



Jak zarabiać na podnajmie (wywiad z Rafałem Paluchem z DobryNajem.pl)

Transkrypt do wywiadu, który możesz odsłuchać tutaj:

<https://wynajmistrz.pl/jak-zarabiac-na-podnajmie-wywiad-z-rafalem-paluchem-z-dobrynajem-pl>

Grzegorz Grabowski (GG): Witam Cię serdecznie, tu Grzegorz Grabowski, autor bloga Wynajmistrz.pl. Przedstawiam kolejną rozmowę. Tym razem zdecydowałem się porozmawiać z Rafałem Paluchem, założycielem i współdziałowcem DobryNajem Sp. z o.o. – firmy, która po 2,5 roku działania podnajmuje w Krakowie 60 mieszkań i obsługuje 300 najemców. I liczby te cały czas rosną. Z tego wywiadu dowiesz się m.in. jak powstała firma Rafała, ile zarabia na podnajmowanych mieszkaniach, jakie są kluczowe czynniki sukcesu w takiej działalności i jaki zespół trzeba mieć, żeby taką firmę prowadzić. Zapraszam do posłuchania, a potem do komentowania.

GG: Cześć Rafał.

Rafał Paluch (RP): Cześć Grzegorzu.

GG: Przede wszystkim bardzo dziękuję za to, że zgodziłeś się na ten wywiad. Wiem, że jesteś zajęтым człowiekiem i masz co robić, więc naprawdę dziękuję. I tak na początek, żeby słuchacze wiedzieli z kim rozmawiam, czy możesz powiedzieć kilka słów o sobie? Kim jesteś? Co robiłeś wcześniej w życiu? Co robisz obecnie? W kilku zdaniach.

RP: Witam wszystkich, nazywam się Rafał Paluch, jestem z Krakowa. Aktualnie prowadzę firmę Dobry Najem. Wcześniej prowadziłem firmę internetową jako dostawca Internetu. Miała ona około 1000 klientów. Firmę sprzedałem i zacząłem się zajmować podnajmem. Aktualnie jestem, można tak powiedzieć, pracobolikiem na odwyku, ponieważ staram się więcej podróżować niż pracować. I powoli zaczyna mi się to udawać.

GG: Dlaczego w ogóle tym się zajęliście, no bo jak mówiłeś wcześniej, prowadziłeś biznes internetowy. To dlaczego podnajem? Co się wydarzyło?

RP: Powiem ci tak. Od zawsze miałem gdzieś z tyłu głowy wejście w nieruchomości. Jednak nie widziałem możliwości takiego bezpiecznego, prostego początku tej drogi. Wcześniej prowadziłem, jak już mówiłem, przez 10 lat małą firmę, sprzedającą własne usługi internetowe, mieliśmy tam tak plus minus 1000 klientów, ale firma została sprzedana większemu graczowi, który się pojawił na rynku, akurat moi znajomi, więc łatwiej było dokończyć transakcję. I dzięki temu znalazły się pieniądze, aby zacząć z nieruchomościami. Jeśli chodzi o taki większy pomysł, dlaczego akurat podnajem, to myślę, że o tym powiem za chwilę. Jednak cały taki pomysł z nieruchomościami już wieku osiemnastu lat miałem w głowie, żeby: wziąć kredyt, kupić np. dwadzieścia mieszkań i zarabiać na wynajmie. Tylko że nikt nie dałby mi wtedy kredytu, zawłaszczła na taką ilość mieszkań, więc to wszystko spaliło na panewce. A teraz dzięki podnajmowi zaczyna się to urealnianić.

GG: Rozumiem, że w pewnym momencie przeczytałeś jakąś książkę Kiyosakiego?



RP: Tak, był taki moment, ale to nie było w wieku 18 lat, jakoś dwa trzy lata temu dopiero natrafiłem na tę książkę. Tak to po prostu mnie ciągnęło do tych nieruchomości.

GG: Żeby wszyscy słuchacze wiedzieli o co chodzi, czy możesz w wielkim skrócie powiedzieć na czym polega ten biznes. Na czym w ogóle polega zarabianie na podnajmie?

RP: Zarabianie na podnajmie polega na tym, na czym polega handel od początków ludzkości, czyli kupić tanio, sprzedać drogo. My w tym przypadku wynajmujemy troszeczkę taniej, i podnajmujemy później mieszkania na pokoje drożej. Tak że zarabiamy na różnicy pomiędzy ceną wynajmu, a ceną podnajmu. To jest takie proste wytłumaczenie.

GG: Może takie prowokacyjne pytanie. Czy to znaczy, że znajdujesz np. kawalerkę 20 m², wynajmujesz ją od właściciela za 1000 zł i podnajmujesz ją komuś innemu za 1400 zł?

RP: Nie, kawalerki omijamy szerokim łukiem. My nie z tej sekty, że tak powiem. Najmniejsze mieszkanie jakie mamy, to trzy pokojowe.

GG: Ale trzy pokoje pierwotnie czy trzy pokoje już po dostosowaniu do Waszych potrzeb?

RP: Trzy pokoje po dostosowaniu, akurat tam były dwa na 43 m², ale nie dało się więcej nic z tego zrobić, tak że jest takie mieszkanko, akurat z czynszem bardzo niskim, niższym praktycznie niż czynsz do administracji, więc się spina. W innym przypadku byśmy go nie wzięli. Omijamy takie mieszkania.

GG: Czyli rozumiem, że są to większe mieszkania, które wynajmujecie od kogoś, dostosujecie do swoich potrzeb, robicie więcej pokoi i wynajmujecie na pokoje. Czy możesz opowiedzieć jaka jest historia Waszego sukcesu? Ja tę historię znam i szczerze powiem, jestem pełen podziwu. Wiem, że wystartowaliście pod koniec 2013 roku i to co osiągnęliście do dzisiaj, to naprawdę jest bardzo dużo. Więc czy możesz o tym opowiedzieć? Jak to się zaczęło i gdzie jesteście teraz?

RP: Założyliśmy firmę 2013 roku, we wrześniu, ale ponieważ sporo jeszcze czytałem o tym wszystkim, to tak realnie ruszyliśmy z podnajmem od początku stycznia 2014. Wtedy znaleźliśmy dwa pierwsze mieszkania. Było oczywiście ciężko, jak to zawsze jak się coś zaczyna, ale potem już poszło z górki. Aktualnie w podnajmie mamy prawie 60 mieszkań i 5 kupionych na kredyt dla siebie. Daje nam to w sumie ponad 300 pokoi. Staramy się aby z każdego mieszkania zysk wynosił minimum 1000 zł, w innym wypadku zazwyczaj nie opłaca się nam podnajmować. W przyszłym roku planujemy też przekroczyć 3 000 000 zł obrotu z samego najmu. Robi się z tego taki już poważny biznes.

GG: Mówisz, że 3 000 000 zł obrotu, czyli 3 000 000 zł przychodu z czynszu najmu płaconego przez najemców, tak?

RP: Tak, dokładnie.

GG: Opowiedziałeś, że staracie się żeby na każdym mieszkaniu zarabiać minimum 1000 zł. Rozumiem, że chodzi o taką liczbę, która zostaje, czyli odejmujecie od tego co dostajecie od najemców, to co płacicie właścicielowi, plus wszystkie koszty utrzymania tego mieszkania, jakies tam koszty operacyjne, tak?

RP: Bierze się to z tego, że czasami mogą się pojawić w najmie przestoje, mogą pojawić się



najróżniejsze awarie w mieszkaniu, które wymagają np. wykwaterowania wszystkich najemców, bo pękła jakaś rura wodna, czy sąsiad nam załał całe mieszkanie. Mieliśmy tak w jednym przypadku, potem trzeba było ściągać panele, suszyć to wszystko, bo inaczej pojawiłby się grzyb. Trzeba brać pod uwagę takie przestoje w najmie. Dlatego założyliśmy sobie te minimum 1000 zł, aby nie musieć się potem martwić i dokładać do danego mieszkania.

GG: Czy możesz powiedzieć, o ile liczyłeś coś takiego, ile średnio zarabiasz na mieszkaniu? Czy trudno to uśredniać?

RP: Wszystko zależy od mieszkania. Najwięcej ile zarabiamy na danym mieszkaniu to 7000 zł miesięcznie.

GG: I jakie jest to mieszkanie, jeśli mogę spytać?

RP: 10 pokoi, 180 m². 10 takich dużych pokoi. Są w nim dwie łazienki i jedna duża kuchnia, i jest w samym centrum Krakowa.

GG: O rany, to gratuluję. A jakie macie minimalne? Rozumiem, że te minimum to 1000 zł?

RP: Tak. Staramy się, żeby to był ten 1000 zł. Mamy jedno mieszkanie, w którym jest chyba 940 zł, ale to jest właśnie te 43 m², o którym mówiłem wcześniej i jest wzięte od mojego współnika z poprzedniej firmy, także nie mogłem odmówić.

GG: Powiedz w takim razie, jeżeli jest to od 940 do 7000 zł, może nie średnio, ale jaka jest mediana, ile jest mieszkań o takiej wartości średniej. Czy średnio zarabiacie 2000, 3000 zł, kiedy mówicie, że to jest dobre mieszkanie?

RP: Dobre mieszkanie, to jest wtedy kiedy po 12 miesiącach, zazwyczaj liczymy, że 12 miesięcy to czas zwrotu z inwestycji z takiego mieszkania, mamy z niego około 2000 zł, tak minimum, wtedy to już zaczyna być dobre mieszkanie. Tylko zazwyczaj w takie mieszkanie musimy dużo zainwestować. Czy to wymienić ogrzewanie, czy położyć wszystkie podłogi, wymieniać okna czasem też się zdarzało. Zazwyczaj z dobrym zyskiem idzie też spora inwestycja.

GG: Wystartowaliście na początku 2014 roku, kto tak naprawdę to robił? Ty robiłeś to sam?

RP: Główny zespół założycielski, czyli ci, którzy pracują jako tak zwany rdzeń firmy, składa się z czterech osób: jest w nim moja partnerka Kasia oraz nasi znajomi Dorota i Wiktor. Podobnie kształtują się udziały w naszej firmie. Aktualnie na stałe zatrudniamy dwóch pracowników, w tym momencie szukamy również dwóch kolejnych, oraz dwie osoby do pomocy do odbierania telefonów na sierpień i wrzesień, kiedy wynajmujemy najwięcej pokoi. A jak to się zaczęło? Na początku ja, po podjętej decyzji o sprzedaży firmy, pojechałem na szkolenie do Piotra Hryniewicza. I po tym szkoleniu w ciągu dwóch miesięcy znalazłem i kupiłem pierwsze mieszkanie. Następnie zacząłem zastanawiać się nad podnajmem, przeliczałem różne warianty i w końcu dzięki kontaktom ze zjazdu absolwentów Piotra, postanowiłem się tym zająć na poważnie. Zabrałem do współpracy moją partnerkę, a po dwóch miesiącach, jak zobaczyłem efekty, namówiłem także Wiktora, który z kolei namówił Dorotę. Na szczęście każdy z nas chciał robić coś innego, więc podział obowiązków nastąpił praktycznie sam.

GG: A możesz powiedzieć jak się podzieliliście?



RP: Oczywiście. Ja się zajmuję głównie rzeczami związanymi z księgowością, i prowadzeniem biznesu od strony takiej papierowo – myślicielskiej, czyli zastanawiam się co robić, żeby było lepiej, i żebyśmy nie musieli tak dużo pracować, a bardziej wydajniej, bo dobra praca, jak to mówi Blikle, nie musi być ciężka. Wiktor zajmuje się remontami, wyszukuje też okazje na rynku nieruchomości i sprzedaje je dalej do inwestorów. Dorota i Kasia zajmują się nadzorem nad naszymi pracownikami. Są też bardziej związane z bezpośrednim kontaktem z naszym klientem, co w tym przypadku z naszymi najemcami. Także one się tym zajmują i bardzo dobrze im to wychodzi.

GG: Czyli jeżeli dobrze zrozumiałem, to w tym momencie są te cztery osoby, które były założycielami, dwóch pracowników, czyli łącznie sześć osób, szukacie kolejnych dwóch i jeszcze w sezonie, czyli w sierpniu i wrześniu kiedy wymaga to więcej pracy, to jeszcze kogoś tymczasowo zatrudniacie?

RP: Przy czym to są tylko osoby, które zatrudniamy na umowę zlecenie. Oprócz tego mamy oczywiście ekipy budowlane, mamy tak zwaną grupę serwisową, która 24 godziny siedem dni w tygodniu czuwa nad tym, żeby jak się coś np. zacznie lać, to oni muszą najdalej w ciągu godziny pojawić się w tym mieszkaniu i usunąć ewentualne problemy, jakie się pojawiają, w innym wypadku biorą na siebie odpowiedzialność za te problemy. Mamy też takiego pana złotą rączkę, który naprawia takie proste usterki, które nie wymagają takiego priorytetu, typu urwana klamka, czy lekko przeciekający prysznic. To nie musi być załatwione od razu tylko może być załatwione w ciągu np. dwóch dni. Oprócz tego mamy jeszcze panią, która nam sprząta mieszkania po remontach i także w przypadku gdy najemcy nie sprzątają, to czasami egzekwujemy to od nich poprzez zewnętrznego wykonawcę.

GG: I to jest taki zespół wewnętrzny i również zewnętrzny, który obsługuje te 60 mieszkań i też rozumiem, rozbudowuje te portfolio?

RP: Tak dokładnie.

GG: No dobrze, a powiedz mi, gdyby ktoś chciał taki biznes zacząć budować? Albo inaczej. Gdybyś Ty miał zacząć to robić od początku. Nie wiem, przeprowadzasz się do innego miasta, albo założymy, no może nie do innego kraju, bo tam by były inne warunki, ale przeprowadzasz się do innego miasta i okazje się, że musisz coś takiego stworzyć od początku. Od czego byś zaczął?

RP: Na pewno przygotowałbym plan całego biznesu, jakbym to widział na początku. Dowiedziałbym się możliwie najwięcej o lokalnym rynku: które osiedla są złe, które są dobre, jakie są ceny wynajmu na danym osiedlu, dowiedziałbym się też jakie są ceny wynajmu, bo tutaj można wynajem traktować na dwa sposoby, pierwsze to najem od właściciela i wynajem też później pokoi. Trzeba sprawdzić czy czasem ceny wynajmu od właścicieli nie są zawyżone, przez co nie opłaca się wynajmować pokoi. W różnych miastach różnie to bywa. Z tego co wiem w Łodzi, w Gdańsku są najlepsze stopy zwrotu w stosunku do zainwestowanego kapitału, i chyba Katowice też pod tym względem królują, tak że warto się rozglądnąć i możemy właśnie na własnym poletku działać. Także to na pewno bym zrobił. Dobrze by było też znaleźć sobie mentora, czyli osobę, która wie więcej i u której możemy się nawet zatrudnić za darmo, na zasadzie przynieś, wynieś, pozamiataj, a zapłatą będzie o wiele więcej warta wiedza. Następnie warto będzie ustalić swoje priorytety, bo nie każdego interesuje szybkie skalowanie biznesu. Znam inwestorów, którzy kupili kilka mieszkań lub zrobili kilka podnajmów i w zupełności im to wystarcza, dobrze na tym zarabiają i nie chcą dobrać dodatkowych mieszkań. Tak że wszystko też zależy od człowieka i jego psychiki.

GG: Jak to wygląda od strony technicznej, takiej prostej? Rozumiem, że po analizie rynku, po



znalezieniu mentora, czyli tak naprawdę zapewnieniu sobie odpowiedniej wiedzy i doświadczenia, co byś zrobił? Wszedł w Internet i zaczął szukać dużych mieszkań do wynajęcia czy co?

RP: Może powiem ci co zrobiłem, bo wydaje mi się, że to było dosyć dobrym posunięciem. Po prostu wszedłem na Gumtree, wszedłem na kilka innych portali ogłoszeniowych i zacząłem szukać. Zacząłem szukać, potem dzwonić, umawiać się z właścicielami. Oczywiście nie mówiłem na początku o podnajmie, mówiłem, że chcę wynająć mieszkanie na dłuższy okres i później tłumaczyłem o co dokładnie chodzi. Także to bardzo pomogło, czyli po prostu takie działanie od razu, a nie mówienie „zastanawiam się i planuję rok”, po czym nic z tego nie wychodzi. Także w styczniu po siedmiu dniach udało mi się od razu podnająć dwa mieszkania, przez to że dzwoniłem i rozmawiałem z właścicielami. Przy czym nie było to tak, że zwiedziłem 50 mieszkań i dopiero potem miałem dwa, udało się to przy czwartym albo piątym podejściu z tego co pamiętam.

GG: To chyba bardzo szybko?

RP: Tak, bo jest dużo właścicieli, którzy szukają takiej usługi, bo nie chcą się zajmować mieszkaniami, bo mają inne rzeczy na głowie, a mieszkanie często jest otrzymane w spadku, albo w jakiś inny sposób, jest dla nich problemem, a nie kurą znoszącą złote jajka. Także bardzo często bardzo łatwo ich przekonać do tego, ale to też nie jest tak zawsze. Raz nawet pewna właścicielka zaczęła na mnie kłąć, że co ja w ogóle chcę zrobić, po czym koniec końców udało się za 300 zł więcej wynająć od niej mieszkanie.

GG: Czyli masz siłę przekonywania?

RP: No czasami, nie ja ale pieniądze, ale tak.

GG: To jeszcze będę cię dopytywał o szczegóły jak przekonywać właścicieli, ale to za chwilę. Czyli zacząłeś, w miarę szybko udało ci się znaleźć te pierwsze mieszkania. Jak byś miał powiedzieć jakie są według ciebie takie trzy kluczowe czynniki sukcesu w podnajmie, jakie cechy musisz posiadać, albo na czym musisz się skupić, żeby osiągnąć sukces?

RP: No to na pewno moim zdaniem bez gotówki się nie obejdziesz, bo z pustym kontem jest o wiele ciężiej zacząć. Oczywiście zdarzają się podnajmy, gdzie nie trzeba praktycznie nic inwestować, jednak nie znajdziemy ich zbyt dużo. Tym bardziej jeśli nie ma się jeszcze doświadczenia, a zazwyczaj zysk na nich, na tych podnajmach, w które nie trzeba inwestować jest odpowiednio niższy. Nam udało się łączyć pieniądze głównie dzięki zaufaniu rodziny i znajomych, a także dobrej zdolności kredytowej. Oprócz tego potrzebne jest jeszcze ogromne samozaparcie, aby pomimo przeciwności losu, iść cały czas do przodu. Bardzo pomaga działanie w formie zespołu, gdzie wspieramy siebie nawzajem. Także powiedziałbym, że gotówka albo dostęp do pieniędzy w razie potrzeby, samozaparcie i zespół. Przy czym zespół wymieniałbym jako najważniejszy punkt.

GG: Ok. Rozumiem że w tym momencie podnajmujecie 60 mieszkań, na każdym zarabiacie od 1000 do 7000 zł, z tego można oszacować tak naprawdę jaki macie dochód. Nie chcę tutaj wchodzić w szczegóły. Mówiłeś że kupiliście już pięć mieszkań własnych, rozumiem, że to są mieszkania kupione na spółkę?

RP: Nie, to są mieszkania kupione na osoby prywatne. I tak samo z kolejnymi mieszkaniami, też będziemy je kupować na osoby prywatne. Tak że zobaczymy jeszcze jak to będzie.



GG: Robicie podnajem, kupujecie też własne mieszkania. Wiem, że robicie coś jeszcze. Czym jeszcze się spółka zajmuje?

RP: Może inaczej, bo spółka to my. Także powiem czym my się zajmujemy. Zajmujemy się bardzo wieloma rzeczami: zarządzamy mieszkaniami, kupujemy mieszkania na licytacjach, mamy po kilka własnych tak jak mówiłem, robimy też tak zwane gotowce inwestycyjne na zlecenie inwestorów, czyli szukamy mieszkań, dokonujemy w nich remontu, a następnie nimi zarządzamy. Często inwestorów mamy spoza Krakowa, czasami po prostu ktoś ma gotówkę i nie wie co z nią zrobić, także tutaj wchodzimy my. Dodatkowo tworzę system obsługi najmu który bardzo ułatwia codzienne zarządzanie firmą, a dzięki temu, że korzystają z niego także inni inwestorzy, może on być jeszcze bardziej pomocny i przyjazny w użytkowaniu. Poza tym, poza pracą coraz więcej podróżujemy. Właśnie kończę tworzyć kampera zrobionego ze starego forda transita, którym będziemy się przemieszczać po Europie przez najbliższe lata. Stolarz, który robi dla nas meble do pokoi i kuchni, zgodził się na zlecenie umeblowania samochodu, chociaż trochę drapał się po głowie jak tam te meble ułożyć, bo auto nie ma ścianek pod kątem 90 stopni, także trzeba się troszeczkę namęczyć. No i będzie on w związku z tym odpowiedzialny za nasz komfort w podróży, mam nadzieję, że mu się uda.

GG: No super. A jak sobie wyobrażasz, no bo jednak prowadzenie takiej firmy to dużo pracy, jest duża odpowiedzialność, jak chcesz to zorganizować żeby mieć na te podróże czas?

RP: I tutaj znowu przychodzi zespół do pomocy. W tym momencie mamy tak, że jeżeli wyjeżdżam ja z Kasią, to Wiktor z Dorotą są w Krakowie. Ale powoli się to zmienia, i dążymy do tego, żeby móc równocześnie gdzieś wyjechać. Nie martwić się już tak bardzo o biznes, ponieważ większość zadań mądrze delegujemy pracownikom, oczywiście nie wszystko naraz, czyli masz rób i do zobaczenia za miesiąc, ale po kolei zwiększamy daną odpowiedzialność na danym stanowisku. Także w ten sposób, widać to po naszej firmie, w ten sposób jesteśmy w stanie zarządzać firmą z większej odległości niż kilka km.

GG: Powiedz mi, wspomniałeś też, że zarządzacie mieszkaniami. Czy możesz powiedzieć na czym polega ta usługa, czy jest kosztowna, ile kosztuje i co zapewnacie, dla kogo jest ona przeznaczona, no i co daje tym ludziom, którzy korzystają z takiej usługi.

RP: Zarządzanie nie jest aż tak bardzo rozpowszechnione tutaj u nas. Także robimy to w ten sposób, że dany inwestor, który właśnie miał gotówkę, prosił nas żebyśmy kupili dla niego mieszkanie, wyremontowali, w końcu mówił, że nie bardzo chce mu się tym zarządzać, w związku z tym musieliśmy wymyślić taką usługę u siebie w firmie pod, że tak powiem nasze potrzeby, by też ładnie spiąć z systemem i żeby robić jak najmniej powtarzalnych rzeczy. To jest np. księgowanie wpłat najemców, zgłaszanie usterek. Ta usługa działa na takiej zasadzie, że właściciel oddaje nam mieszkanie, płaci nam 15% od przychodu i nie martwi się niczym innym, pod koniec miesiąca wystawia tylko fakturę żebyśmy mu przelali pieniądze za najem. Tak że staramy się żeby to zarządzanie było jak najmniej uciążliwe ze strony właściciela, żebyśmy mogli się wszystkim zająć, a właściciel mógł robić to, co umie najlepiej. Tak to wygląda.

GG: Wy działacie w podnajmie już ponad dwa lata, zaczęliście w styczniu 2014, czyli mamy już dwa i pół roku. Ta spółka jest już rzeczywiście duża: 60 mieszkań, mówicie o 3 mln zł obrotu w 2016 roku. Powiedz mi co dalej? Jaką macie wizję dla Was i dla Waszej spółki w dłuższym okresie? Gdzie chcecie być za kilka lat?

RP: Dalej będziemy chcieli skalować nasz biznes. Teraz z mieszkań przestawiliśmy się na wynajem



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

wynajmistrz@wynajmistrz.pl

całych budynków. Wynajęliśmy już trzy kamienice i będziemy chcieli iść dalej w tym kierunku. Ponieważ po pierwsze jest z tego większy zysk, a po drugie nie trzeba się rozdrabniać na poszczególne mieszkania. Oczywiście trzeba więcej inwestować w takie budynki, ale jest to moim zdaniem przyszłość jeśli chodzi o naszą firmę. Mamy też zamiar robić więcej flipów czyli kupować nieruchomości, remontować i sprzedawać z zyskiem. W dalszej perspektywie może się uda kiedyś kupić kilka kamienic dla siebie. Chcę też rozwijać mój system obsługi najmów i mam na to mnóstwo pomysłów.