


MARCIN PŁUCIENNIK

A close-up, high-angle portrait of a man's face, showing his eye, nose, and part of his beard. The lighting is dramatic, with one side of his face in shadow. The background is black.

PIENIĄDZE NIE ŚMIERDZĄ

Zmień stereotypowe myślenie
na temat zarabiania pieniędzy,
a zmienisz swoje życie!

wydanie 1

Marcin Płuciennik

Pieniądże nie śmierdzą

Koszalin 2017

Wydanie 1

Tytuł książki: Pieniądze nie śmierdzą

Autor: Marcin Płuciennik

Redakcja: Agata Olejniczak

Korekta: Agata Olejniczak

Projekt okładki: Przemysław Dudojć, agencja reklamowa
Ilantris.pl

Wydawnictwo: FinansoweIQ.pl

Wydanie : Pierwsze

ISBN : 978-83-948922-0-3

www.PieniadzeNieSmierdza.pl

„Nie trafiłem ponad 9000 rzutów w mojej karierze. Przegrałem prawie 300 gier. 26 razy nie trafiłem decydujących piłek w meczu. Ponosiłem porażki raz po raz przez całe moje życie. I właśnie dlatego osiągnąłem sukces”.

Michael Jordan

Wstęp

Długo zastanawiałem się, o czym napiszę swoją pierwszą książkę, mimo że marzyłem o tym od ponad 5 lat. Wreszcie nadszedł ten moment. Dlaczego tak długo odwlekałem tę decyzję? Brak czasu? Brak weny? A może po prostu było to moje marzenie, które ciągle miało nim pozostać? Takim, którego nie realizuje się, po prostu – jest. Tylko z drugiej strony - po co takie marzenie? Dziś już wiem, że były to po prostu wymówki. Jeden z moich mentorów powiedział mi kiedyś: „Marzenia się nie spełniają... Marzenia się spełnia”.

Dlatego dzisiaj z dumą chciałbym zaprosić Cię do lektury tej książki. Jest to zbiór moich historii, mojego życia, mojego podejścia do finansów, a przede wszystkim masy doświadczeń i tego, czego dokonałem w swoim życiu.

Na początku mojej drogi związanej z finansami zajmowałem się sprzedażą inwestycji dla osób fizycznych. Szło mi rewelacyjnie, a ja sam czułem się jak Pan Świata. W końcu młody chłopak, który jeszcze studiował (dziennie), zarabiał więcej niż oboje jego rodziców. To były czasy, w których myślałem, że cały świat stoi przede mną otworem. Nauczyłem się, czym jest wolność finansowa, pasywne dochody, jak budować portfel inwestycyjny oraz czym są nasze aktywa i pasywa. Firma, w której pracowałem, pozwalała rozwijać moje zainteresowania, dlatego szybko stałem się, oprócz eksperta ds. inwestycji, redaktorem głównym serwisu edukacyjnego zajmującego się tematyką inwestycji. Pisałem regularnie artykuły nie tylko na sam serwis, ale także do czasopism branżowych i głównych serwisów finansowych w Polsce. I to wszystko będąc na studiach dziennych. Wielu z moich kolegów imprezowało, bawiło się, mieli poczucie, że to czas, w którym trzeba się „wyszaleć”. Ja w tym

czasie rozkwitałem również zawodowo. Studia wspominam jako świetny etap w życiu. Nie ze względu na wiedzę, materiał czy poziom edukacji, ale jako czas rozwoju, czas wchodzenia w dorosłość, czas podejmowania własnych decyzji, ponoszenia konsekwencji, a także ogrom wyborów. Wyborów, które rzutują na nasze przyszłe życie i w większości przypadków pomagają określić to, co chcemy robić dalej. Ja wtedy wybrałem. I gdyby nie to, to dzisiaj pewnie nie byłoby tej książki, a ja byłbym księgowym w jednej z wielu firm na rynku. Zmiany w naszym życiu to jedyna zmienna, która jest stała.

Kolejnym krokiem na ścieżce mojej kariery było otwarcie spółki zajmującej się finansami. Mimo, że przygoda nie trwała długo, to wiedza, którą posiadałem, była przeogromna. Dlatego dzisiaj polecam każdemu otwieranie i prowadzenie swojego biznesu. Jeżeli chcesz zarobić wielkie pieniądze = otwórz firmę. Jeżeli chcesz non stop się rozwijać = otwórz firmę. Jeżeli chcesz poszerzać horyzonty, budować automatyczne systemy zarabiania = otwórz firmę. Na tym etapie nie będę się rozwodził nad tym czy ma to być jednoosobowa działalność, spółka z o.o. czy spółka akcyjna. Nie ma to znaczenia – ważne, aby wyzwolić w sobie przedsiębiorczość.

Po studiach zarabiałem dobrze, ale mimo to chciałem się przebranżowić i zamiast inwestycji zacząłem poszukiwać pracy w kredytach. Nie wiem dlaczego, ale zrobiłem krok w tył i przeszedłem na etat (teraz już wiem, że był to krok w tył, aby zrobić rozbieg i kilka kroków do przodu). Po 2 miesiącach pracy jako doradca zostałem dyrektorem oddziału jednej z firm doradztwa finansowego. Zająłem się tym, co zawsze chciałem robić – zarządzaniem ludźmi. Na początek było to nie lada wyzwanie. Zwłaszcza, że $\frac{3}{4}$ osób zatrudnionych było znacznie starszych ode mnie. Kolejna lekcja! Kilka genialnych książek, umiejętność słuchania

(gdy nie wiedziałem co robić, to słuchałem, co okazało się strzałem w dziesiątkę) i sukces – 2-gie miejsce w Polsce w sprzedaży wśród wszystkich oddziałów. W międzyczasie poznałem swojego obecnego wspólnika, który wprowadził mnie w świat pożyczek pozabankowych (znowu zmiana branży). Dzięki tej relacji dostałem ciekawą ofertę – w wieku 25 lat zaoferowano mi objęcie stanowiska dyrektora generalnego w jednej z największych firm pośrednictwa finansowego w Polsce. Nieźle jak na czasy początków mojej kariery zawodowej. Był to okres, w którym nauczyłem się najwięcej. 100 osób w centrali, księgowość, prawnik, dział reklamacji, dział windykacji, dział sprzedaży, dział bankowy, rada nadzorcza i zarząd. A po środku tego wszystkiego ja, który musiał wszystko ogarniać. Co zrobiłem? Dałem radę. Dla wielu osób, gdy słuchają tej historii, wydaje się to bardzo trudne. Jednak gdy sytuacja tego wymaga, okazuje się... że po prostu się da i jest to łatwiejsze niż się myślało.

Z firmą pożegnałem się jakiś czas temu. O dziwo, mimo wielu pozytywnych zmian, których dokonałem na rzecz rozwoju biznesu, nie było to miłe rozstanie. Właściciele roztaczali przede mną wizję złotych gór, ogromnych zarobków itp. Jednak gdy postanowiłem odejść, aby zrobić swój biznes, potraktowali mnie jak konkurencję mnożąc przy tym ogromne problemy nawet kilkanaście miesięcy po moim odejściu. No cóż, niektórzy nie potrafią się pogodzić z pewnymi faktami i ciągle żyją przeszłością. Tylko po co? Odbieram to raczej jako krok w przód z mojej strony, podczas gdy ktoś inny został w miejscu. Mimo upływu lat mam nadzieję, że kiedyś wspólnie porozmawiamy i wyjaśnimy ten spór. Czas pokaże, jak będzie.

Kolejnym krokiem było otwarcie mojej pierwszej firmy doradztwa finansowego z prawdziwego zdarzenia. Byłem w niej zarówno

współwłaścicielem jak i również wiceprezesem zarządu. Po pierwszym roku działalności zarobiliśmy ponad 1,5 mln PLN, a liczba pracowników, którzy zostali lub przewinęli się przez spółkę, sięgnęła prawie 100. Nieźle jak na firmę, która zaczynała od zera nie mając kapitału startowego, prawda?

Jednak i tu nadeszły zmiany. Wkrótce postanowiłem odejść z firmy (znajomi się ze mnie śmieją, że dłużej niż rok nie potrafię przesiedzieć w jednym miejscu), by zrobić coś jeszcze większego. W czasie pisania tej książki prowadzę kilka biznesów i tworzę ogólnopolski projekt na rynku finansowym, o którym mam nadzieję niedługo będzie głośno.

Po co to wszystko piszę? Czy chcę się chwalić? Nie. Mam nadzieję, że ta skondensowana ścieżka mojej kariery zawodowej zainspiruje Cię do działania. Myślę, że w tym czasie mogłem zrobić jeszcze więcej. Ba, jestem tego pewien.

Kariera zawodowa to jedno, a czym innym jest zarabianie pieniędzy. Jak mawiał John Rockefeller: „Kto pracuje cały dzień, nie ma czasu na zarabianie pieniędzy”. To pieniądze powinny pracować dla nas, a nie my dla pieniędzy. I dlatego kariera zawodowa to jedno – coś co zapewnia nam przysłowiowy chleb. Jednak na „szyneczkę” zarabiamy inaczej. Świat dochodów pasywnych to miejsce, w które chcę Cię zabrać dzięki tej książce. Mam nadzieję, że odnajdziesz tam swój NOWY sposób zarabiania.

Dzisiaj wiem, że nie osiągnąłbym tego co mam bez odpowiedniego przygotowania. Pracą u podstaw w moim przypadku było dokładne zrozumienie finansów i tego jak działa pieniądz. Niejedna osoba wie, czym on jest, ale nie zdaje sobie sprawy z jego działania. Mam nadzieję, że ta książka pomoże Ci jeszcze lepiej zrozumieć schemat funkcjonowania pieniądza, by od dziś patrzeć na niego inaczej niż do tej pory.

Kolejną kwestią jaka pomogła mi osiągnąć sukces, jest przygotowanie mentalne do zarabiania pieniędzy. Często bywało tak, że nie miałem dochodów przez jakiś czas, jednak wiedziałem, jak to zmienić - podejmowałem działania, ryzyko i wiedziałem, jak obsługiwać się pieniądzem.

Byłem gotowy mentalnie na to, aby stać się bogatym dużo wcześniej niż byłem bogaty. Mentalność jest kluczem do zmiany nawyków i zmiany sposobu postrzegania pieniędzy. Wiele osób nie jest gotowych mentalnie na duże pieniądze – dlatego gdy pieniądze przychodzą... nie wiedzą co z nimi zrobić. Powiem więcej – pieniądze w ich przypadku są drogą do bankructwa.

O co dokładnie chodzi? Możemy to zobrazować na przykładzie graczy w LOTTO. Wielu z nich wygrywa 6-stkę, aby w ciągu 12 miesięcy wpaść w ogromne tarapaty i „przegrać życie” (taka sytuacja dotyczy ponad 90% wygranych). Jak to możliwe, że ktoś kto zdobywa kilka milionów złotych, staje się jeszcze biedniejszy niż był przed wygraną? Na to i na inne pytania postaram się odpowiedzieć w tej książce. Jeżeli interesuję Cię to, jak budowałem swoje firmy, jakie mam podejście do pieniądza oraz jak odmieniłem swoje życie, to zapraszam Cię do lektury. Ostrzegam, że często możesz być zaskoczony moimi metodami, ponieważ nie są zwykłe i oklepane. Czasem jest to typowa partyzantka, która okazuje się strzałem w dziesiątkę.

A i jeszcze jedno – w tej książce nie znajdziesz przykładów rodem z amerykańskiego snu w stylu: „Fu*k it – yes you can!”. To książka przygotowana głównie pod polskie realia, polską mentalność i polską rzeczywistość. Wiem, że na rynku finansów osobistych, inwestycji i

rozwoju osobistego jest wiele podobnych lektur, ale co z tego, gdy moja jest jedyna w swoim rodzaju? Opowiada bowiem moją historię.

Gotowy?

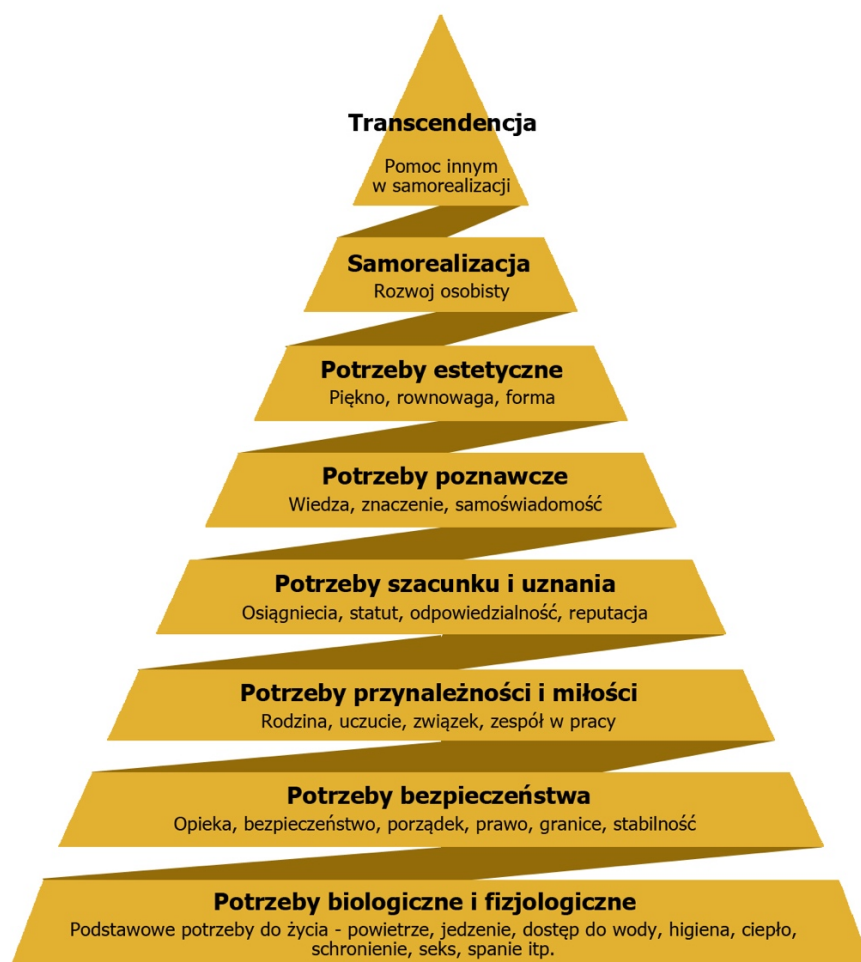
...no to zaczynamy!

ROZDZIAŁ 1

Diagnoza – Czyli czego nie powie Ci żaden lekarz

Na jakim etapie życia jesteś?

W odpowiedzi na to pytanie pomoże Ci piramida Masłowa, która idealnie odzwierciedla ludzkie potrzeby w życiu. Pamiętaj, aby mieć solidne podstawy - tylko w taki sposób możesz przejść wyżej i dostać się na szczyt.



Wraz z wiekiem przechodzisz z podstawowych potrzeb do potrzeb bardziej złożonych jak potrzeby samorozwoju (poznawcze) czy rozwoju mentalnego (estetyczne/samorealizacji). Odnosząc sukces chcesz dzielić się nim z innymi – powiedzieć i pokazać całemu światu, że może zrobić to

dokładnie tak samo i że to nic trudnego. W takim przypadku dochodzi do zjawiska transcendencji, czyli pomocy innym w samorealizacji. Osiągając szczyt piramidy Masłowa jesteś w 100% gotowy na sukces, ponieważ Twoje potrzeby wewnętrzne są zaspokojone, a dodatkowo wychodzi od Ciebie samego chęć dzielenia się swoim szczęściem i niesienia pomocy innym.

Po drodze spełniania naszych potrzeb pojawiają się pieniądze, ale nie są one źródłem szczęścia. To wewnątrz człowieka i mentalna gotowość na zarabianie prawdziwych pieniędzy sprawia, że dochodzi do osiągnięcia sukcesu. To wewnętrzne nastawienie, nawyki i mentalność sprawiają, że sami zmieniamy swoje otoczenie, obecny stan i zewnętrzny świat. Nie działa to w drugą stronę.

Pieniądze są dobre - to trzeba powiedzieć już na początku przygody z ich zarabianiem. Jednak należy przy tym pamiętać, że nie kupimy za nie najważniejszych rzeczy. Możemy bowiem kupić seks, ale nie kupimy miłości. Możemy kupić książkę – ale nie kupimy wiedzy. Możemy kupić ogromny dom, ale nie kupimy bezpieczeństwa. Rozumiesz do czego zmierzam?

Dużo mówię o nawykach, o mentalnej gotowości do zarabiania, o moim podejściu do pieniędzy. Jednak pamiętaj, że aby odnieść sukces, rozumiany przeze mnie jako szczęście, muszą zostać spełnione 3 filary – musisz być przygotowany mentalnie, musisz się rozwijać i próbować nowych rzeczy, no i oczywiście... musisz rozwijać swoją inteligencję finansową.

Zrozum, czym jest pieniądz i jak działa. Zobacz w nim coś więcej niż miernik wartości. Spójrz szerzej i zastanów się, co dzięki niemu możesz osiągnąć? Zobacz mechanikę i schematy działania. Rozejrzyj się po

znajomych i zastanów się na chwilę – czym dla Ciebie jest pieniądz? Czy w materialnym świecie to jedyna wartość, która kieruje światem? Może to przykre, ale obecnie liczą się przede wszystkim pieniądze. Nie bez kozery mówi się, że kto je ma, ten ma władzę. Bo tak właśnie jest - żyjemy w czasach, w których to ogromne korporacje kierują naszym życiem i wskazują trendy, w jakich żyjemy. Ta czarna wizja to nie sen, to jawa. Jednak spójrzmy również od drugiej strony na pieniądze. Nie bójmy się o nich rozmawiać przy stole, podczas posiłków, ze znajomymi, z rodziną. Pieniądze są ważne, pieniądze są także DOBRE. W obecnych czasach człowiek powinien mieć pieniądze. Jednak nie w takim sensie, że mu się należą. O wszystko trzeba zawalczyć, a ja zakładam, że Ty podobnie jak ja, nie odziedziczyłeś ogromnego majątku po rodzicach, nie jesteś dzieckiem właścicieli ogromnych korporacji, a wszystko co masz – osiągnąłeś dzięki swojej ciężkiej pracy.

Spójrz zatem, ile udało Ci się zdobyć do czasu, w którym czytasz tę książkę. Spójrz na to, co masz, gdzie pracowałeś, co osiągnąłeś już. Pogratuluj sobie – masz więcej niż inni. Żyjesz w czasach, gdzie 30% osób nie ma dostępu do wody. W czasach, gdy ludzie uciekają ze swoich krajów przez wojnę domową. Nie zawsze jest lekko. Jednak gratuluję Ci – bo to co zrobiłeś do tej pory to naprawdę coś wielkiego! Tak, wiem, zapewne odpowiedziałeś sobie, że to przecież nic. Nieprawda – osiągnąłeś naprawdę dużo i należą Ci się gratulacje. Teraz, podobnie jak w filozofii Kaizen, zastosujemy kilka drobnych zmian, które będziesz wykorzystywał już zawsze. Dzięki temu Twoje obecne życie zmieni się diametralnie, a wyniki będą zauważalne. Pamiętaj jednak, że wymaga to wiele pracy również od Ciebie. Określiłeś swój cel, napisałeś również, jak go osiągniesz, jednak ja tej pracy nie mogę zrobić za Ciebie. Pamiętaj, że to

Ty jesteś kowalem swojego losu i wyniki jakie osiągniesz, zależą w 95% od Ciebie. Ja Ci tylko trochę w tym pomogę! Może ciut więcej niż trochę.

Pieniądze są wolnością!

Niby zwykłe hasło, niby banał, a ma ogromną moc. Wyobraź sobie teraz sytuację, w której osiągnąłeś założony przez siebie cel. Co robisz? Cieszysz się wolnością, a może wyznaczasz sobie kolejny checkpoint na swojej drodze do sukcesu? A może już osiągnąłeś sukces? Bądź gotowy i przygotowany mentalnie na to, że go osiągniesz. Tak jak napisałem w poprzednim rozdziale – pieniądze są dobre, ponieważ pieniądze są WOLNOŚCIĄ. Jeżeli dobrze rozpisałeś swoje cele, podsumowałeś wydatki i określiłeś poziom swojej wolności finansowej, to czas na małe ćwiczenie mentalne.

Wyobraź sobie, że jesteś na poziomie swojej wolności finansowej, a Twoje dochody przekraczają koszty i stać Cię na wszystko. Jeździsz dobrym samochodem, masz mieszkanie, o którym zawsze marzyłeś, wchodzisz do restauracji lub sklepu i kupujesz sobie dokładnie to, na co masz ochotę. Wracasz do domu – czeka Twoja rodzina, syn, córka, kochająca żona lub mąż. Masz znajomych, którzy Cię wspierają, myślą podobnie, cieszą się Twoim szczęściem. Widzisz to wszystko, co możesz mieć, do czego dążysz. Zamknij oczy. Wyobraź to sobie. Jaki kształt mają Twoje marzenia, czy potrafisz czuć ich zapach, czy możesz ich dotknąć? W tym momencie zatrzymaj się, daj ponieść się fantazji, odetchnij głęboko, oprzyj się wygodnie na fotelu i zobacz to jeszcze raz.

A teraz obróć sytuację i cofnij się w czasie – popatrz na siebie z boku, w czasach gdy byłeś małym dzieckiem (miałeś 6-7 lat). Jak wyglądało Twoje życie? Co wtedy robiłeś? Widzisz to dziecko? Siebie sprzed kilkunastu bądź kilkudziesięciu lat? Co robisz? Jak wygląda otoczenie, w

którym się znajdujesz? Czy widzisz swoich rodziców? Dostrzegasz, jak o Ciebie dbali, jaką chcieli dla Ciebie przyszłość?

Teraz spróbuj dotknąć siebie z dzieciństwa. Przytul to małe dziecko i powiedz mu, kim jesteś i co zrobiłeś. Jak wielką drogę przeszedłeś, aby być tym, kim jesteś. Co wydarzyło się w Twoim życiu przez ten czas? Ile było problemów, którym stawiałeś czoło? Daj ponieść się fantazji. Ponownie przytul to dziecko, co czujesz? Jakie emocje się w Tobie pojawiły? Usiądź wygodnie i odczekaj jeszcze chwilę. Odetchnij głęboko. Daj sobie prawo do przemyśleń, daj sobie prawo do ogromnych gratulacji za to jaką drogę w życiu przeszedłeś, aby stać się tym, kim jesteś teraz. A przede wszystkim, dokończ tę drogę, którą zmierzasz. Twój cel jest blisko, nie jest wcale taki trudny do osiągnięcia, jak wcześniej myślałeś.

To było trudne ćwiczenie, ale jednocześnie głębokie pod względem Twojej mentalności. Mam nadzieję, że wykonałeś je starannie i że pojawiły się w Tobie liczne emocje – czasami pozytywne, czasami trudne. To normalne. Aby zrozumieć siebie, musisz też rozumieć swoje emocje.

Spróbuj je teraz wypisać:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ROZDZIAŁ 3

Sposoby na dochód pasywny

Nieruchomości

Dla wielu z nas inwestowanie w nieruchomości jest najpewniejszym sposobem na uzyskiwanie dochodu pasywnego. Namacalność i fizyczna postać nieruchomości mają oddziaływanie na naszą psychikę i tworzą obraz bezpieczeństwa. Nieruchomość to przecież coś nie do ruszenia, co dzięki odpowiedniemu zarządzaniu przyniesie nam zwrot kapitału z czynszu. Dla wielu jest to jednak inwestycja, która jest niedostępna ze względu na wysoką kwotę wejścia. Nie każdego stać na mieszkanie lub lokal usługowy, który później wynajmiemy.

Na bazie mojego doświadczenia podkreślę, że warto jest się skupić na kawalerkach oraz na mieszkaniach 2-pokojowych w okolicach centrum bądź głównych węzłów komunikacyjnych. Powinny to być obiekty znajdujące się na 1-2 piętrze budynku, najlepiej 4-kondygnacyjnego. Rzadko kiedy zwracam uwagę na kamienice oraz wieżowce. Metraż takiego mieszkania powinien oscylować w granicach 35-55 metrów kwadratowych. Pokoje w mieszkaniu nie powinny być przechodnie. Warto również zastanowić się już na początku, czy nie szukać inwestycji pod studentów, gdzie podzielimy mieszkanie na pokoje (zamiast wynajmować całość). Często okazuje się, że dzięki takiemu posunięciu, możemy uzyskać znacznie więcej pieniędzy niż z wynajmu całego lokalu. Przykład – całe 3-pokojowe mieszkanie możemy wynająć np. za 1500 zł, natomiast każdy z pokoi możemy zaoferować „osobno” za 600 zł.

Przy inwestycji w nieruchomości należy pamiętać o zarejestrowaniu przychodów z tego tytułu w urzędzie skarbowym, co zmniejsza nasze przychody. Warto też dobrze zabezpieczyć się umowami, co gwarantuje nam bezproblemowe przejście całego procesu wynajmu, nawet przy wyjątkowo uciążliwych lokatorach. Zanim jednak kupimy swoją pierwszą nieruchomość, zaplanujmy to, co chcemy osiągnąć, zbadajmy rynek i policzmy wszystkie koszty. Chcąc znaleźć odpowiednie okazje, powinniśmy dokładnie przejrzeć wszystkie ogłoszenia nieruchomości ze swojego rynku, umówić się na spotkania ze sprzedawcami bądź agentami nieruchomości oraz odwiedzić co najmniej 20 nieruchomości. Oprócz tego potrzebować będziemy (przynajmniej na początku) dobrej listy kontrolnej – czyli listy wszystkich rzeczy, na które powinniśmy zwrócić uwagę zakupując swoją pierwszą nieruchomość. Oto skrót mojej listy:

1. Okna – ich ilość, stan, jakość materiału oraz czy znajdują się z jednej strony mieszkania, a może z kilku?
2. Ściany – czy są proste, kwestie gładzi itp.
3. Drzwi i futryny – ich jakość, ilość i stan materiału
4. Podłogi – czy znajdują się na nich parkiet, panele, kafelki oraz w jakim są stanie. Warto też posłużyć się piłką tenisową, która pomoże nam zweryfikować, czy podłoga jest wypoziomowana czy jednak nie.
5. Zabudowa kuchenna wraz ze sprzętem oraz stan blatów i rodzaj materiału, z jakiego zostały wykonane
6. Łazienka (materiały, płytki, sprzęt, estetyka, jakość wykończenia)
7. Czy są meble w łazience
8. Jak wygląda hydraulika

9. Instalacja grzewcza – średni koszt, jakość sprzętu, zgłoszenia budowlane
10. Ile w mieszkaniu znajduje się kaloryferów
11. Jak wygląda kwestia elektryki (rozdzielnik, różnicówka, atest)
12. Ile jest wodomierzy, jaki jest ich stan i czy nie trzeba ich wymienić
13. Jak wyglądają drzwi wejściowe
14. Koszt czynszu
15. Status prawny – wspólnota, spółdzielnia, całkowita własność
16. Czy występuje garderoba (zmniejsza ona pow. użytkową mieszkania)
17. Jak duży jest przedpokój i czy posiada wnęki wraz z szafą
18. Czy do mieszkania przynależą piwnica lub pomieszczenie użytkowe
19. Jak wysokie są sufity
20. Zwróć także uwagę na to, czy w mieszkaniu czuć wilgoć i czy nie widać nigdzie śladów zagrzybienia

Oprócz listy kontrolnej warto również poprzeć swój wybór oględzinami w praktyce, dlatego wcześniej proponowałem, aby odwiedzić około 20 nieruchomości, zanim zdecydujemy się na naszą „właściwą”.

Jeżeli chcesz znaleźć prawdziwe perełki na rynku nieruchomości, powinieneś zaprzestać szukania ich w Internecie. Są lepsze metody dotarcia do sprzedawców.

Dobrym przykładem będą:

- Aukcje komornicze – według przepisów polskiego prawa, w momencie kiedy nieruchomość zostaje wystawiona na

sprzedaż, cena wywoławcza wynosi 75% wartości nominalnej nieruchomości z wyceny wykonanej przez niezależnego rzeczoznawcę. Oznacza to dla nas -25% rabatu już na start. Jeżeli podczas pierwszej licytacji nie dojdzie do rozstrzygnięcia, komornik ma obowiązek zwołać drugą licytację, gdzie cena wywoławcza stanowi 2/3 ceny z wyceny rzeczoznawcy. Ważne jest to, że aby przystąpić do licytacji, należy wpłacić 10% wadium (od wyceny nieruchomości). Aukcje komornicze możemy znaleźć na internecie. Istotne jest to, by nie kupować mieszkań ze służebnością, lokatorami lub trudną sytuacją (przynajmniej na początku naszej przygody z inwestowaniem w nieruchomości)

- Aukcje spółdzielni – w momencie, kiedy spółdzielnia ma problem z lokatorami, wystawia mieszkania na sprzedaż. Tu też możemy kupić perełki, jednak proces wygląda inaczej niż w przypadku aukcji komorniczych. Tu my sami musimy z góry określić wartość, po jakiej chcemy nabyć daną nieruchomość. Wygląda to jak przetarg lub konkurs, w którym w jednym miejscu zbierają się chętni na nieruchomość i każdy ma kopertę z ofertą nabycia. Wszystkie oferty składane są na ręce komisji. Następuje oficjalne otwarcie kopert i ... wygrywa ten, który dał najwięcej. Sugeruję tu nie wpisywać sztywnych ofert na zasadzie 120.000 PLN, tylko np. 121.701 PLN. Wydamy odrobinę więcej, a nasze szanse na zwycięstwo rosną
- Zmotywowani sprzedawcy – często na portalach ogłoszeniowych ludzie używają kilku magicznych słów, które sprawiają, że nasze pole motywacji jest większe. Są to słowa

„okazja”, „pilne”, „wyjeżdżam”, „za granicę”, „szybko” itp. Tacy ludzie afiszują się na starcie, dając do zrozumienia, iż nie są w stanie zejść z ceny więcej niż inni

- Szukajmy nieruchomości raczej od osób prywatnych niż przez agencję nieruchomości, ponieważ nie będziemy musieli narażać się na marżę biura, która często wynosi od 1 do 3% wartości nieruchomości. Wyjątkiem są zaprzyjaźnieni agenci, którzy czasem rzucą nam gorący kęs, zanim trafi na ich stronę. Możemy wtedy po prostu się dogadać
- Kupowanie partyzanckie, czyli obdzwanianie ofert w gazetach – często umieszczają tam swoje oferty ludzie, którzy nie znają rynku, Internetu i nie porównują cen. Trafić nam się mogą prawdziwe perełki. Oprócz gazet możemy roznieść ulotki, wlepki czy naklejki w okolicach interesującej nas lokalizacji. Często bywa tak, że ludzie... sami zadzwonią do nas z super opcją

Przy zakupie nieruchomości najlepiej posługiwać się gotówką - wtedy dochód pasywny będzie „na czysto” (czyli ominiemy koszty związane z kredytem bankowym). Jednak jeżeli dobrze wykonamy swój biznes plan – zakup na kredyt może być również opłacalny. Ważne, aby najemca pokrył ratę kredytu oraz żeby zostało coś również dla nas. Wszystko zależy od strategii, jaką obierzemy. Dobry plan na początku pozwala zaoszczędzić nam zarówno czas jak i pieniądze.

Warto wspomnieć również, że nieruchomości to nie tylko mieszkania czy kawalerki. Możemy również inwestować w lokale usługowe pod wynajem. A dla ludzi, którzy dysponują małym kapitałem, interesujące będą garaże oraz miejsca postojowe. Jeżeli zrobimy sobie biznes plan –

okaże się, że takie inwestycje przynoszą znacznie większą stopę zwrotu niż same mieszkania. Przejrzyj oferty w swoim mieście, przelicz wszystko dokładnie i zobacz. Już na starcie znajdziesz sporo perełek, które powinny Cię zainteresować.

Pamiętaj jedno – inwestowanie w ten sposób powinno odbywać się bez zbędnych emocji. Jasno określmy sobie, zanim wejdziemy na mieszkanie, lokal czy miejsce postojowe, ile jesteśmy w stanie zapłacić maksymalnie. Jeżeli cena przewyższy nasze maksimum – po prostu odpuśćmy sobie tę ofertę – będą następne. Nie kupujmy tego pod siebie, kupujmy to pod zarobek. Wyeliminuj emocje i podejmij decyzję, która sprawi, że zarobisz swoje pierwsze pieniądze w sposób pasywny. To łatwiejsze niż myślisz. A przede wszystkim dostępne dla każdego.

Dziękuję, że przeczytałeś fragment mojej książki –
jeżeli chcesz więcej, wejdź na:

www.PieniadzeNieSmierdza.pl

MARCIN PŁUCIENNIK

Przedsiębiorca, mówca, coach, a przede wszystkim mąż i ojciec.

Nazywam się Marcin Płuciennik i chciałbym Ci opowiedzieć swoją historię w ramach tej książki. Długo zastanawiałem się, o czym napiszę swoją pierwszą książkę, mimo że marzyłem o tym od ponad 5 lat. Wreszcie nadszedł ten moment...

Dlaczego tak długo odwlekałem tę decyzję? Brak czasu? Brak weny? A może po prostu było to moje marzenie, które ciągle miało nim pozostać? Takim, którego nie realizuje się, po prostu – jest. Tylko z drugiej strony - po co takie marzenie? Dziś już wiem, że były to po prostu wymówki.

Jeden z moich mentorów powiedział mi kiedyś: „Marzenia się nie spełniają... Marzenia się spełniają.”

Dlatego dzisiaj z dumą chciałbym zaprosić Cię do lektury tej książki. Jest to zbiór moich historii, mojego życia, mojego podejścia do finansów, a przede wszystkim masy doświadczeń i tego, czego dokonałem w swoim życiu.

Dziś, dzięki zmianie kilku nawyków z przeszłości z powodzeniem prowadzę trzy firmy, a otoczenie w którym przybywam daje mi radość z życia. W ramach tej książki pokaże Ci jakie metody sam stosowałem aby dojść do miejsca, w którym jestem.

Chcesz poznać moją historię?

