WNOP odcinek 084 – 12 września 2016 r.

Po co i jak inwestuję w nieruchomości (i dlaczego nie muszę na tym zarabiać)

Opis odcinka: http://jakoszczedzacpieniadze.pl/084

To jest podcast „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy” – odcinek 84.

Dzisiaj bardzo szczegółowo opowiem Wam o tym, jak ewoluowało moje podejście do inwestowania w nieruchomości.

Witam Cię w 84. odcinku podcastu „Więcej niż oszczędzanie pieniędzy”. Nazywam się Michał Szafrański i w tej audycji przedstawiam konkretne i sprawdzone sposoby pomnażania oszczędności, opowiadam, jak rozsądnie wydawać pieniądze i jak odważnie realizować swoje pasje i marzenia. Jeśli tylko szukasz odrobiny stabilizacji finansowej i emocjonalnej w swoim życiu, to ten podcast jest dla Ciebie.

Ten odcinek nawiązuje bezpośrednio do poprzedniego, 83., w którym rozmawiałem z doradcą kredytowym Ronaldem Szczepankiewiczem o tym, jak kupić 10 mieszkań na wynajem, posługując się częściowo kredytami hipotecznymi. Pod tym odcinkiem rozgorzała na blogu bardzo długa dyskusja, w której podzieliliście się ogólnie na zwolenników i przeciwników inwestowania w nieruchomości, tzn. takie osoby, które z jednej strony widzą w tym biznes i uważają, że to dobry pomysł – zamierzam taki cykl wpisów na temat inwestowania w nieruchomości stworzyć – i takie osoby, które widzą w inwestowaniu przede wszystkim zagrożenia.

Uznałem, że warto dać Wam nieco szerszy kontekst tego, jak u mnie wyglądają priorytety związane z inwestowaniem w nieruchomości, po co ja to chcę robić. Opowiem Wam o tym, czym dla mnie dziś jest inwestowanie w nieruchomości, bo to moje podejście w czasie się trochę zmieniało. Wytłumaczę też, dlaczego dopiero teraz jestem gotowy realizować je na dużo większą skalę niż wcześniej. I pokażę też Wam – co będzie trochę takie przewrotne – dlaczego ja wcale nie muszę zarabiać na wynajmie nieruchomości, a jednocześnie z jakiego powodu nadal to będzie dla mnie świetny interes albo przynajmniej powinien być. Bo nie warto rozpatrywać inwestowania w nieruchomości jako czegoś, co jest totalnie oderwane od naszej rzeczywistości, dlatego najpierw muszę Wam pokazać szerszy kontekst, a później osadzić to, co robię w tym obszarze albo co planuję, żebyście mieli dobre zrozumienie, jakimi założeniami się kieruję, jakie cele chcę osiągnąć, dlatego że one pewnie będą w Waszym przypadku zupełnie inne. Każda osoba jest trochę inna…

Ten podcast będzie się składał z trzech części. W pierwszej części chciałbym dać Wam taki rys historyczny, w drugiej – opowiem w jakie nieruchomości teraz chcę inwestować i dlaczego, w trzeciej odpowiem na pytania, które zamieściliście na blogu – te które się najczęściej powtarzały.

Ja niestety nie miałem szansy odpowiedzieć na te komentarze, bo podcast ukazał się na początku ostatniego tygodnia promocji książki *Finansowy ninja*. Tych z Was, którzy jeszcze jej nie widzieli, nie nabyli, zachęcam do wejścia na stronę finansowyninja.pl i do zakupu własnego egzemplarz. Według tego, co mówią pierwsi recenzenci – warto.

Zanim przejdę do merytoryki, chciałbym dokonać kilku zastrzeżeń i muszę to wszystko powiedzieć. Przede wszystkim jest tak, że mam swoje powody i swoje motywacje – to jest pierwszy najważniejszy punkt. Wasze powody i motywacje do inwestowania w dowolny sposób są Waszymi własnymi motywacjami, czyli oddzielcie to. To, że ja coś mówię, że coś zadziałało bądź zadziała w moim przypadku, absolutnie nie musi być reprezentatywne dla Was.

Druga rzecz: nie sugerujcie się tym, co mówię. Odpowiadam w dzisiejszym odcinku na Wasze pytania, czyli to nie jest tak, że on wyczerpuje temat, tylko go zaledwie muska. I po to chcę na blogu stworzyć taki cykl wpisów, który będzie przedstawiał krok po kroku moje inwestowanie, nabywanie kolejnych nieruchomości, ich wynajmowanie, rozliczenia wynajmu, żebyście mogli zobaczyć, jak to wygląda od kuchni. Ale również może się zdarzyć, że ja na tej drodze będę po prostu popełniał błędy, na których będę się uczył, więc sądzę, że to będzie ciekawe doświadczenie dla Was, ale jednocześnie chciałbym, żebyście wiedzieli, że to jest eksperyment, który niekoniecznie musi pójść zgodnie z planem. Mam takie podejście do rzeczywistości, że staram się do tych sytuacji i problemów, które się pojawiają, dostosowywać i je rozwiązywać. Traktuję każdy problem jako coś, co daje mi szansę nauczenia się czegoś nowego. Staram się oczywiście unikać problemów, ale różnie z tym bywa w rzeczywistości. Podkreślam, że całe to moje inwestowanie wcale nie musi się zakończyć sukcesem – przynajmniej z Waszej perspektywy. Może się okazać, że dla Was to klapa, a dla mnie samym sukcesem będzie to, że ten cały proces Wam pokażę – mówiąc zupełnie wprost, jestem gotowy podjąć to ryzyko.

Kolejne zastrzeżenie: nie chcę Was na siłę nawracać lub w jakikolwiek sposób sugerować Wam, że inwestowanie w nieruchomości to jest dobry sposób inwestowania. Każdy musi podjąć taką decyzję samodzielnie. I każdy musi zdobyć również odpowiednią wiedzę, która umożliwi mu uniknięcie problemów, które po drodze mogą się pojawiać.

Mam też wielką prośbę do Was – bo widziałem, że pojawiły się takie komentarze na blogu – żebyście Wy też nie próbowali mnie nawracać. Ja wiem, co robię – przynajmniej tak mi się wydaje. Owszem, chętnie czytam Wasze komentarze, które są merytoryczne i coś wnoszą do tematu, ale nienawidzę generalizowania. Bardzo dużo komentarzy, które się pojawiają, mówią: „*To jest głupi pomysł, inwestowanie w nieruchomości tak nie powinno wyglądać*” albo „*Ta ścieżka to kanał, bo demografia…*”. Najczęściej tak mówią osoby, które z wynajmem w ogóle nie mają doświadczenia, i przypuszczam też, że niespecjalnie szczegółowo analizują możliwości w tym zakresie, więc ja nie jestem zwolennikiem ani hurraoptymizmu w przypadku inwestowania ani skrajnego pesymizmu. Uważam, że osoby, które są pesymistami, nie są w stanie podejmować ryzyka (zwłaszcza jeśli nie mają to tego żyłki), a niestety inwestowanie się z tym wiąże. Oczywiście można je ograniczać, ale z drugiej strony - trzeba podjąć ryzyko, żeby móc w ogóle inwestować.

Ja tym odcinkiem chcę Was zachęcić do myślenia, w jakiś sposób zaintrygować, zachęcić do poszukiwania własnej drogi. Nie jestem doradcą finansowym i inwestycyjnym. Absolutnie nie powinniście bezkrytycznie słuchać tego, co mówię. Przefiltrujcie to przez swoją rzeczywistość od początku do końca.

Na początek, żebyście dobrze zrozumieli, dlaczego działam w taki sposób, w jaki działam, muszę się cofnąć kilka lat wstecz i opowiedzieć Wam o kilku istotnych decyzjach i przemyśleniach, których wtedy dokonałem. Zacznę od tego, że moja przygoda z wynajmem rozpoczęła się sześć lat temu, jeszcze przed blogiem, kiedy zacząłem wynajmować mieszkanie, z którego się wyprowadziliśmy. W pewnym momencie, cztery lata temu, miałem takie postrzeganie, że skoro tak dobrze idzie mi wynajem tego jednego mieszkania, to zdecydowanie trzeba ich liczbę zwiększyć. I popełniłem jeden błąd w podejściu do tego tematu: traktowałem to jako sposób zarabiania. Kiedy się głębiej nad tym zastanowiłem, to się okazało, że istnieją inne, łatwiejsze sposoby zarabiania pieniędzy. Czyli nie powinienem wtedy traktować wynajmowania jako przyszłego sposobu zarabiania na życie.

Ale wróćmy do tej sytuacji, był rok 2012, zdecydowałem się kupić kolejne mieszkanie na warszawskim Ursynowie na Cybisa – są trzy wpisy na blogu, które opisują całą tę inwestycję, zalinkuję do nich pod tym odcinkiem podcastu. Nabyłem to czteropokojowe mieszkanie z zamiarem wynajmowania go na pokoje, wyremontowałem je. Opisywałem, jakie są plusy i minusy zarabiania w ten sposób na wynajmie – co wywołało absolutnie z jednej strony fenomenalną, z drugiej strony zażartą dyskusję na blogu – po czym sprzedałem mieszkanie. Zainkasowałem zysk, w dwa i pół miesiąca zarobiłem 42 tys. zł przed opodatkowaniem, co przy cenie tego mieszkania, przy włożonym kapitale, dało mi stopę zwrotu w stosunku rocznym z tej inwestycji – 51%.

Teraz ktoś by mógł powiedzieć, że to był bardzo fajny przypadek, który pokazywał, że można zarabiać na nieruchomościach, niekoniecznie na wynajem, że można również zarabiać na kupowaniu i sprzedawaniu mieszkań, czyli flipowaniu. Oczywiście pomijam wątki poboczne, sposób rozliczania tego: czy ma to być z VAT-em, czy bez (jeżeli ktoś chciałby się taką działalnością zajmować seryjnie). Skupiam się tylko na głównych wątkach. Te wszystkie scenariusze będziemy kiedyś rozpracowywali na blogu.

Dla mnie tamta inwestycja to z jednej strony było coś, co pokazało mi, że tak można zarabiać na mieszkaniach, ale z drugiej strony sprowadziło mnie mocno na ziemię w tym sensie, że owszem, zarobiłem 42 tys. zł, ale przekonałem się również, że to jest bardzo dużo roboty, czasu, nerwów, żeby tanio kupić mieszkanie, w krótkim czasie doprowadzić je do stanu używalności i sprzedać. I zastanawiałem się wtedy, ile musiałbym takich mieszkań obrócić rocznie, żeby zarobić tyle, ile chcę zarabiać. Nie ukrywam, że poziom zarobków, do którego aspirowałem w tamtych czasach i teraz uważam za satysfakcjonujący, to jest 200 tys. zł rocznie. Czyli musiałbym sprzedać tych mieszkań ok. pięć rocznie, żeby po zapłaceniu podatku rzeczywiście można było utrzymać rodzinę. Uznałem, że to jest zbyt karkołomne i w zbyt dużym stopniu koliduje z taką zasadą inwestycyjną, którą mam, a która polega na tym, że przede wszystkim chcę mieć święty spokój, nie chcę się dużo denerwować. Moje inwestycje mają w pewnym sensie pracować dla mnie prawie automatycznie albo półautomatycznie bez budzenia mnie w środku nocy, a tamta inwestycja nie była taką inwestycją.

Po tym jak ją zamknąłem, nadal szukałem kolejnych mieszkań na wynajem. Zastanawiałem się, jak kupić takie mieszkania, które będę wynajmował na pokoje. I znowu pewien proces myślowy musiałem przejść. Mówię sobie: załóżmy, że mam mieszkanie, które będę wynajmował na pokoje, które dla mnie zarobi 1 tys. zł miesięcznie na czysto, czyli 12 tys. zł rocznie. Czyli żeby osiągnąć swój cel – 16 tys. zł miesięcznie, a 200 tys. zł rocznie przychodu – potrzeba mi by było pomiędzy 10 a 20 mieszkań w zależności od tego, ile na czysto generowałyby dochodu. Ja się nad tym zastanawiałem wtedy bardzo głęboko i uznałem, że to jest plan nierealny. Przy mojej ówczesnej zdolności kredytowej nie dostanę kredytów na tyle mieszkań. Jeżeli nie będę miał dużych oszczędności poza kredytami, to z kredytami hipotecznymi nie będę się czuł dosyć bezpiecznie. Zdolność mi się skończy bardzo szybko. Czyli tak naprawdę pierwszy krok jest taki, że jeżeli chciałbym zrealizować taki plan, to w ogóle powinienem zacząć pracować na osiągnięcie dużej zdolności kredytowej.

I był jeszcze kolejny aspekt: brak zdolności to nie był jedyny powód, dla którego ten model nie miał szansy powodzenia z mojej perspektywy w tamtym czasie. On się po prostu nie skaluje w takim scenariuszu, w którym samodzielnie zarządzałbym wynajmem mieszkań. Musiałbym bardzo dużo czasu poświęcić na obsługę tych mieszkań, pokoi, a jednocześnie wcale nie miałbym gwarancji, że mój pełny etat na to wystarczy. To było coś, co skutecznie powstrzymało mnie przed takim mocniejszym wejściem w inwestowanie w nieruchomości na wynajem. Powiedziałem sobie: „*Są łatwiejsze sposoby zarabiania pieniędzy*”.

Równolegle rozkręcałem bloga, więc żeby Wam pokazać dla kontrastu, jak to wyglądało, daję konkretny przykład: kurs „Budżet domowy w tydzień” w każdej edycji sprzedaży kupowało 100 osób albo więcej. Kurs kupuje 100 osób w ciągu tygodnia sprzedaży, każda z nich płaci 200 zł, czyli mój przychód wynosi 20 tys. zł. Czyli w praktyce w tydzień zarabiam mniej więcej tyle, ile daje mi rok wynajmu mieszkania, generującego jakieś 1,5 tys. zł miesięcznie na czysto. To jest coś, co spowodowało, że zdecydowałem się raczej rozwijać swój biznes, a nie inwestować w nieruchomości w celu zarabiania na wynajmie. Co więcej, w przypadku tego biznesu internetowego jestem w stanie bardzo łatwo tuningować go w zasadzie bezkosztowo albo niewielkim kosztem, siedząc sobie wygodnie w fotelu, nie mając do czynienia z najemcami oraz pracownikami, którzy mieliby zamiast mnie obsługiwać wynajem.

Krótko mówiąc, dla mnie biznes internetowy był po prostu łatwiejszy. Oczywiście to nie są tylko przychody z kursów. Uzyskiwałem również przychody z afiliacji. Przykładowo, jeżeli polecałbym Wam jakiś dobry produkt bankowy (robię to parę razy do roku) i firma afiliacyjna, z którą współpracuję, gotowa jest mi zapłacić np. 100 zł za polecenie jakiegoś konkretnego konta bankowego – mówię w uproszczeniu, te stawki bywają niższe – i powiedzmy 3 tys. osób założy za pośrednictwem bloga takie konto w banku, to mój przychód wyniesie 300 tys. zł z tego tytułu. To jest dzisiaj nieporównywalnie łatwiejszy dla mnie sposób zarabiania pieniędzy niż zarabianie przez inwestycje w nieruchomości.

Inny sztandarowy przykład to książka *Finansowy ninja*. Kosztuje 69 zł, nabyło ją – w uproszczeniu - 10 tys. osób. Przychody są oczywiście wyższe, ale proste przemnożenie daje 690 tys. zł przychodu. Oczywiście w Waszej sytuacji prawdopodobnie nie jest to możliwe, żeby napisać książkę i sprzedać ją w takiej ilości, nie mając audytorium, do którego mówicie –

wiadomo, że ja na to długo pracowałem. Pokazuję Wam jednak, że są różne sposoby dążenia do tego, żeby zarabiać pieniądze. Czyli z jednej strony mamy przychody uzyskiwane dzięki prowadzeniu bloga i załóżmy, że one się sumują do kwoty milion czy 2 mln zł rocznie. I teraz, żeby osiągać taki przychód z wynajmu mieszkań, to ile trzeba byłoby tych mieszkań mieć? Jeżeli uznamy, że z wynajmu mieszkań macie np. 1500 zł miesięcznie brutto przed opodatkowaniem, to przy 2 mln zł się okazuje, że to się przekłada na jakieś 111 mieszkań. Tyle ich musiałbym mieć, żeby zarabiać na nieruchomościach tyle, ile zarabiam dzisiaj na blogu.

To prowadzi mnie do kilku wniosków. Wniosek nr 1 mówi, że warto ładować swoją energię w to, co się z jednej strony lubi i co nam dobrze idzie. To jest taka postawa, którą ja również reprezentuję jako autor książki *Finansowy ninja*. Tam mówię o tym, że dużo łatwiej nam się pracuje, jeżeli robimy to, co lubimy. Oczywiście, żeby mieć efekty, to wymaga wysiłku. Ja zdecydowanie lubię tworzyć bloga, komunikować się z Wami, dla Was pisać i wiedzieć, że to jest dla Was przydatne i coś tam w Waszym życiu ma szansę poprawić. A bardzo nie lubię mieć do czynienia z najemcami. Wiem, że bym się męczył jako właściciel mieszkań, który sam je obsługuje, nawet gdyby ta praca dawała świetne pieniądze. To nie był scenariusz dla mnie.

Kolejna rzecz: warto również – i to myślę, że w przypadku najmu się przydaje – zamiast konkurować ceną z kimkolwiek, tworzyć swój rynek i go monopolizować. Wspominałem Wam o książce *Zero to one* Petera Thiela oraz *Blue ocean strategy – Strategia błękitnego oceanu* – polecam przeczytanie obu. Mocno w głowie porządkują, jeżeli chodzi o budowanie swoich własnych rynków i monopolizowanie ich. Jak jesteście monopolistą na swoim rynku, to nikt inny Wam nie podskoczy, dlatego że on nie dostarczy tego samego produktu, który Wy dajecie. Świetnym przykładem monopolu jest książka *Finansowy ninja*, którą możecie kupić tylko i wyłącznie za pośrednictwem strony finansowyninja.pl.

Wniosek nr 3: nieruchomości są dla mnie bardzo słabym sposobem zarabiania pieniędzy. Ale z drugiej strony to ich nie skreśla jako sposobu na realizację innych moich celów, o których dopiero teraz Wam opowiem.

Podsumowując, zarabianie na nieruchomościach jako sposób na życie to nie jest dobry pomysł, dlatego że zarabiam w innym obszarze i ze względu na to, że zarabiam tam dużo, to mój czas jest bardzo cenny. Jeżeli podzielicie sobie przychody roczne, typu milion złotych, przez liczbę dni roboczych w roku, to się okaże, że każda godzina, którą przepracowuję, jest warta kilkaset złotych.

Teraz pytanie, czy pojechanie do mieszkania po to, żeby rozmówić się z najemcą, to jest coś, co powinienem robić, czy nie? Raczej nie, dlatego że czynsz miesięczny nigdy nie zarobi na te godziny, które bym spędził w drodze do tego mieszkania czy na rozmawianie z najemcą. Warto odpowiednio podchodzić do wyceny swojego czasu – w swojej książce również o tym szczegółowo mówię. Ktoś mnie jeszcze kiedyś zapytał, jaka była największa lekcja z tej inwestycji na Cybisa na warszawskim Ursynowie, czego się wtedy nauczyłem na samej inwestycji i czego też się dowiedziałem z komentarzy i dyskusji, które były na blogu. Można powiedzieć, że to są cztery lekcje dla mnie.

Po pierwsze, każdy przypadek na rynku nieruchomości jest inny, nie ma dwóch takich samych, do każdego trzeba podchodzić indywidualnie. Bardzo trudno znaleźć na rynku nieruchomości pełną powtarzalność.

Drugi wniosek był taki, że kupowanie i sprzedawanie mieszkań to fajna rzecz, ale można ją robić co najwyżej kilka razy. To nie jest coś, co bym chciał realizować latami. Nie jestem pośrednikiem. Nie mam dostępu do ciekawych nieruchomości. Wyszukiwanie ich każdorazowe to jest coś, co generuje nam zyski kapitałowe, ale wymaga dużo pracy.

Trzeci wniosek: w modelu, w którym ja to robię, to się nie skaluje – nie da się z tego uczynić czegoś, co dałoby się powiększyć 10 razy. Bo żeby to było możliwe, musiałbym zatrudnić pracowników, którym musiałbym zapłacić, i niekoniecznie wtedy musiałoby to być opłacalne.

Czwarta lekcja była taka, że to jest zbyt długa droga do wolności finansowej. Nie wierzyłem, że ona będzie skuteczna. Poszedłem inną ścieżką, która okazała się całkiem fajna. A z kolei lekcje, które wyniosłem wtedy z komentarzy na blogu, są dość brutalne.

Po pierwsze każdy ma swoją rację, każdemu się wydaje, że ją ma, ale to niewiele ma wspólnego z moją racją. Czyli nadal to ja jestem odpowiedzialny za decyzje, które podejmuję, za ich skutki pozytywne i negatywne. I to, że ktoś powie, że trzeba zrobić tak i tak, to niewiele ma wspólnego z moją rzeczywistością.

Drugi wniosek jest taki, że trzeba mieć bardzo grubą skórę zwłaszcza wtedy, kiedy się mówi publicznie o swoich działaniach, dlatego że bardzo łatwo jest się spotkać z krytyką osób, które nie akceptują takiego podejścia. I to jest coś, co na początku 2013 r. bardzo mocno we mnie uderzyło.

Z tym się wiąże trzeci wniosek: że absolutnie nie należy słuchać sceptyków i teoretyków, bo oni nic wartościowego do dyskusji nie wnoszą, a bardzo trudno jest wyłuskać spośród zalewu komentarzy opinie od osób, które mają jakieś doświadczenie w tym obszarze. Bardzo wiele osób komentuje, a nie mają doświadczenia i podstaw merytorycznych do tego, żeby jakieś sądy głosić, ale z wielką pewnością wniosą swoje trzy grosze.

Ostatni wniosek jest taki, żeby robić swoje. Usłyszałem to od Chrisa Guillebeau. Proste słowa: „*Rób swoje*” sprowadziły mnie na właściwą ścieżkę. Musiałem to wprost usłyszeć. Bo jeżeli robimy swoje, to ma ti szanse wyjść po naszemu, a jeżeli robimy pod czyjeś dyktando, to nigdy nie wyjdzie po naszemu albo w małym stopniu. Trzeba słuchać siebie i robić po prostu po swojemu. I być gotowym na to, żeby ponieść również konsekwencje błędnych decyzji.

To tyle wniosków oraz kontekstu historycznego. Przejdźmy do drugiej części, czyli podsumowania, czym dla mnie dzisiaj jest inwestowanie.

Inwestowanie w nieruchomości absolutnie nie jest dla mnie sposobem zarabiania pieniędzy. Dzisiaj jest formą lokowania kapitału. Jest też takim sposobem, jak stworzyć taki wehikuł inwestycyjny, który pozwoli mi w przyszłości lokować nadwyżki finansowe, które będę miał i

o ile je będę miał, przy jednoczesnej optymalizacji podatkowej. To jest kilka elementów, które będę chciał omówić.

Pierwsza rzecz: lokowanie kapitału. W 68. odcinku podcastu, nagranym na początku tego roku, mówiłem, jakimi zasadami inwestycyjnymi się kieruję, czego się obawiam w roku 2016, jeżeli chodzi o inwestowanie czy ogólnie przechowywanie kapitału w różnych miejscach. Nie mam dzisiaj mocnego zaufania do systemu bankowego, nie chcę tam trzymać zbyt wiele pieniędzy. Chcę trzymać ich tyle, ile mi potrzeba na dwa lata życia, a wszystkie nadwyżki finansowe chcę inwestować w maksymalnie bezpieczny sposób. Dla mnie te bezpieczne inwestycje w dużej mierze sprowadzają się do nieruchomości w różnych miejscach, niekonieczne w moim mieście. Uważam, że nie stracą one nigdy 100% swojej wartości. Czyli nawet w przypadku scenariuszy katastrofalnych, przy założeniu, że ta nieruchomość nadal stoi, nie wierzę, że przepadnie cała jej wartość. Może stracić kilkadziesiąt procent, czyli nadal kapitał jest w pewnej mierze chroniony.

Drugi aspekt: stworzenie wehikułu inwestycyjnego. Chodzi mi o to, że jeżeli finansuję zakup mieszkań kredytami hipotecznymi – o czym mówiłem w poprzednim odcinku podcastu – chcę kupować mieszkania załóżmy z 30-procentowym wkładem własnym, czyli 2/3 mieszkania jest kupione za pieniądze banku, to jeżeli się pojawiają u mnie nadwyżki finansowe, np. wypuszczam kolejną książkę, na której znowu świetnie zarobię, nie mam dylematu, co zrobić z tymi pieniędzmi, które zarobiłem. Po prostu ten zysk ze sprzedaży książki idzie w dużej mierze na nadpłatę kredytów hipotecznych, które posiadam. I dzięki temu, że już mam nieruchomości z kredytami, a jednocześnie generuję nadwyżki finansowe, jestem w stanie szybciej pozbywać się tego kapitału z banków, przeznaczając go na spłatę kredytów hipotecznych. Czyli nieruchomości stają się bardziej moje. Czy to jest racjonalne, czy nieracjonalne, czy może przeznaczyć te nadwyżki na inwestowanie w innych obszarach – to oddzielna dyskusja. Chodzi mi o to, że taką możliwość mam, taki wehikuł inwestycyjny sobie tworzę. I mówiłem o optymalizacji podatkowej, do niej się jeszcze szczegółowo odniosę, bo tu wymagane są kalkulacje.

Moim celem nie jest też maksymalizacja przychodu czy przepływu miesięcznego, tzw. cash flow. Ja szukam optymalnego kompromisu pomiędzy kosztami kredytu a użyciem swojej gotówki. Z jednej strony chcę wyeliminować zbędne koszty typu ubezpieczenie niskiego wkładu, czyli wkład własny jest w takiej wysokości, żeby tych zbędnych kosztów nie było. Ale jednocześnie nie chcę wykładać 100% swojej gotówki. Czyli gdzieś tam jest pośrednie rozwiązanie. Pewnie wytrawni gracze na rynku nieruchomości powiedzieliby: „Wkładaj swoich pieniędzy jak najmniej, bo wtedy osiągasz najwyższą stopę zwrotu z wynajmu; żeby przychody z najmu finansowały Ci raty kredytu, pokrywały wszystkie koszty, a nadwyżka była Twoja”. Czyli przy takim założeniu kredyt się bierze na najdłuższy, jaki się da, okres. Ja mam swoje podejście, zakładam, że kredyty będę brał na maksimum 20 lat. I będzie mi zależało na tym, żeby w ciągu 10 lat ten kredyt nadpłacić lub spłacić całkowicie. Dlaczego tyle czasu? Zaraz się do tego odniosę.

Kolejny aspekt jest też taki, że ja się bardzo źle czułem z kredytem, który był na mojej nieruchomości. Nie wiem, czy z kredytami inwestycyjnymi będzie tak samo, stąd właśnie dosyć duży wkład własny, co ma ograniczyć ryzyko w przypadku, kiedy stopy procentowe

istotnie wzrosną. Ja i tak przyjmuję w moich kalkulacjach inwestycyjnych, że stopy procentowe w Polsce mogą wzrosnąć do poziomu 10%, czyli staram się w taki sposób kalkulować te inwestycje, żeby te koszty już uwzględniać, i patrzeć, na ile mam szansę wyjść do przodu albo do tyłu na takim konkretnym mieszkaniu. Za chwilę powiem, dlaczego sytuacja typu: „jestem na minusie na takim mieszkaniu”, wcale nie musi być zła.

I też trzeba jeszcze wziąć pod uwagę to, że ja cały czas zarabiam, czyli mam zapewniony dopływ świeżej gotówki, co pozwala mi podejmować nieco większe ryzyko, bo w sytuacji totalnie podbramkowej będę w stanie uwolnić nieco środków finansowych, które mam, albo ewentualnie spowodować, że zarobię ich jeszcze więcej. Czyli mam takie mocne przekonanie, że jestem w stanie sprawnie doprowadzać do tego, że będę zarabiał dosyć konkretne pieniądze. Jeżeli jakieś ryzyko się pojawi, to ewentualnie te kredyty w dużej mierze nadpłacę, spłacę lub sprzedam część nieruchomości. Tu różne scenariusze można przewidywać i wykonywać. Czy te założenia są zasadne, czy nie? Myślę, że to w miarę upływu czasu będziemy na spokojnie weryfikowali. Nigdzie się nie zwijam - blog istnieje.

Powiem jeszcze o optymalizacji podatkowej, która jest w tym przypadku absolutnie kluczowa. Osiągam duże przychody z mojej działalności gospodarczej i płacę dużą kwotę podatków w tej chwili. Zakładam, że w przyszłości też tak będzie, nawet jeżeli przychody spadną o połowę, to nadal będą wystarczająco duże, i będę płacił wystarczająco duże podatki. Czyli mi zależy na tym, żeby swoje obciążenia podatkowe zmniejszać – inwestowanie w nieruchomości jest również na to sposobem. Jak to się dzieje?

Zamierzam kupować mieszkania z rynku wtórnego. Kupując takie mieszkanie, które było wcześniej użytkowane przez pięć lat, mamy prawo zastosować jako osoby, które je wynajmują najemcom, stawkę amortyzacji w wysokości 10% rocznie. Czyli jeżeli kupiłem mieszkanie za 400 tys. zł, to co roku mam prawo odpisać sobie na papierze 40 tys. zł rocznie. To jest „papierowy koszt”, ja go fizycznie nie ponoszę, ja już go poniosłem przy zakupie mieszkania, płacąc te 400 tys. zł. Dzieląc przez 12, to jest 3300 zł miesięcznie. Jest to tzw. odpis amortyzacyjny. Nawet jeżelibym na tym mieszkaniu nie zarabiał, wychodziłbym totalnie na zero lub na minus, to uwzględniając to, że mam wysokie przychody w mojej działalności gospodarczej, a wynajem mieszkań również będę rozliczał w ramach działalności gospodarczej – mieszkania kupuję na siebie, a będę rozliczał w działalności gospodarczej – to sam zysk na odpisie amortyzacyjnym wynosi 19% tej kwoty, bo płacę podatek liniowy. Czyli 3300 zł odpisu amortyzacyjnego co miesiąc, krótko mówiąc, zmniejsza mój płacony podatek o 627 zł miesięcznie. Jeżeli mam 10 takich mieszkań, to można powiedzieć, że taki odpis podatkowy wynosi 6270 zł miesięcznie. Gdybym nie miał tych mieszkań, to bym takiej ulgi nie miał. Ale ze względu na to, że to mieszkanie mam i tak duże odpisy amortyzacyjne mogę wykonywać, to po prostu jestem do przodu. I tu ujawnia się kolejny powód, dlaczego chcę kupić więcej mieszkań, a nie mniej – bo mógłbym teoretycznie kupić trzy mieszkania po 400 tys. zł za gotówkę albo zrobić tak, że kupuję z wkładem 30-procentowym 10 takich mieszkań. Wiadomo, że jeżelibym kupił 10, to będę miał wyższe odpisy amortyzacyjne, i na tym też mi zależy, bo to są doraźne korzyści tu i teraz, miesiąc w miesiąc, z mojej perspektywy.

Wiem, że być może, słuchając o tym, trudno jest za tym nadążyć. W artykułach, które będę publikował za jakiś czas na blogu, omawiając poszczególne inwestycje, będzie to

szczegółowo opisane. Pewnie mało kto patrzy na wynajem nieruchomości w ten konkretny sposób. Ja mam konkretną sytuację. Paradoks polega na tym, że ja wcale nie muszę zarabiać na wynajmie, żeby jednocześnie być na tym wynajmie do przodu. To jest coś, co będę podkreślał, bo warto, żebyście analizowali to, co robicie, przez pryzmat całych Waszych finansów, optymalizowali również siebie i to, jak zarabiacie, jakie podatki płacicie również w kontekście całych finansów i wszystkich możliwości, które macie w różnych obszarach macie.

Tu w płynny sposób przeszedłem do tego, w co ja tak naprawdę inwestuję, czyli już wiecie, że to są mieszkania z rynku wtórnego, które były użytkowane dłużej niż 5 lat, dzięki czemu mogę je amortyzować przyśpieszoną stawką amortyzacji 10% rocznie. Ale to nie wszystko. Ja mam taki pomysł, który już w praktyce przetestowałem: nie zamierzam wynajmować całych mieszkań pojedynczym osobom czy rodzinom, tylko zamierzam wynajmować mieszkania na pokoje. To znaczy, że każdemu najemcy wynajmuję pojedynczy pokój, z każdym z nich mam indywidualną umowę. Z tego płyną pewne korzyści.

Po pierwsze takie mieszkanie na pokoje można wynająć zazwyczaj sumarycznie drożej, niż gdybyśmy wynajmowali całe mieszkanie jedynie jednej osobie. Taki model inwestowania determinuje to, jakie mieszkania są dla mnie najbardziej opłacalne: duże, np. wielopokojowe, albo takie z możliwością przerobienia na większą liczbę pokoi, przeprowadzając tam remont. W teorii, jak na to spojrzycie, to takie mieszkania nie są zbyt chętnie kupowane w celach wynajmu. Poza tym im większe jest mieszkanie, tym drożej kosztuje nabywcę, czyli teoretycznie można powiedzieć: tym trudniej kupić takie mieszkanie bo ma ono wyższą cenę. Ale to ma też pozytywny aspekt: mieszkania per metr są tańsze niż te małe. Kawalerki są najdroższe, najwięcej się płaci za metr kwadratowy powierzchni użytkowej. W przypadku dużych mieszkań płaci się mniej. Taki prosty przykład mieszkania na warszawskim Ursynowie, które kiedyś było wynajmowane i rodzinie, i na pokoje, to jest różnica ok. 800 zł na wynajmie, czyli zamiast 2200 zł na trzy pokojowym mieszkaniu [całe mieszkanie dla jednego najemcy] można było mieć przychód z czynszu płaconego przez najemców 3 tys. zł miesięcznie [przy wynajmowaniu tego samego mieszkania na pokoje 3-4 indywidualnym najemcom]. To jest kolosalna różnica i moim zdaniem warto ten kierunek eksplorować.

Są również inne korzyści, np. mamy większe prawa jako właściciel. W przypadku kiedy wynajmujemy najemcom całe mieszkanie, nie mamy prawa wejść do tego mieszkania pod ich nieobecność. Takie jest prawo w Polsce. W przypadku kiedy wynajmujemy mieszkanie na pokoje, czyli konkretny pokój z dostępem do przestrzeni wspólnych, to my jako właściciel mamy prawo przebywać na powierzchniach wspólnych, czyli możemy w każdym momencie wejść do takiego mieszkania, pod warunkiem że nie będziemy naruszali prywatności poszczególnych pokoi. To daje dużo większą kontrolę nad tym, co w tym mieszkaniu się dzieje w sytuacjach podbramkowych.

Wrócę jeszcze do wymieniania, w co tak naprawdę inwestuję bądź za chwilę będę.

Przede wszystkim nie jestem zainteresowany kupowaniem mieszkań w Warszawie i to mówię zupełnie wprost, bo to jest bardzo drogie miasto. Raczej jestem zainteresowany tym, żeby inwestować w innych miastach w największych ośrodkach, które będą się w dosyć dobry

sposób opierały tym negatywnym skutkom demografii w Polsce. Pomimo że prawdopodobnie będziemy mieli mniej studentów – jest mniej dzieci, w związku z tym mniej osób pracujących za 10 czy 20 lat – to jednak wierzę w to, że duże ośrodki będą silne tak czy siak ze względu na inwestycje, które tam są i będą. Będą tam potrzebni pracownicy. I ta negatywna demografia w jakiś sposób ma szansę być uzupełniana osobami przybywającymi do Polski, które będą poszukiwały tu pracy, np. imigrantami z Ukrainy. Na spotkaniach z cyklu „JOPlive Tour” mówiłem, że mocno wierzę, że nasz kraj będzie coraz atrakcyjniejszym krajem również dla osób, które będą napływały z Afryki do Europy; zobaczymy, czy to się sprawdzi. Ja nie jestem skrajnym pesymistą, jeżeli chodzi o demografię w Polsce. Poza tym mam bardzo specyficzną sytuację, potrafię wynajdywać powody, dla których najemcy powinni wybierać moje mieszkania. Wierzę w to, że potrafię również skutecznie ich zachęcić do tego, żeby wynajmowali u mnie. W takim skrajnym przypadku powiem: „*OK, zamieszkaj u blogera Michała Szafrańskiego*”. Myślę, że trochę chętnych może się znaleźć [śmiech], zwłaszcza że takie propozycje czasami w mailach przychodzą od osób, które przeczytały, że wynajmuję mieszkania w Warszawie, więc są ciekawe propozycje z tym związane.

Ktoś pytał na blogu, dlaczego inwestuję akurat w taki sposób. Dlatego że go poznałem i obserwuję od 4 lat osoby, które tak działają. To jest taki obszar inwestowania, w którym wydaje mi się, że rozpoznałem już bardzo wiele ryzyk, również samodzielnie wynajmując. Więc staram się robić to, w czym dobrze się czuję i w czym potrafię dokonać takiej dosyć rzetelnej z mojej perspektywy analizy zagrożeń i odpowiednio się przed niektórymi z nich zabezpieczyć. To jest jeden powód.

Drugi powód jest taki, że dopiero teraz w zasadzie mogę powiedzieć, że pojawiły się firmy na rynku, które są w stanie zarządzać skutecznie mieszkaniami wynajmowanymi na pokoje, bo trzy, cztery lata temu w Polsce ich po prostu nie było. I nawet jeżeli były takie, które były gotowe podjąć się zarządzania całymi mieszkaniami na wynajem, to ze świecą można było szukać tych, które obsługiwałyby wynajem na pokoje. Teraz są możliwości, że mogę rzeczywiście inwestować w mieszkania, kupować je jako inwestor pasywny, a jednocześnie nie mieć w ogóle żadnego kontaktu z najemcami, ponieważ za pewną kwotę czynszu są konkretne firmy, które będą tymi mieszkaniami od A do Z zarządzać, łącznie z przeprowadzaniem w nich remontów pod konkretne wytyczne. Ile to kosztuje? Różnie, od 5% do 10% wartości czynszu miesięcznego, opłaconego przez najemców [opłaty są wyższe w miesiącach, w których odbywa się poszukiwanie najemców].

Jest jeszcze jeden powód, dla którego ten projekt jest taki interesujący: opisywanie go na blogu. Czyli nawet jeżeli będę wychodził na zero, to jednak jakieś korzyści z tego projektu inne będą, chociażby Wasze zainteresowanie. Będzie można nareszcie pokazać palcem, że Szafrańskiemu coś się być może nie udało. Mam nadzieję, że nie będzie takich sytuacji.

To w zasadzie kończy drugą część tego podcastu, czyli już wiecie, jak to historycznie wyglądało, jak będzie w bliskiej przyszłości. To przejdę w tej chwili do trzeciej części – do pytań.

Mateusz zapytał na blogu: „*Czy moglibyście chociaż w przybliżony sposób zdefiniować, co oznacza duża zdolność kredytowa*”.

Mateusz odniósł się do mojej rozmowy z Ronaldem w poprzednim odcinku podcastu. W moim przypadku duża zdolność kredytowa to taka zdolność, która pozwala kupić 10 mieszkań na wynajem, czyli wziąć odpowiednią liczbę kredytów w taki sposób, żeby banki były gotowe dać mi kolejny, czyli tak naprawdę ja powinienem mieć zdolność kredytową, umożliwiającą spłatę wysokich rat kredytów. W tym przypadku, jeżeli liczymy, że mieszkanie kosztuje 400 tys. zł i zamierzam kupić ich 10, to mówimy o 4–5 mln zł całkowitego zadłużenia [tak naprawdę mniej, bo około 30% stanowi wkład własny]. Trzeba by było policzyć, jaka jest rata w przypadku takiego kredytu, i wtedy będziemy znali kwotę, jaką co miesiąc teoretycznie powinienem dysponować, żeby bank był zainteresowany udzieleniem mi takich kredytów. Ja mam to szczęcie, że przychody i w zeszłym roku, i w tym roku mam bardzo duże, koszty mam niskie, dochód mam wysoki. W związku z tym teoretycznie moja sytuacja umożliwia mi zaciągnięcie takich zobowiązań. Oczywiście oddzielną kwestią pozostaje, czy bank uwierzy w to, że takie przychody jestem w stanie generować również w kolejnych latach.

Są dwa komentarze z pytaniami od Piotra i od Marty. Piotr pisze: „*Sam nie jestem przekonany do kupna mieszkania na wynajem. Popatrzcie, przyrost naturalny coraz mniejszy, studentów z roku na rok coraz mniej, rynek z tego powodu mniejszy. Niby coraz więcej Ukraińców, ale czy oni będą w stanie zaspokoić cały rynek? Przypominam, że mieszkanie jest mało płynne, wcale nie tak łatwo jest je sprzedać. Nie wiem, czy nie lepiej mając gotówkę, trzymać ją na lokatach*".

To pisze Piotr, a Marta dodaje: „*Piotr ma rację, to nie wygląda wcale tak różowo, a biorąc jakikolwiek kredyt, będzie na tym strata. Policzmy dokładnie, bo niestety to tylko fikcja. Przy sporym ryzyku, szczególnie w chorym kredycie bez szans na jakikolwiek zysk, bez kredytu może to być nawet tylko od 2 do 4% stopy zwrotu w skali roku*".

Ja powiem tak: każdy musi taką analizę przeprowadzić samodzielnie. W żaden sposób nie pomogę. Mogę tylko powiedzieć, że moim zdaniem mieszkania wynajmowane na pokoje mają dużo większą rentowność niż te wynajmowane jako całość, jednocześnie w doskonały sposób z mojej perspektywy rozkładają ryzyko. Dlatego że nawet jeżeli jeden czy dwóch najemców mieszka w mieszkaniu czteropokojowym, to nadal nie mam całkowitego pustostanu, rzadko kiedy mi się zdarza, że wszyscy wynajmujący rezygnują jednocześnie. Poza tym, podpisując odpowiednie umowy, zabezpieczamy się przed tym. To nie jest tak, że najemca z dnia na dzień opuści mieszkanie i nie będzie nam płacił. Będzie to robił, jeżeli podpisał umowę na czas określony – ja tylko takie umowy zamierzam podpisywać z moimi najemcami. Tym, którzy mówią, że to jest niemożliwe, że tak się nie da, od razu mogę powiedzieć, że dotychczas podpisywałem takie umowy z moimi najemcami. I oczywiście, najemcy byli zobowiązani do płacenia bez względu na to, czy mieszkają, czy nie mieszkają. Byli tego świadomi, wiedzieli, co podpisują. Uświadamiałem także obcokrajowców, bo i takie osoby mieszkały u nas.

To też jest bardzo ciekawy przypadek, że zazwyczaj od obcokrajowcy wymagam wyższych stawek czynszu niż od Polaków, w związku z tym więcej na tym zarabiam. Wymagam również wyższego zabezpieczenia, czyli kaucja jest wyższa. Jeżeli ktoś mówi, że brakuje najemców, którzy byliby chętni płacić np. dwukrotną kwotę miesięcznego czynszu w formie kaucji, to odpowiadam: owszem, nie każdy chce płacić, ale jak najbardziej takich najemców da się

znaleźć. Tak że wiele ryzyk, których się obawiacie, da się wyeliminować, stosując odpowiednie zasady, tylko że też trzeba te zasady mieć. Trzeba chcieć się nimi posługiwać i nie chodzić na ustępstwa. Jeżeli ktoś chodzi na ustępstwa, mówi: „*A, dobra, jest klient, to mu wynajmę mieszkanie czy pokój bez należytej weryfikacji najemcy*”, to jest to proszeniem się o kłopoty.

Wszelkie generalizowanie, że na czymś będzie strata, bo mieszkanie jest finansowane kredytem itd., to jest tylko generalizowanie. W przypadku finansowania zakupu mieszkań na wynajem kredytem hipotecznym mamy prawo również jako koszt wpisać odsetki od tego kredytu, czyli część odsetkową odpisujemy i to jest koszt, który, owszem, ponieśliśmy, ale jednocześnie on nie rodzi zobowiązań podatkowych. To jest również kolejny czynnik, który ma duże znaczenie przy rozpatrywaniu nieruchomości jako sposobu inwestowania i jednoczesnej optymalizacji podatkowej – ale to temat na oddzielne obliczenia, bo w podcaście to słabo się prezentuje [śmiech]. Zostawmy to na bloga.

Rafał napisał: „*Michał, dzięki za fajny podcast. Po przesłuchaniu go zacząłem zastanawiać się, czy przed rozpoczęciem inwestowania w nieruchomości pod wynajem powinienem zrezygnować z wynajmowania mieszkania i zakupić swoje własne*”.

Niekoniecznie, Rafale. Znam osoby, które mieszkają w wynajmowanych mieszkaniach, czyli same są najemcami, nie mają własnego mieszkania, a jednocześnie kupują mieszkanie na kredyt hipoteczny i je wynajmują komuś innemu. Nie mieszkają w mieszkaniu, które zakupiły, tylko traktują je jako mieszkanie inwestycyjne. To jest taki scenariusz, który odpowiednio zrealizowany i dobrze poprowadzony pozwala np. kupić kilka mieszkań na wynajem, korzystając ze swojej zdolności kredytowej i samemu nadal mieszkać w mieszkaniu wynajmowanym albo dopiero po wejściu w posiadanie kilku mieszkań zakupionych w celach inwestycyjnych kupić mieszkanie dla siebie samego, posiłkując się również dochodami osiąganymi z najmu przy wyliczaniu zdolności kredytowej pod kątem zakupu własnego mieszkania.

Darek pisze: „*Pomysł bardzo dobry, tylko wiąże się to z dodatkowymi obowiązkami. Jak rozumiem, z uwagi na liczbę mieszkań będziesz miał kogoś, kto będzie się nimi zajmował. Czy możesz zdradzić, czy celujesz w rynek pierwotny czy wtórny?*”.

Bardzo cenny komentarz, Darku. Tak. Generalnie założenie jest takie, że będę korzystał z firm, które zarządzają mieszkaniami, sam nie będę nawet do tych mieszkań jeździł. Moje założenie jest takie, że podpisuję akt notarialny, być może zlecam remont, ale nie nadzoruję go już, robi to konkretna firma. Ta firma znajduje najemców i to jest wszystko. Takie usługi są już na rynku dostępne. Celuję w rynek wtórny ze względu na podwyższoną stawkę amortyzacji.

Widziałem, że Robert bardzo dużo komentował pod tym wpisem i udzielał odpowiedzi również na pytania, dzięki wielkie, Robert, za komentowanie. Napisał on tak: „*Przeczytałem transkrypt podcastu i mam jedną uwagę. Michał zastanów się, czy zamiast kupować 10 mieszkań po 400 tys. zł każde, nie lepiej celować w segment mieszkań kosztujących rzędu 200 tys. zł i wtedy masz 20 mieszkań. Przeanalizuj, za ile uda wynająć się mieszkanie warte 400 tys. zł, bo z tym może być problem. Przy tak drogich mieszkaniach dłuższe są pustostany, a czynsz najmu nie jest*

dwukrotnie wyższy niż przy mieszkaniu wartym 200 tys. zł. Tu akurat się zgadzam, o ile wynajmujemy całe mieszkanie. Według mnie lepiej kupować więcej mieszkań, ale tańszych, wtedy dywersyfikacja jest lepsza i jak ci się nie wynajmie mieszkanie za 400 tys., nie masz nic, a nawet jeśli jesteś w plecy na opłatach stałych przy dwóch mieszkaniach za 200 tys. zł, jak jedno będzie puste, to drugie zarabia”.

Zgadzam się z Robertem co do zasady, przy czym ja wynajmuję mieszkania wyłącznie na pokoje, czyli im większe mieszkanie, tym bardziej wzrasta również przychód z najmu. I myślę, że tutaj nie ma się co ścierać w poglądach, po prostu zobaczymy to na konkretnych liczbach. Jak te mieszkania już się pojawią, wówczas będziemy mogli sobie podyskutować o opłacalności jednej czy drugiej formy.

Nie ma jednego dobrego sposobu inwestowania w nieruchomości – każdy ma swój własny. Warto iść swoją ścieżką. Jeszcze inną alternatywą może być np. kupowanie mieszkań w miejscowościach kurortowych, morskich i wynajmowanie ich w serwisie Airbnb, czyli najem krótkoterminowy na pojedyncze dni, jeżeli ktoś to rzeczywiście lubi robić. Wiem, że tego typu wynajem potrafi zarobić wielokrotnie więcej niż wynajmowanie mieszkania na cały miesiąc lub rok konkretnemu najemcy.

Monika pyta: „*Nie myślałeś o wynajmowaniu komercyjnym? Wynajem na pokoje to koszmar, chyba że masz nerwy. Ja miałam taki plan, żeby zainwestować milion złotych w budowę hali w jakiejś nowej dzielnicy z potencjałem inwestycyjnym i wynajmować sklepom*”. Krzysztof też dołączył się do tego komentarza, w podobnym tonie napisał: „*Ostatnio sporo czytałem o kupnie lokali użytkowych pod wynajem i w wielu takich artykułach była mowa o znacznie lepszej stopie zwrotu niż z mieszkań. Co o tym sądzisz*?”.

Nie dotykam tych form inwestowania, na których się nie znam. Prawdopodobnie mógłbym również kupić działkę i wybudować na niej budynek mieszkalny, czyli zabawić się w dewelopera i postawić po prostu blok. Ale nie znam się na tej formie inwestowania, nie znam zagrożeń z nią związanych, nie analizowałem tego, dlatego koncentruję się dzisiaj na mieszkaniach na wynajem na pokoje. Chociaż być może mają one mniejszą stopę zwrotu i rentowność niż inne formy inwestowania w nieruchomości.

Monika zadała też kolejne pytanie: „*Michał, życzę powodzenia. Myślę, że wiesz, jakie klocki układasz, bo wynajmowałeś już mieszkania. Zastanawia mnie jednak fakt, czemu tak Ci się spieszy z zakupem aż 10 mieszkań w jednym roku, czemu aż 10, czy być może spodziewasz się mniejszych dochodów przyszłym roku? Rozumiem, że to nęci, bo możesz, bo masz tyle wkładu, nie chcesz trzymać pieniędzy w banku, ale to jest oczywiście najprostsza forma inwestowania, ale są tam jakieś ryzyka. Kurczę, 10 mieszkań to jednak jest dużo*”.

Bardzo dobry zestaw pytań, Moniko. Czemu aż 10? A czemu nie! Paradoksalnie nie opłaca się rozkręcać tej całej machiny dla jednego czy dwóch mieszkań, chociażby z powodu nakładu pracy związanego z rozliczaniem księgowym tego wszystkiego. Ja wiem, że jeżeli mam takie możliwości – a mam – to chcę to wyskalować od razu do takiego poziomu, który jest sensowny z mojego punktu widzenia. Te 10 mieszkań jest nieprzypadkowe, celuję w tyle, ale czy uda się je kupić? Nie wiem tego. Może być tak, że uda się kupić mniej, być może z innych

powodów okaże się, że nie uda się tego skredytować i zostanę z mieszkaniami kupowanymi za gotówkę. Ja zamierzam kupować nieruchomości za gotówkę, a następnie refinansować – o tym mówiłem w poprzednim odcinku podcastu – czyli uzyskać kredyt zwracający poniesione koszty gotówkowe. Mój plan jest jednak prosty: 10 i zobaczymy, co z tego wyjdzie.

[Dodatkowym powodem jest to, że zakładając dochód z takiego mieszkania na poziomie 1000-1500 zł miesięcznie po podatkach, zbliżam się do kwoty 10-15 tys. zł miesięcznie całkowitego dochodu. Kwota ta wystarcza do pokrycia kosztów życia naszej rodziny.]

Damian pyta: „*W jakim mieście chcesz nabyć te nieruchomości?*”.

Odpowiem na razie wymijająco: chcę kupować w kilku miastach, najlepiej w takich, w których dobrze się spinają takie inwestycje, czyli stosunek ceny zakupu mieszkania do wysokości przychodów z najmu możliwy do osiągnięcia jest jak najlepszy z mojej perspektywy. Czyli cena zakupu jest niska, a czynsze najmu są wysokie. I kilka takich miejsc sobie wypatrzyłem w Polsce. Stopniowo, gdy będę Wam pokazywał na blogu kolejne mieszkania, będziecie się dowiadywali, gdzie one są. Podpowiem: nie jest to Warszawa.

[Kluczowe jest również to, aby w tych miastach działały firmy zarządzające wynajmem na pokoje.]

Kamil zamieścił bardzo trafny komentarz, napisał: „*W Polsce jest duże ryzyko polityczne, np. możliwość wprowadzenia podatku katastralnego na mieszkania na wynajem. Typowy, biedny Kowalski nie ucierpi, bo mieszka w mieszkaniu, które kupił, ale osoby wynajmujące mogą być nim dotknięte. O stopach procentowych już wspominałem. Jest jeszcze demografia – brak chętnych na Twoje mieszkanie. Są zdarzenia losowe*”.

Odniosę się do tego podatku katastralnego, bo to jest taki fantom, którym od lat się nas straszy. Pamiętam, jak pracowałem w 2000 r. w redakcji tygodnika „Computerworld”, już wtedy pisaliśmy o podatku katastralnym i skutkach jego wprowadzenia. Minęło 16 lat i nadal tego podatku nie ma, może szybko nie będzie. Ale nawet jeżeli on będzie, to pogorszy w podobnym stopniu sytuację wszystkich osób, które mają dzisiaj mieszkania na wynajem i które wynajmują najemcom. Więc z perspektywy konkurencji: osoba, która ma mieszkanie z kredytem, i osoba, która ma mieszkanie kupione za gotówkę, podatek katastralny będzie płaciła, więc w jaki sposób to wpłynie na czynsz najmu? Prawdopodobnie tak, że te koszty zostaną przerzucone na najemców. Ja innego scenariusza nie widzę. Gdyby się nad tym głębiej zastanowić, to to może spowodować, że te osoby [najemcy] chętniej sięgną po kredyty hipoteczne, żeby się wprowadzić do własnych mieszkań, kupionych w kredycie, czyli zmniejszy się liczba najemców na rynku. Trzeba będzie konkurować innymi sposobami. Nie wiadomo, czy obcokrajowcy będą chętnie kupowali nieruchomości w Polsce.

Teraz jest pytanie, kiedy to ma szansę nastąpić? Jeżeli będziemy bali się własnego cienia, to trudno będzie nam podejmować jakiekolwiek decyzje inwestycyjne. Pamiętajcie, że ja osiągam na bieżąco korzyści przy tym modelu inwestowania. W ostateczności ci najemcy, którzy nie będą chcieli płacić podwyższonych stawek czynszu i chętnie sięgną po kredyty, też będą musieli gdzieś kupić mieszkania, więc nabędą je albo na rynku pierwotnym, albo

wtórnym. Trudno – być może część mieszkań sprzedam. Być może nie wyciągnę wszystkich pieniędzy, które w nie włożyłem. Nie wiadomo. Niemniej jednak ja się raczej nie obawiam tego, że podatek katastralny dotknie mnie w dużo bardziej zasadniczy sposób niż inne osoby, które wynajmują mieszkania. W związku z tym wydaje się, że będziemy konkurowali w tych samych lub w podobnych warunkach.

Krzysztof porusza istotny aspekt: „*To, że komuś wynająłeś mieszkanie, wcale nie znaczy, że ten ktoś Ci będzie płacić. Eksmisja cwaniaka z mieszkania przy pomyślnych wiatrach to rok, dwa (samo skuteczne dostarczenie wypowiedzenia to miesiąc). Możesz wypowiedzieć umowę dopiero, jak ktoś zalega Ci trzy pełne czynsze. Musisz dać termin spłaty, później sprawa w sądzie, uprawomocnienie się wyroku, rozwlekłe terminy u komornika, eksmisja. Eksmisji nie wykonuje się w sześć miesięcy w roku itd. W Google znajdziesz wiele takich historii, może się okazać, że w ogóle nie uda Ci się eksmitować cwaniaka z mieszkania, bo on się nie wyprowadzi, sąd nakazał lokal zastępczy, kolejka w gminie 10 lat, a w Polsce nie eksmituje się na bruk. Co wtedy z Twoimi planami? To jest dopiero ryzyko i to systemowe, którego nie da się ubezpieczyć*”.

Odpowiem w bardzo prosty sposób. Tam się pojawiały też w dyskusji wątki typu: „*I co, będziesz, Michale, eksmitował matkę z dzieckiem na bruk?*” itd. Po pierwsze nie trzeba wynajmować mieszkania pierwszej osobie, która się do Was zgłasza. Nie trzeba też drugiej, trzeciej, piątej, można wynająć 11. albo takiej, która spełnia postawione przez Was warunki. My wspólnie z Gabi nie wynajmowaliśmy mieszkań na pokoje parom, rodzinom, tylko dziewczynom spoza Polski, które mieszkały same. Scenariusze, które tu są przedstawiane, są skrajne. I przed nimi można się zabezpieczyć bardzo dobrą selekcją najemców. Można znacząco ograniczyć to ryzyko. Problem w tym, że wielu wynajmujących nie dokonuje rzetelnej selekcji najemców i tu widzę swoją przewagę konkurencyjną.

Drugi problem to jest to, że część wynajmujących działa w szarej strefie, czyli nawet jeżeliby się trafiło na takiego nierzetelnego najemcę, to i tak nie mają wystarczających argumentów do tego, żeby prowadzić z nimi jakąkolwiek batalię, dlatego że sami podatków nie płacą, ukrywają fakt, że w ogóle wynajmują mieszkania. W przypadku wynajmowania mieszkania na pokoje jest nieco łatwiej, dlatego że to mieszkanie wtedy jest użytkowane przez wiele osób i bardzo często jest tak, że to sąsiedni lokatorzy tego mieszkania taką osobę, która odstaje od ogółu, np. zakłóca spokój, sami zgłaszają albo do wynajmującego, albo próbują w jakiś sposób zachęcić do tego, żeby z tego mieszkania się wyprowadziła. Więc tu można realizować różne scenariusze, my podchodziliśmy na tyle rygorystycznie w naszych mieszkaniach, wręcz mieliśmy regulamin, który najemcy akceptowali łącznie z harmonogramem sprzątania przez nich mieszkania. Bo to nie jest tylko i wyłącznie kwestia, że ktoś tam mieszka i może robić, co chce. Najemca ma obowiązek utrzymać mieszkanie w czystości, jeżeli wynajmujący postawi takie warunki. Teraz można kręcić nosem, mówić, że to jest niemożliwe, ale my w praktyce to realizowaliśmy przez lata, więc udaje się bardzo fajnych najemców zdobywać, mieć płacących konkretne pieniądze i jednocześnie chodzących jak w zegarku. Tylko trzeba bardzo selektywnie i asertywnie do tego podchodzić.

Inny wymóg, który mieliśmy w naszych mieszkaniach, był taki, że najemca musiał dostarczyć potwierdzenie faktu zatrudnienia w konkretnej firmie i oświadczenie, że jest w stanie płacić czynsz w wyznaczonej wysokości co miesiąc. Musieliśmy mieć pewność, że jest to osoba

zatrudniona, którą rzeczywiście stać na wynajmowanie u nas mieszkania czy pokoju. I takie możliwości również są.

Inny przykład, który można stosować w przypadku wynajmu całych mieszkań, to jest tzw. umowa najmu okazjonalnego. W przypadku tego typu umowy najemca notarialnie oświadcza, że poddaje się egzekucji w przypadku, gdyby naruszył warunki umowy, np. przestałby nam płacić. My mamy prawo w bardzo szybkim trybie dokonać eksmisji takiego „cwaniaka” z naszego mieszkania i tu nie ma tego długiego postępowania. Nawet zamieszczałem wzór takiej umowy najmu okazjonalnego na blogu wynajmistrz.pl. Podpisywałem ją w czasach, kiedy wszyscy mówili, że takiej umowy podpisać się nie da, bo przecież najemca nie pójdzie do notariusza celowo, żeby takie oświadczenie złożyć, nie wskaże lokalu, do którego można go wyeksmitować itd. Okazuje się, że jak najbardziej można. Znajdują się najemcy, którzy takie warunki są w stanie spełnić. To nie jest tak, że najemca nie rozumie, że wynajmujący musi zabezpieczyć własne interesy. Wielu najemców rozumie, że wynajmujący musi chronić swoją własność.

Artur zadał jeszcze ciekawe pytanie: „*Michał, czy rozważałeś polityczny scenariusz? Dług państwa rośnie, podatki będą musiały wzrosnąć, a jednym z nich może być wyższy podatek od nieruchomości i dużo wyższy, jeżeli ktoś posiada więcej niż jedną nieruchomość. Moim zdaniem w obecnej sytuacji Polska nie jest krajem stabilnym, przyjaznym dla inwestorów, bo politycy w każdej chwili mogą wywinąć taki numer i cały misterny plan pójdzie w gruzy. Może warto by było kupić 10 nieruchomości, ale zdywersyfikować to na inne kraje?*”.

Ryzyko polityczne oczywiście jest. Już mówiłem o podatku katastralnym, tak samo można powiedzieć o podatku od nieruchomości. Ja bym się obawiał innego scenariusza, bo w sumie można mnożyć te zagrożenia, które się pojawiają, np. co jeżeli będzie wojna, co się stanie z tymi nieruchomościami. W obecnej sytuacji politycznej można się spodziewać teoretycznie wszystkiego. Rosja wcale nie jest takim partnerem, który jest nam przyjazny. Wjechali, mówiąc kolokwialnie, na Ukrainę, to być może mogą wjechać i do Polski. Można się zabezpieczać przed różnymi scenariuszami. Pytanie, czy warto i na ile dane ryzyko uważamy za istotne.

Ja nie jestem gotowy kupować nieruchomości w innych krajach, bo nic o tym nie wiem. Na razie zamierzam inwestować w różnych miejscach w Polsce – w pewnym stopniu dywersyfikuję, ale lokalnie. Pytanie jest takie, nawet przy założeniu, że mielibyśmy sytuację jakąś totalnie katastrofalną i podbramkową, co wtedy zrobię. Nie potrafię sobie dzisiaj odpowiedzieć na to pytanie, co zrobię w przypadku wojny, czy sięgnę po karabin i będę aktywnie walczył, czy raczej wezmę nogi za pas. Spodziewam się, że chyba nie wezmę nóg za pas, ale np. będę prawdopodobnie chciał zabezpieczyć w jakiś sposób rodzinę. Pytanie, co mi po tych nieruchomościach tu czy gdzieś indziej. Gdzieś indziej pewnie dobrze by było mieć, ale niestety one wszystkie na razie będą w Polsce. Nie wiem. Nie traktuję dzisiaj takiego scenariusza jako realistycznego, staram się mimo wszystko posiadać dużą poduszkę finansową, której w sytuacji podbramkowej będę mógł użyć w innym celu niż na spłatę kredytów hipotecznych.

To jedno, a drugie: cały czas inwestuję w swoje umiejętności. Poszukiwanie sposobów inwestowania w nieruchomości jest również rozwijaniem własnych umiejętności i zdobywaniem doświadczenia, które być może za parę lat przyda się w innym kraju na świecie, o ile uznam, że warto się ku temu pochylić. Na chwilę obecną tu i teraz Polska i zobaczymy za parę lat, co dalej.

Na tym zakończę ten odcinek podcastu. Przypominam, że wszystkie notatki do tego odcinka, wszystkie linki znajdziecie pod adresem jakoszczędzaćpieniadze.pl/084.

Zachęcam wszystkich, którzy jeszcze nie mieli w rękach książki *Finansowy ninja*, jeszcze jej nie zamówili, do wejścia na stronę finansowyninja.pl. W książce opisuję również, kto powinien inwestować, a kto za to nie powinien się zabierać. Przedstawiam plan, jak można ułożyć taki scenariusz finansowy dla siebie samego, po to żeby na emeryturze rzeczywiście mieć za co żyć, żeby zbudować sobie własną emeryturę, a nie liczyć na ZUS. Zachęcam do przeczytania książki. Uparcie będę to robił, bo im dłużej jest na rynku, tym więcej mam dowodów na to, że jest świetna.

Bardzo proszę osoby, które już przeczytały moją książkę, o kliknięcie w linki prowadzące do jej recenzji: lubimyczytac.pl i goodreads.com. Tam można ją oceniać, dawać jej gwiazdki, swoje własne opinie – za każdą będę bardzo wdzięczny, bo to pomaga mi dotrzeć do tych osób, które powinny ją przeczytać, a które jeszcze o moim blogu nie słyszały i nie wiedzą, co ja robię.

Ten podcast jest w pewnym sensie rozwinięciem tego, o czym rozmawialiśmy z Ronaldem w poprzednim odcinku, a z drugiej strony jest to także dobry wstęp do tego, żeby już szerzej pisać na temat projektu 10 mieszkań na wynajem.

Dzięki za wysłuchanie tego odcinka podcastu. Jeżeli uważasz, że komuś może się przydać to, o czym dzisiaj mówiłem, to będę wdzięczny za podanie dalej, a tymczasem dziękuję za wspólnie spędzony czas.

Nieustająco życzę Ci przenoszenia Twoich celów finansowych na wyższy poziom. Trzymaj się i do usłyszenia!