



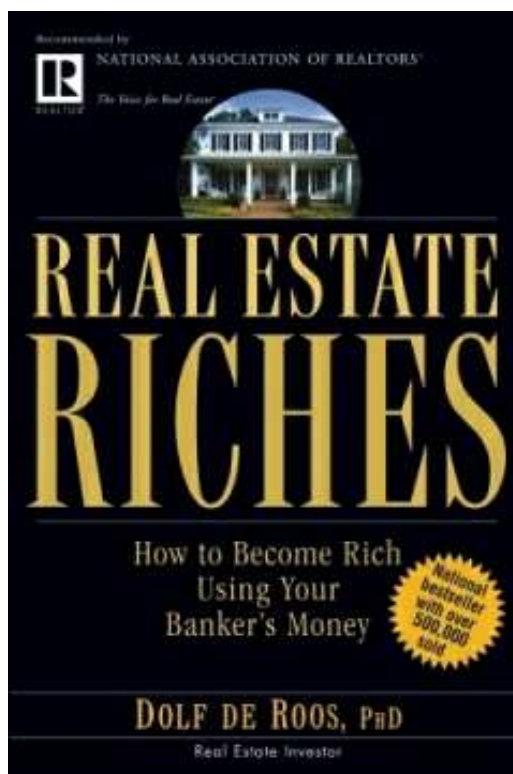
Cztery Magiczne Pytania

Dlaczego inwestowanie
w nieruchomości jest o niebo lepsze
od inwestowania na giełdzie?

www.EdukacjaInwestowania.pl

REAL ESTATE R I C H E S

Jak stać się
bogatym
używając
pieniędzy
banku?



Autor: dr Dolf de Roos

Oryginalny tytuł: *Real Estate Riches. How to Become Rich Using Your Banker's Money?*

Polski tytuł: *Real Estate Riches. Jak stać się bogatym używając pieniędzy banku?*

Tłumaczenie: Joanna Urban

Wydawca: Piotr Hryniewicz w ramach projektu Edukacja Inwestowania w Nieruchomości
www.EdukacjaInwestowania.pl

Książkę możesz zamówić na stronie www.dolfderoos.pl

Za zgodą autora książki Dolf de Ross, udostępniamy bezpłatnie pierwszy rozdział bestsellera:
Real Estate Riches. Jak stać się bogatym używając pieniędzy banku?

© 2011 Dolf de Roos, Piotr Hryniewicz - Wszelkie prawa zastrzeżone.

PRZEDMOWA

W Polsce najpopularniejszym autorem książek o inwestowaniu jest Robert Kiyosaki, który jest wielkim motywatorem dla osób, które odkrywają niebagatelne znaczenie przychodu pasywnego. Możemy się z nich dowiedzieć dlaczego warto inwestować w biznesy, papiery wartościowe i nieruchomości.



Jednym z najlepszych autorów o inwestowaniu w nieruchomości jest Dolf de Roos, autor światowego bestsellera *Real Estate Riche. Jak stać się bogatym używając pieniędzy banku?* Znajdziemy tam nie tylko informacje, dlaczego warto kupować i wynajmować nieruchomości, ale również JAK to robić prawidłowo.

Monotematyczność inwestowania w nieruchomości, którą się chwali Dolf, zastosowałem na swoim przykładzie. Po wielu nietrafionych inwestycjach na giełdzie i klęsce na całej linii, porzuciłem papiery wartościowe a firmę, którą budowałem przez 11 lat, sprzedałem. Jestem szczęśliwy z tego powodu, ponieważ mam dużo więcej czasu dla siebie, swojej żony i swoich dzieci. Mam czas spotykać się ze znajomymi i przyjaciółmi. Mam czas, aby dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem z innymi ludźmi pokazując im, jak mogą wykorzystać nieruchomości i dźwignię jaką daje kredyt hipoteczny w osiągnięciu ich celów i wolności finansowej. Inspirowany książkami i audiobookami Dolf de Roos, udało mi się pomnażać swoje aktywa przy pomocy pieniędzy pożyczanych z banków.

Materiał, który teraz czytacie, jest tłumaczeniem pierwszego rozdziału książki *Real Estate Riches*, którą zamierzamy w ramach projektu Edukacji Inwestowania w Nieruchomości wydać niedługo w naszym ojczystym języku, aby każdy interesujący się tematem inwestowania człowiek miał możliwość zapoznania się z argumentacją Dolf de Roos i świadomie wybrać najlepszą dla siebie drogę.

Ja wybrałem nieruchomości dlatego, że na jednej transakcji **RZECZYWIŚCIE** można zarobić tyle, ile będąc pracownikiem lub samozatrudnionym zarobimy przez cały rok. A skoro mi się udało, każdy może to zrobić!

Piotr Hrynowicz
Inwestor - Trener

WSTĘP

"Dzięki książce Dolf'a inwestowanie w nieruchomości staje się bajecznie proste dla każdego, kto pragnie osiągnąć sukces. Dolf to złoty medalista w swojej dyscyplinie." - z przedmowy angielskiej amerykańskiego baseballisty Alexa Rodrigueza, najlepiej zarabiającego sportowca na świecie.

W swoim bestsellerze *Jak zostać milionerem inwestując w nieruchomości* Dolf de Roos udowadnia, że każdy, niezależnie od tego jaki zawód do tej pory wykonywał, może nauczyć się szukać wyjątkowych okazji i zbić fortunę na inwestowaniu w nieruchomości. Z tej pasjonującej książki dowiedziecie się, dlaczego nieruchomości to tak doskonała lokata kapitału, i jak, nie tylko doświadczeni gracze, ale i osoby zupełnie początkujące, mogą osiągnąć imponujące stopy zwrotu z swoich inwestycji.

Jak zostać milionerem inwestując w nieruchomości, książka pełna sprawdzanych w praktyce przez lata metod, trików i taktyk, nauczy was, jak wyszukiwać najciekawsze nieruchomości, analizować potencjalne transakcje, negocjować, składać oferty kupna, efektywnie zarządzać nieruchomościami i wreszcie jak dramatycznie zwiększać wartość swoich nieruchomości zaskakująco niskim kosztem. Dowiedziecie się od Dolf'a między innymi:

- dlaczego nieruchomości to najlepsze lokata kapitału z możliwych?
- jak regularnie nabywać nieruchomości po okazjnych cenach?
- jak brzmi osiem złotych zasad inwestowania w nieruchomości?
- jak wykorzystywać przepisy podatkowe do dodatkowego finansowania swoich inwestycji?
- jak generować dla siebie dochód używając CP (cudzych pieniędzy)?
- jakie są wady i zalety inwestowania w nieruchomości mieszkalne, a jakie w komercyjne?

Dolf de Roos z dumą przyznaje, że nigdy w życiu nie chodził do pracy - bo bardziej opłacało mu się zajmować nieruchomościami. Stosując się do jego wypróbowanych, błyskotliwych strategii, i wy będziecie mogli zapomnieć o czterdziestogodzinnym tygodniu pracy.

Dr Dolf De Roos odniósł sukces inwestując w nieruchomości na całym świecie, a jego książka trafiła na listy bestsellerów "Wall Street Journal" i "New York Timesa".

Swoją wiedzę dzieli się na seminariach organizowanych w Stanach Zjednoczonych, Europie, Azji, Australii i Nowej Zelandii. Jest także prezesem firmy zajmującej się inwestowaniem w nieruchomości Property Ventures Limited.

BIOGRAFIA



Chociaż Dolf de Roos urodził się w Nowej Zelandii, do przedszkola chodził w Europie, a do szkoły w różnych państwach na całym świecie. Z pewnością to dlatego, że od dziecka tyle podróżował, po dziś dzień trudno mu usiedzieć w miejscu. Jako że mówi sześcioma językami i prowadzi interesy w wielu krajach, uważa się za obywatela świata.

Co zaskakujące, nie było nawet ważne, czy ktoś przyszedł na świat w bogatej rodzinie. Dolf zauważył tylko jeden wspólny mianownik: niemalże bez wyjątku, milionerzy albo zbili swoją fortunę na nieruchomościach, albo to dzięki nieruchomościom nie roztrwonili pieniędzy zarobionych w inny sposób. Dzięki owemu odkryciu Dolf zmienił diametralnie swoje podejście do życia. Chociaż nie przerwał studiów i uzyskał tytuł doktora nauk technicznych, jeszcze jako student zaczął inwestować w nieruchomości.

Kiedy po latach wyrobił sobie opinię niezwykle uzdolnionego inwestora, namówiono go pochlebstwami, by podzielił się z innymi swoimi sprawdzonymi strategiami - całym swoim know-how z dziedziny inwestowania w nieruchomości. Jak na razie prowadził seminaria w Ameryce Północnej, Europie, Azji, Australii i Nowej Zelandii, napisał i wydał osiem bestsellerów o nieruchomościach (w tym Jak zostać milionerem inwestując w nieruchomości, które trafiło na listę bestsellerów "New York Timesa"), a także wypuścił na rynek oprogramowanie komputerowe służące zarówno do analizowania inwestycji, jak i zarządzania nieruchomościami. W rezultacie stał się szanowanym ekspertem i jest często zapraszany na konferencje dla inwestorów, szkoli pośredników w obrocie nieruchomościami, występuje w radio i bierze udział w telewizyjnych debatach.

Ludzie, którzy poznali Dolfę bliżej, wiedzą, że psychologia bogactwa to jego pasja, nieruchomości to miłość jego życia, i że trudno o człowieka bardziej skorego do dzielenia się z innymi swoją wiedzą, którą nadal z uporem poszerza.

CZTERY MAGICZNE PYTANIA

Kiedy pisałem niniejszą książkę, moim celem było nie tyle stworzenie poradnika o inwestowaniu w nieruchomości - chociaż znajdziecie tu mnóstwo porad tego rodzaju. Chciałem przede wszystkim, żeby mój czytelnik przeżył szok - żeby już po kilku stronach zawołał głośno: "Wow, nie zdawałem sobie sprawy, że nieruchomości to jest to!". Kiedy to już do człowieka dotrze, kiedy się zrozumie, dlaczego nieruchomości to rewelacyjny sposób na inwestowanie pieniędzy, a zarazem sposób naprawdę zadziwiająco prosty, wierzcie mi, nie da się później oglądać w spokoju kolejnego odcinka serialu komediowego. Będziecie wiercić się w fotelach, zastanawiając się, czy oglądając telewizję, nie przegapiacie czasem Swojej Wielkiej Szansy. Będzie was korcić, żeby zastosować się do moich wskazówek - moich, a także tych zaczerpniętych z innych źródeł. Będziecie też chcieli wymyślać własne metody, wypróbować je, modyfikować i w nieskończoność ulepszać.

Pokażę wam, jak wbrew temu, co się powszechnie uważa, wbrew temu, co w jakiś tam sposób najwyraźniej wpoili nam nasi rodzice, krewni, nauczyciele, massmedia i "eksperti", znalezienie prawdziwej okazji na rynku nieruchomości jest jak najbardziej możliwe - ba, można nawet trafić na wiele pod rząd. Dalej, możliwe jest kupowanie nieruchomości prawie wyłącznie bądź całkowicie za cudze pieniądze. Możliwe są również inwestycje, przy których stopa zwrotu wynosi dwadzieścia, trzydzieści, pięćdziesiąt, sto lub więcej procent rocznie. Co więcej, wszystko to jest proste jak drut.

Kiedy mówię ludziom, że nieruchomości są nie tylko równie dobre, nie tylko odrobinę lepsze, a nawet nie o wiele lepsze od wszystkich pozostałych metod inwestowania - kiedy mówię, że są dziesięć, jeśli nie sto razy lepsze - większość moich słuchaczy mi nie dowierza.

Pozwólcie zatem, że na kilku kolejnych stronach zademonstruję wam, dlaczego sądzę, że nieruchomości są o niebo lepszą inwestycją niż cokolwiek innego.

Wyobraźcie sobie, że macie do zainwestowania pewną sumę pieniędzy. Nie ważne, czy macie piętnaście, trzydzieści, sto tysięcy czy okrągły milion - w każdym przypadku zasady są takie same. Załóżmy, że macie do zainwestowania sto tysięcy w gotówce. Załóżmy także, że zastanawiacie się nad zainwestowaniem tej kwoty albo w akcje giełdowe, albo w nieruchomości. Wreszcie, dla ułatwienia, umówmy się, że w naszych obliczeniach nie będziemy brać pod uwagę żadnych opłat ani prowizji. Zadam wam po prostu cztery pytania...

PYTANIE PIERWSZE

ZA ILE MOŻNA KUPIĆ AKCJE, WYKŁADAJĄC STO TYSIĘCY W GOTÓWCE?

Często zadaję to pytanie podczas swoich seminariów i kiedy już padnie, wszyscy zazwyczaj wpatrują się we w milczeniu, jak gdyby było to pytanie podchwytliwe. A tak nie jest!

Większości ludzi będzie zdania, że za sto tysięcy w gotówce można kupić akcje za dokładnie sto tysięcy.

Wiem, że niektórzy z was w tym momencie zaprotestują, że przecież można kupić akcje na kredyt, ale w rzeczywistości wygląda to tak, że domy maklerskie pozwalają kupić na tej zasadzie jedynie bardzo ograniczoną liczbę akcji, a do tego trzeba wyłożyć około trzydziestu procent ich wartości. Co więcej, jeśli akcje stracą na wartości, będziecie zobowiązani pokryć część powstałej różnicy, tak żeby wasz udział mieścił się ponownie w akceptowalnym przez dom maklerski zakresie. Prawda jest taka, że niemal wszyscy inwestujący na giełdzie wykładają pełną cenę nabycia akcji w gotówce.

Podsumowując, w prawie wszystkich przypadkach, za swoje sto tysięcy kupicie akcje za dokładnie sto tysięcy.

Porównajmy to teraz z inwestowaniem w nieruchomości.

ZA ILE MOŻNA KUPIĆ NIERUCHOMOŚĆ, WYKŁADAJĄC STO TYSIĘCY W GOTÓWCE?

Cóż, rzecz jasna, możecie kupić nieruchomość za równe sto tysięcy. Możecie też jednak kupić nieruchomość za dwieście tysięcy, o ile tylko weźmiecie kredyt na brakującą wam połowę tej kwoty. Albo nieruchomość za trzysta tysięcy, biorąc kredyt w wysokości dwustu tysięcy. Tak właściwie to możecie nawet kupić nieruchomość za milion, jeśli tylko bank sfinansuje wam dziewięćdziesiąt procent tej sumy.

Tak, wiem, że dla wielu z was kupno nieruchomości za milion przy wkładzie własnym wynoszącym zaledwie dziesięć procent ceny sprzedaży to przerażająca wizja. Trudno wam sobie wyobrazić, że po czymś takim można spać spokojnie. Raz, że już sama ta liczba, milion,

nico onieśmiela. A dwa, bo na usta ciśnie się pytanie, z czego niby mielibyście spłacać raty za te nieszczęsne dziewięćset tysięcy. Jakby nie było, przy oprocentowaniu równym osiem procent w skali roku to siedemdziesiąt dwa tysiące samych odsetek, co może być kwotą większą niż wasze obecne roczne zarobki!

Moja odpowiedź jest taka: gdybyście kupili nieruchomość za milion, wykładając sto tysięcy, zyskalibyście aktywa warte milion, które generowałyby zysk z tytułu najmu. Gdybyście dokonali mądrego zakupu, dochód z najmu pokrywałby wasze wydatki z nawiązką.

Różnica polega więc na tym, że kupując akcje, z zasady płaci się całość ceny w gotówce, podczas gdy, kupując nieruchomość, można przebierać w ofertach kredytodawców pragnących dać nam swoje pieniądze.

Ludzie często podważają prawdziwość tego ostatniego stwierdzenia. Można przebierać w ofertach kredytodawców? Skądże znowu. I zaczynają wyliczać, jakież to mieli trudności z uzyskaniem kredytu, używając tych przykładów, aby odeprzeć mój argument.

Takie osoby patrzą na sprawę ze złej perspektywy. Chodzi mi o to, że niezależnie od tego, gdzie się jest na świecie, kiedy otworzy się gazetę, albo włączy telewizor, albo zerknie się na billboardy, nigdzie nie zobaczy się reklam mówiących: "Chcesz zainwestować w diamenty, antyki, obrazy, metale szlachetne, akcje, lokaty terminowe, fundusze inwestycyjne, a może w karty telefoniczne? Zajrzyj do naszego oddziału, a chętnie pożyczymy ci pieniądze na tę inwestycję". Nigdy nie spotkaliście się z taką reklamą, prawda? Brzmi dziwnie. A w tym samym czasie zarówno w gazetach, jak i w telewizji i na billboardach bezustannie pojawiają się reklamy oferujące finansowanie zakupu nieruchomości.

Kojarzycie, jak to jest, kiedy kupuje się nowy samochód i nagle zaczyna się zauważać na ulicach auta tej samej marki? Jeśli tylko rozejrzycie się za reklamami instytucji pożyczających pieniądze na zakup nieruchomości, uświadomicie sobie, że są po prostu wszędzie. A potem dotrze do was jeszcze, że nigdzie nie ma reklam oferujących finansowanie innego rodzaju inwestycji.

Można też podejść do tego w inny sposób. Wyobraźcie sobie, że idziecie do banku i oznajmiacie swojemu doradcy coś w rodzaju: "Chcę zainwestować w złoto, sąsiad mówi, że warto w platynę, moje dzieci handlują w internecie kartami i postaciami z gier, mój mąż (żona) zbiera antyki, a tak w ogóle to chcemy kupić więcej akcji i obligacji, więc uprzejmie prosimy o udzielenie nam kredytu na te wszystkie inwestycje". Najprawdopodobniej

zostalibyście wyśmiani. Jednak jeśli poprosicie tego samego doradcę o pieniądze na zakup nieruchomości, zabierze się za analizowanie waszej sytuacji finansowej, ponieważ w tym akurat z reguły jest chętny pomóc.

Mówi nam to o nieruchomościach dwie rzeczy. Po pierwsze, nadal są uważane za pewną i bezpieczną lokatę kapitału. Tezę tę potwierdza również porównanie wysokości oprocentowania różnego rodzaju pożyczek. Oprocentowanie kredytów hipotecznych jest niższe niż pożyczek dla inwestorów biznesowych, a to z kolei jest niższe niż oprocentowanie większości kart kredytowych. Jest oczywiste, że banki narzucają wyższe oprocentowanie tam, gdzie wyższe jest i przewidywane ryzyko.

Po drugie, warto zauważyć, że banki nie tylko chętniej udzielają kredytów na inwestowanie w nieruchomości niż na inwestowanie w cokolwiek innego, ale i wymagają od kredytobiorcy posiadania zaledwie ułamka sumy niezbędnej do dokonania zakupu! Wymarzona sytuacja!

Zastanówcie się nad tym przez chwilę. Banki mają pieniądze, całe góry pieniędzy, ale na szczęście nie chcą kupować nieruchomości - gdyby było inaczej, wszystko by już przecież same wykupiły. A wy chcecie kupić nieruchomość, ale nie macie całej sumy. Nic, tylko ze sobą współpracować!

Podsumowując, za sto tysięcy w gotówce można zazwyczaj kupić akcje za sto tysięcy, ale za te same sto tysięcy można nabyć nieruchomość za milion.

Zalety tego drugiego układu są oczywiste. Gdyby zarówno wartość akcji, jak i nieruchomości, podskoczyła o, dajmy na to, dziesięć procent, wówczas wasze akcje byłyby warte sto dziesięć tysięcy (zarobilibyście dziesięć tysięcy), co oznaczałoby, że zwróciło wam się dziesięć procent zainwestowanego kapitału. Z kolei wartość waszej nieruchomości zwiększyłaby się z miliona do miliona stu tysięcy (zarobilibyście sto tysięcy), co oznaczałoby, że zainwestowany kapitał zwrócił wam się w stu procentach.

Rzecz jasna, mechanizm ten działałby i w drugą stronę. Gdyby wartość wszystkiego spadła o dziesięć procent, udziałowcy straciliby jedynie dziesięć procent zainwestowanego kapitału, podczas gdy rentierzy straciliby go w całości. Jednakże wyjaśnię wam w następnym rozdziale, dlaczego nie obawiam się zbytnio takiej sytuacji.

PYTANIE DRUGIE

ZA ILE W CHWILI ZAKUPU WART JEST PAKIET AKCJI KUPOWANY ZA STO TYSIĘCY?

Jak już wspominałem parę stron wcześniej, kiedy zadaję podczas seminariów pierwsze z swoich czterech pytań, sala wpatruje się we mnie w milczeniu - kiedy zadaję drugie, większość ludzi marszczy brwi, zakładając, że tym razem to już na pewno kryje się w nim jakiś haczyk. I znowu się mylą!

Taka jest już natura akcji, że w danym momencie są warte tyle, ile kupujący są gotowi wyłożyć, a sprzedający zaakceptować. Chociaż w grę wchodzi nieraz dziesiątki tysięcy akcjonariuszy, którzy mogą być i potencjalnymi sprzedającymi, i kupującymi - chociaż dochodzi do tego jeszcze większa grupa ludzi z zewnątrz, którzy mogą być potencjonalnymi kupującymi - a wszyscy oni mogą mieć diametralnie odmienne od siebie poglądy na to, ile owe akcje są warte - rynek działa w ten sposób, że w danym momencie obowiązuje tylko jedna cena. Obowiązuje ona przy wszystkich transakcjach dopóty, dopóki nie zmieni się pod wpływem sił popytu i podaży. Innymi słowy, w danym momencie po prostu nie da kupić się jakichś akcji po cenie nierynkowej.

W rezultacie, wykładając sto tysięcy w gotówce, nabywa się akcje za sto tysięcy warte dokładnie sto tysięcy.

ILE W CHWILI ZAKUPU WARTA JEST NIERUCHOMOŚĆ KUPOWANA ZA STO TYSIĘCY W GOTÓWCE I KREDYT POKRYWAJĄCY DZIEWIĘDZIESIĄT PROCENT CENY SPRZEDAŻY?

Odpowiedzi, jakie uzyskuję na to pytanie, udzielane są niezbyt pewnie, ale z grubsza wszyscy wydają się być zgodni, że taka nieruchomość jest w momencie nabycia warta milion.

Cóż, pozwólcie, że podsunę wam kilka scenariuszy...

A co jeśli nieruchomość, za którą dopiero co zapłacilibyście milion z pomocą waszych stu tysięcy i dziewięciuset tysięcy z kredytu hipotecznego, byłaby w istocie warta tylko sześćset pięćdziesiąt tysięcy, bo dalibyście się nabrać jakiemuś wygadanemu sprzedającemu lub pośrednikowi? Czy nie mogłoby się tak zdarzyć?

Oczywiście, że mogłoby! To nie są odosobnione przypadki. Ludzie potrafią przepłacić za używany samochód i odkryć w nim później przysłowiowe trociny w skrzyni biegów. Albo ktoś wmawia sobie, że zrobił interes życia, bo obraz, który kupił to na pewno Rembrandt, a potem okazuje się, że obraz jest kradziony albo że to kiepska kopia nie warta dziesiątej części tego, co za nią dano. Na tej samej zasadzie i wy moglibyście zapłacić za dużo za dom czy mieszkanie.

Rozumując podobnie, czy nie mogłoby jednak zdarzyć się i tak, że nieruchomość za którą dopiero co zapłacilibyście milion z pomocą waszych stu tysięcy i dziewięciuset tysięcy z kredytu hipotecznego, byłaby tak naprawdę warta półtora miliona, bo jakiś nierozgarnięty właściciel czy pośrednik zażądałby za nią stanowczo za mało? Czy to aż takie nieprawdopodobne?

Jasne, że nie. Takie okazje w kółko się trafiają. A to daje się kupić samochód za śmieszne pieniądze, bo sprzedający wyprowadzają się na gwałt do innego miasta i po prostu chcą "mieć już tę jedną rzecz z głowy". A to ludzie sprzedają tanio obraz, bo go odziedziczyli, nigdy im się nie podobał i nie wpadli na to, że jest sporo wart, a potem okazuje się, że to oryginał pędzla starego mistrza. Podobnie można nabyć za bezcen nieruchomość.

Dzieje się tak bezustannie. W dodatku o wiele łatwiej zrobić świetny interes, niż paść ofiarą oszustwa, z tego prostego powodu, że nawet jeśli podpiszecie umowę przedwstępną, żeby dostać kredyt na zakup nieruchomości, za którą byście przepłacili, bank nie pożyczycie wam pieniędzy, kiedy wycena wykaże znaczną rozbieżność pomiędzy ustaloną ceną sprzedaży a rzeczywistą wartością przedmiotu umowy. Bingo! Nie ma mowy o wpadce.

Wiem z doświadczenia, że słysząc stwierdzenie "takie okazje w kółko się trafiają", wiele osób powie: "Akurat. Skoro takie okazje w kółko się trafiają, to dlaczego mi się coś takiego nie przytrafiło?".

Problem w tym, że zbyt wielu ludzi uważa, że jeśli coś wydaje się zbyt dobre, by mogło być prawdziwe, to tak właśnie jest. Jeśli i wy w to wierzycie, jeśli i wam to wpojono, to za każdym razem, kiedy coś wydaje się zbyt dobre, by mogło być prawdziwe (tak jak dom wart półtora miliona wystawiony na sprzedaż za milion), odrzucacie taką ofertę, myśląc, że coś z nią musi być nie tak albo że komuś coś się pomyliło, i szukacie innych, waszym zdaniem bardziej wiarygodnych.

Tym oto sposobem ograniczacie się do tego, co przeciętne, równacie w dół, zawsze wybieracie lody waniliowe i bez dodatków, robicie interesy bez fajerwerków, o minimalnym potencjale - podobnie zresztą jak większość obywateli tego świata.

Czy oznacza to, że wszystkie oferty, które wydają się fantastyczne, są naprawdę fantastyczne? Oczywiście, że nie! Ale pomijając je tylko dlatego, że na ich widok kręcicie z niedowierzaniem głowami, z pewnością nigdy nie wyrwiecie się z zaklętego kręgu niskich zysków.

Nawet jeśli przyjmujecie, że zdarzają się niesłychane okazje, być może nadal zastanawiacie się, jak ktoś zdrowy na umyśle mógłby sprzedawać dom wart półtora miliona ledwie za milion. Istnieje zbyt wiele powodów takiego postępowania, by wymienić je tu wszystkie, ale pozwólcie, że podam wam kilka przykładów...

Najpowszechniejszą przyczyną, dla której nieruchomości są sprzedawane znacznie poniżej ich rzeczywistej wartości, są niestety rozwody. Kiedy ludzie pozostają z sobą w dobrych stosunkach, są w stanie podejmować przemyślane decyzje, jednak kiedy wybucha konflikt, obie jego strony pragną jak najszybszych rezultatów. Jeśli już muszą zbyć posiadany wspólnie dom, chcą zakończyć sprawę jak najszybciej. Nie mają ochoty dobrze przygotować nieruchomości do sprzedaży - czasami wolą nawet darować sobie skorzystanie z usług rzeczoznawcy. Każde z małżonków myśli: "Po prostu pozbadźmy się tego przeklętego domu tu i teraz, podzielmy się zyskiem i niech ta baba (ten dziad) wreszcie zejdzie mi z oczu!".

Brak profesjonalnej wyceny to zaskakująco częsty powód, dla którego nieruchomości sprzedawane są poniżej ceny rynkowej. Czasami ludzie działają w pośpiechu, tak jak w przypadku rozwodu, co opisałem już powyżej. Innym razem właściciel myśli, że zjadł wszystkie rozumy, i skoro dom sąsiada spod czwórki poszedł za sześćset sześćdziesiąt tysięcy, a dom sąsiada spod dwudziestki za sześćset czterdzieści pięć tysięcy, chyba robi dobry interes, sprzedając swój za sześćset siedemdziesiąt tysięcy, chociaż każdy rzeczoznawca kazałby mu zażądać siedemset osiemdziesięciu, bo jako jedyny miał podwójny garaż i zadaszony taras z rewelacyjnym widokiem.

Bywa i tak, że właściciele są najzwyczajniej w świecie zbyt skąpi, żeby wynająć rzeczoznawcę. Uważają, że oszczędzając na jego wynagrodzeniu, nie wyrzucają pieniędzy w błoto, chociaż w rzeczywistości być może tracą tym sposobem dziesiątki tysięcy, sprzedając swoją nieruchomość po zbyt niskiej cenie.

Być może właściciele mieszkają w danym domu od 1957 roku, kiedy to zapłacili za niego sześć tysięcy czterysta, i mają wrażenie, że sprzedając ci go teraz za pięćset osiemdziesiąt pięć tysięcy, zdzierają z ciebie skórę, podczas gdy ich nieruchomość jest w istocie warta sześćset dziewięćdziesiąt tysięcy.

Dom mógł też zostać odziedziczony przez czwórkę dzieci. Jedno z nich chce się do niego wprowadzić, drugie go wynajmując, trzecie urządzić w nim komunę hipisowską, a czwarte podróżuje po Nepalu i nie ma z nim kontaktu. Wybucho spór i w końcu prawnicy (w tym ten z pełnomocnictwem od pana podróżnika) postanawiają sprzedać nieruchomość jak najszybciej i podzielić zysk na cztery części.

Powszechne jest wystawianie na sprzedaż nieruchomości przez ludzi, którym zupełnie nie zależy na tym, żeby dostać za nią tyle, ile jest naprawdę warta. Ma to często miejsce, gdy w grę wchodzi windykacja długów i bank interesuje jedynie odzyskanie należnej kwoty, ale zdarza się tak również wtedy, kiedy ktoś zostaje poproszony o zadbanie o sprawy osoby trzeciej. Na przykład, bezrobotny Tomek może zostać poproszony przez swoich najbliższych o pojechanie na drugi koniec kraju, żeby zająć się tam sprzedażą domu i sklepu po zmarłym niedawno dziadku, ponieważ nikt inny w rodzinie nie jest w stanie wziąć na tak długo urlopu z pracy. Niestety, Tomek nie jest bezrobotny bez powodu - uwielbia imprezować - więc po przyjeździe, zamiast przyłożyć się do powierzonego mu zadania, zleca je pierwszemu lepszemu agentowi w obrocie nieruchomościami (żółtodziobowi, który pracuje w tej branży od dwóch tygodni) i oboje są wniebowzięci, kiedy ktoś proponuje im za nieruchomość dziadka milion, chociaż w rzeczywistości jest ona warta - dobrze zgadliście - półtora miliona. Ludzie sprzedają nieruchomości za bezcen z mnóstwa powodów - najważniejsze jest wam wiedzieć, że robią to regularnie. Jeśli mi uwierzcie, i wy zaczniecie natrafiać na takie oferty. Jeśli jednak wzdurszycie tylko ramionami, będziecie żyć dalej jak ci wszyscy inni, którzy z ręką na sercu mogą powiedzieć, że im się "takie rzeczy nie zdarzają"!

Jak na razie zadałem wam dwa z moich czterech magicznych pytań. Zobaczyliście, że z jednej strony, inwestując sto tysięcy w akcje, dostaje się akcje za sto tysięcy warte dokładnie sto tysięcy, a z drugiej strony, inwestując sto tysięcy w nieruchomości, można kupić coś wartego półtora miliona za milion, biorąc kredyt hipoteczny w wysokości dziewięćset tysięcy. Przejdźmy teraz do trzeciego pytania.

PYTANIE TRZECIE

KUPIWSZY, WYKŁADAJĄC STO TYSIĘCY W GOTÓWCE, AKCJE ZA STO TYSIĘCY, WARTĘ W MOMENCIE NABYCIA STO TYSIĘCY, CO MOŻNA SAMEMU ZROBIĆ, ŻEBY ZWIĘKSZYĆ WARTOŚĆ SWOJEJ INWESTYCJI?

Można się modlić, rzucić ktoś. Można też napisać list do szefów danej spółki i życzyć im powodzenia. Albo zacząć wydawać na produkty czy usługi danej spółki tyle pieniędzy, na ile tylko kogoś stać.

Myślę, że zgodzicie się ze mną, że wybór ma się ograniczony.

KUPIWSZY ZA MILION NIERUCHOMOŚĆ WARTĄ PÓŁTORA MILIONA, WYKŁADAJĄC STO TYSIĘCY W GOTÓWCE, CO MOŻNA SAMEMU ZROBIĆ, ŻEBY ZWIĘKSZYĆ WARTOŚĆ SWOJEJ INWESTYCJI?

Ojej, od czego by tu zacząć?

Można swoją nieruchomość pomalować. Jeśli nie wierzycie, że można kupić nieruchomość za dwieście sześćdziesiąt tysięcy, zlecić jej pomalowanie, i sprzedać ją za dwieście osiemdziesiąt tysięcy, to przegapiacie wiele świetnych okazji.

Chwileczkę, zawołacie, zatrzymajmy się na chwilę! Jakim cudem ktoś miałby być skłonny zapłacić nam dwieście osiemdziesiąt tysięcy za pomalowane mieszkanie, zamiast kupić jakieś zaniedbane za dwieście sześćdziesiąt i dać je pomalować za tysiąc czterysta?

Dzieje się tak, ponieważ w dzisiejszych czasach jesteśmy przyzwyczajeni do tego, że na nic nie trzeba czekać. Możemy ugotować zupę z torebki, zaparzyć kawę instant, zrobić sobie zdjęcia paszportowe w cztery minuty, dostać decyzję o przyznaniu pożyczki na miejscu czy wysłać do kogoś SMS-a zamiast listu. Więc kiedy przeciętny klient ogląda nieruchomości i widzi mieszkanie z łuszczącymi się ścianami, zwykle z niego rezygnuje, bo to na pewno nora wymagająca wiele pracy i zachodu (i prawdopodobnie kryjąca jeszcze inne felery poza odchodzącą farbą) - na przyjemność wynikającą z posiadania własnego kąta przyjdzie tu jeszcze długo poczekać! Większość ludzi woli gnić przed telewizorem, niż wziąć w rękę pędzel i zaoszczędzić w parę dni dwadzieścia tysięcy (albo jeszcze lepiej, zapłacić komuś skromnego dwudziestaka czy, a co im tam, może nawet i stówę za godzinę, podczas gdy oni sami spędzą ten czas rozglądając się za kolejnym zyskiem rzędu dwudziestu tysięcy).

Jak za machnięciem czarodziejskiej różdżki, kiedy to samo mieszkanie jest odmalowane, przeciętni klienci postrzegają je jako przytulne gniazdko w doskonałym stanie, do którego można się z miejsca wprowadzić, w którym będzie im się doskonale mieszkało, i którym (natychmiast!) będzie można pochwalić się przed znajomymi. To, jak coś postrzegamy, staje się dla nas rzeczywistością!

Tyle jeśli chodzi o pierwszy sposób, w jaki można podnieść wartość nieruchomości, w którą się zainwestowało. Ale istnieje jeszcze wiele innych... Można podnieść wartość nieruchomości poprzez wymienienie przerdzewiałych rynien, kupienie nowoczesnego pieca gazowego, zainstalowanie klimatyzacji, powieszenie ładniejszych rolet lub zasłon, unowocześnienie łazienki, wstawienie nowych szafek kuchennych, naprawienie dachu, postawienie lub wymienienie ogrodzenia, zainstalowanie systemu alarmowego, wymienienie w całym domu klamek, wybudowanie basenu, wyburzenie starej szopy, wyczyszczenie wykładzin albo wybrukowanie podjazdu.

Wartość nieruchomości komercyjnych można zwiększyć poprzez znalezienie chętnego na pusty lokal, poprzez podzielenie większego lokalu wynajmowanego za dwadzieścia od metra, na którego nie ma chętnego, na dwa mniejsze za dwadzieścia osiem od metra, które wynajmując będzie o wiele łatwiej, poprzez (znowu) pomalowanie nieruchomości, przystanie na dłuższy okres najmu, skupienie się na jak najlepszych najemcach albo wymienienie wykładzin.

Istnieje dosłownie sto jeden sposobów na to, jak drastycznie zwiększyć wartość swojej nieruchomości i to stosunkowo małym kosztem. Żeby to uwodnić, napisałem nawet poradnik poświęcony wyłącznie temu zagadnieniu. Później je jeszcze rozwinę. Więcej informacji o samym poradniku znajdziecie z kolei w osobnej sekcji na końcu książki.

Tymczasem, wróćmy do tematu. Podczas gdy przy innego typu inwestycjach nie mamy praktycznie żadnego wpływu na stopę zwrotu, przy nieruchomościach ogranicza nas jedynie własna wyobraźnia.

Co sprowadza nas do czwartego i ostatniego pytania w niniejszym rozdziale...

Jednym z powodów, dla których inwestujemy, jest przekonanie, że coś zwiększy swoją wartość. Załóżmy zatem, że wszystko, w co zainwestowaliśmy, zwiększyło swoją wartość dwukrotnie (nie precyzuję tu, ile zabrało to czasu - być może rok, być może parę lat). Oznacza to, że nasz pakiet akcji za sto tysięcy zwiększył swoją wartość do dwustu tysięcy, a nasza nieruchomość za półtora miliona, zwiększyła swoją wartość to trzech milionów.

PYTANIE CZWARTE

WYKŁADAJĄC STO TYSIĘCY W GOTÓWCE KUPILIŚCIE PAKIET AKCJI ZA STO TYSIĘCY, WART W CHWILI NABYCIA STO TYSIĘCY. OBECNIE JEST ON WART DWIEŚCIE TYSIĘCY. CO MUSICIE ZROBIĆ, ŻEBY CHOĆ TROCHĘ NACIESZYĆ SIĘ TYM ZYSKIEM?

Cóż, dla większości inwestorów odpowiedź jest prosta: trzeba akcje sprzedać. Moglibyście sprzedać albo cały pakiet, odzyskując tym samym swoje sto tysięcy i zarabiając na tej operacji kolejne sto, albo tylko część akcji. Tak czy siak, zależnie od tego, jakie przepisy obowiązują w waszym kraju, od uzyskanej sumy musielibyście następnie odprowadzić podatek, co popsułoby wam zapewne nieco humor. Co więcej, wyzbywając się części akcji, zmniejszylibyście swój pakiet, który miałby przecież nadal na was zarabiać. A zakładam, że zarabiać chcielibyście coraz więcej!

WYKŁADAJĄC STO TYSIĘCY W GOTÓWCE KUPILIŚCIE NIERUCHOMOŚĆ ZA MILION, WARTĄ W CHWILI NABYCIA PÓŁTORA MILIONA. OBECNIE JEST ONA WART TRZY MILIONY. CO MUSICIE ZROBIĆ, ŻEBY CHOĆ TROCHĘ NACIESZYĆ SIĘ TYM ZYSKIEM?

Wiecie już chyba dostatecznie dużo, żeby nie spodziewać się, że prawidłową odpowiedzią jest tu: "Musisz sprzedać nieruchomość". I macie rację. Sprzedanie waszej nieruchomości na tym etapie byłoby skończoną głupotą! Po cóż byście mieli ją sprzedawać? Jakby nie było, dysponujecie teraz czymś, czego wartość jest indeksowana do inflacji. Czymś, co generuje dochód z najmu, który również jest indeksowany do inflacji. Zarówno wartość nieruchomości, jak i generowany przed nią dochód będą powoli wzrastać. W dodatku, jeśli będziesz dość głupi, żeby jej się pozbyć, będziesz musiał odprowadzić od zarobionej sumy podatek dochodowy.

Wielu z was chętnie przerwałoby mi w tym momencie pytaniem: "Ale jeśli nie sprzedamy swojej nieruchomości, jak możemy wykorzystać do czegoś to, co na niej do tej pory zarobiliśmy?".

Odpowiedź jest prosta: refinansujcie kredyt. Zlećcie nową wycenę, która wykaże, że wasz dom jest już wart trzy miliony, zanieście ją do banku i poproście o nową pożyczkę. Jeśli ponownie zdecydujecie się na dofinansowanie w wysokości dziewięćdziesięciu procent, tym

razem w wasze ręce dostaną się dwa miliony siedemset. Kiedy spłacie tamte początkowe dziewięćset tysięcy, nadal zostanie wam milion osiemset tysięcy.

Czy musicie odprowadzać od tej sumy podatek? Oczywiście, że nie! Z jakiej racji? To nie dochód, więc w grę nie wchodzi żaden podatek dochodowy. Nie sprzedaliście też swojej nieruchomości, unikacie więc i podatku z tego tytułu. Uzyskaną tym sposobem kwotę miliona ośmiuset tysięcy możecie przeznaczyć na dziesięcioprocentowy zadatek, kupując na kredyt kolejne nieruchomości, warte tym razem osiemnaście milionów, a wraz z waszą pierwszą inwestycją wartą trzy miliony - dwadzieścia jeden milionów.

Na tym etapie, gdyby ceny nieruchomości skoczyły ledwie o jeden procent, zarobiliście dwieście dziesięć tysięcy (jeden procent z dwudziestu jeden milionów). Co miesiąc na wasze konto wpływałaby też w gotówce niebagatelny dochód z tytułu wszystkich zawartych przez was umów najmu. Na tym etapie, moglibyście ponownie refinansować kredyt, zainwestować część pieniędzy w jeszcze więcej nieruchomości, albo nabyć cokolwiek innego, na przykład samolot (koszty lotów moglibyście sobie odliczać, jeśli tylko latalibyście z miasta do miasta nadzorować swoje wzrastające imperium).

Kwestia posiadania samolotu przypomina mi o tym, żeby uświadomić wam pewną ciekawą rzecz... Generalizując, szare masy ludzkie zarabiają pieniądze, odprowadzają od zarobionych sum podatek, a potem wydają resztę na to, na co chcą. Tymczasem, ludzie bogaci zarabiają pieniądze, wydają je na to, na co chcą, a potem odprowadzają podatek od sumy, która im została. Cóż, inwestowanie w nieruchomości ma jeszcze jedną zaletę: kiedy refinansuje się kredyt hipoteczny, po pierwsze dostaje się pieniądze, nie dając nic w zamian (na przykład, nie poświęcając na ich zdobycie wielu godzin pracy), a po drugie od tego typu zysków nie płaci się podatku dochodowego. Taką nieopodatkowaną kwotę można wydać na co tylko się chce - chociażby wspomniany już samolot. Co więcej, nieraz dostaje się ulgi podatkowe z tytułu spłacania kredytu hipotecznego, chociaż spłaca się go nie pieniędzmi, które się zarobiło, ale które dostało się po prostu od banku. I wreszcie, można zamortyzować swoje środki trwałe, co również uprawnia do ulgi podatkowej. Wchodzicie w ten interes? Muszę wrócić do tematu, bo trochę się rozpedziłem.

Moim celem jest na razie pokazanie wam, dlaczego uważam, że nieruchomości są nie tylko równie dobre, nie tylko odrobinę lepsze, a nawet nie o wiele lepsze od wszystkich pozostałych metod inwestowania - ale dziesięć, jeśli nie sto razy lepsze od wszelkich innych sposobów alokowanie kapitału.

Wierzę, że pozostałe formy inwestowania nie mają w sobie aż tak ogromnego potencjału, jaki zapewnia nieruchomościom instytucja kredytu hipotecznego. Ponadto, w odróżnieniu od innych metod lokowania kapitału, często można nabyć nieruchomość za cenę o wiele niższą od jej realnej wartości, można aktywnie zwiększyć jej wartość stosunkowo małym kosztem, i nie trzeba jej sprzedawać, żeby skorzystać z tego, że znacznie na wartości zyskała.

Już każda z powyższych zalet wzięta z osobna czyniłaby z nieruchomości potężne narzędzie inwestycyjne. Kiedy jednak można skorzystać z wszystkich na raz, zainwestowawszy relatywnie skromną kwotę stu tysięcy, zyskuje się, tak jak to wykazałem, kontrolę nad osiemnastoma milionami i to bez żadnego większego wysiłku. Nawet gdyby w grę wchodziła połowa tej sumy, dziewięć milionów to wynik, który powala na kolana! Nawet gdyby w grę wchodziła jedna dziesiąta, milion osiemset brzmi imponująco! Nawet gdyby zarobić jedną setną tego, co teoretycznie byłoby możliwe do zarobienia, czyli sto osiemdziesiąt tysięcy - może jestem uprzedzony, ale uważam, że przy kapitale początkowym wynoszącym sto tysięcy byłby to i tak rezultat o niebo lepszy, niż gdyby zainwestować te same pieniądze w coś pozbawionego zalet omówionych w niniejszym rozdziale.

Nie łudzę się - na każdy wysunięty przez mnie argument, na każdy zastosowany przykład znajdują się dziesiątki malkontentów, którzy obwołają mnie blagierem. Będą czepiać się szyku zdania i doboru słów, będą cytować zdania wyrwane z kontekstu, tylko po to, żeby udowodnić sobie samym i swoim słuchaczom, że nie mogę mieć racji. Będą mówić rzeczy w rodzaju: "A kto mi da kredyt na dziewięćdziesiąt procent?" albo "W moim mieście nikt ci nie zapłaci za mieszkanie dwadzieścia tysięcy więcej, bo wydałeś tysiąc czterysta na farbę z robocizną. Takie złote interesy to nie u nas".

Jeśli stwierdzicie, że to im wolicie uwierzyć, nie będę mieć do was żalu. Wszystkimi tymi pesymistami, zrzędami, niedowiarkami i ludźmi wykręcającymi kota ogonem zajmę się zresztą w dalszej części książki. Na razie zaakceptujcie tylko proszę, że w moim świecie obowiązują akurat reguły, które wam opisałem.

Jestem zdania, że większość osób kręcących nosem na nieruchomości, porównując je z innymi formami lokowania kapitału, po prostu popełnia gdzieś po drodze jakiś błąd. Świadomie czy nieświadomie, przeinaczają fakty i w rezultacie mają zafałszowane spojrzenie na rzeczywistość. Porównajcie zatem różne metody inwestowania samodzielnie i wnikliwie, a potem sami zdecydуйте, co jest prawdą a co nie.

Książkę możesz zamówić na stronie www.dolfderoos.pl

Dolf de Roos

Dolf de Roos o dumę przymiemy się, że sięgły w tym nie chodził do pracy - bo bardziej ogólnie niż się zamawiał nieruchomościami, domując się do jego wypracowanych, historycznych strategii, i wyłedzicie mogli zapoznać o rzeczywistego danym tygodniu pracy.

Dr Dolf de Roos odchodzi sukces inwestując w nieruchomości na całym świecie, a jego książka trafiła na listy bestsellerów „Wall Street Journal” i „New York Timesa”. Dzięki wiedzy dzięki się na seminarjach organizacyjnych w Stanach Zjednoczonych, Europie, Azji, Australii i Nowej Zelandii a już niedługo także w Polsce!

Dolf de Roos będzie gościem honorowym w projekcie Edukacja Inwestowania w Nieruchomości organizowanym przez Hryniewicz.pl. Więcej informacji znajdziesz w przewodniku na stronie www.edukacja inwestowania.pl.

[Zobacz więcej](#)



Już teraz w Polsce! Tylko u nas

Kup i przeczytaj książkę Dolf de Roos w oryginale (angielski) i zmierz swoją przygodę jako inwestora. Możesz ją nabyć w najniższej cenie w Polsce: **577,90 PLN!**

A już w przyszłym roku powinno ukazać się polskie tłumaczenie "Real Estate Riches", którą przygotowuje dla Was Hryniewicz.pl. Książkę Dolf de Roos możesz także na seminarjach Edukacji Inwestowania w Nieruchomości. Po szczegóły wejdź na www.edukacja inwestowania.pl

[KUP PRZEZ ALLEGRO](#)

[Dowiedz się więcej o książce](#)

Napisa do nas
kontakt@hryniewicz.pl

Masz pytania? Zadzwoń do nas!
609 959 585 lub 801 585 767

Dołącz do nas
na Facebooku



Can check alternative standard for people who want to (with a good idea)

[Zaloguj się](#)



EDUKACJA INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI



BIURO NIERUCHOMOŚCI DLA INWESTORÓW



HOME STAGING CZYLI TUNING NIERUCHOMOŚCI



KLUB CASHFLOW, CZY NADAJESZ SIĘ NA INWESTORA?



INDYWIDUALNY MENTORING DLA INWESTORÓW W NIERUCHOMOŚCI

Jeśli masz pytania, skontaktuj się z nami! Napisz na adres kontakt@hryniewicz.pl lub zadzwoń: +48 533 585 767

Właścicielem marki Hryniewicz.pl jest firma Hryniewicz.pl sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, ul. Doleńska 21

Etapy Edukacji Inwestowania w Nieruchomości



www.EdukacjaInwestowania.pl