

NIERUCHOMOŚCI SIĘ NIE RUSZAJĄ.

SEKRETY FLIPOWANIA



**ANETA RADZIMIRSKA
DAWID SZELAĜ**

NIERUCHOMOŚCI SIĘ NIE RUSZAJĄ.

SEKRETY FLIPOWANIA

ANETA RADZIMIRSKA DAWID SZELĄG

NIERUCHOMOŚCI SIĘ NIE RUSZAJĄ.

SEKRETY FLIPOWANIA



WARSZAWA, 2024

Copyright © Idea Homes Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Książka, ani żadna jej część, nie może być przedrukowywana ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana czy powielana mechanicznie, fotooptycznie, zapisywana elektronicznie, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy.

Redaktor prowadzący:

Oliwia Nowak

Redakcja:

Oliwia Nowak

Korekta:

Mariola Niedbał

Skład i łamanie:

Mateusz Cichosz | @magik.od.skladu.ksiazek

Projekt okładki:

Natalia Szcześniak

Zdjęcie na okładce:

Iana Chertkova

ISBN 978-83-973008-1-1

Idea Homes Sp. z o.o.

ul. Bukowińska 22 lok. 50

02-703 Warszawa

NIP 521-401-86-26

Wydanie I

Warszawa 2024

Spis treści

Od Autora

Wstęp

Rozdział 1. O nas

Sylwetka Dawida • Początki naszej współpracy • Modele flipowania • Cechy dobrego flipera • Określenie celu • Kiedy rozpocząć flipowanie? • Strategia planowania flipa • Cele flipowania • Sposoby pozyskiwania kapitału • Lokalizacja vs cena • Potencjał lokalizacji • Zmiany cen nieruchomości

Rozdział 2. Jak zacząć?

Badanie rynku • Jak lokalizacja wpływa na badanie rynku? • Czynniki wpływające na atrakcyjność nieruchomości • Zmiany wpływające na atrakcyjność lokalizacji • Nasza strategia flipowania • Na co zwrócić uwagę przy zakupie pierwszej nieruchomości? • Gdzie szukać nieruchomości do zakupu? • Sourcer nieruchomości • Weryfikacja stanu technicznego mieszkania • Stan prawny nieruchomości • Problemy prawne • Błędy popełniane przez początkujących fliperów

Rozdział 3. Współpraca z architektem i ekipą remontową

Rola architekta w procesie flipowym • Jak znaleźć dobrego architekta? • Jak zaprojektować mieszkanie pod flipa? • Jak powinna wyglądać współpraca z architektem • Jak znaleźć architekta specjalizującego się we flipach? • Jak budować relację z architektem? • Neutralne wykończenie mieszkania • Rozmowa z architektem • Jaką ekipę remontową wybrać? • Rola flipera w procesie remontowym • Budowanie relacji z ekipą remontową

Rozdział 4. Remont

Remont to nie problem? • Na co zwrócić uwagę przy nawiązywaniu współpracy z ekipą remontową? • Jak zabezpieczyć się przed przekroczeniem budżetu remontowego? • Jak zacząć remont? • Jak „nie popłynąć” na remoncie? • Zakończenie remontu • Współpraca ze stolarzem

Rozdział 5. Sprzedaż

Przygotowanie mieszkania do sprzedaży • Jak przygotować się na niespodziewane sytuacje i dodatkowe koszty? • Warianty zysku • Jak przyspieszyć proces sprzedaży? • Współpraca z pośrednikiem nieruchomości • Co wpływa na sprzedaż mieszkania? • Wycena nieruchomości • Techniki obrony ceny • Negocjacje • Potencjalni klienci

Rozdział 6. Promocja nieruchomości

Sesja zdjęciowa nieruchomości • Współpraca z fotografem • Ogłoszenie sprzedaży mieszkania • Jak promować nieruchomość? • Pułapki we współpracy z agentem nieruchomości • Finalizacja transakcji • Zaliczka czy zadek

Rozdział 7. Ryzyko, zagrożenia i wyzwania

Minimalizacja ryzyka i zagrożeń w procesie flipowania • Wyzwania w procesie flipowym

Rozdział 8. Pierwszy flip zakończony. Co dalej?

Skalowanie biznesu • Nawiązywanie kontaktów w branży nieruchomości • Działania po zakończeniu pierwszego flipa • Zespół podwykonawców • Flipowanie jako atrakcyjny pomysł na biznes • Z czego wynika negatywne postrzeganie fliperów? • Na jakiej podstawie podjąć decyzję o zainwestowaniu w nieruchomość? • Jak obliczyć zysk z inwestycji? • Kosztorys • Systematyzacja działań

Zakończenie

Podziękowania

Od Autora

Nie będę ukrywać, że głównym kierunkiem mojego działania jest organizacja eventów. Ostatnie 18 lat mojego życia zawodowego poświęciłam tej branży, zdobywając doświadczenie w każdym aspekcie produkcji wydarzeń. Moja kariera obejmowała wszystko – od pozyskiwania klientów i tworzenia ofert przetargowych, przez składanie kosztorysów i obronę proponowanej kreacji, aż po realizację projektów na miejscu, zarządzanie postprodukcją i rozliczenia. Brałam udział w produkcji wydarzeń, pełniąc różnorodne role – od recepcjonistki, która konfekcjonowała materiały reklamowe i zarządzała recepcją, aż po koordynatorkę montażu i prób z mówcami, prelegentami oraz technikami odpowiedzialnymi za wizję, dźwięk i oświetlenie, aż po producentkę i realizatorkę całego projektu eventowego, dedykowanego kilku tysiącom osób ze zobowiązującą scenotechniką i mnóstwem prelegentów i gości specjalnych. Moją pierwszą nieruchomość kupiłam jednak za pieniądze zarobione podczas studiów, pomagając innym studentom realizować prace zaliczeniowe, udzielając korepetycji czy jeżdżąc w trasę koncertową z jedną z gwiazd polskiego show-biznesu. Miałam odwagę i determinację, aby zainwestować w nieruchomość, mimo że wiązało się to z kredytem hipotecznym na samym początku dorosłego życia. Nie było to popularne podejście wśród rówieśników w moim wieku. Pamiętam, jak moja przyjaciółka, która wówczas

pierwszy raz odwiedziła mnie w tym mieszkaniu, powiedziała, że jest tak ciasno, że druga osoba musiałaby się przepołować, aby się w nim zmieścić. Faktycznie było małe, ale ja byłam dumna, że jestem właścicielką nieruchomości w stolicy. Cena tego mieszkania na Mokotowie przy samej Galerii Mokotów wynosiła wówczas kilka tysięcy złotych za m². Jednak, dzięki wzrostowi wartości nieruchomości, w dość szybkim czasie udało się sprzedać lokal, spłacić dług i zakupić kolejne, znacznie większe mieszkanie przy ulicy Woronicza w Warszawie. Te dwie transakcje otworzyły mi oczy na potencjał inwestowania w nieruchomości – stabilne aktywa, których wartość rośnie, a które nie generują wysokich kosztów utrzymania. Były momenty w życiu, gdzie mieszkalam z koleżankami, składając się na wynajem pokoju w Warszawie, a moją nieruchomość wynajmowałam tak, aby czerpać z niej dodatkowe profity. Z czasem zafascynowana możliwościami inwestycyjnymi, postanowiłam stworzyć portfel nieruchomości, który zapewni mi dochód pasywny. Moim celem było pracować bez presji i stresu, aby móc skupić się na tym, co sprawia mi radość. Moje serce skradły eventy i to im ostatecznie poświęciłam 18 lat mojego życia. I tak rozwijałam swoje kompetencje w organizacji wydarzeń, jednocześnie inwestując nadwyżki finansowe w nieruchomości. Każdą złotówkę przeznaczałam na spłatę kredytów, dążąc do uzyskania czystego zysku z wynajmu.

Początkowo uważałam, że wynajem nadpłaconych nieruchomości to najlepsza możliwa inwestycja. Dochody z najmu długoterminowego przeznaczałam na spłatę rat kredytów i czynsze, a nadwyżki oszczędzałam na dalsze nadpłaty. W takim modelu funkcjonowałam przez dłuższy czas, aż zaczęłam zauważać jego wady. Problemy z najemcami, opóźnienia w płatnościach oraz konieczność przeprowadzania kosztownych napraw po zakończeniu umowy najmu zaczęły skłaniać mnie do poszukiwania innych form inwestowania w nieruchomości. Mieszkania, które wynajmowałam, weszły w stan swojej dojrzałości cenowej, więc były też gotowe do upłynnienia. Właśnie te

doświadczenia skłoniły mnie do zainteresowania się flipowaniem – formą inwestycji, która oferuje większą kontrolę nad projektem i potencjalnie wyższe zyski w krótszym czasie. Flipowanie pozwala na pełne zaangażowanie w proces od zakupu, przez remont, aż po sprzedaż albo, jeśli zdecydujemy się na współpracę z flipperem, pozwala prowadzić własne niezależne projekty bez potrzeby angażowania swojego czasu. To daje ogromny komfort przy jednoczesnym, realnym wpływie na wartość końcową wyniku obrotu nieruchomościami. Zafascynowałam się tą formą inwestycji w branży nieruchomości również dlatego, że napełnia mnie ona pewnego rodzaju spokojem, którego nie potrafię do końca wyjaśnić. Nieruchomości to byt fizyczny, namacalna materia, coś, co ma swój adres, początek i koniec, oraz jest niezależna od zmiennych czynników zewnętrznych. Bardzo mnie to uspokaja i daje poczucie komfortu, a także bezpieczeństwa. W moim świecie eventowym, niezależnie od tego, jak wiele wysiłku włoży się w projekt, klienci czasami wybierają inną ofertę, pojawiają się i znikają, nad czym nie zawsze mam kontrolę ja czy cały mój zespół pracujący nad ofertą. Nieruchomości natomiast są stałe, „nie ruszają się”, nie zmieniają miejsca i nie odchodzą, chyba że sami podejmiemy taką decyzję. I to jest dla mnie pięknie kojące. Jestem już po kilku latach inwestowania w mieszkania, a aktualnie w moim ulubionym modelu, czyli przy flipach we współpracy z flipperem. Czuję ogromną radość i wdzięczność, że udało mi się zrealizować cel związany z równoległym prowadzeniem swojej działalności eventowej i prowadzeniem projektów na rynku nieruchomości, którymi jestem równie mocno zafascynowana. W pewnym momencie poczułam potrzebę podzielenia się tym, co otrzymałam i czego nauczyłam się na swojej drodze. Poczułam, że mam obowiązek przekazać dalej wiedzę, która pozwala mi odczuwać szczęście i satysfakcję. Przez ostatnie kilkanaście lat uczyłam się na własnych błędach. Teraz, z perspektywy czasu i przy współpracy z moim partnerem biznesowym na rynku nieruchomości Dawidem, widzę, że mogłam działać sprawniej i w sposób bardziej

usystematyzowany, unikając wielu stresujących sytuacji. Dzięki tym przemyśleniom wykrystalizowała się moja nowa misja – misja dzielenia się wiedzą, którą zdobyłam przez lata inwestowania w nieruchomości samodzielnie oraz we współpracy z ekspertem w tej dziedzinie. Zrozumiałam też, że te pierwsze lata działania dorywczo na rynku nieruchomości były nauką, a ostatnie kilka lat współpracy z flipperem to okres prawdziwego, usystematyzowanego działania, z którego jestem dumna. To doświadczenie i wiedza, którą chciałabym podzielić się ze światem, bo uważam to za prawdziwe odkrycie ostatnich lat i znaczne przyspieszenie rozwoju w tej dziedzinie. W projekcie tej publikacji nie mogło zatem zabraknąć mojego partnera biznesowego od działalności na rynku nieruchomości – Dawida, który jest dostawcą wiedzy i prawdziwym ekspertem na rynku nieruchomości. Dawid działa wyłącznie w tej branży od 8 lat, wykonał ponad 100 flipów na różnych etapach realizacji i w różnych konfiguracjach współpracy. Jego bogate doświadczenie obejmuje zarówno samodzielne projekty, jak i partnerstwa z różnymi inwestorami. Dawid zrealizował tysiące godzin warsztatów, szkoląc setki ludzi z flipowania nieruchomości. Brał udział w prestiżowych szkoleniach, zarówno w Polsce, jak i za granicą, ucząc się od najlepszych specjalistów w branży. Jego wiedza i umiejętności zostały docenione w licznych audycjach radiowych oraz programach telewizyjnych. Był gościem w programach śniadaniowych takich stacji telewizyjnych jak TVP czy Republika TV, był zapraszany jako ekspert do spraw nieruchomości przez Business Insider i Onet.pl. Występował na konferencjach nieruchomościowych, a także dzielił się wiedzą z początkującymi inwestorami w ramach warsztatów WIWN. Aktualnie Dawid skupia się na wdrażaniu wartości etycznych i profesjonalnych w działalność flipera. Jego celem jest promowanie uczciwości, jakości i rzetelności w obrocie nieruchomościami. W swoich projektach stawia na pełną transparentność i dbałość o każdy detal, aby zapewnić klientom najwyższy standard usług. Dzięki swojemu doświadczeniu, pasji i zaangażowaniu Dawid stał się cenionym

ekspertem na rynku nieruchomości, inspirując innych do osiągania sukcesów w tej dynamicznej branży. W trakcie rozważania najlepszej metody przekazania naszej praktycznej wiedzy doszliśmy do wniosku, że najodpowiedniejszy będzie dialog. W taki sposób właśnie prezentowana jest ta publikacja. Jest to łatwa, przejrzysta i przyjemna forma rozmowy inwestora z flipperem, czyli dwóch stron zaangażowanych w proces twórczy danego flipa, gdzie jedna z osób dostarcza budżet, a druga realizuje modelowo cały projekt. Zależało nam na tym, aby o tak ważnym temacie móc porozmawiać w swobodnej atmosferze, przy kawie, wodzie czy lunchu, realizując nasze codzienne działania. Dlatego zapraszamy Czytelnika do naszego świata, pokazujemy miejsca, w których bywamy, oraz prezentujemy zagadnienia, które mamy w danym momencie do zrealizowania. Opowiadamy o branży w sposób szczery, przejrzysty, naturalny. Mamy nadzieję, że ta szczerość zostanie doceniona, a Czytelnik wyciągnie dla siebie wnioski, które będzie mógł zastosować w swojej bieżącej praktyce.

Wstęp

Nasza publikacja jest przeznaczona dla każdego, kto interesuje się rynkiem nieruchomości i chce zrozumieć proces flipowania z perspektywy zarówno inwestora, flipera, jak i laika, który ma przed sobą zaplanowany proces remontowy. Jest to idealna pozycja dla kilku grup odbiorców. Pierwsza z nich to osoby, które rozpoczynają swoją przygodę z nieruchomościami i potrzebują praktycznych wskazówek, a także zrozumienia, jak działa cały proces tworzenia flipa od A do Z. Ta książka dostarczy im fundamentów niezbędnych do rozpoczęcia pierwszych inwestycji. Publikację kierujemy też do inwestorów, którzy szukają nowych możliwości inwestycyjnych. Osoby, które mają kapitał i chcą go pomnożyć poprzez inwestowanie w nieruchomości, znajdą tu cenne porady na temat współpracy z flipperami. Dowiedzą się, jak efektywnie lokować swoje środki i jakie strategie mogą przynieść najwyższe zyski. Fliprzy chcący doskonalić swoje umiejętności również znajdą tu kopalnię inspiracji. Profesjonaliści w branży nieruchomości, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje i dowiedzieć się, jak skutecznie realizować projekty oraz na jakie aspekty warto zwrócić uwagę, także znajdą coś dla siebie. Pokusiłabym się również o wskazanie takiej grupy docelowej jak osoby, które stoją przed wyzwaniem własnego remontu mieszkania lub domu. Zdecydowanie znajdą tu wskazówki, które mogą przełożyć na swoją rzeczywistość. Publikacja ta pomoże

w identyfikacji potencjalnych problemów i dostarczy narzędzi potrzebnych do ich rozwiązania. Każdy, kto chce zrozumieć, jak funkcjonuje rynek nieruchomości, jakie są wyzwania i jak można je pokonywać, znajdzie tu odpowiedź. Ta książka oferuje wgląd w rzeczywiste doświadczenia i praktyki, które są kluczowe dla zrozumienia tego dynamicznego rynku. Być może pomoże również rozpoznać, czy jesteście zainteresowani głębszym wejściem w temat czy być może wolicie pozostać w roli biernego obserwatora rynku. Rozmowy prowadzone są w taki sposób, aby przekazać jak najwięcej wiedzy przejrzyście i konkretnie, pozwalając Czytelnikom zanurzyć się w świat nieruchomości i czerpać z niego praktyczne korzyści.

Jakie są nasze cele?

Głównym zadaniem naszej publikacji jest edukacja i przybliżenie procesu flipowania. Książka ma na celu przekazanie szczegółowej wiedzy na temat flipowania nieruchomości, od początkowego etapu rozważania o inwestycji, znalezienia środków finansowania, zakupu, przez remont, aż po sprzedaż. Czytelnik zdobędzie praktyczne umiejętności oraz zrozumie, jakie kroki należy podjąć, aby osiągnąć sukces w tej dziedzinie. Kolejny cel, który sobie stawiamy, to podnoszenie świadomości inwestycyjnej. Publikacja ma na celu zwiększenie świadomości Czytelników na temat różnych możliwości inwestowania w nieruchomości. Przedstawia strategię i podejście, które może pomóc inwestorom w maksymalizacji zysków oraz minimalizacji ryzyka. Chcemy również, bardzo ambitnie, promować etyczne praktyki we flipowaniu. Pragniemy pokazać, że można osiągnąć sukces, nie rezygnując przy tym z wysokich standardów moralnych i jakościowych. Podkreślamy znaczenie budowania relacji i sieci kontaktów. Dzięki praktycznym wskazówkom dotyczącym networkingu i udziału w różnego typu przedsięwzięciach chcemy motywować do działania. Ja jako inwestor oraz mój wspólnik jako flipper pragniemy podzielić się z Wami swoimi sukcesami na rynku

nieruchomości, pokazując, że każdy może osiągnąć sukces w tej branży, jeśli tylko będzie miał odpowiednią wiedzę i determinację. Chcemy przekazać praktyczne porady i narzędzia, które możecie zastosować w praktyce od razu. Od technik negocjacyjnych, przez metody oceny wartości nieruchomości, aż po zarządzanie projektami. Zależy nam na wsparciu dla początkujących inwestorów i flipperów, którzy mogą czuć się przytłoczeni ogromem informacji i wyzwań związanych z branżą nieruchomości. Oferujemy swoje doświadczenie i wskazówki, aby pomóc nowicuszom zbudować solidne podstawy w tej dziedzinie. Naszym celem jest także odczarowanie niekorzystnego PR-u flipera w społeczeństwie. Chcemy pokazać, że flipowanie to zawód jak każdy inny, wymagający dużej wiedzy, umiejętności i zaangażowania. Flipery dostarczają wartość dodaną, oferując piękne, odnowione mieszkania, dając pracę wielu podwykonawcom i podnosząc standardy życia mieszkańców. Dzięki formule dialogu między inwestorem a ekspertem ds. obrotu nieruchomościami wiedza przekazywana jest krok po kroku, dzięki czemu Czytelnik zostanie przeprowadzony przez cały proces flipowania i nabędzie wiedzę etapami, zgodnie z cyklem życia flipa.

Rozpocniemy od zaprezentowania nieco szerzej naszych sylwetek, ile lat działamy na rynku nieruchomości, jakie projekty zrealizowaliśmy, jakie są nasze początkowe doświadczenia i na jakim modelu się zatrzymaliśmy jako tym potencjalnie docelowym. Rozwiejemy wszelkie wątpliwości dotyczące flipowania nieruchomości, odpowiadając na pytania: Czym jest flipowanie? Dla kogo jest flipowanie? Omówimy pierwsze kroki, wyzwania i korzyści wynikające z obrotu nieruchomościami oraz różnice między flipowaniem a inwestowaniem. Przedstawimy, jak powinna wyglądać idealna relacja między inwestorem a flipperem. Omówimy cechy, jakie powinien mieć inwestor, aby współpraca przebiegała pomyślnie, oraz jakie elementy powinien wziąć pod uwagę flipper, aby dobrze przygotować się do projektu.

Powiemy o tym, jak określić cele i strategię na etapie planowania flipa oraz jak pozyskiwać kapitał na inwestycje. Zastanowimy się, jakie

są najlepsze źródła finansowania oraz jak wybrać idealną lokalizację na pierwszego, a także każdego następnego flipa. Skupimy się na tym, jakie elementy wziąć pod uwagę w całym procesie. Jakie są typowe błędy i problemy na pierwszym etapie działania, które mogą rzutować na powodzenie inwestycji na kolejnych etapach. Zajmiemy się tematem badania rynku, poszukiwania okazji, weryfikacji stanu technicznego i prawnego nieruchomości oraz najczęstszych błędów popełnianych przez początkujących flipperów. Podamy receptę na udanego flipa. Przedstawimy sylwetki naszych dostawców. Zaprosimy do rozmowy naszą architekt, która odpowie na ważne pytania. Poruszymy także temat ekipy remontowej. Opowiemy sobie o tym, jak przewidzieć ryzyka dodatkowych kosztów na etapie planowania i budżetowania oraz jak zaplanować remont, aby zmieścić się w budżecie i czasie. Omówimy też, jak przygotować nieruchomość do sprzedaży, jak wycenić mieszkanie, jak promować nieruchomość oraz jakie są złote techniki obrony ceny. Podejmiemy zagadnienie najczęstszych ryzyk w procesie flipowania oraz sposobów na ich minimalizowanie i radzenie sobie z nieoczekiwanymi problemami. Na koniec zastanowimy się, jak skalować biznes w drodze do zamożności, jak budować relacje w biznesie, oraz odpowiemy na pytanie: „Dlaczego flipowanie może być doskonałym pomysłem na biznes?”. Nasza publikacja to kompleksowy przewodnik po świecie flipowania nieruchomości. Mamy nadzieję, że dzięki naszej książce Czytelnicy będą mogli skutecznie rozwijać swoją działalność i osiągać sukcesy.

Usiądź wygodnie, zrób sobie ulubiony napój i przygotuj się na inspirującą podróż po świecie inwestowania w nieruchomości. Przed Tobą rozmowa, która otworzy drzwi do nowego wymiaru finansowej wolności i rozwoju osobistego. Właśnie teraz masz szansę odkryć, jak flipowanie może stać się Twoją drogą do sukcesu. Podejmij decyzję i działaj. Nie zastanawiaj się dłużej – idź za głosem serca. Jeśli kiedykolwiek marzyłeś o inwestowaniu w tej branży, to wiedz, że teraz jest najlepszy czas, aby zacząć. Pamiętaj, ludzie w środowisku nieruchomości

mówią, że najlepszy moment na inwestycję był pięć lat temu, ale kolejny najlepszy moment jest dzisiaj! Jako inwestor mogę potwierdzić, że decyzje podjęte w odpowiednim czasie przyniosły mi ogromne zyski i możliwości rozwoju. Nasza książka to nie tylko teoretyczny przewodnik, ale przede wszystkim praktyczna mapa z mnóstwem wskazówek. Nie zwlekaj. Każdy dzień to nowa okazja do działania. Wejdź do świata nieruchomości z odwagą, ale też determinacją. Nasza książka jest tylko pretekstem, bo i tak wszystko zależy od Ciebie. Czy jesteś gotowy na tę ekscytującą przygodę? Dołącz do nas i zobacz, jak flipowanie nieruchomości lub inwestowanie w nie może odmienić Twoje życie.

www.idea-homes.pl

IG: idea_homes_

IG: aneta_radzimirska

IG: _dawidszelag_

Zapraszamy do korzystania z jednej z naszych inwestycji IG:

biały_dworek

ROZDZIAŁ 1

O nas

Jest piękny, słoneczny, majowy poranek, a ja udaję się zadowolona i z bardzo pozytywnym nastawieniem na spotkanie z moim partnerem biznesowym z obszaru nieruchomości – Dawidem. Skręcam w piękną uliczkę z mnóstwem zieleni na Starym Mokotowie, która jest nieco oddalona od wielkomiejskiego zgiełku, a jednocześnie znajduje się blisko centrum Warszawy i najważniejszych punktów na mapie Mokotowa. To właśnie tutaj jako inwestor zakupiłam mieszkanie o ogromnym potencjale, co nie jest takie oczywiste dla statystycznego Kowalskiego. Dawid jednak, który ma talent i wyczucie w kontekście wyszukiwania okazji, pokazał mi, na co zwracać uwagę, i aktualnie mogę powiedzieć, że wiem, jak wyszukiwać mieszkania z potencjałem. Działamy ze sobą już kilka lat i ta współpraca wiele mnie nauczyła. Ja inwestuję i zarządzam budżetem, a Dawid zajmuje się całą resztą tak, aby przychód z obrotu nieruchomością był jak największy. Przejeżdżam przez szlaban pięknej kamieniczki, gdzie znajdują się miejsca parkingowe i prywatny teren inwestycji. Parkuję i wchodzę do środka lokalu. W mieszkaniu czeka na mnie niespodzianka. Remont kończy się wyjątkowo szybko, ponieważ ekipa chce przejąć kolejny lokal, który zakupiliśmy, i musi wyrobić się przed odebraniem przez nas kluczy, aby wejść o czasie na kolejną inwestycję. Prace wykończeniowe chylą się ku końcowi, mamy wymienione instalacje, wyrównane i wygładzone

ściany, są piękne sztukaterie i eleganckie płytki. Pozostały drobne poprawki, meble do zamontowania, kilka elementów dekoracyjnych, takich jak obrazy czy lampy. Muszę przyznać, że mieszkanie wygląda obłędnie. Jak mam być szczerą, to dla mnie – spełnienie marzeń sprzed dosłownie kilku lat. Inwestycja zyskała dodatkowy pokój, ponieważ kuchnia została przeniesiona do salonu, dzięki czemu udało się uzyskać dwie oddzielne sypialnie oraz przedpokój. Takie przeróbki są czymś wyjątkowym i dodają zdecydowanie nowej jakości. Zadowolona ze statusu prac w mieszkaniu zabieram Dawida do pobliskiej kawiarenki, aby poprosić go o rozmowę na temat inwestowania w nieruchomości. Wchodzimy do środka przyjemnej kawiarni, oddalonej o jedną ulicę od inwestycji, i zamawiamy sobie kawkę. Siadamy na wygodnych kanapach, aby porozmawiać o tym, jak można dojść od zera do pozycji flipera.

– Dawid, wiele osób posiada kapitał, który chętnie przeznaczyłoby na inwestycje, ale nie każdy wie, jak to zrobić efektywnie. Kryptowaluty nie są dla każdego – wymagają specjalistycznej wiedzy i poświęcenia sporej ilości czasu. Z kolei zyski z wynajmu mieszkania w Warszawie, choć są pewne, mogą nie spełniać oczekiwań, szczególnie gdy mieszkanie warte półtora miliona przynosi nam tylko 5000 zł miesięcznie. Jest też grupa osób, która marzy o działaniu na rynku nieruchomości jako flipper, ale brakuje im pewności siebie, wiedzy i mentora, który przeprowadziłby ich przez cały proces. Tacy ludzie potrzebują konkretnych przykładów, rzetelnych faktów i wsparcia eksperta w tej dziedzinie. Myślę, że warto, aby ci ludzie poznali nową perspektywę – możliwości inwestowania i zarabiania w branży nieruchomości, które wykraczają poza tradycyjny wynajem. Dlatego cieszę się, że możemy porozmawiać o tym, jak profesjonalnie, rzetelnie i konkretnie rozwijać się na tym rynku. Jestem przekonana, że nasz wkład w tę rozmowę – mój jako inwestora i Twój jako flipera, będzie wartościowy i jakościowy. Każdy, kto interesuje się nieruchomościami, z pewnością wyniesie z niej

cenne informacje dla siebie. Ja sama niedawno byłam w sytuacji, gdzie szukałam jakościowej merytoryki, wiedzy i eksperta, więc doskonale wiem, co to znaczy paląca potrzeba zmiany i rozwoju. Przejdźmy zatem do konkretów. Dawid, skąd wziął się u Ciebie pomysł, aby zawodowo wejść w rynek nieruchomości?

– W nieruchomościach znalazłem się w pewnym sensie przez przypadek, choć prywatnie nie do końca wierzę w przypadki, dlatego ciężko mi uwierzyć w moje własne słowa, ale faktycznie właśnie tak było. Zawodowo byłem tancerzem i z tego środowiska się wywodzę. Zanim trafiłem do branży nieruchomości, prowadziłem swoją szkołę tańca, organizowałem duże eventy, zarówno ogólnopolskie jak i międzynarodowe, występowałem w telewizji i teledyskach. W pewnym momencie zdałem sobie sprawę, że niezależnie od tego, jak duże faktury w danym miesiącu wystawiam, na jego końcu zostaje mi niewiele. To uświadomiło mi, jak fatalnie zarządzam swoim budżetem. Postanowiłem to zmienić i w 2016 roku rozpocząłem edukację finansową. Czytałem wiele książek, oglądałem webinary, rozmawiałem z ludźmi, chciałem dowiedzieć się, co robię nie tak i co mogę zrobić lepiej. Podczas tego mojego poszukiwania odpowiedzi trafiłem na, jeszcze wtedy mało rozpoznawalnego, Wojciecha Orzechowskiego – szkoleniowca z branży nieruchomości. Wydarzyło się to w zabawny sposób, bo zobaczyłem, że mój znajomy Łukasz zamieścił na Facebooku ogłoszenie sprzedaży mieszkania. Mnie jednak kłóciło się to z tym, że Łukasz kojarzył mi się jako najbardziej nieogarnięty człowiek na świecie, i nigdy w życiu nie podejrzewałbym go o to, że ma mieszkanie, a tym bardziej, że potrafi je w ładny sposób wyremontować i wystawić na sprzedaż. Zapytałem wtedy Łukasza, czy to jego mieszkanie, on potwierdził i powiedział, że zajmuje się flipowaniem. Już wtedy w głowie zaświeciła mi się lampka, więc pociągnąłem temat, mimo że była to dla mnie czarna magia. O nieruchomościach wiedziałem tylko tyle, że się nie ruszają. To była cała moja wiedza w tym temacie.

- Z perspektywy osoby, która zna Cię osobiście już jakiś czas i jest zaznajomiona z Twoją historią od początku Twojej kariery na rynku nieruchomości, muszę szczerze powiedzieć, że stan Twojej wiedzy, o którym mówisz, jest dla mnie wręcz abstrakcyjny i nie do uwierzenia. To niesamowicie mobilizujące, że można osiągnąć tak zaawansowany poziom doświadczenia w branży w zaledwie kilka lat.

- Powiem Ci więcej, zawsze w moim domu, jak też pewnie w wielu innych, było przeświadczenie, że takie tematy jak nieruchomości są dla „grubych ryb”. W moim otoczeniu uważano, że trzeba mieć znajomości, układy, kapitał, a przecież ja nie mam niczego z wyżej wymienionych. Po krótkiej rozmowie z Łukaszem dowiedziałem się, że zdobywał wiedzę od Wojciecha. Uznałem, że ja, jako ktoś, kto nie posiada ani kapitału, ani wiedzy, ani odwagi do samodzielnego działania, potrzebuję mentora. Mentora, do którego od razu postanowiłem napisać. Zapisalem się na jego warsztaty. Bardzo mi zależało na tym, żeby jak najszybciej je ukończyć i zacząć działać. Dla mnie jako osoby, która nigdy w życiu nie brała udziału w takich szkoleniach, zapłacenie kilkudziesięciu tysięcy złotych za takie warsztaty było bardzo zobowiązujące. Uważałem, że muszę to zrobić i muszę wynieść z tego konkretną wiedzę, bo jeżeli tego nie zrobię, to będę miał poczucie, że zawiodłem siebie i wszystkich dookoła. Wiedzę ze szkolenia zebrałem szybciej niż inni uczestnicy warsztatów. Siedziałem od rana do nocy przed komputerem, przeglądałem te wszystkie filmy, odpowiadałem na pytania z kursu i zaraz po tym zacząłem działać.

Zabawny jest fakt, że na początku nie rozumiałem istoty wielu zagadnień, takich jak badanie rynku. Wojciech tłumaczył, jak należy poprawnie zbadać rynek, czyli obejrzeć wyremontowane mieszkania w danym obszarze, a ja obejrzałem wszystkie, które aktualnie były dostępne na warszawskim Bródnie. Co oczywiście teraz, z perspektywy czasu, uważam za zbędne. Dużo pracy i czasu trzeba poświęcić na zobaczenie ponad setki mieszkań, a mimo to te zebrane

To niestety koniec bezpłatnego
fragmentu. Zapraszamy do
zakupu pełnej wersji książki.