiedzieć.

MARIUSZ: Co chcę w życiu robić i zacząć to robić.

MARTA: Tak.

MARIUSZ: I ile zarabiać pieniędzy jako ten rentier.

MARTA: Tak, no najpierw w ogóle, jeżeli nieruchomości, to trzeba sobie zadać pytanie, ale co w tych nieruchomościach. Bo naprawdę nieruchomości to jest bardzo szeroka branża. Możesz budować, możesz wynajmować, możesz podnajmować, możesz flipować, możesz, nie wiem, zajmować się usługami, naprawdę różnymi usługami dla tego rynku, niekoniecznie kupować, ale możesz właśnie pośredniczyć, możesz, nie wiem, być taką osobą nadzorującą remonty, jeżeli na przykład się na tym

znasz, nie wiem, może jesteś jakimś budowlańcem z zawodu i potrafisz nadzorować różnego rodzaju wydarzenia budowlane, no to możesz być taką osobą, która zarabia na tym, na takich projektach, kontrolując kogoś.

Architekci to bardzo często robią, nie? Że projektują, później też nadzorują cały proces remontowy. Naprawdę tych usług jest ogrom wokół tej branży, ponieważ nieruchomości są dosyć drogie po prostu najzwyczajniej w świecie, to ten wachlarz usług związanych z obsługą tych nieruchomości też jest dosyć lukratywny, więc można też w ten sposób zarabiać.

MARIUSZ: Tak, czyli do wyboru, do koloru.

MARTA: Tak.

MARIUSZ: Jest naprawdę dużo, jest z czego wybierać.

MARTA: Zdecydowanie. Jest naprawdę bardzo szeroki wachlarz możliwości.

MARIUSZ: Marta, już tak zbliżamy się powoli do końca, to czy jesteś w stanie powiedzieć, wymienić na przykład jedną, dwie albo trzy osoby, które inspirują cię do działania? I mogą to być blogerzy, podcasterzy, autorzy książek, jakieś inne osoby z Polski, zza granicy. Masz takie osoby?

MARTA: Słuchaj, jasne, że tak. Najbardziej inspiruje mnie do działania moja współpracowniczka Marta Smith. To jest kobieta, dla której niemożliwe nie istnieje. I to naprawdę nie istnieje. To cały czas to, zanim w ogóle jeszcze dobrze przemyślimy, ona już to robi.

MARIUSZ: Dwa kroki do przodu.

MARTA: Tak, jest niesamowita. To mnie bardzo motywuje, bo ja często muszę za nią nadganiać. Trochę więcej czasu potrzebuję na przemyślenie. Więc naprawdę, jeżeli chcesz coś zrobić, ja w ogóle uważam, że wiesz, nie ma czegoś takiego, jak jakaś super zewnętrzna motywacja. Motywację musisz mieć w sobie. Ty musisz po prostu chcieć coś zrobić. I tyle. Koniec, kropka. Jeżeli nie chcesz, jeżeli mówisz mi, że chcesz coś zrobić, ale potrzebujesz motywacji, to znaczy, że nie chcesz tego zrobić. Po prostu. To musi być coś, co cię tam wewnętrznie zapala samo z siebie, bo po prostu kręci cię ten temat i to po prostu jest najlepsza motywacja.

Natomiast druga motywacja to jest faktycznie dobrze znaleźć sobie partnera w biznesie albo takiego sparring partnera, jak to się mówi teraz ładnie, albo kogoś, kto faktycznie będzie z tobą w spółce czy jakoś wspólnie będziecie robić, kto uzupełnia cię kompetencyjnie i w jakiś sposób motywuje do działania i faktycznie mi się super współpracuje z Martą, bo Marta zupełnie ma inne kompetencje niż moje. Mamy też zupełnie inne temperamenty, inne charaktery i myślę, że ja czasem jej się pomagam wyciszyć, a ona mnie czasem pobudza do większego działania, także się super uzupełniamy, także obecnie najbardziej...

MARIUSZ: Przeciwności się przyciągają.

MARTA: Najbardziej naprawdę inspiruje mnie Marta w biznesie. I motywuje do działania. Natomiast z takich osób, które lubię sobie obserwować, założmy już takich bardziej ze świata online, bardzo lubię obserwować Marcina Osmana, bo on jest takim freakiem. Totalnie nie jest z branży i wydaje książki, ale lubię ludzi, którzy robią coś z dużym sukcesem, ale robią tak jakby na przekór wszystkiemu. Bo on sobie wymyślił, że on będzie wydawać książki i nie będzie ich w Empikach.

On sobie wymyślił, że on będzie wydawać książki i w ogóle nie pójdzie do żadnej sieci, takiej księgarni i tak dalej. I on sprzedaje naprawdę dużo tych książek. I wydaje, ma w ogóle jakieś tam wyłączności, potrafi wykupić całe nakłady jakiejś książki ze wszystkich księgarni, jeżeli stwierdzi, że to jest dobra książka i sprzedaje u siebie za dwa razy wyższą cenę. No jest po prostu mistrzem. Lubię go za to obserwować. Niektórzy ludzie mówią, że go lubią, inni go nie lubią, ale ja uważam, że robi niesamowitą robotę w tej swojej branży wydawniczej. Coś, czego wcześniej nikt nie zrobił.

On to po prostu wziął stary jak świat biznes i zrobił go inaczej, naprawdę fajnie jest obserwować. Kogo jeszcze lubię obserwować? Tak myślę teraz z takiego świata może nieruchomości faktycznie lubię słuchać Sławka Muturi, o którym wspominaliśmy, bo on ma bardzo takie podobne do mnie podejście do życia, na zasadzie trochę takiego slow life i w ogóle ciesz się tym, co robisz, ciesz się drogą, a nie zażyjaj się po prostu. I ja też uważam, że trzeba w życiu robić rzeczy, które się lubi, które cię inspirują, które się kocha i które ci sprawiają po prostu frajdę w trakcie robienia i tak naprawdę ostatnio sobie uświadomiłam jedną taką rzecz, to taka moja jedna z głębszych refleksji, uwaga, się teraz podzielę na koniec, że tak naprawdę w życiu nie chodzi o ten cel. Tu nie chodzi o ten milion przysłowiowy, że ty go chcesz dostać, bo jak będziesz mieć ten milion, to zaraz sobie pomyślisz, no dobra, to co dalej?

MARIUSZ: No właśnie.

MARTA: Wiesz, ktoś myśli sobie, chcę mieć dom, no i ma ten dom. I co? I co dalej? Już nic? No teoretycznie, jeżeli to jest twoje największe marzenie, twój największy cel, to osiągając ten cel, ten milion czy ten dom, czy ten samochód, czy coś tam, powinieneś być już usatysfakcjonowany, osiąść, wiesz, na laurach spocząć i się cieszyć tym, że ty masz, no to był twój cel, kurczę, ciesz się, że ty masz. Po cholere dążysz do następnego?

MARIUSZ: Bo wszyscy dążymy do szczęścia tak naprawdę, a dom czy samochód to nie jest to szczęście.

MARTA: No, ale już osiągnąłeś to szczęście. Już mówisz, osiągnąłeś cel. No to już tak abstrahując, czy to jest wiesz, nie chcę tutaj kategoryzować, które cele, marzenia, są lepsze czy gorsze, tylko chodzi o to, że tak naprawdę w życiu nie chodzi o ten cel, chodzi właśnie o tą drogę. Najważniejsza jest ta droga.

MARIUSZ: No dokładnie, żeby czerpać radość z tej drogi.

MARTA: Tak naprawdę my się nie cieszymy tym, że już coś zdobędziemy. My się cieszymy tym, że w jakiś sposób do tego dotarliśmy, nie? I ja teraz też odbieram niedługo swój samochód, dzisiaj dokładnie jadę odebrać mój samochód i w sumie nigdy wcześniej nie kupowałam auta z salonu, będzie to moje pierwsze auto z salonu, więc mam taką satysfakcję. Tak naprawdę nie mam satysfakcji z tego, że to będzie auto, tylko mam taką satysfakcję, że sama sobie na to zapracowałam. Stać mnie. To jest to. I wiem dokładnie, co zrobiłam, tak? I mam. To jest satysfakcja tak naprawdę nie z tego auta, tylko z tej drogi, którą przeszłam, która mnie doprowadziła do tego momentu, że dzisiaj jadę po kluczyki.

MARIUSZ: To teraz poprzeczka wyżej, może jacht albo samolot i potem cieszyć się drogą.

MARTA: Nie, raczej nie.

MARIUSZ: Która cię doprowadzi.

MARTA: Jachty i samoloty są fajne, no ale je można wypożyczać. Po co je kupować? Szkoda kasy. Szkoda kasy. Na auta tak naprawdę też szkoda kasy. Tak wiesz, ja mam inwestorskie myślenie. Jak myślę ile na tym aucie stracę, to w ogóle mnie to nie pociesza. Jak dzisiaj wyjadę z tego salonu, to już jestem stratna, ale chodzi o to, że to jest takie narzędzie, które faktycznie na co dzień potrzebuję. A samolot czy jacht, no ileż ty będziesz na tym jachcie siedzieć? No chyba, że bym się zdecydowała, nie wiem, ale aż tak nie mam, ale no rozumiem osoby, które chcą mieszkać na jachcie i po prostu zmieniają zupełnie swoje życie, to jest co innego. Ale jeżeli ty chcesz mieć tak wiesz, od czasu do czasu, to naprawdę można wypożyczyć.

MARIUSZ: No właśnie. Może to też tak jest, że osoby kupują te jachty i samoloty, bo ciągle im czegoś brakuje, tego szczęścia. Ale nie wiem, zobaczymy, może kiedyś, w przyszłości. A powiedz...

MARTA: Wiesz, jak ktoś ma takie nadwyżki, to może sobie tam lokować, nie?

MARIUSZ: Tak, dokładnie. No dobra Marta, powiedz może już na sam koniec, gdzie można cię znaleźć w Internecie, jeżeli ktoś chciałby się z tobą skontaktować, to co musi zrobić?

MARTA: No jest kilka miejsc. Jeżeli zainteresował cię temat nieruchomości, to bardzo gorąco polecam ci mój podcast Ruszamy Nieruchomości, który znajdziesz na wszystkich jakichś tam podcastowych platformach. Druga rzecz, razem właśnie ze wspomnianą już kilka razy, kilkakrotnie Marta Smith, mamy taki projekt, który się nazywa dwiemarty.pl. Jak wejdziecie, to tam jest mnóstwo różnych naszych wpisów, blogów, filmików. Mamy kanał na YouTube też, Dwie Marty.

Oczywiście, no jak i na Facebooku i tak dalej, więc różnych mnóstwo porad takich nieruchomościowych tam również udzielamy. Są tam również jakieś tam nasze szkolenia, kursy, ale dużo rzeczy robimy bezpłatnie, jakichś webinarów, także zapraszamy. Jeżeli chcesz zbadać temat, no to tam dużo wiedzy. No i jeszcze mam swoją agencję też nieruchomości, która się też nazywa Ruszamy Nieruchomości Agencja, natomiast raczej obsługuję rynek trójmiejski. Jeżeli masz coś na sprzedaż i nie masz czasu się tym zająć, to polecam się.

MARIUSZ: A dlaczego, jeszcze tak teraz mi przyszło do głowy takie pytanie, dlaczego trafiacie tylko do kobiet? Czy kobieca strona...

MARTA: Nie, mamy bardzo dużo klientów męskich, że tak powiem, mężczyzn. Nawet teraz zrobiliśmy właśnie kurs o wspomnianym flipowaniu z naszym kursantem, który brał udział w pierwszej chyba edycji „Pani na włościach”, z Grzegorzem, który właśnie poszedł bardzo mocno w tą strategię. Od tamtego czasu zrobił już dziewięć flipów. Teraz robi chyba trzy czy cztery remonty, takie symultaniczne. We wtorek z nim rozmawiałam to mówił, że kupuje kolejne mieszkanie, także naprawdę się mega rozwinął. Także jest dowodem na to, że mężczyźni też z nami współpracują, natomiast faktycznie „Kobieca strona inwestowania” otworzyliśmy taką grupę z myślą o kobietach, które wstydzą się na różnych grupach inwestycyjnych odzywać, bo jest tam dosyć dużo testosteronu i różnie to wychodzi.

I wiemy też, bo same jesteśmy kobietami, że kobiety po prostu lubią czuć się bezpiecznie w swoim gronie gdzieś tam, zwłaszcza jeżeli nie są pewne w jakimś temacie. Więc stwierdziłyśmy, że chcemy stworzyć taką przestrzeń dla kobiet, która pozwoli im się wspierać w tych działaniach i dlatego powstała grupa „Kobieca strona inwestowania” na Facebooku i tam faktycznie nie wpuszczamy mężczyzn. Tam wpuszczamy same kobietki i jest tam już, nie wiem, z siedem czy osiem tysięcy tych babek, także jest naprawdę dużo i wiele z nich to są naprawdę niesamowite inwestorki, także bardzo dużo, bardzo fajnie się dziewczyny wspierają.

Mamy tam bardzo fajną atmosferę, także zapraszamy do uczestnictwa wszystkie panie. A drodzy panowie możecie nas na stronie profilu obserwować. Też dużo różnych rzeczy dajemy takich twardych, takich, które faceci lubią. Konkretów. Ostatnio robiliśmy taki webinar na temat, jak właśnie pozyskać inwestora w kontekście tego, jak nie mam kapitału. No to naprawdę żeśmy tam dały same mięso i same byłyśmy dumne, kurczę, naprawdę dobry webinar. Także mnóstwo też było tam panów na tym webinarze i też pisali, że było super, także można.

MARIUSZ: No dobra, okej, super. Ja chyba dostałem maila też z tym webinarzem albo z linkiem do tego webinaru, bo nie oglądałem. Wysłaliście linka do tego webinaru czy nie?

MARTA: Tak, tak. Jeżeli jesteś na naszej liście mailingowej, to dostałeś na pewno. Robiliśmy ten webinar i to naprawdę był dobry webinar, wiem, że to może tak głupio zabrzmieć, bo sama o sobie mówię, ale wiesz, czasami jest tak, że coś zrobisz i tak czujesz, no okej, nie? A czasami tak coś zrobisz i myślisz kurczę, no to było dobre. To było dobre. Ja myślę, że jak ktoś szuka inwestorów, to może sięgnąć do archiwum tego webinaru. Jest dostępne w naszym sklepie, bo tam dużo podzieliłyśmy się różnymi naprawdę metodami na to, jak z tymi ludźmi rozmawiać, jak pozyskiwać i tak dalej, także dużo fajnych pytań też było na czacie, więc odpowiadałyśmy w międzyczasie, także polecam.

MARIUSZ: Okej, no to podlinkuję do webinaru w notatkach do tego odcinka. No i co? No i chyba kończymy, także Marta, bardzo ci dziękuję za podzielenie się wiedzą. Bardzo ci dziękuję za twój czas. Mam nadzieję, że parę osób udało się zainspirować do działalności w nieruchomościach. No i zobaczymy. Bądźmy w kontakcie.

MARTA: Ja tobie również dziękuję, a jeszcze, jeżeli mogę mieć ostatnie ogłoszenie do naszych, do twoich słuchaczy tak naprawdę.

MARIUSZ: No pewnie.

MARTA: Jeżeli uważasz, że ten podcast jest taki sensowny i wartościowy, to go udostępnij i pomóż tutaj autorowi tej audycji superowej rozpowszechnić wiedzę o tym podcaście, bo nie ma lepszego wynagrodzenia, wiem, bo sama jestem autorem podcastu, jak to, jak nasi słuchacze gdzieś tam udostępniają i polecają, piszę komentarze, nie wiem, opinie gdzieś tam w jakichś różnych serwisach. To naprawdę dodaje skrzydeł, także jeżeli chcecie autorowi podcastu dodać skrzydeł, już nawet nie tylko tego, ale w ogóle, jeżeli macie podcasty ulubione, to naprawdę piszcie. Piszcie do nich, komentujcie, udostępniajcie, bo to jest najlepsza nagroda dla nas, podcasterów. I myślę, że chyba się z tym zgodzisz.

MARIUSZ: Tak, ja też szczerze mówiąc, jeżeli podcast mi się podoba, to staram się napisać po jakimś czasie opinię gdzieś w iTunes albo gdzieś indziej, żeby no jednak autor widział, że robi fajną robotę i że warto opiniować.

MARTA: Tak, także my, podcasterzy, to po prostu coś robimy, puszczone, wy nas słuchacie, więc macie takie poczucie, że po prostu, no słuchacie nas, że nas znacie i tak dalej, a my tak naprawdę puszczone to w eter i nie wiemy, czy ktoś słucha, czy ktoś nie słucha. No niby tam jakieś statystyki są, ale to jest takie wszystko jakieś tam takie, ale jak ktoś ci coś napisze, to zawsze jest fajne, także udostępniajcie, piszcie miłe komentarze. Będzie nam wszystkim bardzo miło wtedy.

MARIUSZ: Dokładnie. No dobra Marta, to co, no to cześć, trzymaj się i do usłyszenia.

MARTA: Dzięki. Cześć, trzymaj się.