



Jak poprzez inwestycje osiągnąć wolność finansową (wywiad z Ryszardem Jaszczyńskim)

Transkrypt do wywiadu, którego możesz odsłuchać tutaj:

www.wynajmistrz.pl/jak-poprzez-inwestycje-osiagnac-wolnosc-finansowa-wywiad-z-ryszardem-jaszczynskim

Grzegorz Grabowski (GG): Tu Grzegorz Grabowski, autor bloga Wynajmistrz.pl. Zapraszam Cię do posłuchania kolejnego wywiadu. Spędziłem ostatnio miły dzień na dyskusji z Ryszardem Jaszczyńskim, a przy okazji część tej dyskusji nagraliśmy. Ryszard to znany niektórym czytelnikom mojego bloga autor książki „Droga do zamożności”. Ale Ryszard jest przede wszystkim inwestorem, który dzięki swoim inwestycjom osiągnął wolność finansową. Podejście Ryszarda do inwestowania różni się od podejścia wielu znanych mi inwestorów z branży nieruchomości. Rozmawialiśmy o tym, dlaczego ważne jest spojrzenie długoterminowe, jak wykorzystać cykle i trendy rynkowe, jak tworzyć, ale przede wszystkim chronić majątek. Jaki jest na to najlepszy sposób? Najlepiej zastosować sformułowane przez Ryszarda prawo gumiaków. W dalszej części rozmowy skupiliśmy się oczywiście na nieruchomościach, kiedy, co, gdzie i w jaki sposób inwestować? Jak tymi kupionymi nieruchomościami potem zarządzać i kiedy – o czym wielu inwestorów nie myśli – je sprzedać? Zapraszam do posłuchania, a potem, jak zwykle, komentowania.

Cześć Ryszard, dziękuję, że przyjąłeś zaproszenie do tej rozmowy. Czy na początek możesz powiedzieć kilka słów o sobie? Co robiłeś w życiu, co robisz teraz? Szczególnie w kontekście nieruchomości, ponieważ o tym głównie będziemy rozmawiać.

Ryszard Jaszczyński (RJ): Jestem już starszym siwym panem, nie pracuję już od kilku lat, utrzymuję się głównie ze swoich wcześniejszych inwestycji. Co robiłem w życiu? Głównie to pracowałem w lotnictwie, byłem kapitanem w Polskich Liniach Lotniczych LOT, kilkadziesiąt lat. Niestety warunki zdrowotne uniemożliwiły mi wykonywanie tego mojego ukochanego zawodu. A w tej chwili jestem w domu, dużo czytam, czytam przynajmniej książkę tygodniowo, staram się monitorować kilka rynków, dość intensywnie gram na giełdzie. Zajmuję się też inwestowaniem w nieruchomości, chociaż nie zabiera mi to wiele czasu w tej chwili. Dodatkowo, ponieważ mam pewien zasób wiedzy i chciałem się z nią podzielić w czynie społecznym z innymi ludźmi, może też z troszkę młodszymi, bo widzę, jakie elementarne błędy popełniają, które ja też kiedyś robiłem, więc trzy lata temu napisałem książkę „Droga do zamożności”, w której zawarłem swoją wiedzę czy przemyślenia w różnych dziedzinach. Jest tam też sporo o nieruchomościach, ale głównie chodzi o zapewnienie sobie bytu finansowego w życiu. Bo w życiu liczą się oczywiście rodzina, przyjaciele, dzieci i tak dalej, liczy się też wiele innych rzeczy, ale bez zabezpieczenia finansowego to bardzo trudny temat. Dużo łatwiej się



kontaktować z przyjaciółmi, jak jest na to czas i są na to pieniądze [śmiech] Więc zdając sobie sprawę, że z emerytury nie będę w stanie na odpowiednim poziomie funkcjonować, kilkanaście ostatnich lat przed odejściem z pracy mocno studiowałem ten temat i zbudowałem sobie zasób, który umożliwia mi teraz życie na bardzo takim wystarczającym dla mnie poziomie. Tak jak mówię, ponieważ tę książkę napisałem, ona pewnym echem się odbiła w środowisku młodych ludzi, też inwestorów nieruchomości, to zaproszono mnie i przeprowadziłem kilka prelekcji na „Mieszkaniczniku”, byłem na kongresie „Mieszkanicznika”, a także na takiej uczelni ASBIRO, nie wiem czy słyszeliście, pewnie tak? Miałem tam serię wykładów, nie tylko o nieruchomościach.

GG: Ja mogę tylko dodać, że książka Ryszarda była naprawdę dużym sukcesem, sprzedała się w dużym nakładzie, a wiem o tym z pierwszej ręki, bo jestem wydawcą tej książki. W takim razie przejdźmy do rzeczy. Przeprowadziliśmy ze sobą wiele rozmów i wiele z nich dotyczyło kwestii różnicy pomiędzy biznesem, robionym na nieruchomościach, a inwestowaniem w nieruchomości. Ja wiem, że Ty masz do tego inne podejście niż wielu ludzi, z którymi ja mam do czynienia, klientów mojego biura rachunkowego, którzy na tych nieruchomościach zarabiają, robią podnajem, świadczą usługi zakwaterowania, handlują mieszkaniami. Natomiast Ty do tego podchodzisz trochę inaczej.

RJ: Tak, zupełnie inaczej, bo to jest też kwestia wieku i pewnych chęci, umiejętności, ale w moim przypadku przede wszystkim lenistwa. Otóż moim ideałem na życie to jest mieszkać na wsi, mieć czas czytać książki, chodzić na spacer, spotykać się z ludźmi, a nie biegać od świtu do nocy w poszukiwaniu super okazji na rynku nieruchomości. Więc między biznesem a inwestowaniem... Na biznesie to ja się, szczerze mówiąc, słabo znam, nigdy nie prowadziłem żadnego biznesu, dlatego że jak chce się być chirurgiem, to trudno otworzyć działalność gospodarczą: zrobię najtańszą operację serca w Polsce, bo nikt nie przyjdzie, trzeba pracować w szpitalu. Jak się chce być dyrygentem, to też trudno samemu orkiestrę stworzyć, też trzeba pracować w instytucji lub się wynajmować jako dyrygent. W lotnictwie to chyba jeszcze trudniej, bo trudno sobie wyobrazić, że ktoś kto chce latać, tworzy linię lotniczą. Więc jako biznes nie bardzo to w mojej dziedzinie pasowało, zawsze byłem pracownikiem najemnym, chociaż popełniłem w życiu kilku mniej lub bardziej udanych inwestycji, przeważnie mniej, poparzyłem się nie raz, nie dwa. I stąd się ta moja mądrość wzięła, mądrość w cudzysłowie. Mądrość to jest suma naszych życiowych niepowodzeń, to na własnej skórze przećwiczyłem nie raz, nie dwa. Nie da się nie popełniać błędów, to każdy wie, jak cokolwiek robi to wie, że się nie da nie popełniać błędów. Natomiast bardzo niebezpieczne jest popełnianie ciągle tych samych błędów, więc należałoby się z tych błędów uczyć, a dużo łatwiej uczyć się na błędach cudzych, dlatego polecam też zajrzeć do mojej książeczki, tam jest wiele typowych błędów, podstawowych, elementarnych będzie pokazanych. Może za dużo o książce mówię, przepraszam, nie będę się później na tym temacie koncentrował, ale w tej książce jest też wiele przykładów, na których się wyjaśnia konkretne rozwiązania, co robić, czego nie robić. To co mnie śmieszy osobiście, to to, że sam do niej zaglądam dzisiaj, tak jak by była napisana przez kogoś innego. Dlatego że jak ją pisałem, miałem czas, nie byłem w nic zaangażowany i po prostu bez emocji o paru tematach sam napisałem swoją opinię. A dzisiaj, jak jestem zaangażowany w jakieś rozwiązanie, to podlegam emocjom i chcąc spojrzeć okiem chłodnym na to samo, staram się znaleźć w tej książce odpowiedź, jak robić, jak postępować, czego nie robić przede wszystkim.



Myślę, że ten biznes a inwestowanie... no ja jestem zwolennikiem inwestowania pasywnego, czyli inaczej mówiąc biernego. Pracując, miałem tak mało czasu, że w ogóle nie wchodziło w grę, żebym coś jeszcze robił równoległe. Więc moje wszystkie inwestycje polegały na tym, że zaoszczędzony kapitał starałem się tak ulokować, żeby on przynosił mi jakąś rentę, stosunkowo jak najwyższą, żeby chronił mnie przed utratą tego kapitału, a jednocześnie, żeby nie wymagał ode mnie nakładów pracy, czyli żebym mógł albo outsourcować obsługę tej inwestycji, albo tak jak na giełdzie, to trudno mówić że to nie wymaga pracy, ale wystarczy kilka razy dziennie, powiedzmy w hotelu, wieczorem czy w czasie wolnych dni.

Jeśli chodzi teraz o nieruchomości, tu jest wiele niejasności, nieporozumień, wynikających z faktu, że ludzie nie rozróżniają pewnych obszarów działalności. Inne priorytety ma deweloper, inne priorytety ma pośrednik, inne priorytety ma ktoś, kto się zajmuje hotelami czy wynajmem krótkoterminowym, a zupełnie inne priorytety ma ktoś taki jak ja, który chce mieć nieruchomość i ją wynajmować, outsourcować całą obsługę i żeby mieć tylko stały income, comiesięczne wpływy, a jak najmniej czasu zajmować się obsługą tych inwestycji. Więc czy ktoś kto robi flipy, kupuje tanio, sprzedaje drożej, czy on inwestuje w nieruchomości? Moim zdaniem nie i tu się pewnie nie zgadzamy, tak jak wielokrotnie już żeśmy się spierali. Moim zdaniem to jest jego praca. Ja to tak postrzegam. Dla mnie inwestycja to jest coś takiego, gdzie wkładam pieniążki, potem bardzo mało ruszam się, dotykam tej inwestycji a najlepiej w ogóle, na przykład kupuje akcje, która mi wypłaca przez kilka lat dywidendy i jak przychodzi odpowiedni moment, to zamykam tę inwestycję, z zyskiem lub czasami ze stratami, często ze stratami.

GG: Traktujesz inwestowanie w nieruchomości jako sposób na ochronę majątku. W książce chyba jeden z pierwszych rozdziałów traktuje o ochronie majątku, jest to rozdział dosyć długi, według mnie dosyć ważny, jeśli nie najważniejszy. Powiedz, dlaczego to jest tak istotne.

RJ: Relatywnie rzecz ujmując, każdy z nas w ciągu swojego życia zarobi całkiem przyzwoitą kasę. Jeżeli się nie zarabia, nie pracuje, nie ma nadwyżek finansowych, to w ogóle temat inwestowania nie jest poruszany, bo nie ma czym inwestować.

GG: Nie ma o czym mówić.

Są takie zasady, po pierwsze nie trać. Po drugie, zarabiaj. A po trzecie, zarabiaj dużo. One są pozornie zgodne z logiką, ale też są wewnętrznie sprzeczne, gdyż chcąc zarabiać dużo, trzeba podejmować większe ryzyko. Na pewnym etapie, jak się ma zgromadzone zasoby, nie wolno ich stracić. Raz odłożone pieniądze, ciężkimi oszczędnościami czy wyrzeczeniami czy niepojęchaniem na super wycieczkę życia, nie wolno nam pochopnie czy nieumyślnie bez jakiegoś większego zastanowienia zainwestować w coś, co nam będzie generowało później straty i te pieniądze zamiast wydać z radością, to stracimy z bólem. Wiele razy taki ból przeżywałem, więc wiem o czym mówię. Czyli wielką ofensywą finansową to jest wielka defensywa. Czyli należy się koncentrować na ochronie majątku, a przy czym zapewniać, żeby on przynosił dochód. Jeżeli to będziemy robić regularnie, to się okaże, że wszystkie nasze aktywa mamy ulokowane w obszarach, które nam generują dochód. Można nawet zrobić spis rzeczy, które posiadamy i zobaczyć, która z nich przynosi dochód, która z nich generuje koszty. Jeżeli powykreślamy, polikwidujemy te, które generują koszty, a przetrzucimy te



pieniądze w obszary, które przynoszą nam dochód, no to cały nasz majątek będzie zainwestowany w dochodowe aktywa. To jest podstawowa reguła, od tego nie ma wyjątków.

Na dodatek państwo i tak dąży do tego, żeby cię ograbić. To nie jest kwestia, że mamy złe państwo, wszystkie państwa są takie same, to jest prawidłowość ogólna. Cały system finansowy, bankowość jest tak ustawione, żeby na każdym etapie pobierać opłaty, czy to VAT-em, czy to podatkami wszelkiego innego rodzaju, jak dochodowy, drogowy, akcyzy w paliwie i tak dalej. Państwo zawsze będzie pobierało swoją część, a my jak na starość przestaniemy generować wystarczające dochody, to te pobierane części będą coraz bardziej na nas wpływały. Ja rysowałem takie wykresy w przyszłość, okazuje się, że w zasadzie wszyscy mamy tę grę przegraną, to znaczy w długim terminie musimy przegrać, stąd się też wzięło prawo gumiaków, które zaraz poruszę. Wymaga wielkiej wiedzy, wielkich umiejętności utrzymanie się na powierzchni. To też trochę jak z biznesem, jeżeli płyniemy łodzią pod prąd, niewystarczająco szybko, to w zasadzie będzie płynęli z prądem i cofali się. Więc tak jak nam się rzuca kłody pod nogi, coraz większe obciążenia ze strony państwa narastają, tak my musimy coraz szybciej, sprytniej się przed tym bronić, inwestować z większą stopą zwrotu, tak żeby płynąć pod ten prąd do przodu. Powiem tylko, że jeszcze 100-130 lat temu nie było podatków dochodowych. Pierwszy podatek dochodowy wprowadzono w Stanach Zjednoczonych, nie pamiętam dokładnie kiedy, ale to końcówka XIX wieku i to straszny skandal wywołało, to było pół procenta od ludzi, którzy zarabiają ponad milion dolarów rocznie. I to miało być tylko czasowo wprowadzone. Znamy wszyscy życie, w tej chwili są podatki dużo wyższe i nikt nie mówi o tym, żeby z nich zrezygnować.

GG: W książce zdefiniowałeś coś takiego jak prawo gumiaków. Czy możesz powiedzieć, o co chodzi?

RJ: To jest taka skrajność. Zobaczmy dwóch ludzi w roku 1913-1914 w Rosji carskiej. Jeden z nich to był małorolny robotnik, który miał tylko gumiaki i nic więcej nie posiadał, utrzymywał się z pracy na roli. A drugi to był bogaty przemysłowiec, który posiadał nieruchomości, majątek, kosztowności, firmy i to pole, na którym ten facet w gumiakach pracował. Po rewolucji ta ziemia została rozparcelowana, nasz bohater bogaty zdołał ująć z życiem, natomiast został ograbiony z tych nieruchomości, kosztowności, ziemi, a zgromadzone środki w rublach towarzyszył Lenin poprzez super inflację ograbił go również z tej wartości finansowej, więc został tak samo jak ten robotnik w gumiakach. I prawo gumiaków nam mówi, że jak się ma tylko gumiaki, to w zasadzie nam nic nie grozi, będziemy mieli te gumiaki prawie zawsze. Więc ten robotnik przez rewolucję miał te gumiaki, po rewolucji też miał te gumiaki. Z naszym przemysłowcem było dużo gorzej.

GG: Chodzi o to, że najlepszym sposobem ochrony naszego majątku jest nic nie posiadać, czyli te przysłowiowe gumiaki.

RJ: To jest dużo więcej subtelności, podpowiem tylko dla chcących drążyć temat, że ideałem jest być bezdomnym, bezrobotnym i nie posiadać żadnego majątku, siedzieć na przykład na jachcie za 10 milionów dolarów, na wodach międzynarodowych, gdzie żadne służby celne nas nie są w stanie namierzyć, a wszystko mieć porozlokowane w spółkach czy fundacjach, które nam tylko wypłacają dywidendy miesięcznie, więc nie posiadamy domu, nieruchomości, firm. Posiadamy natomiast stały income. To jest ideał, do którego można dążyć. Spotkałem tylko raz takiego człowieka. W Grecji obok na łodzi spotkałem pana, pytam go, skąd jest, a on mówi, że jest homeless, bezdomny. Okazało się, że



na tej łodzi za półtora miliona euro, facet miał firmę w Turcji, gdzie sprowadzał kontenery z żywnością dla psów z Chin, pakował je w paczki, ludzie rozsyłali je po sklepach wielkopowierzchniowych na całą Europę. On miał tylko laptopa, komórkę z Internetem i łódź. I pływał po tych morzach i oceanach, zimą był na Karaibach, a latem w Grecji. Był w zasadzie bezdomny, bezrobotny, a firma mu tylko generowała te dochody, bo nawet nie był prezesem.

GG: Ideał. Przejdźmy dalej. Wielokrotnie spieraliśmy się o takie podejście w kontekście czasu. Sporo osób, które widzę, podchodzi do tego na takiej zasadzie, że patrzy na najbliższy rok, dwa, trzy, czy ta nieruchomości, którą wynajmuję, czy ten biznes, który prowadzę, generuje mi dochody. Ty mówisz bardzo często o tej strategii długoterminowej, w jaki sposób majątek budować długoterminowo, żeby on był nie tylko teraz i za rok, ale również za 5, 10 czy 20 lat. Jak Twoim zdaniem trzeba do tego podchodzić?

RJ: Tu jest kwestia związana z wiekiem interlokutora. Jeżeli są osoby młode, to one widzą tylko pewien obszar czasu, na przykład jeżeli mają 25 lat to od 18 roku życia, to 7 czy od 15 roku życia, czyli 10 lat obserwują otaczający świat i wyciągają wnioski. To jest nasza cecha ludzka, musimy wyciągać wnioski, żeby chociażby bezpiecznie przejść przez przejście dla pieszych. Musimy na podstawie dotychczasowych doświadczeń nauczyć się tego. Więc patrzymy w lewo, w prawo, nic nie jedzie, to przechodzimy. Ci ludzie wyciągają wnioski na podstawie swoich obserwacji. Natomiast jeżeli byśmy zauważyli pewne zmienności cen w nieruchomościach, aktywach, w ogóle w wielu rzeczach i rozciągnęli to na 100 czy 150 czy 200 lat, to zobaczymy w każdej dziedzinie długotrwałe cykle. Niektórzy je definiują jako Cykle Kondratiewa. Jeżeli 20 lat ceny nieruchomości rosły i ktoś pamięta, jak wcześniej 20 lat spadały, potem 20 lat stały, a teraz 20 lat rosną, to on wie, że jest w fazie wzrostowej cen nieruchomości, ale kiedyś spadały, a kiedyś w ogóle nie rosły. Natomiast ta młoda osoba, która widzi ostatnie 5-10 lat, może dojść do wniosku, że ceny nieruchomości zawsze rosną i to będzie wniosek fałszywy. Więc trzeba rozciągnąć horyzont czasowy, spróbować zajrzeć, to łatwo znaleźć w Internecie, w długoterminowe cykle i próbować się pozycjonować na tych cyklach, gdzie jesteśmy. I wtedy trochę więcej jest widać. Mając szerszą perspektywę można więcej dostrzec. Też po to się posługujemy ekspertami, którzy taką perspektywę powinni mieć. Przykłady to, każdy wie, chociażby słynna Floryda. W początkowych latach XX wieku tam był straszny boom w nieruchomościach i tam ceny działek potrafiły rosnąć o kilkaset procent w tygodniu, więc kupowało się w poniedziałek, sprzedawało w piątek i było się milionerem. Jak przyszedł tajfun, który zniszczył większość tych nieruchomości, a jednocześnie załamała się gospodarka amerykańska w latach 20-tych XX wieku, to te ceny spadły na łeb, na szyję. Śmieszne jest to, że nawet dzisiaj nie osiągnają niektóre działki tych cen, które wtedy były w umowach notarialnych, a dolar stracił prawie 97% wartości, więc słowo masakra jest tu nie na miejscu, to całkowita utrata wartości. Może nie tyle dzisiaj są bezwartościowe te tereny, co wtedy były niezwykle przewartościowane.

GG: Generalnie chodzi o to, żeby na nieruchomości patrzeć nie krótkoterminowo, czyli na najbliższe 5 lat, tylko obserwować te cykle długoterminowe i z tego wyciągać wnioski. Chociażby dlatego, że te kredyty, którymi często finansujemy zakup tych nieruchomości, to nie są na 5 lat tylko na 30. Patrząc na te cykle, trendy długoterminowe, czy według Ciebie zawsze trzeba inwestować w nieruchomości? Mówi się, że nieruchomości chronią cię przed inflacją i co miesiąc wkładają do twojej kieszeni gotówkę, ale czy tylko w te nieruchomości należy inwestować?



RJ: Oczywiście że nie tylko, trzeba mieć kilka zasobów majątkowych, najlepiej trzy, cztery. To tak jak z krzesłem, nie może być jedna noga, tylko powinny być cztery. Jakie to będą zasoby, to już każdy musi sobie sam odpowiedzieć. Jednym z takich zasobów na pewno powinny być nieruchomości. Kluczowe pozostaje określenie momentu wejścia i wyjścia, co jest równie ważne. Czy kupujemy nieruchomość raz na całe życie, czy będziemy na nich lekko spekulować. Nieruchomości mają trzy wspaniałe cechy. Pierwsza, chronią przed inflacją, nie będziemy się tu rozwodzić, każdy kto porówna sobie ceny mieszkań sprzed kilku lat wstecz i wie, co to jest inflacja, to bardzo łatwo sobie to sam wykaże. Druga cecha, wkładają do twojej kieszeni codziennie income. Nie zawsze tak jest, ale taka jest idea, kupujemy takie nieruchomości, które wkładają ten income, czyli nie kupujemy działek, za które trzeba płacić podatek, tylko lokale na wynajem, które da się wynająć. Trzecią wspaniałą cechą nieruchomości, nie docenianą często, lub często przecenianą, jest relatywna zmiana wycen tych nieruchomości. To wiąże się z lokalizacją i cyklami, które się pojawiają na rynkach nieruchomości. Te cykle są długoterminowe, to przeważnie jest 10, 20 lat lub całe pokolenia. Więc jeżeli teraz kupimy w dołku cyklicznym nieruchomość, to ją kupimy tanio, ona nam będzie przynosiła income i chroniła te nasze pieniądze przed wpływem inflacji, a jeżeli ją sprzedamy w okolicach szczytu cenowego, to wykorzystamy dwie pierwsze rzeczy, czyli inflacja plus income i dodatkowo do tego dostaniemy premię związaną ze wzrostem cen. Łatwo to się mówi, trudniej to zrobić. Taki przykład z Litwy, jest taki wykres za ostatnie 20 lat, indeksu cen nieruchomości na Litwie, on był wyceniany w granicach 75%, po przemianach ostatnich lat skoczył ten indeks do 175%, a teraz jest z powrotem w okolicach 80%. To są spore zmiany procentowe. Jeżeli nieruchomości się wiążą z dużymi kwotami przy nabyciu i sprzedaży, to można było ten majątek co najmniej podwoić i jednocześnie wykorzystując ochronę przez inflacją i cały czas ten income. Teraz jest tylko kwestia, czy ten indeks jest wyceniany z uwzględnieniem inflacji czy nie. Tu mamy szerokie zagadnienie, słynny indeks Schillera w Stanach Zjednoczonych, który cały czas rośnie, bo dolar traci. Jak spróbujemy wprowadzić wycenę alternatywną, choćby w uncjach złota za metr kwadratowy czy ile średnich pensji za metr kwadratowy, to dostaniemy inne wykresy, to już będą bardziej sinusoidy, które nam pokażą rzeczywiste zmiany cykliczne wycen nieruchomości.

GG: Kolejny temat to Twoja strategia inwestowania w nieruchomości, przy czym tutaj chcę zaznaczyć, że rozmawiamy o pewnym podejściu, Twoim podejściu, więc nie musimy tutaj tworzyć praw uniwersalnych. Chciałbym, żebyś się wypowiedział o tym, jak Ty do tego podchodzisz. Po kolei przejdźmy przez najważniejsze zagadnienia. Pierwsze, kiedy wejść na ten rynek?

RJ: Ten temat jest szeroko wyjaśniony w mojej książce, z przykładami, wykresami. Ogólnie rzecz biorąc wtedy, kiedy są tanie. [śmiej] Jak to określić? To trzeba rysować sobie wykresy, czy sprawdzać co kwartał, co pół roku czy rok, wycenę nieruchomości w złocie czy w średnich pensjach, co też robię. A najprościej jest podzielić tą cenę metra kwadratowego za średnią pensję, też będzie widać, kiedy są tanie, kiedy są drogie. A zupełnie najprostszą metodą jest określenie rentowności z nieruchomości. Jeżeli są nieruchomości tanie, w dobrym miejscu, to rentowność najmu będzie wysoka. Jeżeli nieruchomość jest droga i w słabym miejscu, to rentowność najmu będzie niska. Jeżeli kupimy nieruchomość, która będzie nam przynosiła 10-15% to świetny strzał. Natomiast jeżeli kupimy w szczycie cenowym, to będzie ciężko uzyskać rentowność powyżej 2-3%. Tak samo można oceniać poziom cen danej nieruchomości w danej lokalizacji, czy nas taki poziom cen interesuje czy nie. Ja to zawsze robię od tyłu, to znaczy obliczam spodziewaną rentowność i to mi daje odpowiedź, czy kupić



czy nie. Lub ewentualnie jaka jest maksymalna kwota zakupu. W książce jest przypadek policzony z miejscami po przecinku.

GG: Czyli monitorujesz ceny, rentowność nieruchomości, stosując różne metody wyceny w złocie, w średniej pensji. Kiedy Ty się pojawiłeś na tym rynku?

RJ: Miałem pieniążki odłożone na lokatach, wtedy 8%, nawet 10% było do uzyskania. A nieruchomości jak pytałem o ceny i za ile można wynająć, dawały 3-5%, tą średnią do uzyskania wieloletnią. I często poniżej. Też nie miałem na ten temat wiedzy, znajomości rynku i tak próbowałem, to trwało 10 lat. W którymś momencie zaczęły spadać odsetki od lokat kapitałowych, a ceny nieruchomości osiągnęły taki poziom, że rentowność na wynajmie zaczęła rosnąć. W którymś momencie się te krzywe przecięły, ja wtedy zdecydowałem się przełożyć znaczną część aktywów z finansów na nieruchomości. To był gdzieś rok 2012, jak się okazuje prawdopodobnie wstrzeliłem się z dokładnością z pół roku, rok, w dołek cenowy. Teraz już od dwóch lat ceny rosną, w tym roku mamy wzrost 8,5% z roku na rok wzrost cen nieruchomości. To zależy kto podaje te dane, ale widać gołym okiem, że ceny nieruchomości nieco wzrosły. Natomiast bardzo duża podaż w tej chwili deweloperów powoduje, że one nie rosną w kosmos.

GG: Powiedziałeś, że okolice 2012 roku, kiedy wszedłeś na ten rynek. I w jakie nieruchomości?

RJ: Tu każdy musi sobie sam odpowiedzieć na to pytanie, to głównie zależy od zasobności portfela. Ja jestem człowiek biedny, więc to musiały być mieszkania na wynajem. Natomiast ludzie, którzy dysponują dużo większymi kwotami mogliby inwestować w duże lokale pod wynajem lub w magazyny. Koszt magazynu to kilkanaście czy kilkadziesiąt milionów złotych. Chodzi o to, żeby nie mieć jednego wielkiego magazynu, tylko około pięciu, dziesięciu danej klasy nieruchomości, żeby mieć jakąś dywersyfikację, żeby nie być narażonym na zmianę otoczenia, jak zamknięcie drogi, odcięcie prądu czy remonty. Czyli najbiedniejsi powinni dążyć, żeby mieć kilka garsonier, średni żeby mieć kilka większych mieszkań, bardziej zamożni żeby mieć kilka dużych lokali pod wynajem takich Biedronek czy pod banki, a ci najbogatsi to powinni mieć 10 magazynów, każdy wart 20 milionów, ale to już by należeli do klasy super bogatych ludzi w Polsce, których jest bardzo niewielu.

GG: W takim razie Ty wszedłeś w mieszkania, rynek wtórny czy pierwotny?

RJ: Zaskoczę wszystkich, ja wyłącznie używam rynku wtórnego, dlatego że osiedle jest już dojrzałe, wiadomo jaka jest lokalizacja, sklepy, szkoły i tak dalej. Dzisiaj to się też poprawiło, kiedyś ta infrastruktura była budowana wiele lat po zakończeniu inwestycji w bloki. To po pierwsze. Drugi najważniejszy czynnik jest taki, że trudno sobie wyobrazić wybudowanie wielkiego osiedla gdzieś w centrum Warszawy, jest to raczej niemożliwe. W przeciwieństwie do obrzeży Warszawy. To są bardzo złożone zagadnienia, bo to jest kwestia komunikacji, skomunikowania, mody nawet czasami, to są trendy bardzo zmienne. Ale główna zasada jest taka, że jeżeli to jest nowe osiedle, to jest bardzo dużo nowych mieszkań, z których część będzie próbowała być wynajęta, więc pojawi się duża podaż lokali na wynajem. A popyt na obrzeżach miasta raczej może być skromny, więc tutaj ceny najmu są do uzyskania niewysokie, a może nawet w ogóle się nie uda wynająć takiego lokalu. To wystarczy się przejechać po takich osiedlach, kilka lat temu oddanych nowych i zobaczyć wieczorem, gdzie się świecą światła. To czasami jest bardzo dobry wskaźnik. Kiedyś nawet analizowaliśmy w Krynicy



Górskiej, takie są osiedla pod turystów. Kolega jechał i namawiała nas znajoma, żeby kupić tam lokal pod wynajem pod turystów. Ja mówię, policz mi tylko, ile procent światła się świeci. Więc on wjechał w parking podziemny, mówi: pusto na parkingu a świeci się 4 światła na 400 okien. Ja mówię, dziękuję. Już było wiadomo, że to nie jest ta inwestycja, o której wszyscy marzą.

GG: Są jeszcze z mojego poletka kwestie podatkowe.

RJ: To już zostawiam je Tobie, wiadomo że tu chodzi o amortyzację, wielkość tej amortyzacji. Ale z drugiej strony, jak się bierze kredyt... chociaż tam pewnie to też jest istotne.

GG: Dobrze, to najistotniejsza rzecz, o której się zawsze mówi w nieruchomościach, czyli lokalizacja. Gdzie?

RJ: Tam gdzie są ludzie, odpowiedź jest bardzo prosta, tam gdzie są ludzie. Jeżeli są fabryki, to muszą być pracownicy, oni do tej fabryki muszą dojechać, muszą gdzieś żyć, więc pewnie będą chcieli żyć blisko. Jak nie ma fabryki albo upadła, to nie będzie ludzi, więc tam te nieruchomości raczej nie podrożeją. Ja stosowałem prostą zasadę, ponieważ nie miałem szerokiej wiedzy, patrzyłem tylko, czy jest gdzie zaparkować czy nie. Jechałem oglądać, nie było gdzie zaparkować, znaczyło że w ciemno można wchodzić. A jak było pełno miejsc parkingowych, to znaczyło, że ta lokalizacja mnie specjalnie nie interesuje. I co jest śmieszne, to do dzisiaj świetnie działa. Trendy demograficzne, jakie miasto, jakie państwo by się tutaj można jeszcze dopytać. To jest zagadnienie na poważną pozycję pewnie. Jak wiecie, grozi nam od lat spadek populacji w Polsce ludności. To jest zjawisko oczywiste, powszechnie znane, nie będziemy się tutaj rozwodzić. Na spadek tych ilości ludności w Polsce nakładają się też zjawiska inne, migracyjne. I to jest migracja wewnętrzna, czyli ludzi ze wsi do dużych ośrodków przemysłowych, związana z wykształceniem i centrami biznesowymi, położonymi w dużych miastach, czyli jest odpływ ludzi z małych miasteczek, wykształconych, i ze wsi do miast. Także napływają tutaj Ukraińcy, jest ich już podobno kilkaset tysięcy, może nawet ponad milion w Polsce, też gdzieś muszą przecież mieszkać. Oni obsługują po części obszary rozłożone w rolnictwie, ale też część pracuje na różnych budowach, znowu przy większych miastach, gdzie się toczy życie. I trzeci trend się pojawił ostatnio, niezwykle ciekawy. Szczerze mówiąc podejrzewałem, że się pojawi, już jakieś dwa lata temu. I jak moja znajoma, która pół życia mieszkała w Polsce, pół w Niemczech, cały czas się miotła, gdzie osiąść na stałe, w pewnym momencie stwierdziła, że sprzeda dom w Niemczech i się przeprowadza do Polski, bo w Niemczech się już nie da żyć. Poszła z koleżankami wieczorem na kawę i bała się wracać do domu. Bardzo możliwe, że ten trend zostanie rozszerzony, ze względu na sytuację imigracyjną czy migracyjną w Europie Zachodniej, związaną z tymi zagrożeniami i trudnościami życia i chaosem, który się tam pojawia regularnie. I wszyscy ci z Francji, Niemiec, Polski, którzy mają jakieś korzenie w Polsce, jakieś rodziny, czy są pochodzenia polskiego, na pewno za jakiś czas zaczną rozważać możliwość przeprowadzenia się do Polski. Ten trend na razie jest słabo widoczny, chociaż są takie wykresy podawane przez GUS, ilość zakupionych mieszkań przez obcokrajowców w danych miastach, w danym roku. To w Warszawie to jest rząd 4000 mieszkań w zeszłym roku. Podobnie to wygląda w innych większych ośrodkach miejskich.

GG: Mówiliśmy o tym, kiedy kupować, co kupować, gdzie kupować. W takim razie, w jaki sposób kupować? Jak Ty do tego podchodzisz?



RJ: Szukanie okazji, tak? Są od tego lepsi specje niż ja. Ja się szybko zorientowałem, że jestem tutaj zupełnie nie wyedukowany. Są ludzie, którzy zajmują się tym wiele godzin na dobę i ja się nimi posłużyłem. Wynajmiałem ich po prostu, czyli zoutsourcowałem ten problem. Znalazłem takich ludzi w rejonie, który mnie interesował, poprosiłem ich o pomoc, oni się oczywiście zgodzili i w ten sposób znajdowałem okazje. Ludzie, którzy znają dany rynek, są w stanie określić bardzo łatwo koszt remontu, kwotę do uzyskania z najmu i wtedy, wiedząc, jaką rentowność chcemy uzyskać, wychodzi nam dopuszczalna maksymalna cena, więc od razu wiemy, czy można taki lokal kupić czy nie.

GG: Rozumiem, że znalazłeś kogoś, kto zna rynek, potrafi znajdować tańsze nieruchomości i zapłacił mu za to, żeby Ci je po prostu kupić.

RJ: Najwyczejniej w świecie. Dlatego że ja nie byłem w stanie na te pytania znaleźć odpowiedzi. A taki człowiek mówi: wynajmiesz to za 1200, remont cię będzie kosztował 30. To jak wiemy, ile chcemy uzyskać rentowności, to nam wychodzi z prostego Excela cena maksymalna. I porównujemy to z ceną ofertową, to wiemy czy się targować, do jakiej kwoty, czy od razu brać bez targowania, prawda? To jest cały aspekt zjawisk, negocjacje i tak dalej. Ale raz czy dwa mi się udało naprawdę nieźle trafić.

GG: A propos ceny, kupowania, to jak to finansować? Rozumiem, że Ty miałeś kapitał i inwestowałeś za gotówkę, ale nie wszyscy ten kapitał mają, niektórzy się kredytują. Jak Ty do tego podchodzisz?

RJ: Tak jak mówię, część ma problemy, za co zapłacić czynsz, a część ma problemy, co robić z nadwyżkami finansowymi i w jakie miejsca je lokować. W mojej filozofii ochrony kapitału i szukania alternatywy do inwestowania, no to samo słowo „kredyt” tutaj nie bardzo ma sens, bo to zaprzecza całej ideologii. Poza tym kredyt gwałtownie podnosi ryzyko całej operacji. Może też podnieść zysk jednostkowy, nie będziemy tu wchodzić w terminy z księgowości, może podnieść zysk z danego mieszkania jednostkowy, ale trzeba kupić kilka takich mieszkań, mając dany zasób gotówki, prawda? Bo się posługujemy kredytem i mamy cały czas kwestię tego, że musimy się dzielić z bankiem dochodami. Jak ktoś nie ma na mieszkanie nadwyżki gotówkowej, to po co je kupować, jak nie dla siebie? Ja tego nie bardzo mogę zrozumieć, gdzie tu jest sens biznesu. Mając do zainwestowania 100 tysięcy złotych można poszukiwać inwestycji na 30-40%, niekoniecznie szukając ich w nieruchomościach na wynajem, gdzie jest stopa zwrotu 5%, a ryzyko kredytowe istnieje duże. Dlatego nie bardzo mi to tutaj pasuje do całości układu. Ale rozumiem, że można tak spróbować zagrać, szczególnie jeśli się chce uzyskać wyższe rentowności z najmu poprzez wynajem na pokoje czy uczestniczyć w ruchu spekulacyjnym cen. Nie posiadając gotówki na wejście, chce uczestniczyć w spekulacyjnym ruchu cen, więc musimy kupić teraz, bo czas nas goni, a nie mając pieniędzy, musimy się kredytować i może rzeczywiście się okazać, że my na tym zarobimy. Ale jak to ze spekulacjami bywa, może być też tak, że kupimy po drogich cenach, a będziemy musieli sprzedawać dużo taniej, więc cała ta idea traci sens.

To co mi daje możliwość posiadania nieruchomości bez kredytu, to fakt, że ja mogę czekać. Mnie w zasadzie nie martwi spadek cen, on mnie ucieszy, bo mi wzrośnie rentowność z posiadanych lokali. Co więcej na ten temat powiedzieć? Przeciwicyli to poprzednicy na franku szwajcarskim, jaki to świetny był interes, prawda?



GG: Rozumiem, że problem franka szwajcarskiego to był problem ryzyka walutowego.

RJ: Niekoniecznie, nie tylko. Bo raz, że rzeczywiście było ryzyko walutowe, dwa, było ryzyko stopy procentowej, które się w ogóle nie ziszcilo, bo w tej chwili stopy procentowe nawet na franku są niższe niż były, czyli wręcz na naszą korzyść zadziałały. Ale trzy, był szczyt cenowy. Czyli mając trzy ryzyka, ryzyko stopy, waluty i cenowe mieszkań w dwóch uczestniczyliśmy, bo spadły ceny i nastąpiła utrata wartości złotówki w stosunku do franka. Natomiast nie uczestniczyliśmy w ryzyku stopy, bo stopy spadły, a nie wzrosły. Teraz dopiero powoli rysuje się szansa, że i stopy będą rosły. To są złożone spekulacje, one się mnożą przez siebie, więc ciężko jest nawet oczekiwaną zdolność wyliczyć. Ja, biorąc bez kredytu zakupy, uczestniczę wyłącznie w ryzyku cenowym, że mogę kupić i ceny mogą spaść.

GG: Czyli rozumiem, że jeśli inwestować, to przede wszystkim za gotówkę, żeby uniknąć ryzyka walutowego, jeśli mówimy o kredytach walutowych, i ryzyka stopy procentowej, jeśli mówimy o kredycie.

RJ: Nie postawię takiej tezy, ona jest zbyt pasywna, natomiast trzeba sobie zdawać sprawę z tych ryzyk, że jeżeli inwestujemy z kredytem, jeszcze w walucie obcej, to trzy ryzyka mamy, zmiany cen, stóp i walut. Można część tych ryzyk wyeliminować, np. pozbyć się kredytów, wtedy mamy tylko ryzyko zmiany cen, ale jeżeli się czekało 10 lat na nieruchomości i się obserwowało wskaźniki cen, to przez umiejętność można wyeliminować, co mi się praktycznie udało. Można też ograniczyć to ryzyko, nie kredytując nieruchomości w 100%, ale powiedzmy w 30%, co wtedy nam o 70% znosi ryzyko walutowe czy kredytowe.

GG: W takim razie kolejną rzeczą, którą trzeba robić, jak już nieruchomość znajdziemy, wynegocjujemy niską cenę albo znajdziemy okazję, kupimy za gotówkę bądź na kredyt, później trzeba to wynająć i tym zarządzać.

RJ: Tak, ja bym chciał wrócić do poprzedniego pytania, bo to może mało kto zdaje sobie z tego sprawę. W latach 90-tych kredyt w Grecji na mieszkania to było 25%. W Portugalii 20%. Nawet w takich gospodarkach jak Austria czy Wielka Brytania był powyżej 10%. W Stanach Zjednoczonych było podobnie, kilkanaście procent w latach 80-tych, przełomie lat 90-tych. Dzisiaj mamy niezwykle niskie stopy procentowe, w zasadzie najniższe w historii i długo się utrzymujące. Należy się spodziewać, że taki stan rzeczy się niestety nie utrzyma w przyszłości, więc ryzyko kredytowe, związane ze stopą procentową, powinno nam rosnąć w przyszłości. Nie potrafię powiedzieć, w jakim tempie i w jakim czasie.

Tu jeszcze jest kwestia, którą bym chciał poruszyć dla bardziej zaawansowanych. W tej chwili, jeżeli weźmiemy inflację rzeczywistą i liczoną CPI i porównamy ze stopami w bankach, to się okaże, że mamy relatywnie ujemne stopy procentowe. Czyli powinno się opłacać kredytować wszystko na każdą skalę jak najszerszą. Nie wolno tylko przekroczyć poziomu sensu. Podpowiem tylko, że na Ukrainie, w momencie kiedy Rosja uderzyła na Krym, stopy procentowe z kilku procent skoczyły do ponad 20%, w tej chwili są chyba w granicach 16%, Proszę sobie wyobrazić teraz, jak się spinają te nieruchomości zakredytowane w 100% na Ukrainie, w ogóle się nie spinają. Więc jak zdejmujemy ten kredyt do 15-20%, czy to ma sens, to ja nie wiem, bo za 15% kredytu trzeba całą procedurę bankową



przejść. Trzeba zrobić test, założyć stopy procentowe 15% i zobaczyć, ja się nasze nieruchomości spinają. Jeżeli się nie spinają, to znaczy, że to ryzyko jest za duże.

Jak zarządzać? Odpowiedź jest prosta, outsourcować wszystko co się da, szczególnie jak się ma poziom lenistwa taki jak ja, albo jak się mieszka na wsi, daleko od miejsca posiadania nieruchomości. Ja się posługuję Toba, Grzesiem Grabowskim i Wynajmistrzem i wykorzystuję Mzuri.

GG: Czyli masz kogoś, kto Ci zarządza, rozlicza, wcześniej miałeś kogoś, kto Ci to kupował.

RJ: Ja nie robię nic. Ja mieszkanie czasami oglądałem dwa razy: w momencie przed kupnem i po zakończeniu remontu. Nie bywam tam, nie zajmuję się tym w ogóle. Dostaję tylko rozliczenia raz na miesiąc.

GG: Wydaje mi się, że bardzo dobrze, że w tych mieszkaniach nie bywasz, bo nie jesteś z nimi związany emocjonalnie, w związku z tym jesteś w stanie z tych nieruchomości wyjść. Pytanie, kiedy z tego rynku nieruchomości zamierzasz wyjść?

RJ: Kiedy będę miał taką potrzebę, ze względu na finansowanie innych, bardziej opłacalnych pomysłów. Albo też kiedy ocenię, monitorując rynek cenowy i opłacalność najmu, że osiągnęliśmy okolicę szczytu i pora zamykać tę inwestycję. Mam nadzieję, że nie nastąpi to zbyt szybko. Możliwe też, że ponieważ jestem coraz starszy, mam coraz mniej ochoty na nowości i coraz bardziej ograniczam swoją działalność, to zostanę na tych nieruchomościach do momentu przekazania ich następcom, a oni już będą decyzje podejmowali samodzielnie. Ogólny układ jest taki, że udało się określić prawidłowo dołek, chyba nie było to specjalnie trudne, udało się zająć pozycję, mnie osobiście kilka lat temu na nieruchomościach. Jesteśmy wyraźnie na początku budowania silnego, wzrostowego trendu w nieruchomościach. Gdzie on nas zaprowadzi, jak długo będzie trwał, kiedy będzie szczyt, to tego nikt nie jest w stanie przewidzieć. Kiedyś ten szczyt nastąpi, jeżeli to będzie bardzo, bardzo wysoko, to na pewno trzeba będzie wyjść z nieruchomości, a jeżeli ten szczyt będzie miał obszary takie 10 czy 20% w górę, to nie będzie to jakiś lokalny wielki szczyt historyczny, więc będzie można spokojnie przeczekać te lokalne wahania. Takie wielkie szczyty co 30 lat następują. Jeżeli był w 2008, to powinien być w 2038, czyli mamy jeszcze sporo czasu. Po drodze na pewno będą kilkuletnie okresy wahań cen nieruchomości w górę, w dół. Na pewno będzie to silnie związane z sytuacją polityczną, w której jesteśmy, z Unią Europejską, z Rosją i całymi innymi zagrożeniami. Na pewno to będzie bardzo silnie związane ze stopami procentowymi i z możliwością innych, alternatywnych inwestycji.

GG: Bardzo dziękuję za Twój czas, poruszaliśmy dużo tematów, o których pewnie można by rozmawiać godzinami, więc jeśli ktoś z Was chciałby w te tematy wejść głębiej, to oczywiście zapraszam do przeczytania książki Ryszarda. Ja ją czytałem, zanim została wydana i polecam. Ryszard, bardzo dziękuję za Twój czas.