



# System Obsługi Najmu (wywiad z Rafałem Paluchem z DobryNajem.pl)

Transkrypt do wywiadu, który możesz odsłuchać tutaj:

<https://wynajmistrz.pl/system-obslugi-najmu-wywiad-z-rafalem-paluchem-z-dobrynajem-pl>

**Grzegorz Grabowski (GG):** Tu Grzegorz Grabowski, autor bloga Wynajmistrz.pl. Zapraszam Cię do posłuchania kolejnego wywiadu. Może to dziwne, ale tym razem zrobiłem wywiad z osobą, z którą już kiedyś rozmawiałem na łamach tego bloga czy też podcastu. W pierwszej rozmowie z Rafałem Paluchem dyskutowaliśmy głównie o podnajmie, a tym razem skupiłem się na innych tematach: rynku wynajmu mieszkań na pokoje, rynku podnajmu mieszkań, a przede wszystkim na systemie do zarządzania najmem, którego Rafał jest twórcą. Zapraszam do posłuchania, a potem, jak zwykle, komentowania.

**Grzegorz Grabowski (GG):** Cześć Rafał.

Rafał Paluch (RP): Cześć Grzegorzu.

**GG:** Na samym początku muszę przyznać i Tobie oczywiście, i Słuchaczom, że spotkaliśmy się już raz na moim blogu. Przeprowadziłem z Tobą wywiad chyba w wakacje 2016 roku, czyli prawie dwa lata temu. W notatkach do tego wywiadu oczywiście znajdziecie link do tego poprzedniego wywiadu, więc zachęcam do odsłuchania go. Wtedy rozmawialiśmy głównie o podnajmie, o tym na czym polega ten biznes, w jaki sposób się go robi, w jaki sposób go dobrze robić. Wydaje mi się, że wtedy poruszyliśmy praktycznie wszystkie aspekty takiej działalności. Na pewno teraz oczywiście więcej wiecie, macie większe doświadczenie. Ale generalnie nie chciałbym do takich rzeczy technicznych związanych z podnajmem wracać. Wtedy też rozmawialiśmy o Waszej firmie, wydaje mi się, że największej w Polsce firmie zarabiającej na podnajmie. Nie wiem czy to potwierdzisz.

**RP:** Nie mam pewności, nie robiłem aż takich badań rynku. Na pewno mamy więcej pokoi niż przeciętna firma podejmująca, ale nie wiem czy jesteśmy najwięksi.



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

[wynajmistrz@wynajmistrz.pl](mailto:wynajmistrz@wynajmistrz.pl)

**GG: Jak już mówiłem, nie będziemy rozmawiać o tych samych tematach co wcześniej. Zróbmy najpierw update na temat Waszej firmy, bo wiem, że się sporo zmieniło. Na pewno urosliście, sporo nowych tematów się pojawiło. Ale zanim zaczniemy, to dla tych, którzy jeszcze nie słuchali poprzedniego wywiadu, czy możesz w paru słowach opisać co to jest DobryNajem.**

RP: DobryNajem jest to spółka, która jest prowadzona przez czterech dobrze znających się wspólników, czyli przeze mnie, przez Dorotę, Kasię i Wiktora. Zajmujemy się najmem, podnajmem, zarządzaniem i ogólnie pojętym inwestowaniem w nieruchomości, łącznie z przygotowywaniem gotowców inwestycyjnych dla inwestorów, którzy chcieliby wykorzystać swoją gotówkę, którą zarobili na innych przedsięwzięciach nie związanych z nieruchomościami. I oprócz tego staramy się też popularyzować profesjonalny wynajem pokoi.

**GG: Rozumiem, że podnajem nadal jest Waszym głównym biznesem? Wszystkie rzeczy typu handel czyli flipy, przygotowanie gotowców, wypączkowały z podnajmu, są rzeczą dodatkową?**

RP: Dokładnie tak. To wszystko o czym mówiłem, oprócz podnajmu, to są takie dodatkowe rzeczy, które powstały z potrzeb naszych klientów, czyli z potrzeb i inwestorów, i potrzeb najemców. Słuchamy obu stron i staramy się zrobić z tego coś w miarę bliskiego ideałowi.

**GG: Możesz podać takim razie trochę liczb? Ile macie w tym momencie, nie wiem jak to nazwać, jednostek, czy też pokoi, czy też najemców, pokoi, które oferujecie najemcom? Jakie macie przychody?**

RP: Obecnie dochodzimy, albo już może nawet przekroczyliśmy, 500 pokoi i przychody pod koniec roku powinny się zamknąć w okolicach 4 000 000 zł, około 4,5 z tego co pamiętam.

**GG: W 2018?**

RP: W 2018, dokładnie do końca roku.

**GG: Ostatnio rozmawialiśmy o takim projekcie, gdzie podnajęliście większą powierzchnię. Wydaje mi się, że to była kamienica, czy kilka pięter w kamienicy.**



RP: Tak, całą kamienicę wynajęliśmy.

**GG: Jak wygląda teraz ten projekt? Jak to wygląda po tych parunastu miesiącach?**

RP: Już drugi sezon wynajmujemy ten budynek i muszę powiedzieć, że jesteśmy bardzo zadowoleni. Zwróciły się koszty remontu i teraz kamienica przynosi nam czysty zysk. Oczywiście odejmując bieżące naprawy, plus koszty związane z mediami. Przez pierwszy i drugi sezon udało nam się zrobić to w ten sposób, że mieliśmy koło tygodnia pustostanu. Bardzo jestem z tego zadowolony.

**GG: A jak duża jest ta powierzchnia?**

RP: To 1100 m<sup>2</sup>, 83 pokoje. Położona przy alei Słowackiego w Krakowie.

**GG: Czyli centrum Krakowa, o ile dobrze wiem?**

RP: To jest w okolicach Nowego Kleparza. Do centrum na nogach jest jakieś 10 minut.

**GG: I to jest w tym momencie Wasza największa wynajęta i podnajmowana nieruchomość? Czy już coś większego się trafiło?**

RP: Ta jest największa. Mamy drugą kamienicę z 56 pokojami w ścisłym centrum. Może gabarytowo jest większa, ale jednocześnie pokojowo jest mniejsza. Z racji tego, że jest mniej okien, nie dało się zrobić pokoi w takiej ilości jak w tamtej kamienicy. Przy czym te pokoje są większe.

**GG: Opowiedz w jaki sposób trafiliście na te większe powierzchnie? Na tę pierwszą i na tę drugą kamienicę?**



RP: Może zaczniemy od tej pierwszej, mniejszej kamienicy. Znaleźliśmy ją przez pośrednika. Zaczęliśmy szukać na rynku różnego rodzaju mieszkań, to były nasze początki jakieś pół roku po tym jak zaczęliśmy działać w podnajmie. Udało mi się w ciągu siedmiu dni podnająć siedem mieszkań i dlatego właśnie dosyć dobrze to pamiętam. Rozmawialiśmy właśnie z pośrednikiem, powiedział nam, że ma takie duże mieszkania do wynajęcia. Akurat okazało się, że właściciele tej kamienicy dopiero co ją kupili i zastanawiali się, co z nią zrobić. Zaczęliśmy z nimi rozmawiać i na początku podnajęliśmy od nich dwa mieszkania. Później, jak zobaczyli, że jesteśmy wypłacalni, że chcemy zrobić coś ciekawego w tej kamienicy, oddawali nam kolejne, i skończyło się na dziesięciu mieszkaniach. Czyli razem właśnie 56 pokoi. W przypadku drugiej kamienicy, trochę podobnie się zaczęło, przy czym nie w wakacje, a w grudniu, wspólnik zaczął przeglądać Gumtree i znalazł kamienicę do wynajęcia. Jak ją znalazł zaczęliśmy rozmawiać z właścicielem, negocjować cenę. Wynegocjowaliśmy obniżenie ceny o kilkanaście tysięcy zł miesięcznie. A ponieważ była ona w stanie deweloperskim, czyli był beton na podłogach, nie było ogrzewania, były tylko nowe okna i drzwi, całą resztę musieliśmy dołożyć od siebie. Musieliśmy dosyć dużo pieniędzy włożyć w remont. Dzięki tym argumentom negocjacje z właścicielem, spowodowały, że mieliśmy karencje w czynszu na siedem miesięcy, czyli przez siedem miesięcy nie musieliśmy w ogóle płacić. I nie zapłaciliśmy ani grosza kaucji, bo dogadaliśmy się, że przeznaczymy ją na zakup pieców do mieszkań, co i tak musieliśmy zrobić, i umówiliśmy się, że po zakończeniu najmu te piece w mieszkaniach zostaną.

**GG: Wy sfinansowaliście remont, natomiast właściciel nie uczestniczył w finansowaniu, ale odpuścił czynsz i odpuścił kaucję?**

RP: Dokładnie tak. W ten sposób uczestniczył, ale żadnych swoich pieniędzy nie włożył. Zauważyliśmy też, że często negocjacje z właścicielami opierają się głównie na tym, że oni chętnie udzielą nam karencji w czynszu, ale rzadko kiedy chcą używać własnej gotówki. Niektórzy, którzy już nas znają dużej, są do tego chętni, ale jeżeli przychodzi na przykład do Ciebie ktoś z ulicy i mówi, że chce tutaj zrobić to, to i to, ale musisz mu zapłacić tyle i tyle, no to nie do końca masz ochotę. Tutaj ta karencja w czynszu jest taka bardziej zjadliwa dla właściciela.

**GG: Czyli po prostu łatwiej jest wynegocjować karencję w czynszu, niż namówić właściciela żeby zainwestował w mieszkanie?**

RP: Według mojego doświadczenia zdecydowanie tak.

**GG: Zadawałem już to pytanie wcześniej. Czy możesz powiedzieć jaki w tym momencie macie zespół? Ile osób obsługuje te 500 pokoi? Remonty, kupowanie i sprzedawanie mieszkań?**



RP: Oprócz czterech wspólników mamy obecnie sześciu opiekunów mieszkań, każdy obsługuje w okolicach 80 – 90 pokoi. Powoli dochodzimy do liczby 100 pokoi. Ponieważ staramy się automatyzować każdy aspekt tego wynajmu, kolejne automatyzacje powodują, że opiekunowie mogą obsługiwać więcej. Oprócz tego mamy też zatrudnioną na stałe panią sprzątającą, budowlane z tego co pamiętam cztery ekipy i dwie osoby do serwisu, czyli dwie osoby, które serwisują nasze mieszkania przez cały czas. A dwie dlatego, że gdyby jedna się rozchorowała, coś by się stało, to zawsze jest druga w zanadru, dodatkowo dwie osoby zawsze szybciej sobie poradzą z daną usterką niż jedna, nawet kwestia przyniesienia jakiegoś sprzętu jak jedna osoba stoi na drabinie i tak dalej, to te małe oszczędności czasu powodują, że ekipa bardzo szybko pozbywa się usterek i najemcy są bardziej zadowoleni z naszych usług, zgłoszą usterkę i jest ona bardzo szybko usuwana.

**GG: Czyli są to takie złote rączki, które reagują na bieżąco na wszelkie awarie?**

RP: Tak, fachowcy oprócz takich stricte „złotych rączek”, mają też doświadczenie i kwalifikacje. Mają uprawnienia SEP, mogą robić instalacje elektryczne, instalacje wodne, nie wiem do końca jakie są to uprawnienia, ponieważ mój wspólnik się tym zajmuje, ale wiem, że mają uprawnienia budowlane, czyli mogą wykonywać także remonty.

**GG: Czyli nie tylko ustěrki, ale też remonty generalne?**

RP: Dokładnie tak.

**GG: Mówiłeś, że zajmujecie się już nie tylko podnajmem, ale też przygotowywaniem gotowców, zarządzaniem i wiem, że przeprowadzaliście też test najmu krótkoterminowego. Czy możesz powiedzieć na czym ten test polegał? I dlaczego go robiliście?**

RP: Przeprowadzaliśmy, dalej przeprowadzamy. Mamy wynajęte dwa apartamenty na ulicy Karmelickiej.

**GG: Wynajęte od właścicieli?**



RP: Tak, dokładnie tak. Właściciel, który wynajmuje mojemu wspólnikowi mieszkanie, ma trochę więcej mieszkań w Krakowie i pomyślał sobie, że chciałby spróbować z wynajmem krótkoterminowym. Pomagaliśmy mu w remoncie tych dwóch apartamentów i zaproponował żebyśmy zajęli się wynajmem. Na początku w formie 50 na 50, czyli żeby się podzielić nawzajem zyskami. Po czym doszliśmy do troszeczkę innej formy współpracy, czyli podnajmem apartamentów, czyli płacimy stałą kwotę właścicielowi za te apartamenty, a to co wypracujemy podczas całego sezonu jest już do naszej kieszeni.

**GG: Ok, czyli wynajmujecie od niego mieszkanie i wykorzystujecie je do świadczenia usług wynajmu krótkoterminowego, zakwaterowania?**

RP: Dokładnie tak. Traktowaliśmy to właśnie jako taki test najmu krótkoterminowego: czy w ogóle chcielibyśmy się nim zajmować; żeby się dowiedzieć z czym to się je. Wypadł średnio. Związku z tym, że to są tylko dwa mieszkania, koszty sprzętania, koszty pralnia są dosyć wysokie, nie mamy skali związanej z krótkim terminem. Myślę, że gdyby tych mieszkań było 10, 20, 30 to wtedy moglibyśmy obniżyć te koszty i przez masowość tego biznesu, można byłoby na nim sporo więcej zarobić niż do tej pory zarabiamy. Także podsumowując albo będziemy mocno zwiększać ilość tych mieszkań na krótki termin, albo na razie przynajmniej odpuścimy.

**GG: Okej, bo to jest inny biznes, niż taki wynajem długoterminowy pokoi dla studentów czy też dla młodych ludzi.**

RP: Można powiedzieć, że to jest całkowicie inny biznes.

**GG: W Krakowie chyba strasznie konkurencyjny?**

RP: Tak, jest duża konkurencja. Bardzo dużo apartamentowców się buduje. Ale jednocześnie ten rynek jest też bardzo chłonny, także nie narzekaliśmy na brak popytu. Obłożenie było całkiem w porządku. Bardziej chodziło o obsługę taką posprzedażową, czyli jak ktoś kupi pokój w apartamencie, to my musimy tam przyjść, przywitać daną osobę, pokazać wszystko, po czym też bardzo szybko reagować na usterki. Tak samo pani sprzątająca, po danej osobie musi posprzątać pościel, wyprać ją, także przy małej skali jest to dosyć, można powiedzieć, upierdliwe. Gdyby tego było więcej, to można by to zoptymalizować.



**GG: To wydaje mi się klasycznym problemem w tym biznesie, czyli pranie, sprzątanie, klucze i „upierdliwi goście”.**

RP: Tak, mimo że zrobiliśmy zamki na kod, to nie zawsze te zamki działały. Mimo że to były bardzo dobre jakościowo zamki i wzięte z poleceń innych wynajmujących na krótki termin, to był kłopot na przykład gdy najemca przyszedł powiedzmy o 24:00, próbował dostać się do kamienicy, w kamienicy nie działał domofon, czyli sprawa spółdzielni, a potem jeszcze zaciął się nasz zamek. No to oczywiście dostaliśmy wtedy ocenę sporo gorszą, mimo że w ciągu godziny był nasz serwis. Mamy serwis całodobowy, więc był bardzo szybko, jednak klient był niezadowolony. Klient wynajmujący na krótki termin jest o wiele bardziej wymagającą jednostką niż najemca, który wynajmuje mieszkanie na rok i może przymknąć oko na to, że nie może się dostać przez godzinę do mieszkania, bo takie rzeczy też się zdarzają, może się np. złamać klucz w zamku, bardzo dużo tego typu usterek może się wydarzyć. Dlatego przy najmie krótkoterminowym trzeba brać pod uwagę, że musimy być na każde zawołanie klienta.

**GG: Sprzedawaliście rezerwacje przez Booking.com, przez Airbnb czy jeszcze jakimiś innymi kanałami?**

RP: Przez Booking.com, Airbnb, dużo przez Eholiday.pl rezerwacji mieliśmy, Noclegowo też z tego co pamiętam. Korzystaliśmy z takiego programu, dalej korzystamy, z programu Profitroom. To taki program, tak zwany channel manager, z którego jesteśmy dosyć zadowoleni.

**GG: Rozumiem. Działacie tylko w Krakowie, ale wiem, że macie historię z otwieraniem, nie wiem czy można to nazwać oddziałem, czy firmą współpracującą, w Warszawie. Powiedz, jaka jest teraz sytuacja, czy nadal chcecie działać tylko w Krakowie? Czy w innych miastach? Już widziałem przypadek, franczyzy w tym biznesie. Można kupić, można skorzystać. Jak Wy do tego podchodzicie?**

RP: Od samego początku myśleliśmy o franczyzie podnajmu, ogólnie o franczyzie biznesu związanego z nieruchomościami, ale wydaje mi się, że jeszcze do tego nie dojrzelśmy. Boimy się troszeczkę w jaki sposób moglibyśmy kontrolować dobre imię naszej marki czyli DobregoNajmu. Boimy się, że udostępniając naszą markę innej firmie może się tak zdarzyć, że ta firma nie przyłoży się tak jak byśmy chcieli do wykonywania swoich usług i później cała marka na tym ucierpi.

**GG: Czyli że stracie kontrolę nad jakością?**



RP: Dokładnie, także szukamy kogoś kto byłby w stanie w jakiś sposób wypracować narzędzia, procedury, które pozwolą na kontrolę takich zachowań. Co do Warszawy to nie była to taka stricte franczyza, tylko można powiedzieć przyjacielska pomoc firmie, która też zajmuje się podnajmem. Ta firma już wykiełkowała, ma już prawie 200 pokoi i zaczęli zrobić własną markę nieruchomościową i działają samodzielnie. Myślmy nad innymi miastami, ale jeszcze nie teraz. Jak tylko znajdziemy sposób na kontrolę jakości w naszych firmach, bo to jest dla mnie najważniejsze, to wtedy będziemy mogli zaproponować osobom, które właśnie w tej sprawie pisały i z którymi rozmawialiśmy, i będziemy mogli im zaproponować jakąś formę współpracy.

**GG: Zaczęły do nas trafiać zapytania związane z tematami księgowymi, ale związane z tematem kupowania i sprzedawania takich biznesów polegających na podnajmie. Wydaje mi się, że zaczęły się pojawiać osoby, które mają taki biznes i chcą go ewentualnie sprzedać i są też ludzie, którzy chcą go kupić. Byłem świadkiem takiej jednej czy dwóch transakcji. Pytanie do Was. Czy Wy też myślicie o akwizycjach i chcecie się rozwijać nieorganicznie, ale przez zakup innych firm?**

RP: Myślmy i myśleliśmy od samego początku. Wywodzę się z biznesu internetowego, a tam nastąpił bardzo podobny rozwój. Czyli na początku było mnóstwo firm, które sprzedawały Internet radiowy, powiedzmy miały po 30, 40, potem 100, potem 500, potem 1000 klientów, i te firmy zaczęły się konsolidować, czyli firmy, które miały 1000 klientów, kupowały filmy, które miały 30 klientów. Później te firmy, które miały 1000, 2000 klientów, zaczęły się sprzedawać do większych graczy typu Netia i UPC, i tak dalej. Myślę, że bardzo podobnie będzie też w tym biznesie, czyli im bardziej rynek będzie się nasycał, im większa będzie konkurencja, im większa będzie walka cenowo – jakościowa, tym mniej będzie małych podnajmów i tym więcej małych podnajmów będzie się sprzedawać tym dużym firmom profesjonalnie zarządzającym podnajmem.

**GG: Czyli jeśli mam biznes polegający na podnajmie to mogę do Was przyjść?**

RP: Myślę, że tak. Kwestia gdzie, w jakim mieście i za jaką kwotę oczywiście.

**GG: Jak zawsze jest to oczywiście kwestia ceny. W takim razie przejdźmy od tematyki Waszej firmy do trochę szerszych tematów. Wynajem na pokoje, czyli taki model, w którym większe mieszkania dzielimy na pokoje i każdy z nich wynajmujemy osobno, oczywiście niezależnie od tego czy mieszkanie należy do nas czy je podejmujemy od właściciela. Ostatnio na różnych grupach na Facebooku czy na zamkniętych forach, np. forum dla inwestorów, pojawiły się informacje, że nie jest**





już tak łatwo, studentów, czy też młodych ludzi chętnych na wynajem pokoju jest mniej, są bardziej wybredni, a mieszkań podzielonych na pokoje jest niesamowicie dużo, co również widzimy w naszym biurze rachunkowym. Jak Ty oceniasz sytuację na tym rynku jeśli chodzi o popyt z perspektywy podmiotu, który ma w Krakowie, tak jak mówiłeś, 500 pokoi? Zauważyliście tę wyższą konkurencję, spadek popytu i większe wymagania klientów?

RP: Zdecydowanie tak, mimo, że w Krakowie buduje się mnóstwo biurowców, praktycznie co miesiąc otwierana jest jakaś nowa inwestycja związana z budynkiem biurowym, to tych pokoi przebywa szybciej. W związku z tym z jednej strony mamy więcej pokoi na rynku, z drugiej strony też wymagania najemców rosną. Dwa, trzy lata temu można było sprzedać gorszej jakości pokój za cenę dzisiejszego bardzo dobrze jakościowo wyposażonego pokoju, co moim zdaniem jest dobre, bo nie dość, że mamy konkurencję, od której możemy się uczyć, to najemcy otrzymują lepszą usługę, siłą rzeczy muszą mieć też większe pokoje z lepszym jakościowo wyposażeniem i lepszą obsługę posprzedażową. Już nie tylko wynajem pokoju, ale także serwis i kontakt z właścicielem albo z osobą wynajmującą jest bardzo istotny dla najemcy. Mamy też sporo opinii w ankietach, że najemcy doceniają to, że w naszych mieszkaniach jest jeden opiekun, czyli osoba, która wynajmie pokój, a potem przez cały czas ich prowadzi, aż do rozwiązania umowy. Jeżeli się z opiekunem umawiali, to mogą też wrócić do tych rozmów, że umawiali się na coś i ta osoba powie, że rzeczywiście tak było. Niektóre firmy robią wynajem poprzez pośredników, czyli pośrednik wynajmuje, po czym zapomina w ogóle o tym kliencie i dalej przyjmuje pałeczkę osoba, która zajmuje się utrzymaniem tego klienta. Mieliśmy tak wcześniej, zmieniliśmy to na opiekunów i jest o wiele lepiej. Jak rozmawiamy z firmami w Krakowie, to dużo osób ma coraz większy kłopot z wynajmem i coraz większy kłopot z pustostanami. Oczywiście czasami się zdarzają najemcy, którzy się wyprowadzają z dnia na dzień. Głównie są to obcokrajowcy, bo wiedzą, że bardzo trudno byłoby ich windykować, zwłaszcza osoby spoza Unii Europejskiej. Trzeba brać pod uwagę to ryzyko. Z tego co wiem od osób, które robią flipy, to ceny materiałów budowlanych mocno wzrosły. Z tego co słyszałem, to nawet o 50% w ciągu ostatnich kilku lat. Więc próbując kupić nieruchomości za podobną cenę jak kilka lat temu, dodając koszt remontu, już nie wyjdzie nam w Excelu aż taka dobra stopa zwrotu, jaka wyszłaby kilka lat temu. Tak samo koszty nieruchomości wzrosły. Jak kiedyś mogliśmy za 250000 zł kupić nieruchomości, teraz możemy taką samą kupić za 320.

**GG: Kolejne pytanie. Wiem, że Wy szukacie mieszkań do kupienia dla inwestorów, które później w ich imieniu remontujecie i od nich wynajmujecie, bądź dla nich zarządzacie tym wynajmem.**

RP: Dokładnie.

**GG: Związku z tym macie spojrzenie na rynek kupowania i sprzedawania mieszkań, więc jak Ty to postrzegasz w tym momencie? Bardzo dużo osób mówi o szałęństwie cenowym, że jesteśmy w górze,**



**że jesteśmy w szczycie albo blisko szczytu. Czeką nas korekta. Czy jeśli miałbyś kupować, to kupowałbyś teraz czy czekał aż cena spadnie i kupował? Kupował wtedy kiedy mówi się „leje się krew”?**

RP: Ja bym zdecydowanie poczekał. Jeżeli ktoś ma gotówkę i chciałby teraz kupić... Może inaczej, jak to mówi Piotr Hryniewicz „Excel prawdę ci powie”. Tak że wrócimy do Excela. Jeżeli masz stopę zwrotu na poziomie 10 – 12% to kupuj, bo jeżeli teraz jest taka stopa zwrotu, to później możliwe, że będzie jeszcze lepsza. Trudno powiedzieć, ale niektórzy mają takie strategie, że akumulują teraz dużo pieniędzy, powiedzmy 1000000, 2000000 zł i czekają. Tylko że nie wiadomo kiedy ten kryzys nastąpi, bo on może nastąpić jutro, a może nastąpić za 10 lat. Ponieważ Europejski Bank Centralny drukuje pieniądze, drukuje walutę i stara się nie dopuścić do tego kryzysu, więc nie wiadomo jak szybko to nastąpi.

**GG: Myślę, że gdybyśmy mogli to przewidzieć, to bylibyśmy bogaci. To jest coś czego nikt z nas nie potrafi dobrze przewidzieć.**

RP: Kupno nieruchomości jak i oczekiwanie z kupnem nieruchomości, to zawsze jest jakieś ryzyko, mniejsze lub większe. Istotne jest to, żeby te ryzyka minimalizować, czyli żeby kupować nieruchomości, które są w dobrych lokalizacjach, które mają praktycznie 99% szans na wynajem, które są remontowane przez dobre ekipy remontowe bez jakichś fuszerek i później zarządzane w sposób profesjonalny.

**GG: Mówiliśmy o rynku wynajmu pokoi, który staje się coraz bardziej konkurencyjny. Także o kupowaniu i sprzedawaniu mieszkań. Ale w takim razie jak to wygląda od strony właścicieli, od których wynajmujecie te mieszkania na podnajem? Jak ta kwestia się zmieniła? Jak wygląda na przykład świadomość tych właścicieli mieszkań? Czy oni już znają taką usługę? Czy nadal trzeba ich edukować na czym to polega?**

RP: Ponieważ sami nie wynajmujemy już pojedynczych mieszkań, mogę się opierać na tym co słyszałem od innych inwestorów, którzy opowiadali o swoich doświadczeniach. Cztery lata temu jak zaczynaliśmy, szukaliśmy wynajmu to musieliśmy tłumaczyć właścicielom co to jest podnajem, dlaczego ja chcę zrobić więcej pokoi w tym mieszkaniu, po co mi ta ścianka działowa, a teraz właściciele są coraz częściej świadomi. Czyli jak chcesz wynająć mieszkanie, to właściciel Ci powie, że już dwóch takich było i chcieli robić pokoje. To jest dla Ciebie okazja, bo skoro już byli, już chcieli robić pokoje, to znaczy, że właściciel już wie o co chodzi, kwestia może zapisów w umowie, kwestia o 100 zł większego czynszu. Myślę, że teraz jest o wiele łatwiej znaleźć takie mieszkanie w związku z tym, że właściciele nie patrzą na nas jak



na jakiś szarlatanów, którzy będą robić agencję towarzyską albo jeszcze coś gorszego, albo jakieś kasyno. Myślę, że pod tym względem jest lepiej. Ale znowu z drugiej strony, ponieważ więcej osób szuka na podnajem mieszkań, to te mieszkania, które są perełkami bardzo szybko schodzą. Tak samo jak z rynkiem flipów, kiedyś na licytacje komornicze przechodziły jedna, dwie osoby, czasami nikogo nie było, a teraz są tłumy.

**GG: Czyli taki przedsiębiorca, który robi taki podnajem, to w tym momencie jest tak naprawdę przyciskany z dwóch stron: konkurencja na tym rynku wynajmu pokoi, konkurencja na rynku pozyskiwania mieszkań. Rozumiem, że będzie coraz trudniej?**

RP: Trudniej, a jednocześnie profesjonalniej i będzie się bardziej rynek konsolidował według mnie.

**GG: Możemy przejść do kolejnego tematu, bo tak naprawdę głównym tematem, czy też powodem dlaczego się w ogóle ponownie spotkaliśmy w tak krótkim czasie, to SON czyli System Obsługi Najmu, który stworzyłeś, czy też stworzyliście na potrzeby Swojego biznesu, żeby później zaoferować możliwość korzystania z tego systemu innym firmom. Czy możesz powiedzieć dla kogo jest to system? Jakie oferuje funkcjonalności? Co to jest w ogóle?**

RP: System Obsługi Najmu jak sama nazwa wskazuje, ma pomoc właścicielowi lub firmie zarządzającej, w codziennej obsłudze najmu. Wersja podstawowa skierowana jest do właścicieli mających jedno, dwa a nawet dziesięć mieszkań, którzy nie zajmują się na co dzień tym najmem w sposób bardzo profesjonalny, tylko po prostu wystawiają fakturę najemcom, wysyłają okazjonalnie wiadomości i czasami też potrzebują jakiegoś kontaktu, jakiegoś dobrego zbioru danych w łatwiej, przystępnej formie. Wersja profesjonalna skierowana jest do osób, które mają więcej mieszkań i oczekują o wiele więcej od samego systemu, od procedur, które dzięki temu systemowi są w stanie wdrożyć w swojej firmie, czyli na przykład płatności masowe, na przykład obsługa dokumentów kosztowych, zgłoszeń usterek, wysyłania smsów do najemców, w sposób profesjonalny, tak samo wystawianie faktur w imieniu właściciela. Przy firmach zarządzających jest tak, że przy umowie zarządzania firma zarządzająca, nie wystawia faktur za siebie, tylko wystawia jako właściciel. Tutaj też jesteśmy w stanie takie rzeczy obsłużyć. System powstał i dalej powstaje z pomysłów użytkowników. Praktycznie 90% systemu, poza nazwą, jest zrobione na podstawie tego co użytkownicy chcieli. I chociaż mamy codziennie dwa, trzy nowe pomysły, staramy się sukcesywnie je wdrażać, to wydaje mi się, że nasza aplikacja odpowiada na potrzeby większości zarządzających firm w kraju.

**GG: Muszę się przyznać, że ja SON-a znam od bardzo dawna, ponieważ biuro rozlicza klientów, którzy z niego korzystają, z resztą współpracujemy z Tobą, żeby ten system dopasować również do**



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

[wynajmistrz@wynajmistrz.pl](mailto:wynajmistrz@wynajmistrz.pl)

**wymagań biur księgowych. I wiem, że Ty kładziesz duży nacisk na automatyzację. Rozumiem, że z lenistwa? (śmiech)**

RP: Można tak powiedzieć. Wolę się narobić wcześniej, żeby później nie musieć pracować nad tą rzeczą.

**GG: No właśnie, przyznam się szczerze, że sam z kolei jako użytkownik, zacząłem korzystać stosunkowo niedawno, bo chyba w zeszłym roku i powiem szczerze po tym roku to nie potrafię sobie wyobrazić, w jaki sposób mogę prowadzić ten wynajem bez SON-a.**

RP: Cieszę się, że odpowiada Ci ta aplikacja. I że przynosi Ci, mam nadzieję, więcej wolnego czasu.

**GG: Dokładnie. A teraz mam takie pytanie, być może które niekoniecznie musi być wygodne. Z mojej obserwacji wynika, że SON jest najbardziej znany i najszerzej wykorzystywany przez absolwentów szkoleń Piotra Hryniewicza, tak? Chyba tutaj to się zaczęło?**

RP: Dokładnie.

**GG: I to wykorzystują zwłaszcza ci, którzy wybudowali trochę większe portfolio mieszkań na wynajem. Z kolei wśród odbiorców spoza tej grupy, bo ta grupa to akurat się dobrze zna i sobie wzajemnie ufa, wśród odbiorców spoza tej grupy, słyszałem opinie, że nie chcą korzystać z SON-a, bo twórcą, czy też właścicielem systemu jest ktoś, kto prowadzi konkurencyjny biznes wobec ich biznesu, i może w każdej chwili zajrzeć w ich rozliczenia, zajrzeć w kontakty do właścicieli i skontaktować się z nimi. Wiesz o nich wszystko, a jesteś ich konkurencją. Jak byś odpowiedział na taki zarzut?**

RP: Przypuśćmy, że skontaktowałem się z właścicielem i w jakiś sposób przekonałem właściciela, który jest zadowolony z umowy jaką podpisał, do przepisania tej umowy na mnie. Co by się wtedy stało? Osoba, której „zabrałem” mieszkanie zacznie pisać na Facebooku, zacznie opowiadać na konferencji Mieszkanicznika czy wystąpi na zjeździe absolwentów Hryniewicza, powie, że ja ją oszukałem. Po tym wystąpieniu tracę wszystkich użytkowników, tracę całkowicie swoje dobre imię, na które pracuję już od wielu lat i tracę wszystko co tutaj przez SON-a i przez firmę zajmującą się najmem osiągnąłem. Myślę, że od tej strony warto sobie odpowiedzieć na to pytanie, a nie od strony, że ktoś się obawia. Dodatkowo ten biznes jak każdy biznes oparty jest na zaufaniu. Dlatego SON wywodzi się od



absolwentów, ponieważ to absolwenci chcieli, żeby ten system się rozwijał i obdarzyli mnie swoim zaufaniem. O wiele łatwiej było tę firmę rozwijać właśnie dzięki temu, że mieliśmy taką zamkniętą grupę inwestorów, którzy potrafili porozmawiać ze mną i powiedzieć, przedstawić swoje wątpliwości, nawet związane właśnie z tym zarzutem, o którym właśnie powiedziałeś. Wiele osób mnie o to pytało i odpowiadałem w bardzo podobny sposób, ponieważ dla mnie to jest niepojęte, żebym coś takiego zrobił. Gdybym to zrobił, to jestem spalony totalnie.

**GG: Zapytam jako użytkownik. Kiedy będzie podpisywanie umów na tablecie?**

RP: Będzie mam nadzieję, jeszcze przed sezonem.

**GG: Czyli, uściśnijmy, przed wrześniem tego roku?**

RP: Tak, przed wrześniem tego roku. Podpisywaniem umów na tablecie zajmujemy się już od ponad roku. Na początku próbowaliśmy znaleźć firmę, która w Polsce jest w stanie to wdrożyć w naszych firmach zajmujących się najmem, żeby móc całkowicie odejść od dokumentów papierowych. Odpuszczamy drukowanie, zabawy z wymianą tuszu czy tonera w drukarce, plus szukanie umów, tylko wszystko jest w postaci cyfrowej, nie trzeba się martwić o przechowywanie umów przez 5 lat, bo wystarczy zapisać je nawet na pendrive i jest wszystko gotowe. Szukaliśmy w Polsce takie firmy. Znaleźliśmy na przykład firmę Paperless, która chyba wywodzi się ze spółki Millenium, a oni są resellerem znowu spółki Signatus, która jest na Słowacji i która sprzedaje właśnie takie oprogramowanie do podpisu. Jednak bardzo ciężko się z nim rozmawiało ze względu na naszą małą skalę, czyli nie mamy 5000 albo 500000 stanowisk, tylko mamy trochę mniej, oprócz tego jeszcze był kłopot z ustaleniem cen, które byłyby atrakcyjne dla właścicieli, ponieważ musielibyśmy od razu zakupić większą ilość licencji i nie per system tylko per dana firma, przez co wiedziałem, że ten produkt jednak nie będzie dobry, nie będzie przeznaczony na nasz rynek, gdzie właściciele mają średnio dwa, pięć, dziesięć mieszkań. Druga sprawa, oprócz Signatusa znaleźliśmy jeszcze firmę Adobe, ci od Photoshopa, z Adobe Sign, przy czym oni wraz z profesjonalną obsługą, zaproponowali bardzo profesjonalną cenę tego podpisu, wychodziło około 15 zł za podpis.

**GG: Za fizyczne złożenie podpisu?**

RP: Za jeden podpis. Czy jeżeli będziesz miał trzy, cztery podpisy na dokumencie, to się cena mnoży.



**GG: Czyli żeby podpisać umowę, która ma cztery strony na przykład czyli w czterech miejscach trzeba się podpisać, trzeba wydać 60 zł?**

RP: Dokładnie tak. W związku z tym z ciężkim sercem zacząłem się zastanawiać w jaki sposób można byłoby taką aplikację stworzyć, czyli coś czego nie lubię robić, czyli zrobić od nowa coś co już jest, ale jest bardzo trudno dostępne. Rozmawiałem z wieloma firmami. Tylko jedna była w stanie się podjąć stworzenia takiej aplikacji i nie tylko dlatego, że jest ona dosyć rozbudowana pod względem zaawansowania, tylko bardziej pod względem szyfrowania PDF, pobierania podpisu i także testowania urządzeń, ponieważ ten podpis będzie dostępny na telefonach i na tabletach, które mają tak zwany Apple Pencil (to jest taki ołówek applewski) i dodatkowo na Androida na urządzeniach, które są firmy Samsung i mają obsługę rysika S Pen. To są jedyne praktycznie firmy, które mają telefony, urządzenia z badaniem siły nacisku, z badaniem pochylenia.

**GG: Aha. Rozumiem, że to jest konieczne żeby można było udowodnić później...**

RP: ...że ktoś rzeczywiście się podpisał. Nie może być taki zwykły tablet z rysikiem za 2 zł, bo będzie o wiele trudniej udowodnić, że dana osoba się podpisała. Także kwestia testowania. Trzeba mieć sporo tych urządzeń, żeby je przetestować, żeby upewnić się, że po pierwsze aplikacja się wyświetla, a po drugie, że działa na danych urządzeniach dobrze i współpracuje z nimi dobrze. W końcu znaleźliśmy taką firmę. Prowadzimy z nimi wstępne rozmowy i w ciągu 30 dni roboczych od podpisania umowy, mamy mieć już gotową aplikację. To będzie wstęp do aplikacji na Androida i iOS na SON-a. Pierwszy zrobiłem ten podpis, bo jest najbardziej istotny. Nawet my jako firma podnajmująca, potrzebujemy jej do podpisów. Kolejnym krokiem będzie wprowadzenie kontroli w mieszkaniu, bo przez SON-a można przeprowadzać kontrole mieszkań, kontrole czystości mieszkaniach, spisanie liczników i tak dalej. To wszystko będzie można wprowadzać poprzez aplikację, także obsługę zgłoszeń usterek, co też się bardzo przydaje naszym serwisantom, którzy teraz oczywiście korzystają z SON-a na komórce, ale w sposób trochę mniej wygodny niż by mogli. Dlatego chcemy im to ułatwić i ten moduł też będziemy wprowadzać, a następnie o kolejne moduły rozbudowywać tę aplikację według zaleceń użytkowników.

**GG: Ja już kontrolę mieszkań obsługuję przy pomocy tableta. Idę do mieszkania i tę kontrolę robię na tablecie. Co prawda nie poprzez dedykowane aplikacje, tylko przez przeglądarkę.**

RP: Ja też to robię w ten sposób. Nasi pracownicy też to tak robią, ale poprzez aplikację będzie wygodniej, będzie bardziej responsywnie i łatwiej będzie się wrzucać zdjęcia do kontroli. Po prostu takie aplikacje natywne czyli aplikacje, które są pisane pod dany system czyli nie są obsługiwane przez przeglądarkę, albo konkretnie pod iOS albo pod Androida są wygodniejsze w obsłudze. Dlatego każda



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

[wynajmistrz@wynajmistrz.pl](mailto:wynajmistrz@wynajmistrz.pl)

większa firma ma swoją aplikacje, typu na przykład Facebook, Instagram i tak dalej, nie mają wszystkiego przez przeglądarkę.

**GG: Powiedz w takim razie, nad jakimi jeszcze ciekawymi funkcjami pracujecie? Co jeszcze się może pojawić w SON-ie?**

RP: W tym momencie intensywniej pracujemy nad trzema funkcjami. Pierwsza to rozbudowa naszego portalu, ponieważ w SON-ie można też mieć własną stronę z pokojami dostępnymi dla najemców, gdzie najemca widzi wszystkie pokoje wolne, który pokój jest wolny, który jest zajęty, jeżeli jest zajęty to do kiedy, zdjęcia, opis i tak dalej. Rozbudowujemy tę stronę bardzo mocno. Druga sprawa to kontrahenci, ponieważ w tym momencie możesz wystawić fakturę dla najemcy, dla właściciela, a sporo użytkowników zaczęło korzystać z SON-a od strony, której się w sumie nie spodziewałem, czyli wystawiają faktury dla kogoś kto nie jest najemcą i nie jest kontrahentem, czyli na przykład jakieś usługi informatyczne, firma budowlana na przykład wystawia faktury przez SON-a, robi to dla swoich klientów.

**GG: Czyli zrobicie z tego po prostu system do fakturowania?**

RP: Tak, ponieważ jeżeli prowadzisz firmę zajmującą się wynajmem mieszkań, a dodatkowo jeszcze jesteś informatykiem, to po co masz korzystać z dwóch aplikacji, skoro możesz skorzystać z jednej? Dlatego też będziemy pomagać użytkownikom we wdrożeniu się w takie nasze nowe menu gdzie będą mogli wystawiać właśnie faktury dla zupełnie innych osób niż najemca i właściciel. I na koniec coś do czego się przygotowywałem przez ostatni rok, czyli połączenie menu najemcy, właściciela, zgłoszeń i dokumentów kosztowych w jedno, tak żeby móc robić raporty zarządzania z prawdziwego zdarzenia. Czyli bierzemy dane z wszystkich modułów, które zajmują się zarządzaniem w mniejszy lub większy sposób, i robimy z tych danych bardzo ładny, przystępny raport zarządzania, czyli coś, co jest potrzebne nie tylko mi, ale także każdej firmie zarządzającej. Nie trzeba będzie wtedy ręcznie co miesiąc przygotowywać takich raportów dla właścicieli, tylko będzie można je wygenerować z SON-a. Właściciel przez panel właściciela będzie mógł się zalogować, będzie widział jakie jest saldo nieruchomości, jakie jest saldo do wypłaty, ile w danym miesiącu jego mieszkanie zarobiło.

**GG: Rozumiem, że to jest usługa, która działa w przypadku mieszkań, którymi użytkownik SON-a zarządza.**



RP: Tak, mamy coraz więcej firm zarządzających mieszkaniami, które zainteresowały się SON-em. Chcemy pomóc im w tym zarządzaniu jeszcze bardziej, ponieważ obecne moduły mimo, że są dobre, mogą być jeszcze lepsze. Dlatego słuchamy uwag innych i wdrażamy je na bieżąco.

**GG: A wracając do tego fakturowania, to powiem szczerze my sami szukamy aplikacji, która dobrze obsłuży fakturowanie naszych klientów, czyli biura rachunkowego, które świadczy, tak naprawdę, też usługę abonamentową. Tak jak w przypadku najmu faktura jest wystawiana co miesiąc, mniej więcej tej samej wysokości i powiem szczerze, że na razie jeśli chodzi o funkcje, odpowiada nam SON. To znaczy nie znalazłem na rynku systemu, który by potrafił wystawiać dobrze faktury cykliczne i byłby dobrze zintegrowany z płatnościami masowymi. Te wszystkie systemy, które są dostępne, są tylko dla dużych firm.**

RP: Dobrze wiedzieć, że to jest jakaś nisza na rynku. Tak samo firma, która nas obsługuje, czyli firma Nasz serwis, to jest taka większa firma, która zajmuje się też obsługą spółdzielni, apartamentów, takich apartamentowców, też pytała mnie czy dałoby się z SON-a zrobić taką aplikację do obsługi ich usterek, czyli żeby usunąć tych najemców, tych właścicieli, zostawić tylko w menu zgłoszenia, także trwają rozmowy na ten temat.

**GG: No właśnie zaraz będę miał pytanie z tym związane, ale zanim do niego przyjdziemy to jeszcze kilka innych pytań. Powiedz, kto jest Waszą największą konkurencją? Oczywiście jeśli chodzi o SON-a.**

RP: Trudno powiedzieć, bo to się cały czas zmienia. Nie powiem Ci, bo nie wiem kto jest naszą największą konkurencją.

**GG: A kto jest konkurencją?**

RP: Z tego co znam, w kolejności zupełnie losowej, jest na przykład aplikacja Lokum.Pro, jest aplikacja MójWynajem.pl, jest aplikacja Rentumi.

**GG: Rozlicznik.pl.**





RP: Rozlicznik.pl też jest. I widziałem też jakąś aplikację, która robiona jest z dofinansowania, wszędzie są panele „dofinansowanie Unii Europejskiej”, ale jest bardzo brzydka, naprawdę. Możliwe, że ma walory użytkowe, ale po prostu strasznie mi się nie podoba. Można sobie wpisać po prostu „systemy do obsługi najmu” w Google i oprócz naszego systemu wyjdzie też sporo innych. Polecam przetestować, bo sam jestem typem człowieka, który nie bierze od razu tylko musi poczytać testy. Musisz poczytać opinie użytkowników i najlepiej też popatrzeć na to, kiedy ta aplikacja była aktualizowana, jeżeli ma stronę na Facebooku, kiedy ostatni post był napisany. Nie będę wymieniał nazwy, ale na przykład jedna z aplikacji ma blog i ostatni post jest sprzed dwóch i pół roku.

**GG: Czyli po prostu nie jest aktualizowana i to jest projekt, który pewnie, może nie umarł, ale nie jest aktywnie prowadzony?**

RP: Na to wygląda. Nie wiem czy tak jest w rzeczywistości, dlatego dobrze też się skontaktować z właścicielami albo z obsługą tej aplikacji i się upewnić.

**GG: Powiedz w takim razie, jakie są wady SON-a? Wiem, że to nie jest łatwe pytanie, o swoim dziecku trudno źle mówić, ale spróbuj.**

RP: Wadami SON-a na pewno jest to, czego jeszcze SON nie ma.

**GG: Wybrnąłeś. (śmiech)**

RP: Na pewno wadą SON-a jest to, że nie ma aplikacji na Androida i iOS, i to mnie bardzo boli, dlatego mocno do tego dążę, żeby to było. Zauważyliśmy, że wadą SON-na jest to, że jest czasami zbyt rozbudowany i użytkownicy, zwłaszcza ci, którzy zaczynają swoją przygodę z SON-em, mają kłopoty z tym, żeby się w niego wgryźć. Jak już zaczną korzystać, to są zadowoleni. Dlatego na Facebooku mamy same piątkowe oceny. Po to też jestem ja i są osoby, które pomagają w obsłudze tego programu, żeby łatwiej było się wdrożyć. Mamy pewne pomysły jak wybrnąć z tej sytuacji i myślę, że do końca roku będziemy je wprowadzać, tak żeby ci nowi użytkownicy, można powiedzieć, widzieli tylko te rzeczy, które naprawdę są im potrzebne, a jak będą potrzebowali kolejnych funkcji, to będą mogli sobie je włączyć w odpowiedni sposób.



**GG:** To była moja obserwacja, że ta bariera wejścia jest dosyć duża. Powiem szczerze, jak zacząłem korzystać z SON-a, w pierwszym momencie mnie to odrzuciło i przestałem. Wróciłem do tego dopiero wtedy jak wysłuchałem Twojego wykładu na temat SON-a, gdzie krok po kroku wyjaśniłeś jak odpalić aplikację, włożyć pierwszą nieruchomość, wpisać pierwszego najemcę. Dopiero wtedy to załapałem i to wdrożenie poszło trochę lepiej. A teraz nie mogę bez tego żyć. Ale ta bariera na początku była i to spora.

RP: Dokładnie tak. Dlatego też bardzo mocno rozbudowaliśmy nasz przewodnik, który nie tylko opisuje funkcję SON-a, także dodaliśmy filmiki związane z wykonywaniem danych czynności, bo dużo osób o to prosiło. Czyli jeżeli mamy opis na przykład „dodanie najemcy” to mamy też filmik, który pokazuje właśnie dodanie najemcy. Czyli oprócz słowa pisanego, jest też wizualna strona.

**GG:** Dla każdego coś dobrego. Niektórzy lubią czytać, niektórzy lubią oglądać. A powiedz w takim razie jak Wy, jak Ty zarabiasz na SON-ie, jaki jest model biznesowy?

RP: Model biznesowy jest taki, że płaci się przy wersji Pro, wersja podstawowa Starter, jak teraz zaczęliśmy ją nazywać, jest dla każdego bezpłatna, niezależnie od ilości nieruchomości, jest ograniczona tylko funkcjonalnie. Czyli nie ma tam takich rzeczy, które nie są potrzebne takim „niedzielnym właścicielom”, np. obsługa płatności masowych, obsługa zgłoszeń, wysyłanie SMS-ów do najemców. To jest w wersji Pro. Za wersję Pro pobieramy opłatę w ten sposób, że płaci się za każdego zakwaterowanego najemcę. Na początku mieliśmy inny cennik, pobieraliśmy opłatę za stworzoną w systemie nieruchomość, ale użytkownicy poprosili o zmianę ze względu na to, że czasami chcieli po prostu wprowadzić nieruchomość, którą jeszcze remontowali, czyli nieruchomość nie zarabiała, a już trzeba było za nią płacić, co nie do końca było moim zdaniem sprawiedliwe, i dlatego to zmieniliśmy na model „zakwaterowanego najemcy”. Czyli jeżeli mieszkanie już zarabia, czyli wynajęte je, zakwaterowałeś najemcę, wstawiasz mu fakturę, to dopiero wtedy płacisz za SON-a. Wychodzi to przy wersji Pro 2 zł za każdego zakwaterowanego najemcę, czyli nie jest to strasznie duża kwota, ale jest minimum 5 zł na mieszkanie. Czyli jeżeli masz jedno mieszkanie dwupokojowe to płacisz 5 zł, jeżeli trzypokojowe to 6 zł, czteropokojowe to 8 zł i tak dalej. Płacisz w zależności od tego jakie mieszkanie posiadasz, bo mieszkanie dziesięciopokojowe będzie przynosiło o wiele większy zysk niż kawalerka, dlatego chcieliśmy żeby osoby, które posiadają kawalerki płaciły odpowiednio mniej w stosunku do osób, które posiadają duże mieszkania.

**GG:** Ale nie była to przypadkiem podwyżka cen? Zmiana z modelu z opłatą per mieszkanie na per najemca?



RP: Razem ze zmianą modelu wzrosły ceny, ale na prośbę, może to głupio zabrzmieć, ale naprawdę, na prośbę użytkowników. Użytkownicy chcą żebyśmy szybciej wprowadzali nowe funkcje, żebyśmy szybciej odpowiadali na ich potrzeby, dlatego też powiedzieli, że chętnie płaciliby więcej, pod warunkiem, że szybciej będziemy wdrażać nowe rozwiązania. Dlatego właśnie zmieniliśmy opłatę na per najemca i mamy nadzieję, że to pomoże nam, już teraz widzę, że znam to pomaga, ale jeszcze bardziej nam to pomoże we wzroście szybkości rozwoju SON-a. Mamy tyle pomysłów, które jeszcze nie zostały wdrożone, a tylko czekają w kolejce, że po prostu nie mogą się tego doczekać. Jeszcze tylko nadmienię, że na dzień dzisiejszy każda złotówka, którą zapłaci się fakturą do SON-a nie idzie do mojej kieszeni, tylko idzie od razu do kieszeni programisty. Im więcej będziemy mieli przychodu, tym więcej będziemy w stanie zrobić. To jest dla mnie w tym momencie największy priorytet, żeby SON jak najszybciej rozwinął się i był jak największą pomocą dla swoich użytkowników.

**GG: Ile zainwestowaliście w SON-a, jeśli możesz powiedzieć?**

RP: Rozwijamy go przez ostatnie 3 lata, już chyba nawet cztery. Myślę, że zbliżamy się do miliona złotych.

**GG: W tym momencie ten projekt jest rentowny?**

RP: To co zainwestowaliśmy my jako odrębna firma jeszcze się nie zwróciło, ponieważ postanowiliśmy żeby jak najszybciej się ten projekt rozwijał, ale można powiedzieć, że jest rentowny, bo już nic do niego nie dokładamy. Od ponad roku utrzymuje się sam z wpłat użytkowników, przy czym te wpłaty idą od razu na zapłatę za pracę koderów .

**GG: Jaką masz wizję rozwoju systemu? Jak duży ma być ten projekt? Jak to się mówi na rozmowie rekrutacyjnej „Gdzie ten system będzie za 5 lat?”**

RP: „Gdzie pan się widzi za 5 lat z systemem?”

**GG: Dokładnie.**



RP: Mam nadzieję, że system się dosyć mocno rozrośnie i pomoże nie tylko tym firmom, które mają dużo mieszkań, ale także takim właścicielom, którzy mają pojedyncze mieszkania. Chciałbym nie tylko zarabiać na tym systemie, ale także być pomocą zwłaszcza dla osób, które mają jedno, dwa mieszkania. Dlatego zrobiliśmy tę bezpłatną wersję. Uważam, że jak ktoś nie działa profesjonalnie, to chociaż niech wystawi jedną fakturę, niech obsłuży profesjonalnie najemcę od strony księgowo – rozliczeniowej. Oczywiście nawet przy wersji podstawowej można wygenerować umowę najmu, co to jest przydatne przy najmie. Za 5 lat widzimy się dalej w Polsce, możliwe, że trochę poza Polską, ale nie będę mówił dokładnie gdzie, na razie trwają rozmowy. I na pewno widzimy się z ultra nowoczesnymi aplikacjami na Androida i na iOS, z podpisywaniem umów na tablecie, z nowym layoutem, który niedługo będzie wprowadzony żeby odświeżyć system. Myślę, że z jeszcze lepszym supportem i jeszcze lepszą rzeszą użytkowników, mam nadzieję, że ciągle zadowolonych.

**GG: À propos użytkowników i ich danych, to jak stoicie jeśli chodzi o przygotowanie do wejścia w życie RODO? Chodzi oczywiście o SON.**

RP Jeżeli chodzi o RODO, to aktualnie firma prawnicza z Wrocławia, z którą współpracujemy, przygotowuje nam nowe dokumenty aktualizujące te związane z GIODO. Do GIODO byliśmy przygotowani, mamy wszystkie dokumenty z tym związane, również umowy powierzenia, które podpisujemy z chętnymi firmami, które mają zgłoszone zbiory danych osobowych. A co do RODO, to aktualizujemy to i myślę, że w ciągu najbliższych 20, 30 dni już będzie wszystko gotowe.

**GG: A co dla Ciebie jest głównym projektem: DobryNajem, podnajem mieszkań czy rozwój SON-a?**

RP: Moim zdaniem rozwój SON-a. W DobrymNajmie mam już wszystko zoptymalizowane, rzadko tam bywam jeżeli chodzi o firmę, moi wspólnicy plus opiekunowie mieszkań bardzo dobrze sobie ze wszystkim radzą, nie potrzebują żebym ich dodatkowo nadzorował, więc wydaje mi się, że zdecydowanie SON. Zresztą SON przynosi mi o wiele większą frajdę. To tworzenie cały czas czegoś nowego, odpowiadanie na potrzeby użytkowników, no i te oceny na Facebooku. Jeżeli widzę, że pomagam komuś, to poprawia mi to humor.

**GG: Jest takie powiedzenie, że na gorączce złota najlepiej wyszli producenci szpadli. Czy nie jest przypadkiem tak, że SON to właśnie takie szpadle dla inwestorów w nieruchomości, na których można lepiej zarobić niż na nieruchomościach? Oczywiście trudno nie zauważyć, że ja też prowadzę biznes, który polega na sprzedawaniu szpadli, czyli też wspieram inwestorów w nieruchomości, ale jak Ty to widzisz?**



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

[wynajmistrz@wynajmistrz.pl](mailto:wynajmistrz@wynajmistrz.pl)

RP: Na dzień dzisiejszy stopa zwrotu wynosi zero. Ponieważ jeszcze nic na SON-ie nie zarobiłem, więc nie powiedziałbym, że jest to super lukratywny biznes. Możliwe, że w przyszłości będziemy jakimś Facebookiem, Instagramem, chociaż aż takich aspiracji nie mam, ale trudno znaleźć w Polsce konkurencję, która mogłaby nam zagrozić, więc wydaje mi się, że możesz mieć trochę racji, że w przyszłości biznes „sprzedawanie szpadli” będzie przynajmniej równie zyskowy co nieruchomości. Przy czym na flipie możesz zarobić o wiele więcej pieniędzy i w o wiele krótszym czasie, a SON-a rozwijam już kilka lat i w ciągu roku o wiele więcej zarabia się na nieruchomościach. A jeżeli jestem Ci w stanie w tym pomóc poprzez zmniejszenie nakładu pracy, to dla mnie bomba i mam nadzieję, że dla Ciebie też.

**GG: Rafał bardzo dziękuję za Twój czas. Link do systemu znajdziecie pod wywiadem. Zakładam, że jeśli napiszecie do Rafała jakieś pytania, komentarze, to Rafał na pewno z chęcią odpowie.**

RP: Dokładnie tak. Bardzo dziękuję.