

DANIEL SIWIEC

NOWOCZESNY INWESTOR



Jak skutecznie zarabiać na
NIERUCHOMOŚCIACH

Daniel Siwiec

NOWOCZESNY INWESTOR

Jak skutecznie zarabiać
na nieruchomościach

DARMOWY FRAGMENT

Warszawa 2017

www.nowoczesnyinwestor.pl

Kup książkę

Redakcja merytoryczna: Agnieszka Wojtas

Redakcja: Katarzyna Wróbel

Korekta: Katarzyna Wróbel

Ilustracje: Agata Jakuszek-Sobočka

Zdjęcie na okładce: Daniel Działo, pro2dstudio.com

Projekt okładki: Maria Sadowska

Skład do druku: Adrian Szatkowski, zecernia.net

ISBN 978-83-946459-0-8

Wydawca: BIG CITY BROKER

ul. Nowogrodzka 31

00-511 Warszawa

Współpraca:

Wydawnictwo OSM Consult

ul. Nowogrodzka 50/515

00-695 Warszawa

www.osmpower.pl

Copyright © Daniel Siwiec 2017

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione i powoduje naruszenie praw autorskich. Autor dołożył wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były rzetelne i kompletne. Nie bierze jednak odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z ich wykorzystania.

www.nowoczesnyinwestor.pl

Kup książkę

SPIS TREŚCI

Wstęp – historia.....	9
------------------------------	----------

Sukces zaczyna się w głowie

Czy pieniądze są w życiu potrzebne.....	13
Sposoby osiągnięcia bogactwa.....	17
Wyznacz cele	26
Osiągnij zamierzone cele.....	30
Majątek netto	35
Skorzystaj z dźwigni	39
Dźwignia kredytowa.....	40
Dźwignia podatkowa.....	42
Dźwignia majątności.....	43
Dźwignia kontaktów	44
Dźwignia pracownicza	46
Dźwignia zasobów	47
Dźwignia finansowa.....	48
Dźwignia informacji.....	49
Dźwignia sprawdzonych modeli	50

Nieruchomości drogą do bogactwa

Dlaczego nieruchomości.....	53
Jest to najbezpieczniejsza forma inwestowania	54
Nieruchomość jest inwestycją elastyczną.....	55
Nieruchomości oferują szeroki wachlarz możliwości.....	56

Przy zakupie łatwo możesz wykorzystać efekt dźwigni.....	57
Dźwignia daje bardzo wysokie stopy zwrotu.....	58
Możesz przeprowadzić jedną transakcję na rok	59
Inwestycja w nieruchomości ma najlepszy stosunek zysku do ryzyka	59
Możesz w łatwy sposób podnosić wartość nieruchomości	60
Inwestując w nieruchomości, możesz uzyskać korzyści podatkowe.....	61
Budujesz źródło osiągnięcia przychodu pasywnego	61
Nieruchomość broni się przed inflacją	61
Okazyjna nieruchomość	63
Nieruchomości z problemami	65
Nieruchomości otrzymane w spadku	67
Inwestycja w toku	68
Nieruchomości należące do rozwodników	69
Nieruchomość sprzedawana bez wcześniejszej wyceny	70
Złe przygotowanie nieruchomości do sprzedaży	72
Gdzie szukać informacji o nieruchomościach na sprzedaż	82
Internet	82
Znajomi	84
Pośrednicy	85
Licytacje komornicze	86
Przetargi gminne, spółdzielni mieszkaniowych, uczelni, innych instytucji, np. AMW (Agencja Mienia Wojskowego), PKP	87
Ogłoszenia	89
Mieszkańcy	89

Co sprawdzać przed zakupem.....	92
Stan prawny i księga wieczysta	93
Co zrobić, gdy nie ma księgi wieczystej.....	96
Inne formalności	97
Stan techniczny.....	98
Jak odkryć potencjał kryjący się w nieruchomości.....	100
Co to jest potencjał.....	100
W jaki sposób poszukiwać potencjału	104
Czy każdy nieszablonowy pomysł jest wart realizacji ..	105

Jak zostać nowoczesnym inwestorem

Zespół.....	109
Pośrednik nieruchomości.....	113
Notariusz.....	115
Doradca finansowy	118
Specjalista ds. technicznych	120
Doradca podatkowy	121
Rzeczoznawca majątkowy	122
Radca prawny	124
Ryzyko	126
Od czego zależy ryzyko i jak je minimalizować.....	127
4 złote rady pomagające minimalizować ryzyko	138
Błędy początkujących inwestorów	139
Brak wiedzy na temat rynku nieruchomości.....	139
Patrzenie przez pryzmat własnych potrzeb i oczekiwań.....	141
Trzymanie się kurczowo jednej opcji.....	143
Pośpiech.....	144
Ufanie innym.....	146

Inwestuj mądrze – korzystaj z gotowych modeli

Modele inwestycyjne minimalizujące zaangażowanie kapitału	149
Rozłożenie płatności w czasie / zakup finansowany przez sprzedającego	151
Strategia barterowa	158
Spółka celowa (SPV) z właścicielem	162
Strategia zamiany zaangażowania kapitałowego w osobiste	164
Zarabianie na flipach	167
Zakup na wynajem	174
Proces inwestycyjny	179
Wstępne założenia inwestycyjne	179
Analiza SWOT	181
Biznesplan	183
Finansowanie inwestycji	185
Stopa zwrotu	189
Negocjacje	192
Zakup mieszkania	192
Zakup nieruchomości od firmy	196

Działaj zgodnie z prawem

Forma prawna i spółki celowe	202
Podatki w obrocie nieruchomościami	205
Najem	206
Zakończenie	215
Od autora	217

WSTĘP – HISTORIA

Inwestowanie w nieruchomości dla wielu osób jest niedoścignionym marzeniem. Często wydaje się, że na takie inwestycje mogą sobie pozwolić jedynie najbogatsi, ci, którzy mają wolną gotówkę i szukają sposobu jej dobrego zainwestowania. W tej książce chcę Cię przekonać, że do inwestowania w nieruchomości i budowania dzięki nim bogactwa nie trzeba być milionerem. Na początek chcę opowiedzieć swoją historię. Po jej przeczytaniu przekonasz się, że wiem, o czym mówię.

Byłem zwykłym chłopakiem, handlowcem jakich wielu. Moje życie dzieliło się na pracę i dom. Codziennie to samo: wstawałem rano, szedłem do pracy, wracałem do domu, czasem imprezowałem i spotykałem się ze znajomymi, potem szybkie spanie i znów rano do roboty... Mijał dzień za dniem, a ja, choć byłem dobrym handlowcem, czułem, że idąc tą drogą, nie realizuję swojego potencjału. Zaczynałem sobie powoli zdawać sprawę z tego, że handlowców – dobrych handlowców, takich jak ja – jest wielu.

Miałem dobrą pracę, ale coraz bardziej uświadamiałem sobie, że podążając aktualną drogą, nie zdobędę tego, co bym chciał. Gdy osiągałem kolejne szczeble swojej handlowej kariery, coraz bardziej docierało do mnie, że moja drabina stoi przy zbyt niskim budynku. Moja praca, choć ciekawa, nie dawała mi nawet szansy na to, żeby osiągnąć bogactwo i poczuć się niezależnym. Czułem się tak, jakby ktoś (nieświadomie i niecelowo) powoli podcinał mi skrzydła.

Zacząłem więc szukać swojej drogi biznesowej. Wiedziałem, że tylko posiadając własny biznes, niezależnie się finansowo i nie będę miał ograniczeń. Chciałem być niezależny, chciałem móc sam decydować o sobie i uwolnić się od szefów, którzy mówią mi, co mam robić. Znałem wtedy tylko branżę spożywczą, ale nie widziałem w niej dla siebie miejsca. Złożyłem co prawda wnioski o dofinansowanie (chciałem otworzyć Żabkę), ale na szczęście go nie dostałem.

Szukając swojej własnej drogi, dużo czytałem. W jednej z książek znalazłem informację, że najlepszym biznesem są nieruchomości. To właśnie nieruchomości są tym elementem, który łączy ludzi bogatych. To właśnie w tej branży czasem wystarczy jeden dobry deal, żeby dużo zarobić. Postanowiłem więc dowiedzieć się o tym więcej i zapisałem się na szkolenie, jedno, drugie, trzecie. Zacząłem stopniowo wchodzić w tematykę związaną z nieruchomościami i po pewnym czasie podjąłem ważną decyzję: RZUCAM PRACĘ! i będę inwestował w nieruchomości.

Jak słusznie przypuszczasz, rodzina bała się i odradzała. Zresztą trudno im się dziwić, bo musisz przyznać, że jest to co najmniej dziwne, gdy młody człowiek (22 lata) mówi, że rezygnuje z pracy i od teraz będzie żył z nieruchomości. Inne osoby z mojego otoczenia również nie pomagały, a ci, którzy deklarowali wsparcie, miałem wrażenie, że robili to tylko z grzeczności. Ja jednak się nie poddawałem. Wytrzymałem tę presję, mimo że przez pierwsze miesiące nie zarobiłem nic i szukałem już nawet innej pracy. Na szczęście jej nie znalazłem i przez to wszedłem głębiej w tematykę nieruchomości.

W chwili podjęcia decyzji o rzuceniu pracy nie miałem innych źródeł dochodu, a jedynie około 50 tys. zł oszczędności.

Sporą część z tego wydałem na szkolenia dotyczące nieruchomości. Przez pierwszy rok nie zarobiłem żadnych pieniędzy. Szukałem okazji, ale nie mogłem jej znaleźć, bo nikt mi nie powiedział, w jaki sposób mam szukać i czym w ogóle jest okazja. Byłem z moją podręcznikową i szkoleniową wiedzą sam, nie miałem mentora, który wprowadziłby mnie w temat obrotu nieruchomościami w praktyce. Na szkoleniach spotykałem jednak pośredników i te kontakty pozwoliły mi wykonać kolejny krok – podjąłem decyzję, że zacznę pracę w biurze nieruchomości. Wykonując usługi dla klientów, dużo szybciej uczyłem się, poznawałem rynek i mogłem przy okazji znaleźć swoją wymarzoną okazję. Jak myślisz, udało mi się?

Tak, masz rację, znalazłem tę pierwszą okazję, a także pierwszego klienta, któremu pomogłem wyjść z problemów. To właśnie ten pierwszy klient był dla mnie takim „kopniakiem”. To dzięki niemu uwierzyłem w siebie i w swoje możliwości. Zdałem sobie również sprawę z tego, że to, co wiem, to wiedza, która nie jest dostępna dla każdego uczestnika rynku nieruchomości. Dysponując tą wiedzą, mogłem więcej i to właśnie stanowiło moją siłę. Przestałem się bać zadłużonych nieruchomości. Zacząłem organizować własną agencję nieruchomości, zatrudniać pracowników, delegować zadania.

Zapytasz teraz zapewne o moją pierwszą inwestycję. Oto ona: zainwestowałem 30 tys. zł i zarobiłem również 30 tys. zł, i to wszystko w cztery miesiące! Widzisz? 300% w skali roku!

Osiągnąłem to, stosując jedną ze swoich strategii, która działa zarówno przy kwotach dużych, jak i małych. Wykorzystując ją, po trzech latach od zera zarobiłem swój pierwszy milion.

Teraz wartość moich inwestycji liczona jest w milionach i opierają się one nie tylko na obrocie zadłużonymi

mieszkaniami. Dziś na nieruchomościach w rok jestem w stanie zarobić tyle, ile jako dobry handlowiec na etacie zarobiłbym, pracując przez 30 lat.

Chciałbym się podzielić z Tobą swoim doświadczeniem. Pokażę Ci strategie, dzięki którym będziesz mógł zarabiać na inwestycjach w nieruchomości. A jeśli już inwestujesz, to wskażę Ci sposób, którego jeszcze nie znasz.

Wierzę, że ta wiedza, niedostępna do tej pory w książkach, pomoże Ci w krótkim czasie zostać inwestorem z prawdziwego zdarzenia. Chcę, żebyś został inwestorem w nieruchomości odnoszącym sukcesy i osiągającym cele. Chcę, żebyś mógł prosperować i rozwijać się przez lata, a nawet – jeśli tak zdecydujesz – mógł zostać milionerem, który swój majątek zbudował na nieruchomościach.

Modele inwestycyjne minimalizujące zaangażowanie kapitału

Jak już wspomniałem w rozdziale, w którym wskazywałem, dlaczego warto inwestować w nieruchomości, uważam, że nieruchomości są bardzo elastyczne. Ta ich cecha pozwala znaleźć naprawdę wiele sposobów na ich wykorzystanie w zależności od swoich celów. Dla wielu osób celem inwestowania w nieruchomości będzie budowanie dochodu pasywnego. Dzięki kupowaniu na kredyt kolejnych nieruchomości z przeznaczeniem na wynajem budują oni swój majątek, który jednocześnie sam się spłaca i przynosi im wymierny miesięczny dochód. Uważam, że ta droga jest świetnym pomysłem dla osób, które mają stabilną pracę w innej branży i dla których nadszedł czas na budowanie majątku i źródła przychodu z myślą o przyszłej, nie tak już pewnej emeryturze. Wielu bowiem podziela zdanie premiera Waldemara Pawlaka, który powiedział, że nie wierzy w emerytury z ZUS.

Zwykle osoby decydujące się na taki model biznesowy nie mają zbyt wiele czasu na obmyślanie strategii inwestycyjnych, nie mają również zbyt dużego doświadczenia i wiedzy na temat nieruchomości. Dysponują jednak środkami na wkład własny, mają zdolność kredytową i ochotę do budowania swojego majątku na przyszłość, dlatego wydaje się, że bezpieczna inwestycja w mieszkanie na wynajem, z której można osiągnąć zysk wyższy niż z lokaty bankowej, jest dla nich idealnym rozwiązaniem.

Ja jednak nie idę i nigdy nie miałem zamiaru iść tą drogą. Oczywiście w moim portfelu inwestycyjnym znajdują się nieruchomości, które są wynajmowane, i pozostaną one w nim na dłużej. Wynajem jest jednak tylko narzędziem, którego używam do podnoszenia wartości nieruchomości. Obecnie moim głównym celem inwestycyjnym jest bowiem pomnażanie majątku przez zarabianie na nieruchomościach dzięki budowie ich wartości. Można więc w uproszczeniu powiedzieć, że kupuję tanio, podnoszę wartość, żeby drożej sprzedać, i uzyskuję przy tym bardzo wysokie stopy zwrotu. W przypadku mieszkań w początkowym okresie kupowałem jeden lokal na kwartał. Teraz kupuję częściej, zdarzyło mi się nawet nabyć kilka mieszkań w ciągu jednego tygodnia. Wybieram mieszkania, na których mogę zarobić około 15-30% ich wartości, ale dzięki zwiększeniu skali i kilkukrotnym obrotom gotówką w ciągu roku udaje mi się osiągać roczne stopy zwrotu z kapitału własnego sięgające kilkuset procent.

Przeszedłem już także na wyższy poziom i zajmuję się głównie działalnością deweloperską. W jednym takim projekcie można w sposób zorganizowany wyprodukować i sprzedać kilkadziesiąt lokali. Wykorzystując przy tym wiele dźwigni, można osiągnąć stopy zwrotu często na poziomie kilkuset procent.

Jeśli jednak jesteś początkującym inwestorem i dopiero zamierzasz wejść na rynek inwestowania w nieruchomości, to zalecam zaczynać powoli i przy każdej transakcji uczyć się i zdobywać doświadczenie. Myślę, że nawet dla początkującego inwestora realna do osiągnięcia będzie stopa zwrotu w wysokości 10-15%. Biorąc jednocześnie pod uwagę, że jest to zysk z kilku miesięcy, to jest to łakomy kąsek, jeśli porównamy to choćby z oprocentowaniem lokaty bankowej. I jeszcze

raz podkreślę: moim zdaniem umiejętne inwestowanie w nieruchomości jest równie bezpieczne jak lokata.

Teraz chciałbym zdradzić Ci kilka swoich strategii inwestycyjnych, dzięki którym z powodzeniem udaje mi się nie angażować własnego kapitału lub angażować go w bardzo niewielkim stopniu.

Uważam, że znajomość tych modeli jest bardzo ważna. Rzekłbym nawet, że jest cenniejsza niż np. wiedza prawnicza. Jeśli będziesz znał modele inwestowania, to nawet gdy nie będziesz miał wystarczająco dużej wiedzy prawniczej, to skorzystasz z usług prawnika i będziesz mógł zarobić kilkaset razy więcej niż koszt usługi prawnej. Nie znaczy to, że nie doceniam prawników. Wręcz przeciwnie – to dzięki nim moje inwestycje są bezpieczne pod względem prawnym. Jednakże oni nie wykorzystują swojej wiedzy do tworzenia modeli inwestycyjnych, lecz świadczą usługi prawnicze. Ja natomiast zdecydowanie bardziej wolę inwestowanie i mam nadzieję, że po przeczytaniu tej książki będziesz wiedział, w które nieruchomości i w jaki sposób warto inwestować.

Rozłożenie płatności w czasie / zakup finansowany przez sprzedającego

Jako pierwszy sprawdzony model inwestycyjny chciałbym Ci przedstawić rozwiązanie, w którym zaangażowanie mojego kapitału jest na minimalnym poziomie. Jest to najlepsza strategia inwestycyjna, i to właśnie dzięki jej wykorzystaniu osiągnąłem efekt kuli śnieżnej i pomnożyłem kapitał w tak krótkim czasie. Strategię tę można dowolnie modelować i dostosowywać do potrzeb własnych i sprzedającego. Można

jej używać przy każdym rodzaju nieruchomości. Sprawdzi się zarówno w przypadku mieszkań, jak i działek czy większych inwestycji. Teraz kilka słów o tym, jak ją stosować w praktyce.

Wszelkie rozmowy dotyczące konkretnej nieruchomości wystawionej na sprzedaż zaczynam zawsze od zadania pytania, dlaczego ktoś chce ją sprzedać. Dzięki temu rozpoznaję sytuację i wiem, na czym najbardziej zależy mojemu rozmówcy. Po kilku latach zbierania doświadczenia odkryłem – i potwierdza się to niemal przy każdej inwestycji – że jeśli zaczynam rozmowę ze sprzedającym od przedstawienia mu sposobu rozwiązania jego problemu, to jest on zdecydowanie bardziej elastyczny i skłonny do rozmów na temat sposobu finalizacji transakcji.



Wśród motywów, którymi kierują się osoby sprzedające, często pojawia się taki, że do decyzji o sprzedaży skłoniła je konieczność zdobycia w określonym czasie pewnej sumy pieniędzy. Rzadko kiedy jednak potrzebna jest im pełna

kwota, którą uzyskają ze sprzedaży nieruchomości. W takiej sytuacji często próbują wynegocjować rozłożenie płatności w czasie. Wygląda to w ten sposób, że proponują wysoki zadatek, który pozwoli im od razu uzyskać kwotę na spłatę zobowiązania, a resztę należności zobowiązują się przekazać w nieco późniejszym terminie, np. w ciągu 3-6 miesięcy czy nawet roku. Dzięki takiemu rozwiązaniu zyskują obie strony: sprzedający pozbywają się swojego głównego problemu związanego z brakiem potrzebnej gotówki, a ja mam czas na zorganizowanie finansowania.

Dokładnie w ten sposób działałem przy okazji swojej pierwszej inwestycji. Już wcześniej Ci o tym wspominałem, ale teraz opiszę ten model szczegółowo. Otóż znalazłem kawalerkę z długami, komornikiem itd., której sprzedaż na rynku byłaby problematyczna. Dogadałem się z właścicielami, że spisemy umowę przedwstępną, a ja swoim zadatkiem spłacę ich długi i dzięki temu oni będą mogli sprzedać tę nieruchomość. Jednocześnie, już po spisaniu umowy przedwstępnej, dostałem klucze i mogłem zacząć remont. Zaraz potem wystawiłem mieszkanie na sprzedaż i znalazłem na nie kupca. On wszedł w moje miejsce w umowie przedwstępnej, a moim zyskiem było odstępné, które on mi zapłacił za to, że mógł przystąpić do podpisania umowy przyrzeczonej. W liczbach ta transakcja przedstawia się następująco:

Mieszkanie	cena: 115 000 zł
	zadatek: 30 000 zł
	cena sprzedaży: 145 000 zł
	zysk: 30 000 zł
	czas: 4 miesiące
	ROI = 26%
	ROE = 100%, czyli 300% w skali roku

Po podpisaniu umowy przedwstępnej i wpłaceniu zadatku często otrzymuję klucze do mieszkania i mogę przeprowadzać remont. Pozwala mi to poszukiwać na nie kupca już w trakcie prac. Często zdarza się, że do podpisania umowy przyrzeczonej dochodzi wcześniej, niż było zakładane, gdyż ja już znalazłem kupca na wyremontowane mieszkanie. W takiej sytuacji faktycznie muszę od razu wyłożyć całą gotówkę, ale wiem, że zamrażam ją np. na miesiąc, półtora, czyli na czas, którego chętni na zakup potrzebują do otrzymania kredytu bankowego, a nie na pół roku, jak stałoby się, gdybym zapłacił całość od razu.

Czytając ten fragment, masz pewnie wątpliwości, dlaczego sprzedający zgadzają się na takie warunki. Dlaczego nie boją się dać mi kluczy do mieszkania, a ja nie boję się ponosić nakładów na remont w sytuacji, gdy sprzedający może się rozmyślić i odstąpić od umowy. Otóż, po pierwsze, takie rozwiązanie nie może być zastosowane do każdej nieruchomości. Tę strategię można wykorzystać wówczas, gdy problemem sprzedającego jest brak określonej kwoty pieniędzy, która potrzebna mu jest od zaraz. Decydując się na zakup mieszkania, dla sprzedających staję się kimś, kto pomaga im rozwiązać ich problemy. Zwykle do ich rozwiązania właścicielom wystarczy wpłata w wysokości zadatku, w związku z czym przystaję na moją propozycję, która rozwiązuje ich bieżący problem, i zgadzają się poczekać na resztę.

Poza tym ja również zabezpieczam się ze swojej strony, **zawsze** podpisując umowy przedwstępne u notariusza i wpisując swoje roszczenie do księgi wieczystej. Co prawda jest to dodatkowy koszt okołozakupowy, ale doświadczenie nauczyło mnie, że takie działanie jest zasadne (o tym, jak

się skończyło podpisanie umowy przedwstępnej bez udziału notariusza, mogłeś przeczytać kilka stron wcześniej)).

Zdarza mi się również, że wykorzystanie powyższej strategii od razu prowadzi do podpisania umowy przenoszącej własność, mimo że płatność reszty ceny jest odłożona w czasie. Takie sytuacje mogą wystąpić, gdy sprzedający mają problemy z wierzycielem i istnieje ryzyko, że nieruchomość zostanie obciążona lub poddana licytacji. Są wtedy zmotywowani do szybkiego przeniesienia własności, bo to pozwoli im uniknąć egzekucji komorniczej. W takich przypadkach moją strategią jest zapłacenie od razu kwoty, która pozwala na zaspokojenie roszczeń wierzycieli, i odłożenie płatności pozostałej części w czasie. Po raz kolejny służę więc pomocą i pomagam rozwiązać główny problem sprzedającego.

Strategię tę można stosować również w odniesieniu do nieruchomości gruntowych. Opowiem Ci o tym na przykładzie. Negocjowałem jakiś czas temu zakup działki za 1,5 mln zł. Działka doskonale nadawała się do podziału. Już



w trakcie negocjacji wiedziałem, że będę miał kupca na jej połowę, który zapłaci za nią 2 mln zł. Wynegocjowałem więc ze sprzedającym odroczenie płatności w czasie, przekazując przy umowie przedwstępnej jedynie zadatek, a całość kwoty zapłaciłem dopiero po podpisaniu kolejnej umowy przedwstępnej, tym razem z moim kupującym. De facto to właśnie on sfinansował zakup całej działki, bo tak dobrałem terminy, żebym nie musiał wykładać na stół 1,5 mln zł.

Czasem przy takiej strategii, zamiast od razu podpisywać umowę przedwstępną, wykorzystuję list intencyjny. Jest to dokument, który można traktować jako umowę przedwstępną. Są w nim zawarte wszystkie warunki przyszłego kontraktu, ale sprzedający daje Ci czas na zrobienie due dilligence nieruchomości, zbadanie stanu prawnego i rezerwuje tę nieruchomość na jakiś czas. Gdyby złamał warunki umowy, musiałby zapłacić odszkodowanie. Co ważne, Ty, podpisując taki list, nie płacisz zadatku, a przez 2-3 miesiące możesz robić analizę prawną i uzgadniać dalsze szczegóły transakcji. Ten dokument nie ma takiej mocy prawnej jak umowa przedwstępna podpisana przed notariuszem, ale zawsze jest łatwiej dochodzić swoich praw, jeśli ustalenia ze sprzedającym masz spisane na papierze, niż w sytuacji, gdy jesteście umówieni tylko ustnie.

Ten model wykorzystałem również przy zakupie dwóch działek, z których każda z osobna nie była wiele warta, ale już obie razem tworzyły atrakcyjny teren dla dewelopera. Umówiłem się z każdym z właścicieli i podpisałem z każdym z nich umowę przedwstępną. Obie działki miały tę samą wartość: 550 000 zł, a więc w sumie koszt zakupu wynosił 1,1 mln zł. Z własnych pieniędzy wyłożyłem jednak tylko 100 000 zł na zadatek dla sprzedających. Zapłata dalszej ceny

była odłożona w czasie, bo sprzedającym się nie spieszyło. W efekcie połączenia wygenerowałem dodatkową wartość, a więc dużą działkę dla dewelopera, która dla niego była warta już 1,6 mln zł, i jeszcze nie będąc właścicielem tej działki, już szukałem kupca właśnie wśród deweloperów.

Zauważ, że od momentu, w którym „zaklepuję” nieruchomość, do momentu sprzedaży nie muszę angażować żadnej swojej gotówki. W tym czasie nieruchomość jest finansowana przez sprzedającego – jako tego, który ma ją w swoim majątku. To trwa rok, pół roku, trzy miesiące, czasem miesiąc, w zależności od rodzaju nieruchomości. Dzięki temu, żeby zarobić 500 000 zł, musiałem mieć tylko 100 000 zł i poświęcić trochę czasu, umiejętności i pracy.

Stosując tę strategię, trzeba jednak pamiętać o kilku ważnych zasadach. Przede wszystkim kupować w ten sposób należy tylko te nieruchomości, na które ma się już kupca, lub te, na które kupiec na pewno szybko się znajdzie. Jeśli nie masz takiej pewności, to w bardzo prosty sposób możesz przetestować rynek i to sprawdzić. Wystarczy dać ogłoszenie o sprzedaży nieruchomości, jaką chcesz kupić, i zobaczyć, czy rozdzwonią się telefony. Jeśli dostaniesz dużo zapytań od osób prywatnych, to możesz przypuszczać, że mieszkanie uda się szybko sprzedać. Jeśli zaś zainteresowanie będzie nikłe, to znak dla Ciebie, że oferta nie jest tak atrakcyjna, jak Ci się wydawało. Powodów może być wiele, począwszy od ceny, po lokalizację czy standard wykończenia. Jeśli przypuszczasz, że problemem może być cena, spróbuj ją nieco obniżyć. Jeżeli nawet taki zabieg nie przyniesie rezultatu, oznacza to, że nieruchomość będzie trudna do sprzedania i lepiej poszukać jakiejś innej, przy której strategia rozłożenia płatności w czasie przyniesie zamierzone rezultaty.

Chciałbym jednak zaznaczyć, że przeprowadzając tego typu testy, trzeba rozważnie dobierać media, w których zamieszcza się ogłoszenie. Jeśli chcesz sprawdzić, jak sprzeda się działka inwestycyjna, to wykorzystanie do tego celu lokalnego portalu ogłoszeniowego nie będzie najlepszym pomysłem, bo tam po prostu nie będą zaglądać osoby, które mogłyby być takim zakupem zainteresowane. Portal taki natomiast świetnie spełni swoją rolę, gdy będziesz sprawdzać zainteresowanie zakupem mieszkania.

Stosowanie tej strategii wymaga również odpowiedniego zapisu w umowie przedwstępnej. Brzmi on następująco: „Strony zgodnie postanawiają, że Kupujący może przenieść prawa z niniejszej umowy na rzecz dowolnie przez siebie wskazanej osoby trzeciej, z którą Sprzedający zawrze umowę przyrzeczoną na warunkach niniejszej umowy przedwstępnej”.

Wszystkie powyższe strategie pozwalające na odsunięcie płatności w czasie, które stosuję na co dzień, mają jedną zasadniczą cechę wspólną, a mianowicie obustronny zysk. Zawsze bowiem staram się znaleźć rozwiązanie satysfakcjonujące obie strony. Dzięki temu nie tylko nie mam poczucia nieetycznego wyzyskiwania ludzi, ale również pracuję nad swoim wizerunkiem człowieka, z którym warto rozmawiać i którego warto polecać. Buduję zatem swoją markę człowieka, który pomaga rozwiązywać problemy.

Strategia barterowa

Kolejną stosowaną przeze mnie strategią inwestycyjną jest tzw. strategia barterowa. Jest ona doskonałym przykładem kreatywnego podejścia do negocjacji i poszukiwania

nieszablonowych rozwiązań. Zasadę działania tej strategii wyjaśnię Ci na przykładzie z życia.

Jakiś czas temu miałem na oku niezakończoną inwestycję, którą był niewielki blok z kilkoma mieszkaniami. Inwestor zmarł i cała inwestycja przypadła w spadku rodzinie, która, po pierwsze, w ogóle nie znała się na inwestycjach deweloperskich, a po drugie, nie miała czasu ani środków, żeby zająć się tym tematem. Budynek stał przez kilka lat i właściciele nie bardzo wiedzieli, co mogą zrobić. Mieli zamrożony kapitał, ale nie mieli ani umiejętności, ani środków, żeby inwestycję sfinalizować. Wyszedłem więc z propozycją odkupienia od nich zaczętej inwestycji, a zapłatę chciałem przekazać w formie barterowej, a mianowicie w formie wskazanych wcześniej dwóch mieszkań, które w tej inwestycji miały powstać. Aby sprzedający wyrazili chęć przeprowadzenia transakcji, wykorzystałem techniki negocjacji na zasadzie



kontrastu, a mianowicie złożyłem im propozycję w dwóch wariantach. Pierwszy wariant stanowił bardzo niską ofertę cenową i dotyczył płatności gotówką, a w drugim zawarłem ofertę zamiany tej nieruchomości na gotowe i wykończone mieszkania w tym budynku, których wartość byłaby o 30% większa niż cena, którą skłonny byłem zapłacić w gotówce. Ten drugi wariant oferty wyglądał zdecydowanie lepiej na tle pierwszego i rodzina inwestora właśnie na niego przystała, po czym umowa sprzedaży została podpisana.

Zauważ, że dzięki temu rozwiązaniu korzyści odniosły obie strony. Moje finansowanie umożliwiło zakończenie inwestycji, a spadkobiercy inwestora mogli odmrozić zainwestowany kapitał, gdyż po zakończeniu prac otrzymali mieszkania, które mogli spieniężyć. W momencie podpisania umowy skończył się więc dla nich okres zawieszenia i realny stał się termin odmrożenia zainwestowanego kapitału. Patrząc na tę inwestycję z perspektywy drugiej strony, a więc mojej, również widać realne i wymierne korzyści. Nie musiałem wydać pieniędzy na zakup inwestycji, a jedynie wyłożyłem kapitał potrzebny na jej dokończenie.

Podobną strategię opartą na barterze można zastosować w rozmowie z właścicielami niewielkiej kamienicy, która jest w niezbyt dobrym stanie technicznym, a jej remont, nawet niewielki, wymaga nakładów finansowych, na które właściciele po prostu nie stać. Jeśli istnieje możliwość nadbudowania takiej kamienicy, to warto zainteresować się tematem. Polem do rozmów w takim przypadku może stać się remont np. w postaci docieplenia, wymiany instalacji czy inne prace, których kamienica potrzebuje, w zamian za odsprzedanie prawa do nadbudowy. Dzięki temu przy niewielkim nakładzie finansowym na remont otrzymujesz



prawo do stworzenia dodatkowej powierzchni, którą następnie sprzedasz. Porównanie kosztów takiej inwestycji z oczekiwanymi zyskami zwykle okazuje się bardzo korzystne.

Jeśli dodatkowo udałoby Ci się umówić z firmą wykonawczą na odroczony termin płatności w taki sposób, że wykonawcy zapłacisz po sprzedaży wybudowanych mieszkań, to taka sytuacja byłaby wręcz idealna. Wówczas Twój kapitał byłby potrzebny jedynie do pokrycia drobnych kosztów operacyjnych, a to pozwoliłoby osiągnąć naprawdę wysokie stopy zwrotu, rzędu kilkuset procent.

Zdaję sobie jednak sprawę z tego, że na takie warunki finansowania nie zgodzi się mała firma wykonawcza, ponieważ brak płynności od razu groziłby jej bankructwem – nie miałyby z czego pokryć wynagrodzeń swoich pracowników. Jeśli jednak masz do czynienia z większą firmą, która spokojnie sobie radzi z bieżącą płynnością finansową, to próbuj negocjować. Możesz na przykład zaproponować wykonawcy lepsze warunki finansowe, jeśli zgodzi się poczekać kilka miesięcy na zapłatę za wykonane prace. Dzięki temu przerzucasz na

OD AUTORA

Cieszę się, że dotarłeś na tę stronę. Miałeś okazję dowiedzieć się, jak pracuję i na czym polega mój biznes. Będzie mi niezmiernie miło, jeśli właśnie z Tobą napiszę dalszy ciąg jego historii.

Wiesz już zapewne, że jestem właścicielem kilku spółek:

- **Big City Broker** to biuro nieruchomości, które zajmuje się także sprzedażą inwestycji deweloperskich na terenie Lublina.
- Poprzez **Big City Development** realizuję inwestycje deweloperskie. Obecnie zajmuję się budową **mikroapartamentów** w Lublinie, **loftów** w Puławach oraz **domów** w zabudowie szeregowej i bliźniaczej. Prowadzę także **rozbudowę i nadbudowę kamienicy** w Lublinie.
- **Big City Invest** to z kolei spółka, dzięki której zarabiam na flipach. Każdego miesiąca kupuję i sprzedaję od kilku do kilkunastu nieruchomości, głównie mieszkań.
- Jest także **Motorro** – projekt, w którym występuję jako anioł biznesu. Jest to start-up mający na celu budowę porównywarki ofert części samochodowych. Aplikacja ta jest przeznaczona dla profesjonalistów.

A teraz pragnę Ci złożyć pewną propozycję. Zacznijmy zarabiać wspólnie! Masz głowę pełną pomysłów, ale brak Ci kapitału? A może nie narzekasz na brak środków i chcesz je zainwestować? Jesteś związany z nieruchomościami i szukasz wspólnika, aby rozwinąć swój biznes?

Skontaktuj się ze mną przez moją stronę internetową **nowoczesnyinwestor.pl**. Jestem przekonany, że razem osiągniemy znacznie lepsze rezultaty. Przeanalizuję każdą ofertę, chętnie rozważę różne propozycje.

Możemy zacząć nawet dziś!

www.nowoczesnyinwestor.pl