



Podnajem (wywiad z Mateuszem Brejtą, specjalistą od zarabiania na cudzych nieruchomościach)

Transkrypt do wywiadu, który możesz odsłuchać tutaj:

<https://wynajmistrz.pl/podnajem-wywiad-z-mateuszem-brejta-specjalista-od-zarabiania-na-cudzych-nieruchomosciach>

Grzegorz Grabowski (GG:) Dzień dobry, Tu Grzegorz Grabowski, autor bloga Wynajmistrz.pl. Słuchasz podcastu Klucz do nieruchomości, czyli wywiady Wynajmistrza.

Zapraszam Cię do posłuchania kolejnego wywiadu. Tym razem zaprosiłem do rozmowy Mateusza Brejtę, czyli specjalistę od podnajmu. Mateusz udziela się w mediach stosunkowo rzadko, a jego ostatni występ, w podcaście u Michała Szafrąńskiego, kilka lat temu, wywołał bardzo dużo dyskusji, a miejscami nawet kontrowersji.

Mateusz jako jeden z pierwszych, a być może nawet jako pierwszy w Polsce, zajął się podnajmem na szerszą skalę (obecnie jego podnajem generuje kilka milionów złotych przychodu rocznie). Mateusz dzisiaj zajmuje się w 100% nieruchomościami: podnajmuje, flipuje, a także szkoli z podnajmu.

Zanim przejdziemy do rozmowy z Mateuszem, mam dla Ciebie informacje o dwóch szkoleniach, które organizujemy w najbliższym czasie. 13 kwietnia 2019 roku zapraszam na szkolenie „Jak zarabiać na wynajmie krótkoterminowym”. Jeśli prowadzisz albo zamierzasz prowadzić biznes wynajmu krótkoterminowego, nie może Cię tam zabraknąć. 5 prelegentów będzie mówić o zdobywaniu gości, optymalizacji Twojego biznesu (m.in. przekazywania kluczy, prania, sprzętania i obsługi klienta), optymalizacji podatków, a także budowaniu skali (czyli zdobywaniu kolejnych apartamentów). Będą też konsultanci – przedstawiciele Booking.com, Expedii oraz specjalista od podatków – dostępni przez cały dzień.

Bilety są dostępne na stronie wynajemnadoby.pl. A jeśli słuchasz tego podcastu po dniu szkolenia, to na stronie wynajemnadoby.pl dostępne jest pełne nagranie ze szkolenia.

Drugie szkolenie - o handlu mieszkaniami odbędzie się 18 maja 2019. To już czwarta edycja tego popularnego szkolenia. Tym razem 6 prelegentów opowie o negocjacjach i sprzedaży mieszkań, szukaniu oraz kreowaniu okazji na flipa, podwyższaniu wartości przez odpowiedni remont, a także, oczywiście, o rozliczaniu takiego biznesu. Dodatkowo, będzie także prezentacja o handlu gruntem.



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

wynajmistrz@wynajmistrz.pl

Bilety są dostępne na stronie handelmieszkaniami.pl. A jeśli słuchasz tego podcastu po dniu szkolenia, to na stronie handelmieszkaniami.pl dostępne jest pełne nagranie ze szkolenia.

Zapraszam do posłuchania rozmowy z Mateuszem. Notatki do tego podcastu znajdziesz pod adresem wynajmistrz.pl/009. Pod tym adresem możesz też skomentować wywiad.

GG: Cześć Mateusz 😊

Mateusz Brejta (MB:) Cześć Grzegorz.

GG: Na początek, czy możesz się przedstawić tj. powiedzieć kim jesteś i co robisz w życiu? 😊

MB: Nazywam się Mateusz Brejta. Można powiedzieć, że od 2001 roku jestem czynny zawodowo i od tego roku mieszkam w Krakowie, czyli już praktycznie 18 lat. Od początku prowadzę działalność gospodarczą. Prywatnie jestem ojcem 2 dzieci i szczęśliwym mężem. Na dzień dzisiejszy w 100% zajmuję się nieruchomościami.

GG: Czyli rozumiem że nigdy nie pracowałeś na etacie?

MB: Można tak powiedzieć. Zdarzyło mi się raz, trwało to miesiąc, ale to było nawet bez umowy o pracę. Od początku założyłem, że nawet ten mój wyjazd do Krakowa, czyli po szkole średniej, założyłem sobie, że jadę do Krakowa, będę studiował zaocznie i będę po prostu już pracował, będę robił coś dla siebie. Żyłkę handlową zawsze miałem.

GG: Przede wszystkim dziękuję za przyjęcie zaproszenia do tej rozmowy. Wiem, że to jest chyba Twoje pierwsze wystąpienie w mediach od marca 2014, kiedy to wystąpiłeś w podcaście u Michała Szafranieckiego na blogu Jak oszczędzać pieniądze. Ten wywiad wywołał sporo ciekawych dyskusji, ale także kontrowersji. Co się stało, tj. czemu „zniknąłeś” z mediów?

MB: Jeżeli chodzi o mnie, to nie zniknąłem całkowicie. Faktycznie z szerokich mediów zniknąłem, nie udzielam się w telewizji i radiu. Ale jestem obecny w środowisku inwestorów, czyli pojawia się na spotkaniach poszczególnych ludzi, którzy inwestują w nieruchomości, Mieszkaniczniku, czy też głównie



w Edukacji Inwestowania w Nieruchomości Piotra Hryniewicza. Tam cały czas jestem, nie zaprzestałem tego. Jeżeli wróciłibyśmy do tego wielotrybu Michała, to znałem się z Michałem już wcześniej, nie było tak, że on mnie gdzieś wyszukał, bo usłyszał o tym, że ja robię podnajem, tylko faktycznie znał moją historię od samego początku jak działałem w podnajmie, więc wiedział co się u mnie dzieje, jak to wszystko przebiega. A że on w tym momencie był na etapie przygotowywania takiego cyklu „Elementarz inwestora”, to zaprosił mnie do tego podcastu po to żebym opowiedział o sobie, bo stwierdził, że jest to na tyle fajna i inspirująca historia, że warto pokazać ludziom i zainspirować wiele osób do tego żeby coś zmieniły swoim życiu. Stwierdził, że to będzie fajne, fajny przykład mojej osoby. No i stało się jak się stało, to był temat na tyle nowy, że część osób go zrozumiała i mam masę dowodów, ludzi, którzy dzięki temu dużo zmienili w swoim życiu. Myślę, że oboje ich znamy sporo, takich osób, które teraz działają i robią to, o czym mówiliśmy, o czym mówiłem w 2014. A wiadomo, część osób nie zrozumiała przekazu, skupiła się na może niepotrzebnych szczegółach. Ciężko powiedzieć. Nie chcę oceniać. Ja też byłem wtedy młody, nieopierzony w tym temacie. Śmieję się oczywiście, ale wiadomo, to jest kwestia, że kto chciał, to wyciągnął z tego coś dobrego, kto nie chciał, po prostu ponarzekał. No i tyle. Tak trochę teraz do tego podchodzę.

GG: Jak wiemy, zajmujesz się przede wszystkim podnajmem, a wywiad z Michałem był w praktyce tylko o podnajmie. Czy możesz trochę dokładniej opisać, jak wygląda Twój obecny biznes podnajmowy? Ile masz pokoi i jeśli możesz powiedzieć, jakie osiągasz przychody z tego?

MB: Jeżeli chodzi o mój biznes, to faktycznie już dzisiaj nie jest tylko podnajmem, bo nieruchomości są na tyle fajną dziedziną, która pozwala robić jedno, a zahaczyć o inne elementy, które potem też generują dochody. Mój biznes nadal w zdecydowanej mierze opiera się na podnajmie, z czego skupiamy się zdecydowanie na wynajmie długoterminowym, czyli długoterminowym na pokoje, więc tutaj nie robimy krótkiego terminu, ani kwater, takich rzeczy, tylko typowo długi termin. Jeżeli chodzi o dzień dzisiejszy, to przychód mamy na poziomie 4 mln rocznie i to jest przy 400 najemcach.

GG: Ale rozumiem, że to nie jest 400 pokoi?

MB: 400 najemców, bo my też mamy pokoje dwuosobowe.

GG: Jako że ja zajmuję się księgowością, muszę zapytać: jakie formy działalności wykorzystujesz w tym biznesie?



MB: Wracając jeszcze do naszego poprzedniego pytania, to ten biznes nieźle wyewoluował. Jakbym dzisiaj miał powiedzieć jak wygląda podnajem, no to od 2012 roku przez moje ręce przeszło już ponad 90 mieszkań, które sam pozyskaniem na podnajem, więc wiadomo, część oddaliśmy, w części przedłużyliśmy umowy, o tym może jeszcze uda nam się porozmawiać. Ta historia zatoczyła już u mnie różne okręgi, tak więc można powiedzieć, że doświadczeń w tym zdobyliśmy dosyć sporo.

GG: A wracając do księgowości, jakie formy działalności wykorzystujesz?

MB: W moim przypadku jest to działalność gospodarcza i spółki z o.o. Spółkę z o.o. miałem już w momencie jak zaczynałem podnajem, więc od niej zacząłem, ale jednak większość podnajmów robię na działalności gospodarczej. I tutaj faktycznie na tym się skupiam. Jeżeli wykorzystuję spółki, to tylko po to, aby na przykład wpuścić współnika. Zdarzało mi się wykorzystywać pieniądze współników w podnajmie. Albo też po prostu wpuszczałem współnika do spółki, czyli jakby tradycyjne formy działalności.

GG: Wspominałeś, że tak naprawdę Twój biznes to nie jest już tylko podnajem. To w takim razie powiedz, co jeszcze robisz oprócz podnajmu?

MB: Na dzień dzisiejszy oprócz podnajmu, to można powiedzieć, że cały czas przygotowuję gotowce inwestycyjne. Te, które są teraz takie popularne.

GG: O tym jeszcze porozmawiamy.

MB: Śmieję się, że pierwszy gotowiec przygotowałem w 2013 roku dla jednego z właścicieli mieszkań, który po prostu przyszedł do mnie i powiedział: „Mateuszu, a może by mi pan tak kupił takie mieszkanie, może ja bym znalazł takie mieszkania, a pan by to wynajął, jak to możemy zrobić?”. Można powiedzieć, że takie pierwsze mieszkanie inwestycyjne, to już w 2013 roku przygotowałem. Tak naprawdę wpisuje się idealnie w nasz model, bo te mieszkanie wziętem tak samo w podnajem, powiedziałem tylko temu klientowi jaka kwotę mogę zaproponować, jaką kwotę mogę zapłacić za to mieszkanie. Oczywiście w tym przypadku się zgodził, więc bardzo fajnie to wyszło. Te gotowce albo bierzemy w podnajem, czyli jak ja to mówię w zarządzanie z gwarancją czynszu, albo też w standardowe zarządzanie mieszkaniem. Tylko znowu skupiamy się tylko na pokojach, na najmie długoterminowym. Szykując gotowce inwestycyjne zahaczamy już o flipy, czyli o transakcje kupno – remont – sprzedaż,



czyli faktycznie szukamy mieszkań, które można wyremontować czy wyprowadzić stan prawny z danego mieszkania i dzięki temu wnieść wartość i sprzedać to mieszkanie na rynku wtórnym.

GG: Ale nie są to tylko mieszkania takie, które sprzedajesz w postaci gotowców?

MB: Mówimy tak o rynku wtórnym. Bardzo często nawet pod wynajem, bo dużo ludzi jednak inwestuje i kupuje, ale jednak docelowo jest to rynek wtórny, czyli standardowo ogłoszenie, które wystawiamy i sprzedajemy w ten sposób. To można powiedzieć, że na tym się skupiam. Zdarza mi się jakaś tam działalność edukacyjna, o której troszkę już mówiliśmy.

GG: Rozumiem, że nie robisz tego wszystkiego sam, to znaczy masz zespół. Możesz coś powiedzieć więcej o swoim zespole? Jak jest duży i kto to jest?

MB: Na dzień dzisiejszy oczywiście mam zespół. Muszę powiedzieć, że bez mojego zespołu czy mojej załogi nie mógłbym prowadzić tego tak jak prowadzę. Przede wszystkim nie miałbym swojej wolności, o którą zawsze walczyłem. Dlatego też zawsze prowadzę działalność gospodarczą. Do dzisiaj postrzegam działalność gospodarczą jako coś, co sam planujesz i sam układasz, więc tak naprawdę sam sobie układam ten biznes i mam czas po prostu na to, żeby robić go w taki sposób jak chcę. I mam też swoją wolność by był czas właśnie na myślenie, na odpoczynek, także to jest dla mnie najważniejsze, żeby go móc układać.

GG: Żeby mieć czas na wywiady z Wynajmistrem 😊

MB: Dokładnie 😊 Może mój zespół będzie słuchać, więc bardzo dziękuję im od razu. Na dzień dzisiejszy jest to osiem osób, które zajmują się tymi rzeczami, o których mówiliśmy wcześniej. Oczywiście nie wspominam tu już o firmach remontowych, ludziach typu „złota rączka”, czy też firmy techniczne, prawników, księgowych, bo to są jakieś firmy współpracujące, które też wspierają ten nasz biznes.

GG: Czyli rozumiem, że to jest takie osiem osób stałego zespołu i do tego są dołożone firmy zewnętrzne, podwykonawcy, współpracownicy, którzy w różnych momentach są potrzebni.



MB: Dokładnie. My też bazujemy na takim modelu, że dzielimy się bardziej na kompetencje. Są różne modele, różnie ludzie zarządzają swoimi mieszkaniami czy pokojami. My się staramy działać bardziej w kontekście kompetencji, czyli jest osoba od finansów, zarządzania, osoba techniczna i tak dalej, i tak dalej. Bardziej w ten sposób. Ja to się śmieję, że jak siadamy z osobami, które mają inne modele, to sobie tak dyskutujemy co jest lepsze, to myślę że „za” i „przeciw” jest tyle samo z obu stron. Ale najważniejsze jest to, że to wszystko działa i się sprawdza. W sezonie najmu dodatkowo dobieramy pośredników. Czyli bierzemy dodatkowych pośredników, których szkolimy, dwa tygodnie takiego prawdziwego szkolenia. Ja się śmieję, że z trudnych pytań i odpowiedzi klientów. Zatrudniamy dziesięciu, trzech odpada na wstępie, bo już się przestraszyło tych strasznych rzeczy, o które najemcy będą pytać, więc bardzo fajna selekcja się robi. I dotrudniamy w sezonie, tam gdzie wynajmujemy na pokoje, dodatkowych pośredników.

GG: Rozumiem, że chodzi o ten okres, w którym następuje wymiana najemców, czyli kończą się umowy z poprzednimi i trzeba znaleźć i podpisać umowę z nowymi najemcami na kolejny rok.

MB: Dokładnie tak.

GG: Masz w takim razie całkiem spory biznes. Rozumiem, że przede wszystkim podnajem, oprócz tego gotowce, flipy, to w takim razie jakie masz plany takie bardziej długoterminowe? Co chcesz robić przez najbliższe kilka lat?

MB: Co będzie za 5 lat? Co będzie za 10 lat?

GG: To takie typowe pytanie na rozmowie rekrutacyjnej: gdzie widzisz się za 10 lat? :-)

MB: Nie ukrywam, że swoją przygodę z nieruchomościami zacząłem od standardowej sytuacji. Przeczytałem książkę Roberta Kiyosakiego „Bogaty ojciec biedny ojciec” i zacząłem szukać. I to była pierwsza wizja wolności finansowej, więc ta idea gdzieś tam mi przyświecała i do niej wracam. W całym takim rozwoju biznesu staram się trzymać taki swój cel czy poziom, żeby po prostu nie zwariować, żeby nie zapędzić się w kozi róg, bo bardzo łatwo jest wyjść z wyścigu szczurów i znowu w niego wskoczyć, więc staram się to robić bardzo delikatnie i przypominać sobie o tym, po co tutaj w ogóle jestem. Można powiedzieć, że skupiam się na kontynuowaniu swojej pracy. Nie mam ambitnych planów typu 1000 pokoi w Krakowie, nie idę w tę stronę, chociaż nie obraziłem się na mieszkania i cały czas pozyskuje nowe. Cały czas pozyskuje się nowe, cały czas pojawiają się nowe transakcje, pozyskujemy i



wynajmujemy. Bardziej skupiam się właśnie na tych detalach, czyli na tym żeby uprawiać dobrze firmę. Jestem zwolennikiem jedzenia powoli małą łyżeczką po troszeczkę, chociaż nie wyglądam, wyglądam na takiego, który lubi się nażreć (śmiech). Ale jednak małą łyżeczką, a dłużej. Po prostu mam jakieś swoje założenia. Chcę żeby mieszkania, które bierzemy od właścicieli generowały im też stałe i bezpieczne dochody. Chcę żeby nasi najemcy cały czas mieli bardzo komfortowe pokoje, żeby byli zadowoleni z tego. Mam też inwestorów, którzy ze mną inwestują, i też chcę żeby oni mieli bezpieczną i pewną lokatę kapitału. Tak działam po prostu. No i ostatnią rzeczą tak naprawdę tej mojej misji, jest to, że dzięki tej mojej wiedzy praktycznej, którą zdobywam cały czas i przerabiam, absolwenci czyli ludzie, którym pomagam, dzielę się z nimi tą moją praktyczną wiedzą, z której mogą czerpać. Oczywiście dostają czasami propozycje typu: „Mateusz, a kiedy inne miasto, a może byśmy coś zrobili?”. Nie mam wizji ekspansji, podboju świata, tak jak mówię na początku, ale niczego nie wykluczam, ale jeżeli to zrobię, to tylko i wyłącznie z podnajmistrzami (są to absolwenci szkoleń z podnajmu). Tylko z nimi i dla nich. Jeżeli taka inicjatywa wspólna powstanie, to może to zrobię, ale na pewno nie samodzielnie. Nie mam takiej potrzeby. Kraków jest na tyle duży, że naprawdę mógłbym te pokoje mnożyć i mnożyć.

GG: Wróćmy na chwilę do przeszłości i Twojej historii z podnajmem. Kiedy to się zaczęło i jak potem rozwijało? Wiem, że o tym mówiłeś częściowo w tym podcaście u Michała, ale myślę że warto tę historię powtórzyć, zwłaszcza że ma ona ciąg dalszy.

MB: Długa historia. Mogę powiedzieć tak troszkę od siebie, że zawsze, od szkoły średniej, odkąd pamiętam, zawsze gdzieś tam, moja mama się zawsze śmiała, że nie wiedziała co ja mam w domu, bo zawsze coś sprzedałem, albo coś kupiłem. Miałem tendencje do tego żeby kupić taniej – drożej sprzedać. I faktycznie gdzieś tam ta smykałka była do zarabiania pieniędzy. Może dlatego, że jestem z normalnego domu, nie było jakiejś skrajnej biedy, ale też jeżeli chciałem oryginalne buty, to musiałem sobie na nie zarobić. Czyli jak chciałem przyjemności, to własnymi siłami musiałem na nie zarobić, więc faktycznie tak to wyglądało. Tak naprawdę w Krakowie znalazłem się dzięki temu, że rozbiłem samochód ojca między III a IV klasą szkoły średniej i obiecałem mu, że odrobię pieniądze za ten samochód, i pojedę do Krakowa, i zarobię te pieniądze. Z tego co wiedziałem, on nie miał takich oczekiwań, ale jednak moja duma nie pozwoliła na to, więc po prostu stwierdziłem, że jadę. I w te wakacje, jak odrabiałem za ten samochód, zakochałem się w Krakowie. Pohandlowałem jodem, który przywiozłem z mych rodzinnych stron, do tego ankietowałem po domach, czyli chodziłem zbierałem ankiety w sprawie wymiany okien (wtedy jeszcze okna plastikowe były luksusem). I stwierdziłem, że Kraków daje potężne możliwości. Czyli duże miasto, jest biznes, jest praca, jest wszystko. Jak zobaczyłem, to zaczarowałem się. Stwierdziłem, że nie ma takiej opcji, w przyszłym roku już tam jestem. Już na stałe. Zdałem maturę. Kupiłem bilet i tyle mnie widzieli. Także zacząłem w Krakowie i przechodziłem przez różne rzeczy. Zaczynałem od telefonów komórkowych. I jakąś akwizycję małą jeszcze miałem po drodze. Potem telefony komórkowe, sieć telefonów Orange czy T Mobile, doradztwo biznesowe, plus sklepy z telefonami, które prowadziłem. I to było fajne... Teraz mówię, że



to było fajne, ale to nie było fajne, bo przeszedłem kryzys w 2007 roku, czyli kryzys finansowy i to był moment, który chyba tak naprawdę mnie ustawił na późniejsze lata i mnie trzyma do dziś. W telefonach komórkowych było tak, że od początku jak wszedłem w ten biznes, to on cały czas był do przodu, cały czas była hossa. Co miesiąc liczyliśmy wyższe zyski. Na kryzysie się to załamało. Kryzys finansowy zbiegł się z sytuacją gdzie telefon komórkowy można było kupić w Biedronce. Ja wtedy już miałem taką swoją wolność wypracowaną: byli ludzie, oni pracowali, ja doglądałem, było fajnie. A przy tym kryzysie można powiedzieć, że moje dochody stopniały kilkukrotnie, nie wiem czy nawet nie dziesięciokrotnie. Biznes nadal był rentowny, tylko musiałem wrócić do sklepu, musiałem znowu pracować, moje przychody spadły. I nagle sobie człowiek uświadomił, że było fajnie i że znowu chciałby mieć z powrotem to samo. To był taki moment przełomowy, od tamtego momentu powiedziałem sobie, że ja już naprawdę wszystko mam, mam rodzinę, mam przyjaciół, mam naprawdę fajne życie, byle by je utrzymać. To był właśnie taki moment przełomowy, w którym sobie powiedziałem, że to ten pułap. I od tego momentu zaczęły się dalsze przygody. Jeszcze 2 lata wytrzymałem w telefonach, bo biznes był rentowny, a siedząc w tym temacie już prawie 10 lat, byłem w stanie funkcjonować, ale jednak szukałem czegoś cały czas nowego. Pomijając jakieś różne biznesy typu: firmy przeprowadzkowe, przeróżne historie, chyba dlatego, że nie do końca czułem, że tam będę w stanie funkcjonować dalej. Potem trafiłem w taką przyjemną branżę jak samochody używane. No i niestety w tej branży straciłem tyle, ile zarobiłem wcześniej. Nie była to wdzięczna branża. Ale myślę, że to nie tylko kwestia branży, tylko kwestia utrzymania poziomu życia ma swoje skutki negatywne w postaci zjadania moich oszczędności. I tak to się skończyło. I to tak naprawdę sprowokowało mnie do szukania czegoś, co da mi znowu wolność finansową, da mi te sytuacje, gdzie moje stałe przychody będą wyższe niż koszty bez mojego dużego zaangażowania. I to było takim kluczem. I to co mówiłem, czyli książka Kiyosakiego. Stwierdziłem, że w Polsce jest na pewno ktoś, kto mi pokaże jak to zrobić. I tak trafiłem do Piotra Hryniewicza. Na szkoleniu u Piotra dostałem pomysł do zrobienia, czyli podnajem. Od tego się zaczęło tak naprawdę. Zacząłem działać w podnajmie. Okazało się też, po tym szkoleniu, że nie mam zdolności kredytowej jako przedsiębiorca, jako człowiek, który miał już kredyt we frankach na własne mieszkanie. Nie miałem zdolności kredytowej, więc determinacja była duża żeby zacząć właśnie w podnajmie. I w 2012 roku w grudniu byłem na szkoleniu, w styczniu miałem pierwsze mieszkanie na podnajem. No i się zaczęło. Ja się śmieję, bo dzisiaj ta historia, która jest u Michała, to było 17000 zł, 13 mieszkań, w 9 miesięcy, to było coś. Dzisiaj się z tego śmieję. Znam dzisiaj osoby, które 5, 10 mieszkań potrafią znaleźć w miesiąc. Kiedyś to było spektakularne, dzisiaj to nie jest nic wielkiego. Ale wiadomo, jest to kwestia wiedzy, determinacji, różne rzeczy tutaj wchodzą w grę.

GG: Ale z drugiej strony nie jest to też takie super łatwe.

MB: Oczywiście, to też wymaga skoordynowania pewnych rzeczy. Znalezienie kilku mieszkań w ciągu jednego miesiąca powoduje bardzo często, że musimy coś z tymi wszystkimi mieszkaniami zrobić, przygotować, skoordynować ekipę remontową. A niech się okaże, że nie wynegocjowaliśmy odroczenia czynszu od właściciela, karencji w czynszu i nagle okazuje się, że musimy kilka czynszów zapłacić



właścicielowi i jeszcze sfinansować remont, nie mając jeszcze przychodów. I nagle się okazuje, że kalkulowana inwestycja nam się podwaja, bo musieliśmy zapłacić trzy czynsze. No i się robi problem. To nie jest tak łatwo, że można pozyskać 5 mieszkań na raz, tylko co z tego, jak może się okazać, że to nie będzie dobra inwestycja. Już 2013 roku zacząłem robić flipy. Ja się śmieję, że mój pierwszy flip był najbardziej dochodowy, czyli szczęście nowicjusza, albo jak to mówią, że zbyt duża wiedza przeszkadza. Nie mając wiedzy, kupiłem mieszkanie, którego nikt nie kupił, bo wszyscy się bali, że nie będzie pionu kanalizacyjnego w mieszkaniu, bo toaleta była przed mieszkaniem. Później się okazało, że pion jest przecież u sąsiada, więc tylko wystarczy się wpiąć. No ale oczywiście mogło tak nie pójść łatwo, ale poszło.

GG: Miałeś szczęście.

MB: Dokładnie tak. Dzisiaj bym pewnie poszedł i zapytał, a jak by się sąsiad nie zgodził, to bym nie kupował. Potem kolejne transakcje, kolejne podnajmy, zaczęli się pojawiać inwestorzy, którzy też chcieli ze mną inwestować w podnajem. To też było fajnym zastrzykiem. Przychodziły pewne tematy gdzie właściciele mimo, że czasem finansują te inwestycje, to pojawili się właściciele, którzy mieli bardzo fajne nieruchomości, a nie było tych pieniędzy. Ja jeszcze nie na tyle byłem płynny finansowo, żeby być w stanie prowadzić je samodzielnie. Potem pojawili się inwestorzy, którzy ze mną współpracowali. I tak do dnia dzisiejszego to wszystko idzie. Nie wiem co jeszcze mógłbym odpowiedzieć.

GG: Jeszcze wejdziemy w szczegóły. Historia jest bardzo ciekawa. Rozumiem, że opisziesz te historię w książce?

MB: Temat książki pojawia się bardzo często, a jak już poruszyłeś, to muszę pociągnąć. Bronię się, z resztą widzisz, bo mówisz, żebym w końcu to zrobił, a ja się opieram. To dlatego, co mówiłem wcześniej, uważam, że jest to duża odpowiedzialność. Jak po podcaście u Michała, który był typowo inspiracyjny, a wielu ludzi zaczęło czerpać z niego konkretne informacje. I można powiedzieć, że wszystko co tam było, jest jak najbardziej aktualne, ale wiele rzeczy się zmieniło. Pewnych rzeczy, które tam powiedziałem, już bym nie powiedział. Także wiem, że cięży na tym duża odpowiedzialność.

GG: Rozumiem, że ta książka kiedyś powstanie?

MB: Mam się zadeklarować teraz? Tak, powstanie.



GG: Zanim przejdziemy do szczegółów biznesu podnajmowego, zadam najpierw trochę szersze pytanie, dotyczące popytu na usługi, które oferujesz. Wynajem na pokoje to model, w którym większe mieszkania dzielimy na pokoje i każdy z nich wynajmujemy osobno (niezależnie od tego, czy mieszkanie należy do nas czy je podnajmujemy od właściciela). Ostatnio na różnych grupach na Facebooku czy na zamkniętych forach dla inwestorów pojawiają się informacje, że nie jest już tak łatwo, tj. tych studentów czy młodych ludzi chętnych na wynajem pokoju jest mniej, są bardziej wybredni, a mieszkań podzielonych na pokoje przybyło niesamowicie dużo itd. Jak Ty oceniasz sytuację z perspektywy podmiotu, który ma w Krakowie kilkaset pokoi?

MB: Powiem tak. Oceniam pozytywnie, bo uważam, że rynek też się stabilizuje, rosną wymagania najemców, musimy się do tego dostosowywać. To nawet nie chodzi o wzrost ilości pokoi, który jest w danych miastach, czy ten popyt nawet na pokoje, tylko samo to, że ludzie faktycznie więcej zarabiają, oczekują lepszego standardu. Pamiętam jak 2001 roku szukałem swojego pierwszego pokoju. Płaciłem za niego 300 czy 350 zł. To było łóżko u pani Zosi w dużym pokoju. Miałem w tym dużym pokoju (to nie był pokój zamykany) tylko to łóżeczko, miałem jedną półkę na swoje ubrania, jedną półkę w lodówce i jedną półkę w łazience.

GG: Mieszkałeś na tzw. stacji?

MB: Mieszkałem na tzw. stacji. Bardzo krótko, bo pani Zosia zaczęła zachowywać się jak moja mama, więc musiałem uciekać. Ale faktycznie tak było. Dzisiaj przychodzi student, wyciąga tablet, pokazuje zdjęcia, mówi: „Niech pan zobaczy w jakim syfie żyłem”. Faktycznie to się zmienia. Ja myślę, że tak jak każdy rynek, i albo się do niego dostosowujemy i staramy się do niego dorównać, albo po prostu nas przerasta i nas zjada. Albo dorastasz, albo zostajesz w tyle. Ja obecnie mam w swoich mieszkaniach praktycznie 100% obłożenia. I praktycznie co roku część cen udaje nam się podnosić. Jak ktoś się nie dostosuje do rynku, do tego standardu, to będzie pisał na forach, będzie plajtował, będzie odpuszczał biznes na tej zasadzie, więc nie każdy to wytrzyma. Czyli robi się selekcja naturalna. I myślę, że z korzyścią dla każdej grupy, która będzie się profesjonalizować. Przy pokojach zmienia się też grupa docelowa. Dawniej mówiliśmy tylko o studentach, dzisiaj mówimy też o osobach pracujących. Coraz bardziej ten rynek się rozszerza. Kiedyś mówiliśmy o osobach pracujących do 28 roku życia, dziś tak naprawdę 30-32. Ten wiek, kiedy ludzie biorą śluby, chcą mieć dzieci, opóźnia się. Dużo tych ludzi mieszka w tych pokojach, bo tak naprawdę jest to dla nich mniejsze zobowiązanie niż wynajęcie czegoś większego, jakiegoś większego mieszkania. Są też osoby z zagranicy. Oczywiście słyszę głos krytyków, którzy mówią: „Za chwilę wyjadą i będzie koniec”.



GG: Chodzi o tę sytuację, że osoby na przykład z Ukrainy pracujące u nas, mogą bez problemu teraz wyjechać, dalej pracować w innych krajach?

MB: Pamiętajmy, że nie są to tylko osoby z Ukrainy. Jest duża część osób z południa Europy, które przyjeżdżają, są ściągane, ponieważ te centra, te korporacje bardzo się u nas rozwijają. Tych osób jest dosyć sporo. Jeszcze w kontekście osób z zagranicy. Tak naprawdę na dzień dzisiejszy, jeżeli popatrzylibym na swój biznes, to jest ich 5 może 10%, którzy u nas mieszkają, więc tak naprawdę, to że oni wyjadą, dla mnie nie będzie miało większego znaczenia.

GG: Z drugiej, może się zwiększyć konkurencja w zdobywaniu tych najemców z Polski, bo oni będą mieli większy wybór?

MB: Dokładnie tak. Naprawdę jest tak, że dzisiaj wszyscy jesteśmy na tej fali. Wszyscy wynajmujemy i jest fajnie. Ale też myślimy o tym co będzie. Jaka będzie konkurencja? Czy nie będzie demografii? Tak naprawdę kwestią jest dostosowanie się do tego rynku. Ja nie wiem co będzie tak naprawdę, bo może się okazać, że dzisiaj wszystko jest dobrze, więc może się okazać, że na przykład za rok będziemy czteropokojowe mieszkania wynajmować dwóm osobom, bo będą bogaci i będą bardziej majątni, czyli ludzie zechcą coraz większego komfortu. A jeżeli będzie sytuacja odwrotna, czyli znowu zacznie się kryzys i ludzie zaczną oszczędzać pieniądze, to gdzie będą mieszkać? W czymś tańszym. A może nawet będzie tak, że będziemy wstawiać łóżka piętrowe do mieszkania. Trzeba chyba bardziej obserwować rynek, reagować, starać się być takim płynnym, żeby obserwować co się dzieje i reagować na bieżąco. Myślę, że nastawienie się na to, że w tej samej formie będę wynajmował to mieszkanie przez 30 lat może być błędny, że na pewno te moje kilka pokoi będzie się tak samo wynajmować. Miejmy nadzieję, że tak, że ten rynek będzie taki, że będziemy wszystko robić w ten sam sposób. Ale ja myślę, że właśnie o to chodzi, żeby być elastycznym i patrzeć, i obserwować co się dzieje. I reagować na te trendy na bieżąco. Na szczęście, jeszcze mogę to powiedzieć, nieruchomości, jeżeli mówimy w ogóle o najmie długoterminowym, są rynkiem na tyle spokojnym, że tutaj nie mamy problemu żeby testować, żeby sprawdzać, żeby poszukać, porozmawiać. Nie wiem czy się ze mną zgadzasz, ale nie jest to rynek tak dynamiczny. Jak handlowałem telefonami, to jednego tygodnia kupowałem dawny model za 1000 zł, sprzedawałem go za 1100, w drugim tygodniu jak nie sprzedałem tej pierwszej partii, to już miałem stratę, bo już było 990 zł w sprzedaży. Tutaj jest spokojna praca. To jest coś, co mi się w nieruchomościach bardzo podoba. Możemy rozpatrywać kolejne aspekty, typu flipowanie, typu spekulacje, te pewnie są bardziej narażone. Ale w przypadku najmu długoterminowego uważam, że rynek jest w miarę stabilny, tylko trzeba na niego reagować, trzeba obserwować, trzeba być elastycznym, dostosować się do wymagań. Też odpowiednie generować stopy zwrotu. Czyli znowu są osoby, które wchodzi na rynek i też takie widziałem, czy pojawiają się na mojej drodze. Na przykład widziałem mieszkania, które ja chciałem pozyskać na podnajem, gdzie bardzo dobrze znam okolice jeżeli chodzi o cenę pokoi i wiedziałem za ile to mieszkanie poszło, bo dany właściciel jest mi znany.



Jest do dla mnie przerażające za jakie kwoty tacy ludzie są w stanie wynająć. Po prostu nie analizują tego zagrożenia, tych zmian rynkowych. Ewentualnie nie starają się do tego dopasować i robią to na łapu capu po prostu. Czyli usłyszeli gdzieś i działamy. No i niestety właśnie tak będzie, czyli te osoby, które będą robić to w ten sposób, czyli nieprofesjonalny, nie będą siedzieć w tym rynku mocno, to po prostu będą odpadać. Naturalna selekcja.

GG: Zawsze jest tak, że w czasie kryzysu odpadają ci, którzy nie są przygotowani. Jeżeli ktoś ma dobrze ułożoną firmę, dobrze zoptymalizowany koszty i procesy, i tak dalej, i tak dalej, to w kryzysie dopiero pokazuje jak on dobrze jest przygotowany.

MB: Bazujemy też na dużych miastach. Trzymamy się miast akademickich. Miast, gdzie cały czas jest jakiś przemysł. Można zadać sobie pytanie, co robią ludzie jak jest dobrze, gdzie migrują?

GG: Do miast.

MB: No właśnie. Czyli jak jest dobrze, to migrują do miast, bo tam są jeszcze lepsze pieniądze. Jak jest źle, to też migrują do miasta, bo tam w ogóle są pieniądze. Również duże miasta. Myślę też, że duże ośrodki akademickie. Jeżeli student będzie miał wybór iść, jak na przykład ja pochodzę z Podkarpacia, do uczelni prywatnej w Sanoku, czy też będzie miał wybór, żeby pójść na uczelnię na UJ? To co wybierze jak będzie mógł się dostać i tu, i tu? No wybierze raczej UJ. Będzie miał przez to większe możliwości później dostania pracy.

GG: Odpowiedzieliśmy sobie na pytanie czy warto robić podnajem w mniejszych miastach?

MB: Znam sporo ludzi, którzy robią w mniejszych miejscowościach. I to nie jest tak, że nie da się tego zrobić, tylko trzeba być bardziej ostrożnym. Fajnie jest to na pewno w podnajmie, że według mnie podnajem nie jest aż tak długoterminowy. Powiedziałbym, że to taki biznes średnioterminowy. I na dzień dzisiejszy można powiedzieć, że ktoś kto kupuje mieszkania, a znasz wielu inwestorów, na ile oni przygotowują te swoje mieszkania? Na ile chcą żeby były przygotowane, jak remontują?

GG: Pewnie kupują je na kolejne 30 lat, bo na tyle mają kredyt.



MB: Ale jest tak naprawdę nastawienie, że kolejne 5 do 10 lat one muszą pracować, a potem jest kolejny ewentualnie remont. Ale jest nadzieja, że jednak dłużej. A w przypadku podnajmu, gdzie my mamy terminową umowę z właścicielem, czyli ja na dzień dzisiejszy zastanawiam się na ile tak naprawdę to mieszkanie będę miał wynajęte. Czyli jeżeli tę umowę dostanę na 5 lat, to mój standard, który ja zapewniam, ma być akceptowalny przez najbliższe 5 lat. Po tym terminie kończę umowę, siadam wtedy do kalkulacji i zastanawiam się jaki dziś jest rynek, czy ja jestem w stanie dalej funkcjonować i co muszę zrobić w tym mieszkaniu dodatkowego, żeby to mieszkanie dalej się opłacało.

GG: No właśnie. Na ile teraz podpisujesz umowę?

MB: Można powiedzieć, że przeszedłem kolejny pułap i 7 lat staram się zawsze wyciągnąć. Mam kilka umów po 10 lat. A swoją pierwszą umowę podpisywałem na 2,5 roku, czy 3 lata, w samochodzie właściciela, to była dla mnie wieczność. Jak sobie dzisiaj przypomnę, to po prostu pstryknięcie palcami jak ta umowa zniknęła.

GG: Jak ten biznes zmienił się na przestrzeni lat? Ty zacząłeś w 2012. No czyli tak naprawdę minęło prawie 7 lat. Co się zmieniło?

MB: To jest bardzo szerokie. Dotyka tak naprawdę szerokich aspektów. Można tutaj dużo o tym mówić. Zaczynałem podnajem wiele lat temu. Historia.

GG: To było tak dawno temu, że jeszcze nie wiadomo było czy nieruchomości pisze się razem czy osobno.

MB: Jak zaczynałem podnajem te parę lat temu, to tak naprawdę nie wiedzieliśmy z czym to jeść. Chodziliśmy do właścicieli, przygotowywaliśmy sposoby aby przekonać właściciela do podnajmu. Jak to zrobić? Co mu powiedzieć żeby nam uwierzył? Żeby oddał nam swoje mieszkanie w wynajem, czy też w podnajem. Więc to była taka zabawa powiedziałbym, badanie tego wszystkiego. Ja też pamiętam pierwszą umowę, którą miałem do podnajmu. To była umowa ściągnięta z Internetu, do której dopisaliśmy, że jest zgoda na podnajem i czas określony, to było wszystko co tak naprawdę wtedy robiliśmy. Także to wszystko bardzo ewoluowało. Inne umowy się popisuje, bardziej sprecyzowane. Inaczej się pozyskuje mieszkania. Dzisiaj właściciel jest bardziej świadomy. Oczywiście ciężko powiedzieć, że już na dzień dzisiejszy jest tak, że właściciele wiedzą co to podnajem i co to zarządzanie z gwarancją czynszu. Zanim dojdziemy do tej pełnej świadomości rynku, to jeszcze trochę minie.



GG: Ale rozumiem, że część tych właścicieli i wie o co chodzi, i już nie trzeba im tego tłumaczyć?

MB: Części właścicieli nie trzeba tłumaczyć. A części właścicieli niestety jeszcze trzeba tłumaczyć. Wydawałoby się, że tak dużo już tego jest, a jednak co chwila trafiam na właścicieli, którzy mówią „A co to takiego?”. Mamy jeszcze dużo do zrobienia, żeby ta usługa faktycznie była rozpoznawana wśród ludzi, którzy nie mieli z tym wcześniej do czynienia. Wiadomo, wśród inwestorów, wśród naszego otoczenia, to jest oczywiste, przecież wszyscy wiedzą już o podnajmie. Wszyscy robią już podnajem. Także to inaczej wygląda. Powiedziałbym tak, rynek się bardzo sprofesjonalizował, stawia nam większe wymagania. Kiedyś Brejta wychodził po szkoleniu Piotra Hryniewicza i szukał sposobu, jak w ogóle rozmawiać z tym właścicielem, bo nie znał ludzi, którzy to robią, więc szukałem pytań. A dzisiaj do tego właściciela często trafiają ludzie, którzy są przygotowani. Więc naszym wyzwaniem będzie, to żeby się przebić, żeby zaoferować coś, co tego właściciela przekona, mieć argumenty, być w stanie zareagować na jego obiekcje, pokazać mu te korzyści, które on będzie faktycznie z tego miał. Po prostu te wyzwania będą inne. Można powiedzieć, że możliwości się nawet zwiększyły, bo większa świadomość ludzi, którzy już wiedzą o podnajmie daje to, że część ludzi nawet sama wystawia ogłoszenia, w których piszą, że zgadzają się na podnajem. Takie ogłoszenia już się pojawiają. Czyli ilość możliwości moim zdaniem się zwiększyła, ale bardziej się sprofesjonalizował rynek. Trzeba być bardziej przygotowanym.

GG: Teraz płynnie przeszliśmy do kolejnego pytania. Czyli kwestia konkurencji i czy przypadkiem nie jest tak, że zaczęła się konkurencja w obszarze popytu? Czyli jest coraz więcej pokoi na wynajem i ci najemcy stali się bardziej wybredni? Ale także po stronie podaży, to znaczy, że mnóstwo osób szuka mieszkań na podnajem, mnóstwo osób chce się zajmować podnajmem, między innymi po szkoleniach? Jak się coś ciekawego pojawi w sieci na jakimś portalu, jakieś ciekawe mieszkanie, to nagle się tam zlatuje co najmniej kilku podnajmistrzów i oni konkurują między sobą, zaczynają się licytować, no i ten właściciel też się staje bardziej wymagający?

MB: Tak jak mówiliśmy właśnie. Ta konkurencja na pewno jest. Rynek się bardzo sprofesjonalizował, czyli dzisiaj jest więcej osób, które usłyszały o podnajmie i często ruszają w rynek, działają tak bez przygotowania, czy też na podstawie swoich pobieżnych informacji pozyskanych w Internecie, bo coś tam jest już, można dużo przeczytać, ale niestety powoduje to, że czasami mocno się poturbują. Ja bardzo lubię powiedzenie Jacka Walkiewicza, takiego mówcy motywacyjnego, tak fajnie kiedyś powiedział, że jest polskie powiedzenie: „Co cię nie zabije, to cię wzmocni”, a on to przerobił na „Co cię nie zabije, to cię nie zabije, ale może mocno potrzebować”. Ja tak trochę uważam, że tak jest z ludźmi, którzy dopiero zaczynają. Czyli po prostu nie mając przygotowania, bardzo często odbijamy się od jednej odmowy, drugiej, trzeciej, działa to na naszą psychikę, stajemy się coraz słabsi. Czyli ci właściciele tak nas nienawidzą strasznie. No i ludzie rezygnują bardzo często, albo nie kontynuują tego. Powiedziałbym, może przekornie, że tym lepiej dla nas, że ten rynek jest jednak trudniejszy, trzeba się



jednak bardziej postarać, trzeba się jakoś bardziej przygotować do tego żeby skutecznie pozyskiwać mieszkania. Ale moim zdaniem możliwości są o wiele większe.

GG: Co byś zrobił gdybyś w tym momencie startował od zera? Chodzi mi oczywiście o obszar podnajmu.

MB: Co bym zrobił gdybym startował od zera z moją wiedzą?

GG: No tak.

MB: Czy co bym zrobił gdybym tego nie wiedział?

GG: Z Twoją wiedzą dzisiejszą.

MB: Na pewno poszedłbym tą samą drogą, którą poszedłem. Ja wiem, że to będzie brzmiało tak jakbym tutaj sprzedawał coś, ale tak jest. Uważam po prostu, że najłatwiej było jak zaczynałem swoją przygodę z nieruchomościami, bo wtedy w ogóle nie myślałem o podnajmie. Nie było tak, że Mateusz Brejta wymyślił sobie podnajem, po prostu pewnej nocy śniło mu się, tak wstał i tak dalej, tylko faktycznie ten pomysł gdzieś usłyszałem i go po prostu wziętem do realizacji. Wziętem na warsztat i go przerobiłem, więc tak naprawdę bez wsparcia było by mi o wiele ciężiej. Czyli faktycznie to zasługa Piotra, który mocno mnie wspierał w tym wszystkim. Chyba szukałbym dalej kogoś, kto mi pomoże. Jeżeli nawet nie miałbym możliwości poszukania kogoś, kto mi pomoże, to starałbym się na pewno chodzić już po mieszkaniach, obserwować rynek, czytać, spotykać się z ludźmi, którzy są w branży, słuchać tego co mówią i filtrować różne opinie przez swój pryzmat. Zadawać sobie pytania do tego co ludzie mówią, bo często słuchamy, czy też czytamy, ludzie czytają książki, czy słuchamy różnych wystąpień, to słuchamy na zasadzie: tak powiedział, tak musi być. Czyli bierzemy to jeden do jednego. Zdecydowanie rozmawiamy z inwestorami, ale może nie bierzemy od razu wszystkiego tak do siebie, jeden do jednego. Bardziej starajmy się przypuszczać, to przez własny filtr, albo przez jeszcze czyjś filtr, kogoś kogo znamy, kto działa w branży, i filtrować te informacje, a potem chyba poszukać jednak wsparcia, bo to moim zdaniem jest bardzo ważne. Podnajem jest tak naprawdę takim tematem długoterminowym: znajdziemy mieszkanie dzisiaj, negocjujemy kwotę, którą mamy, to jaką podpiszemy umowę, jakie będą zapisy, bo mamy jakieś wyzwania podatkowe, które na nas czekają w podnajmie. Wszystkie te elementy mogą spowodować, że jak będziemy mieli to źle ułożone, to po prostu może się okazać, że stracimy pieniądze, sporo pieniędzy.



GG: Czyli, żeby poszukać tego wsparcia u ludzi, którzy są bardziej w tym doświadczeni?

MB: Dokładnie tak. Nie ma sensu też wywarzać otwartych drzwi jeżeli chcemy się zajmować tym biznesem. Potem oczywiście przyjdzie czas, moim zdaniem, aby samodzielnie być kreatywnym i robić innowacje. Zaczniij od czegoś, nie musimy skakać do głębokiego basenu i próbować wypłynąć na powierzchnię nie umiejąc pływać.

GG: Mateusz, działasz na tym rynku podnajmu już od sześciu lat. Umowy na tym rynku podpisuje się tak jak sam powiedziałeś, na 5 do 10 lat, więc pewnie jesteś jedną z niewielu osób, które przeszły już oddawanie mieszkań właścicielom, czyli takie, które już oddały mieszkanie, które podnajmowały od właścicieli. Jakie masz z tego wnioski? Jak te doświadczenie z tego oddawania zmieniło Twoje podejście do podpisywania nowych umów z właścicielami?

MB: Doprecyzowując jeszcze w kontekście długości umów najmu, to tak naprawdę mieszkania na podnajem można pozyskać nawet na roczną umowę, to nie jest problem. Pytanie, czy nam się to będzie opłacało, czy będzie się kalkulowało finansowo, jakie nakłady poniesiemy? Czyli ja też mam umowy na przykład z niektórymi właścicielami, z którymi skończyła mi się umowa czteroletnia, z którymi dopisuję przedłużenie umowy o kolejny rok, bo już nie mam tam inwestycji, znam mieszkanie, wiem kto mieszka, pytam się czy tam się pokoje wynajmują, nie ma dla mnie problemu żeby zgodzić na taki układ. Czyli też krótsze umowy są dopuszczalne, tylko kwestia, żeby dobrze wykalkulować całą rentowność. Ludzie często zapominają też o tym, że wkładają jednak pieniądze w to mieszkanie, wkładając pieniądze w takie mieszkanie, nie zawsze to robimy, ale gdy wkładamy pieniądze w to mieszkanie, to nie jest nasza własność, czyli tak naprawdę podnosimy wartość nie swojego mieszkania. Przy własnym mieszkaniu mamy sytuację taką, że podnosimy wartość własnego mieszkania. W przypadku podnajmu tak naprawdę zasilamy kieszeń właściciela. Pieniądże, zanim zaczniemy zarabiać, można zwrócić w pewnym sensie. Zauważyłem, że często ludzie zapominają o tym, że te pieniądze, zanim zaczną liczyć zyski, to muszą też policzyć te koszty. Pieniądże też muszą wracać. Ale wróćmy już do kwestii umów. Faktycznie trochę umów już się u mnie zakończyło, trochę umów przedłużyłem, tak naprawdę więcej przedłużyłem niż się zakończyło. Jak zaczynałem robić podnajem, podpisałem pierwsze umowy, bardzo się bałem, że ludzie zaczną mi podnosić ceny, że będą szły w górę, że zobaczą, że są przychody, że to będzie coś, co może pograć biznes, że ludzie po prostu zaczną wymyślać. Ale jak się okazuje, właściciele bardzo doceniają tą usługę, czyli jest tak, że faktycznie po tych kilku latach nawet się śmieję, że czasami mam takie telefony typu: półtora roku wcześniej jedna pani dzwoni, mówi: „Panie Mateuszu, to jak, przedłużamy umowę?”, ja mówię: „Jeszcze mamy półtora roku”. Ona mówi: „A, zapomniałam, myślałam, że to już, ale możemy przedłużyć?”, „Jak najbardziej możemy”. Czyli bardziej starają się, bardziej czują ten zysk, tę korzyść z tego, że oni wynajęli te mieszkanie, mimo że właściciele często na początku nie przyznają się do tego, że tam coś się działo, mieli jakiś problem, to potem jak mają do 10. dnia miesiąca, na konto pieniądze, które do nich przychodzą, to nagle staje się to dla nich



czymś takim naturalnym, że te pieniądze są. I w sytuacjach kiedy kończy się umowa najmu, oni stają też przed sytuacją takiego trochę zagrożenia, czyli coś co się wydarzało przez trzy, cztery, pięć lat, można było planować wydatki, był taki człowiek pan Mateusz, który tak fajnie się tym zajmował, nie musieli tam w ogóle jeździć i nagle stoją przed sytuacją, gdzie dochodzimy do tego, że mogą to stracić. Bardzo się tego bałem, ale okazuje się, że właściciele na tyle doceniają to wszystko, że ja naprawdę nie mam sytuacji takiej, żeby ktoś mnie jakoś bardzo dociskał do muru i powiedział: „Jak mi pan nie da 1000 zł więcej, to po prostu nie mamy o czym gadać”. Przeważnie jest sytuacja tego typu, że ludzie mówią: „Panie Mateuszu, a z 50 zł więcej, 100 zł więcej dałby pan radę?”. To są bardziej pytania do mnie czy dam radę, niż to, że ktoś mi na siłę chce coś udowodnić, czy też chce podnieść maksymalnie cenę, żebym odkrył wszystkie karty, dał znać ile zapłaci więcej.

GG: A w przypadku tych mieszkań, które mimo wszystko oddałeś, to jak to się odbywało? Jakie masz z tego wnioski? O co warto zadbać na etapie podpisywania umów, żeby przy oddawaniu mieć mniej problemów?

MB: Na pewno jestem bardziej odważny, co już mówiłem, czyli podpisuję dłuższe umowy. Już się nie boję tak tych umów jak było na początku, że te dwa i pół roku, 3 lata, to były takie umowy, które faktycznie podpisywałem. Na pewno jest jedna tendencja, którą zauważyłem u właścicieli, którym oddawałem mieszkania, że przez to, że ten człowiek jest zadowolony, siedzi w tym swoim domu, robi swoje rzeczy, nie pojawia się w tym mieszkaniu, zdarzyły mi się sytuacje, że właściciel po kilku latach powiedział: „Panie Mateuszu, ale przecież to mieszkanie było ładniejsze”. Ja mówię: „To może zerknijmy w zdjęcia, na protokoły”. I potem się okazało, że: „A w sumie to niech tak już będzie jak jest”. Faktycznie ludzie zapominają troszeczkę jak te mieszkania wyglądały.

GG: Czyli wniosek jest taki, że przy podpisywaniu umowy i przy przyjmowaniu mieszkania, ważny jest protokół i dużo zdjęć.

MB: Dokładnie. Szczególnie po tym, że mamy czasami takie umowy, gdzie robimy jakieś dodatkowe rzeczy i właściciele żądają na przykład, żeby coś przywrócić im do stanu pierwotnego. Na przykład tu chcieli mieć to, a to dajemy w inne miejsce, żeby im to pomalować tak jak mieli w swoich kolorach i tak dalej. No i często może się wydarzyć, że będziemy przyjmować mieszkanie, które po prostu będzie na przykład miało brudne ściany. Będą wszystkie brudne ściany i ten człowiek, gdy będziemy mu oddawać mieszkanie, przyjdzie i powie: „Ale tu są brudne ściany”. Tak naprawdę one będą o wiele czystsze niż te, które były wcześniej. To nie znaczy, że miałem taką sytuację. Wniosek taki po kilku latach pozyskiwania mieszkań do podnajmu, że zakładamy, że to ma być relacja dwustronna i bardzo dobra relacja z tymi ludźmi, bo jednak współpracujemy przez kilka lat, to nie jest tak, że my się spotykamy na początku umowy i na końcu, mimo że staram się żeby było tak. Czyli tylko pieniążki na koncie i to



wszystko. I właściciele tego chcą, bo nawet w sytuacji jak ja dzwonię do właścicieli, to zgadnij jakie są pytania. „Co się stało?”. To nie jest tak: „Dzień dobry panie Mateuszu, miło pana słyszeć”. Tylko jest pierwsze pytanie: „Co się stało?”, czyli strach w oczach typu: „Brejta o coś dzwoni”.

GG: Bo z reguły jak najemca dzwoni, a Ty jesteś dla nich najemcą, to znaczy najczęściej jakiś problemy.

MB: Tak naprawdę ta relacja jest. Bardzo staram się utrzymywać te relacje, być w dobrych stosunkach z właścicielami, bo to jest relacja cały czas. Są sytuacje, za które odpowiada właściciel, a są usterki, za które odpowiada najemca. Ja w swoich mieszkaniach miałem awarię pieców gazowych na przykład. Czasami zdarza się nam tak jak kamienica ma piece gazowe, i chyba nie wymieniłem żadnego za własne pieniądze. Zawsze było to na koszt właściciela. Dużo rzeczy dzięki temu, że dobre racje mamy, jesteśmy w stanie bez problemu wynegocjować. To jest tak wszystko zbudowane, że ja znam tych właścicieli. Wiem, że jeden właściciel jak coś się zepsuje wyłoży swoje pieniądze i naprawi daną usterkę, a do drugiego wiem, że jak dzwonię to muszę mu powiedzieć: „Niech się pan nie martwi, odejmiemy z czynszu”. To są bardzo fajne relacje, które bardzo fajnie działają przez tę całą umowę. Dzisiaj szukając mieszkań omijam właścicieli, z którymi czuję, że się nie dogadam, czuję, że są zbyt roszczeniowi, po prostu mogą być uciążliwi dla najemcy, bo tacy też się znaleźli, którzy krzyczeli na najemców, którzy wyrzucali źle śmieci do śmietnika. Takie sytuacje też się zdarzają, więc też staram się o to dbać. Właściciele na pewno doceniają naszą pracę i dzięki temu są te przedłużenia umów. Co jeszcze w tym kontekście, jakie wnioski? Wiele rzeczy też się zmieniło w kontekście doprecyzowania w umowie. Czy też w kwestii podatkowej, to też gdzieś tam doprecyzujemy, bo to się zmienia. Wiemy o interpretacjach, na których bazujemy więc po prostu też to wszystko ma sens. Jestem zdania, że po prostu najważniejsze, by od początku trzymać dobre relacje z właścicielem, to rokuje dobrze na przyszłość. Ja też miałem sytuacje w swoim podnajmie, które powodowały to, że właściciel na przykład do mnie przychodzi i mówi: „Panie Mateuszu, mam taką sytuację rodzinną, że musimy rozwiązać umowę”. Często mamy tam inwestycje w tym mieszkaniu. Nie jestem osobą, która się buntuje od razu, czyli powiem: „Nie i koniec”, tylko: „Ok, porozmawiajmy”. Wiadomo, że ja mam jakiś tam w straty z tego względu. Jakies przyczyny ma właściciel, więc nigdy się nie opieram, zawsze mówię: „Szukajmy wspólnego rozwiązania”. I zdarzyło mi się w takiej sytuacji, gdzie właściciel sprzedawał mieszkanie, że mu pomagałem znaleźć kupca, a moim zadośćuczynieniem była prowizja, którą wzięłem za znalezienie.

GG: Czyli spełniłeś funkcję pośrednika?

MB: Tak.



GG: Według moich informacji, to zaczął się już rynek wtórny biznesów podnajmowych. Byłem świadkiem sprzedaży co najmniej dwóch lub trzech spółek zajmujących się podnajmem, przy czym jedna z nich to spółka, w której udziały sam sprzedałem. Jakie masz doświadczenia w tym temacie? Kupowałeś albo sprzedawałeś już biznesy podnajmowe? Czy to w postaci spółek, czy w postaci cesji umów?

MB: Jeżeli chodzi o biznesy podnajmowe, to mam takie doświadczenie. Jeżeli dobrze pamiętam przełom 2014/2015, i wtedy faktycznie sprzedałem udziały w spółce zajmującej się podnajmem, w której było 11 mieszkań. I to była ta transakcja, którą prowadziłem. Spotykam się na dzień dzisiejszy z takimi transakcjami. Wyglądają one różnie. To kwestia osoby, która chce sprzedać biznes i jakie ma cele. Jedni są bardziej zmotywowani, chcą sprzedać za mniejsze pieniądze, a inni oczekują czegoś więcej.

GG: Jak to wyceniać?

MB: Z tego jakie ja mam doświadczenie, to moja wycena polegała na wycenie przyszłych dochodów. Czyli długość umowy najmu razy przyszłe dochody, jakie będą z tego mieszkania, odejmowaliśmy od tego koszty zarządzania, przyjmowaliśmy, że 10% to zarządzanie i jakiś drobny pustostan na poziomie kilku procent. I w moich czasach, jak ja sprzedawałem swoje udziały, to były czasy gdzie jeszcze nie było to tak popularne, czyli było mniej biznesów podnajmowych, to ja sprzedawałem jeszcze za przychody z przyszłych 5 lat.

GG: Czyli kupującemu to się zaczyna zwracać dopiero po 5 latach?

MB: Tak, to były udziały w spółce, czyli on też był udziałowcem, czyli on miał swoje dochody i dodatkowo miał moje dochody, dzięki temu, że przejmował te mieszkania, więc tak naprawdę było to dla niego korzystne. On też wychodził z innej branży, więc było to dla niego korzystne żeby już w tę nową branżę wejść. Na dzień dzisiejszy transakcje, które widziałem, czy też oferty, które widziałem, bo sam nie kupowałem, więc może nawet nie wiem jak się skończyły, ale te, które widziałem, polegały na tym, że też były wyceniane przyszłe dochody. Miałem styczność z dwoma transakcjami, gdzie osoba, która sprzedawała biznes podnajmowy, chciała rok zysków do przodu plus zwrot nakładów, które poniosła na mieszkania - to była jedna transakcja. A druga transakcja, to były 2 lata zysków. Z czego nie wiem jak faktycznie się zamknęły, nie widziałem liczb, tylko bardziej wiem jaka była oferta i wiem, że były osoby zainteresowane tym konkretnie przy tych kwotach. Jak się negocjacje skończyły, nie mam pojęcia.



GG: Moje doświadczenie jest takie, że te wyceny się odbywają na bazie przyszły dochodów. Czyli po prostu bierze się ile z tych mieszkań zarabiamy co miesiąc i jakąś krotność tego dla uproszczenia. I to jest od kilkunastu do dwudziestokilkukrotności tego dochodu. Ale przejdźmy dalej. Możesz powiedzieć jakich narzędzi przede wszystkim używasz w swoim biznesie?

MB: Tutaj podstawą jest SON. Fakt faktem, że jedną spółkę mam cały czas poza SON-em, dlatego, że jest wspólnik, więc utrzymujemy to poza SON-em.

GG: Możesz wyjaśnić co to jest SON?

MB: Tutaj od razu podziękowania dla Rafała Palucha, który też był gościem twojego podcastu, że rozwija tę aplikację, że pomaga. SON to aplikacja do zarządzania mieszkaniami na pokoje. Też całymi mieszkaniami, mi z tego co wiem, ale chyba jedyna taka aplikacja tak rozwinięta, która obsługuje mieszkania na pokoje. I robimy tam bardzo dużo rzeczy. Rafał się bardzo przykłada. Nawet mogę się przyznać, że jestem jedną z tych osób, która namówiła Rafała do zwiększenia ceny za SON. Ale to chodzi o to, wiadomo, że nam wszystkim zależy na tym, żeby Rafał szybciej aplikację rozwijał i to się teraz dzieje, więc bardzo dobry efekt uzyskaliśmy.

GG: Ja byłem tym bardzo zdziwiony, bo to jedna z niewielu sytuacji, kiedy kupujący coś od jakiejś firmy, powiedzieli tej firmie: „Proszę podwyższyć cenę”. I chodziło o to właśnie, żeby Rafał miał pieniądze na to, żeby tę aplikację dalej rozwijać.

MB: Wykorzystujemy SON-a. Myślę, że Grzegorz umieści link do strony opisującej SON-a.

GG: Link do wywiadu z Rafałem, link do strony na pewno się znajdzie pod podcastem.

MB: Dużo rzeczy staramy się układać pod SON-a, czyli te wszystkie rzeczy, które robimy w firmie, staramy się układać pod SON-a. Dodatkowo wykorzystujemy jeszcze Nozbe jako system do zarządzania projektami w zespole i na tym też bardzo dużo działamy. Tak naprawdę dłużej niż na SON-ie, bo jak nie było jeszcze systemu to może znasz taki podstawowy system, gdzie mieliśmy zamiast projektów nazwy mieszkań, i w tych projektach się wszystko działo i Nozbe nam pomagało w ogarnianiu tego tematu.

GG: Ale Nozbe wykorzystwała cała firma?



MB: Tak.

GG: A zewnętrznymi podwykonawcy?

MB: Nie. Powiem szczerze, ten pakiet biznesowy podstawowy jest do ośmiu osób, a potem ta cena skacze diametralnie. Także mamy tego SON-a, więc nie mamy potrzeby korzystania z Nozbe. Mam nadzieję, że w SON-ie będzie jakaś integracja z systemem zarządzania zadaniami, może to jakoś dodatkowo ułatwi. No i oczywiście podstawowym narzędziem, które jest zawsze przed wszystkimi innymi narzędziami to Excel. Co robi Excel? Pomaga nam wyłączyć emocje i pomaga nam kalkulować nasze transakcje. Oczywiście jeżeli wiemy jakie parametry przyjść do założeń, bo często jest tak, że ludzie mają Excele, ale znam takie przypadki, gdzie sami siebie okłamujemy. Czyli wiem po ile się pokoje wynajmują w danej okolicy, ale mi się wydaje, że sprzedam je drożej. Potem się kończy tak, że jest trochę ciężiej i zaczyna się panika. To samo się tyczy zakupu mieszkań. Często mamy jakieś parametry, które wyznaczamy sobie do tego czy tę transakcję brać, czy nie brać i znowu jak nie jesteśmy wobec siebie uczciwi, to naginamy te parametry i mówimy: „A jak tyle dołożę, to się nic nie stanie”. Dzisiaj może nic, miejmy nadzieję, że nigdy, ale po to rozmawiamy, po to zadajemy sobie trudne pytania dzisiaj, czyli po prostu: „Co będzie? Jak będzie dalej?”. Ci, którzy będą naginać parametry i będą sobie pozwalać na: „No dobra, to, że to mieszkanie jest 800 m od dobrej komunikacji, to w sumie nic nie szkodzi”, to że ktoś powiedział, że zrobimy 500 m maksymalnie, to tam nie ma znaczenia. To dzisiaj może nie ma znaczenia, ale może za parę lat będzie miało przy zwiększającej się konkurencji.

GG: Mówi się, że Excel przyjmie wszystko.

MB: Tak, jest bardzo dobrym narzędziem, tylko nie wolno się okłamywać. I to jest chyba wszystko. Nie będę mówić o mailach, czy innych rzeczach, bo to są podstawowe narzędzia.

GG: A korzystacie może z jakichś systemów monitorowania, wynajdywania ogłoszeń w Internecie?

MB: Nie korzystam. Oczywiście polecam bardzo Filipa, który tworzy Monitera. Jak najbardziej korzystaliśmy kiedyś. Z czego ja już z Filipem rozmawiałem wiele razy na ten temat, ja po prostu zatrudniam pośredników swoich, którzy wyszukują mi mieszkania. Ich zadaniem tak naprawdę jest być takim Moniterem i przeglądanie rynku. Jak ktoś ma mniej czasu, to zdecydowanie narzędzie super, można sobie spokojnie pofiltrować spadające maile do skrzynki automatycznie. Ja nastawiam się na to,



że moi pośrednicy mają siedzieć przy tych ogłoszeniach i mają wertować rynek. Mamy takie wahania, raz miałem Monitera, a raz nie miałem. Ale głównie moi pośrednicy samodzielnie wyszukują.

GG: A co Twoim zdaniem będzie taką następną modą na rynku nieruchomości?

MB: Tak jak mówiliśmy wcześniej, uważam, że powinniśmy po prostu obserwować rynek i dostosować się do tego jakie będą zmiany. Mamy do czynienia z wieloma modami: są kwatery pracownicze, jest najem krótkoterminowy, to się wszystko przewija w naszym świecie nieruchomości. Jeden robi to, drugi robi tamto. Pojawiają się jakieś mikrokawalerki, jakieś „budujemy własny dom na wynajem” a nie mieszkanie. Myślę, że to wszystko jest dobre, uważam, że warto próbować gdy pojawiają się nowe możliwości na rynku. Nie jestem osobą, która broni się przed wszystkim. Warto próbować, lecz trzeba to robić delikatnie. I znowu wracamy do tych naszych nieruchomości, czyli nie ryzykujemy całym biznesem, nie przemodelujemy całego biznesu teraz, bo ktoś tak powiedział, że mikrokawalerki są super, to nie zmieniamy wszystkich pokoi w mikrokawalerki, bo pokoje już nie będą się wynajmować. Ja nawet myślę bardziej, że mikrokawalerki trafią do osób, które wynajmowały mieszkania, jako alternatywa tańszych mieszkań. Nie do ludzi, którzy wynajmują pokoje po 800 zł i teraz mają płacić 1500. Jak najbardziej uważam, że warto próbować, warto wykorzystywać, ale nie stawiać na jednej szali całego biznesu. Lepiej spokojnie wchodzić w to co zaczyna nam się podobać.

GG: Wiem, że robisz też tak zwane gotowce. To jest taki biznes polegający na tym, że kupujesz mieszkanie do remontu, przerabiasz je na pokoje, dostosowujesz je do wynajmu na pokoje, znajdujesz najemców, wynajmujesz i później sprzedajesz, nie koniecznie tylko jako nieruchomość, tylko jako taką maszynkę generującą określoną stopę zwrotu, z jakimś tam częściowo gwarantowanym dochodem.

MB: Gotowce bardzo fajnie się wpisały w rynek. Można powiedzieć, że już każdy na około to robi. To popularne w naszym środowisku. Tak się śmieje zawsze, że to tak jak z samochodami, że jak chcemy kupić jakiś samochód tak wcześniej, nie widzieliśmy żadnego na ulicy, a nagle jak już zaczynamy się interesować, to widzimy je wszędzie. I trochę mam wrażenie, że jest taki syndrom w naszej branży. Jak już działamy w tym, to widzimy coraz nowsze pokoje. Tak teraz mi się wydaje, że już teraz wszędzie są gotowce. A pewnie tak nie jest, bo mamy taki przykład tak naprawdę u ludzi, którzy się do nas zgłaszają. Czyli są ludzie którzy piszą, że chcieliby kupić gotowca, a nie mają skąd. I faktycznie takie gotowce przygotowuję. Mogę od razu oficjalnie powiedzieć, że będzie ciężko u mnie kupić. Dlaczego? Dlatego, że jest sporo osób, które chcą kupić, a ja niestety jestem taką osobą, że jestem wybredny, tak samo jak przy podnajmie tak i przy gotowcach, więc jest to moim zdaniem gwarancją może też tego, że będzie dobrze działać. Po prostu staram się tak robić te gotowce, żeby czuć, że ja sam mógłbym to kupić. Staram się bardziej pod siebie patrzeć, bo jestem taką osobą, która chce budować relacje



długoterminowe. Chcę działać na poleceniach, a więc zakładam sobie, że jeżeli dzisiaj przygotuję gotowca, ja nie będę miał problemu, żeby wziąć go w zarządzanie i żeby się tym opiekować. Chciałbym dawać takie gotowce, z którymi nie będę się sam męczył w przyszłości. Bardzo na to patrzę, więc tak naprawdę można tak powiedzieć, że listę osób oczekujących mam sporą, a dostarczam bardzo niedużo tych gotowców. Nie jest tak, że jakoś mocno ten rynek penetruję i nie jestem mega dostawcą, który dostarcza kilkanaście gotowców miesięcznie. Jak dostarczę jedno mieszkanie, dwa mieszkania czasami, to jest wszystko. Nie robię tego masowo.

GG: W tym momencie też panuje moda na flipy. Ja to obserwuję chociażby po tym, że do nas po takie wsparcie księgowo, czy też podatkowe związane z flipami zgłasza się cały czas bardzo dużo osób. I szkolenia, które prowadzimy dotyczące rozliczania flipów cieszą się naprawdę dużym powodzeniem. Co Ty o tym myślisz? Czy to jest jakaś tam chwilowa moda wygenerowana szkoleniami, które się pojawiły na ten temat? Czy znowu to taki efekt, że ja po prostu obserwuję, ja widzę te flipy wszędzie?

MB: Ja też je widzę. Sam się tym zajmuję, więc jak najbardziej są dla mnie zauważalne i widoczne. Chciałbym powiedzieć, że się kończy, ale to jest tak samo jak z... Obijam się cały czas o tę profesjonalizację. Śmieję się, że mógłbym to podpiąć do podnajmu. W 2014 roku po jednym ze szkoleń mam nowego absolwenta, który dzwoni i mówi: „Mateusz, nie ma mieszkań, jest taka konkurencja, nie mogę nic pozyskać na tym rynku”. Kolejna osoba i co robi: „W pierwszy dzień pozyskuję mieszkania, drugi, trzeci dzień kolejne jakieś mieszkanie”. Są tacy, którzy znajdą powód, a są tacy, którzy znajdą sposób. Rozmawiałem dzisiaj z osobami, które flipują już od dawna, znam takie, które flipują już z 10 lat, one mówią, że jest ciężko, ale dalej kupują, czyli znajdują sposoby na to, żeby te mieszkania pozyskiwać. Jest faktycznie wiele osób, które flipują, ale jak najbardziej da się znaleźć mieszkanie, da się na tym zarabiać.

GG: Może już o tym rozmawialiśmy. Czy masz jakieś prognozy dotyczące rynku nieruchomości? Generalnie chodzi mi o to, że obecnie na tym rynku wśród inwestorów jest zawsze dyskusja: „Kiedy przyjdzie kryzys?”, jakaś korekta, wszyscy wiedzą, że to się wydarzy, nikt nie wie kiedy i w jaki sposób.

MB: Ostatnio rozmawiałem z Piotrem Hryniewiczem i on miał chyba wystąpienie na Mieszkaniczniku w Łodzi i padło pytanie: „A kiedy będzie ten kryzys?”. A Piotr z tego co pamiętam powiedział: „Przyniesie moją kryształową kulę z samochodu”. To była taka mniej więcej odpowiedź. Oczywiście jak najbardziej obserwuję rynek, patrzę co się dzieje, myślę o przyszłości, zakładam sobie, że ten kryzys nastąpi wcześniej czy później. Powiedziałbym, że nie zakładamy czy on będzie, tylko kiedy będzie. Czyli planując dzisiaj najem czy podnajem długoterminowy, to miejmy na uwadze właśnie to, o czym rozmawialiśmy wcześniej: odpowiednia rentowność, odpowiednie parametry danej nieruchomości,



obserwowanie rynku i tak dalej, i tak dalej. I to nam tak naprawdę zapewni to, że my będziemy w stanie ten kryzys przetrzymać, jeżeli taki będzie. Przynajmniej będzie to mniejszy efekt moim zdaniem, albo go nie będzie jako takiego. Nawet jeżeli ceny spadną, to co, ludzie wyprowadzą się z mieszkań? Założmy, że będzie i starajmy się tak przygotowywać, żeby właśnie na ten czas być gotowym po prostu, nie ważne czy to będzie za rok, czy za 5 lat. Myślę, że to jest jakiś sposób. Druga rzecz, wiadomo mówimy też o kwestiach wzrostu i spadku cen, to w przypadku osób, które robią flipy, to wiadomo, że flipy polegają na tym, że dodajemy jakąś wartość, czyli jest to tak, że kupujemy mieszkanie, remontujemy, rozwiązujemy problem i sprzedajemy już produkt, który ma jakąś wartość większą, dzięki temu znajdujemy chętnych na to, nie jest to taka typowa spekulacja, która polega na tym, że tylko kupujemy dziurę w ziemi, czy też kupujemy i czekamy na wzrost wartości i wtedy sprzedajemy. Tutaj faktycznie myślę, że najwięcej płaczą ci, którzy najwięcej spekulowali, bo bardziej liczyli na wzrost wartości mieszkań, niż ci którzy wynajmowali.

GG: Już wielokrotnie wspominaliśmy o tym, że robisz szkolenia. Czy możesz coś więcej na ten temat powiedzieć? Co to są za szkolenia? Od kiedy je robisz? Dla kogo? Ilu masz absolwentów? I co z tego wynikło?

MB: Jeśli chodzi o szkolenia, to pierwsze szkolenie zrobiliśmy w marcu 2014 roku i było to szkolenie z podnajmu mieszkań. Szkolenia te są realizowane z ramach Edukacji Inwestowania w Nieruchomości Piotra Hryniewicza, czyli w tej strukturze to robimy, bo są dodatkowe jakieś szkolenia np. z remontu, które robimy po podnajmie, czy też inne rzeczy, które umożliwiają podnajem, czy też nowe szkolenie z „erlowania”, które pozwala kupować gotowce inwestycyjne, przygotowywać gotowce inwestycyjne.

GG: Ja bym tylko wyjaśnił co to jest to „erlowanie”, można to w dużym skrócie opisać w ten sposób, że to pozwala flipować za cudze pieniądze.

MB: Dokładnie tak. Projekty powstają, bo wspierają też osoby z podnajmu, które są po moich szkoleniach. Szkolenie dotyczy typowo podnajmu, całego procesu: pozyskiwanie mieszkań, poprzez negocjowanie z właścicielem, przygotowanie mieszkań do wynajmu, zarządzanie, wynajem pokoi, jak przygotować odpowiednie dokumenty, rozmawiamy na temat formy działalności gospodarczej, kwestie podatkowe oczywiście poruszamy na tym szkoleniu i powiem szczerze, że ten harmonogram jest cały czas modyfikowany. Mogę powiedzieć, że co jedno, dwa, trzy szkolenia muszą coś zmienić w harmonogramie, bo coś się zmienia w biznesie. Dzięki temu, że cały czas to robimy, to cały czas jest ewolucja i cały czas się to poprawia. Powiedziałbym nawet, że jest taka tendencja, że oprócz tego, że uczę, to muszę się mierzyć z mitami, z błędami, z naleciałościami internetowymi, które ludzie przynoszą. Prosty przykładem jest to, ile minimalnie powinniśmy zarobić na podnajmie na jednym



mieszkanu. To jest coś, co pokutuje jeszcze po mnie, mit tysiąca złotych, czyli powiedziałem kiedyś, że na mieszkaniu trzeba zarobić minimum 1000 złotych. Czy to jest dobra kwota?

GG: Jak ja miałbym na to odpowiedzieć, to nie. Zależy od inwestycji.

MB: Dokładnie tak, zależy od inwestycji. A jeżeli będziemy mieli 10000 zł kosztów miesięcznie to to dobra kwota?

GG: Absolutnie nie. Chodzi też o stosunek tego co zarabiasz do czynszu jaki płacisz.

MB: Wiele takich teorii różnych się pojawia, które mówią „minimum tyle”, „maksimum tyle”, „zrób to tak”.

GG: Jest to pewne uproszczenie.

MB: Dokładnie tak. Dlatego rozmawiam z Tobą o książce i różnych takich rzeczach, i obawiam się czasami tych uproszczeń, żeby ludzie nie brali tych wszystkich rzeczy dosłownie. Kwestie podatków, czy też kwestie zapisu z właścicielem. Co z tym VAT-em? Gdzie? W jakim stosunku, czy my właściciel, czy my najemca? I pewne inne rzeczy, które się pojawiają. Tych teorii trochę się pojawia niestety. Ludzie dziwią się na szkoleniu, że słyszeli coś zupełnie innego, już widać, że trzeba trochę prostować ten rynek.

GG: A możesz powiedzieć ile już edycji tego szkolenia przeprowadziłeś? Ilu masz absolwentów?

MB: Ponad 500 osób. Czy to dużo, czy mało, to nie wiem. Od 2014 roku tak naprawdę. Czyli można powiedzieć, że wypuściłem stu rocznie. Aktualnie 23. edycja bodajże teraz będzie. Zawsze mam kłopot żeby powiedzieć dokładnie, która edycja. Tak, 23. edycja teraz będzie.

GG: W kontekście szkoleń to ja mogę tylko dodać, że my jako Wynajmistrz na Twoich szkoleniach zapewniamy wsparcie podatkowe, czyli dajemy wykład na temat tego w jaki sposób rozliczać podnajem. Na moim blogu jest taki krótki artykuł o podnajmie, mamy też nagranie na ten temat, w notatkach podam link do nich, a gdyby ktoś chciał skorzystać ze szkolenia Mateusza, również podam



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

wynajmistrz@wynajmistrz.pl

link do rejestracji. A jeżeli chcesz zapłacić mi, to zachęcam do skorzystania z kodu WYNAJMISTRZ. Teraz takie może trochę złośliwe pytanie. W szkoleniach działają też inni, którzy oferują kursy z podnajmu, ostatnio też natknąłem się na kurs podnajmu online, czy przypadkiem nie jest tutaj tak, że zaczyna być więcej szkolących niż kursantów? I ci ludzie robiący kursy zaczynają skupiać się na robieniu kursów, a nie podnajmie?

MB: Powiem za siebie, żeby nie odpowiadać za innych. Dla mnie szkolenia są tak naprawdę efektem ubocznym. Zacząłem być investorem, zacząłem na tym zarabiać, działać, i taki chcę pozostać. Czyli tak naprawdę szkolenia wzięły się stąd, że ludzie, których spotykałem na swojej drodze, prosili: „Mateusz pokaż, Mateusz naucz, Mateusz zapraszam na kawę” i tak dalej. To spowodowało tak naprawdę, że to powstało i jest. Na dzień dzisiejszy robię jedno szkolenie miesięcznie, 2 na 3 miesiące, i to jest grupa na poziomie do 20 osób. Tak naprawdę nie produkuję tych ludzi zbyt wielu. Tak naprawdę może się okazać, że ci inni szkoleniowcy są potrzebni, bo ja nie będę w stanie wszystkich obsłużyć, co nie stoi na przeszkodzie, żeby ktoś przyszedł do mnie i się nauczył. Cały czas skupiam się na tym, że jestem praktykiem. Jeżeli ludzie przestaną chcieć przychodzić na moje szkolenia, to po prostu będę robić swoje.

GG: Nie jest to coś co musisz robić, że bez tych szkoleń zbankrutujesz.

MB: Dokładnie tak.

GG: Mateusz, bardzo dziękuję za rozmowę. Powiedz jeszcze tylko w jaki sposób moi słuchacze, czy też czytelnicy mogą się z Tobą skontaktować?

MB: Myślę, że najłatwiej będzie mailowo, czy też przez stronę internetową, którą podamy w linku i tak będzie najprościej. Odpowiadam na maile po paru dniach (śmiech).

GG: Bardzo jesteś zajęty.

MB: Nie, nie jestem zajęty, jestem leniwy (śmiech). Nie, żartuję, odpowiadam szybciej. Jak najbardziej zapraszam, jak będziecie chcieli o coś zapytać, to piszcie.



wynajmistrz.pl

<http://wynajmistrz.pl>

wynajmistrz@wynajmistrz.pl

GG: Bardzo dziękuję za rozmowę.

MB: Ja również dziękuję.

GG: Dodam tylko, że linki do rzeczy, o których rozmawialiśmy znajdują się w notatkach do tego podcastu. Dziękuję wszystkim. Do usłyszenia.