

Marcin Matuszewski



# LANDLORD

Jak osiągnąć  
**wolność finansową,**  
inwestując w nieruchomości

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka

Projekt okładki: Studio Gravite / Olsztyn

Obarek, Pokoński, Pazdrijowski, Zaprucki

Fotografia na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie?inweni>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-9342-9

Copyright © Helion 2014

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

# Spis treści

<b>Rozdział 1. Fabularny</b>	<b>7</b>
Ku niezależności	8
Zawsze chciałem to zrobić... choćby nieporadnie	11
Jak wykorzystać pośrednika w kłótni o sofę?	12
Uważaj, na co się umawiasz z dziarską babcią!	16
Kto rezygnuje z tysiąca złotych?	18
O ukrytej jaskini rozpusty, czyli jak przejeźliśmy burdel	20
Wielka kropka nad i, czyli jak wielka płyta spełnia marzenia	22
Najważniejsze lekcje	24
<b>Rozdział 2. Merytoryczny</b>	<b>27</b>
Jaką nieruchomość kupić?	28
Zwrot z inwestycji	30
Pośrednik	32
Obejrzyj nieruchomości	34
Ocena nieruchomości	36
Wartość nieruchomości	38
Księga wieczysta	40
Dobra cena	42

Negocjacje	46
Wolność daje zarządzanie, nie kupowanie	48
Urządzanie mieszkania	52
Prezentacja mieszkania	54
Weryfikacja najemców	55
Problem drugiej nieruchomości	56
Podsumowanie krok po kroku	57
<b>Rozdział 3. Mentalny</b>	<b>65</b>
Landlord a zwykły inwestor	66
Prawdziwy powód działania	68
Landlord idzie do banku	70
Rentierstwo sposobem na życie	71
Zespół landlorda	74
Dwie przeciwstawne historie	75
Wymówki	76
Landlord a zwykły inwestor — podsumowanie	78
Porady mentalne	79
<b>Załącznik. Umowa najmu</b>	<b>83</b>
<b>Słowniczek</b>	<b>91</b>

# 2 ROZDZIAŁ

## Merytoryczny

W tym miejscu podam Ci na tacy najlepsze patenty i najlepsze wskazówki dotyczące inwestowania w nieruchomości. Stosuj je tylko *landlordowie*. Wielu ludzi, którzy tylko wynajmują, nie ma nawet o nich pojęcia. Mniejsza o to, czy nigdy nie słyszeli o nich, czy świadomie odrzucili. Liczy się to, co Ty z tym zrobisz.

Nie oceniam. Wiem, że ludzie mają swoje przekonania i indywidualne drogi do osiągnięcia założonych celów. Jestem jednak pewien, że jeśli zastosujesz chociaż część moich porad, będziesz mieć lepsze efekty. Przede wszystkim w inwestowaniu w nieruchomości, ale nie tylko. Jak słusznie zauważysz, wiele z moich porad ma zastosowanie także w innych dziedzinach. Często bardzo odległych.

Niezależnie od tego, co zdecydujesz się zrobić, warto poznać cudze doświadczenia i korzystać ze wskazówek innych ludzi. Dzięki temu zaoszczędzisz masę czasu. Zwłaszcza jeśli teraz stwierdzisz, że inwestowanie w nieruchomości nie jest dla Ciebie.

Owocnej nauki!

## Jaką nieruchomość kupić?

Jeżeli chcesz zostać *landlordem*, musisz wiedzieć, w jaki rodzaj nieruchomości inwestować. Zasadniczo dzielimy je na mieszkaniowe i użytkowe. Najlepiej wybrać te, które się sercem „czuje” i które Ci się podobają.

Ja wybrałem mieszkaniówkę. Z kilku bardzo istotnych powodów. Moją misją jest dawanie ludziom dachu nad głową. Robiąc to, czuję się spełniony. Poza tym do podstawowych potrzeb ludzkich należą potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwa. To są absolutne fundamenty. I właśnie dlatego w przypadku jakichkolwiek problemów finansowych, kiedy człowiek będzie miał dylemat, co najpierw opłacić, raczej na pewno wybierze opłacenie mieszkania niż czegoś innego. Może nie chodzić na siłownię, do fryzjera, może odstawić samochód i zrezygnować ze wszystkiego, ale mieszkać gdzieś musi. Bazowanie na podstawowych potrzebach ludzkich jest bardzo dochodowe. I piękne.

Absolutnie nie neguję nieruchomości użytkowych. Jeżeli czujesz się dobrze na tym rynku, pragniesz wynajmować firmom i budować z nimi relacje... to proszę bardzo! Sugeruję Ci wtedy poszukać sieciowych oddziałów firm, jak sklepy „Żabka”, „Małpka” albo filie banków. Wtedy jest większa szansa na dłuższy najem. Jest to również ciekawa droga, aczkolwiek nie dla mnie.

Do tzw. mieszkaniówki można zaliczyć wiele rodzajów nieruchomości. Osobiście wyróżniam rynek kawalerek, rynek mieszkań 2-pokojowych i rynek wynajmu pokoi. Możliwości jest jednak więcej:

1. Kawalerka (można przebudować na mieszkanie 2-pokojowe).

2. Mieszkanie 2-pokojowe:
  - wynajem dwóch pokoi oddzielnie,
  - wynajem jako całość.
3. Mieszkanie 3-pokojowe, wynajem pokoi oddzielnie (można przebudować na 4 albo 5 pokoi).
4. Mieszkanie 4- lub 5-pokojowe, wynajem pokoi oddzielnie (można przebudować na 5 albo 6 pokoi).

I tak dalej...

Oczywiście możesz mieszkanie z 3 czy 4 pokojami wynająć jako całość jakiejś rodzinie. Ale na tym najczęściej się traci. Lepiej przeliczyć na poszczególne pokoje, zadbać o więcej najemców i tym samym o więcej umów najmu. I więcej wpływów.

Oczywiście nie mam tu na myśli wysokiego standardu. Oferuję moim najemcom standard dobry plus. Bardzo im się podoba i uważają go za jeden z najlepszych, jaki widzieli.

Czytelniku, jeśli dotarłeś do tego rozdziału, to na pewno wiesz, że każdy rodzaj mieszkań przyciąga nieco inny rodzaj klientów. Możesz sobie postawić pytanie, jaki rodzaj klientów będzie dla Ciebie najlepszy. Z jakimi ludźmi i z jakimi mieszkaniami chcesz mieć do czynienia? Powiem Ci, że ma to drugorzędne znaczenie. Dobry *landlord* kupuje każdy rodzaj mieszkań.

Dzięki temu, że mam w portfelu każdy rodzaj mieszkania, jestem bardziej elastyczny. Rynek wciąż się zmienia. Najczęściej zmiany dla jednego segmentu są uciążliwe, ale dla drugiego już korzystne. Zauważ również, że dzięki różnym mieszkaniam w ofercie mogę przerzucać swoich najemców z jednej nieruchomości do drugiej. A jeżeli będziesz dobrym *landlordem*, to ludzie będą sami do Ciebie przychodzić, żeby nająć mieszkanie.





# PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



- 1. ZAREJESTRUJ SIĘ**
- 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI**
- 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ**

Zmień swoją stronę WWW  
w działający bankomat!

**Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!**

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



**Helion SA**

Inwestowanie w nieruchomości to w dużej mierze praca z ludźmi. Nawet bardziej z ludźmi niż z pieniędzmi. W drodze do wolności finansowej bardzo pomaga umiejętność zjednywania sobie ludzi. Jeżeli uważasz, że nie leży to w Twoim charakterze, a bardzo chcesz kupować mieszkania, biurowce i domy, koniecznie popracuj nad tą umiejętnością. Bez zespołu, który Ci pomoże, nie da się zostać rentierem — ponieważ wtedy będziesz musiał wciąż angażować się w utrzymanie swojego dorobku...

To tylko jedna (za to bardzo ważna) z wielu rad autora tej książki — człowieka, który w bardzo młodym wieku zaryzykował, zainwestował i... żyje z wynajmu. Ma na tyle dużo czasu i chęci dzielenia się z innymi swoją wiedzą, że zdecydował się napisać tę książkę. Czy uważasz, że jego historia to bajka? Jeśli tak, jesteś w błędzie. Nie ma tu nic z bajki — brakuje dobrej wróżki, czarów, cudów i szczęśliwych zbiegów okoliczności. Wszystko, co autor osiągnął, zdobył dzięki wiedzy i ciężkiej pracy włożonej w wybór właściwej lokalizacji, uzyskanie środków, następnie negocjacje ze sprzedającym, remonty, znalezienie odpowiedniego najemcy itd. Inwestowanie w nieruchomości to praca. Jednak w odróżnieniu od innych ta praca daje stały, comiesięczny wpływ na konto, dzięki czemu nie trzeba martwić się o finansową przyszłość.

**Marcin Matuszewski** — przedsiębiorca, właściciel firmy szkoleniowej Intelktualnie.pl oraz zapalony inwestor na rynku nieruchomości.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 24386

Księgarnia internetowa:  
<http://onepress.pl>

Zamówienia telefoniczne:  
**0 801 339900**  
**0 601 339900**

**onepress**

Sprawdź najnowsze promocje:  
<http://onepress.pl/promocje>  
Książki najchętniej czytane:  
<http://onepress.pl/bestsellery>  
Zamów informacje o nowościach:  
<http://onepress.pl/nowości>

Hellon SA  
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice  
tel.: 32 230 98 63  
e-mail: [onepress@onepress.pl](mailto:onepress@onepress.pl)  
<http://onepress.pl>

Cena 29,90 zł

ISBN 978-83-246-9342-9



9 788324 693429