

KUP. ULEPSZ. SPRZEDAJ.

JAK ZARABIAĆ NA FLIPACH MIESZKANIOWYCH

Jak znajdować niedoszacowane nieruchomości,
kontrolować koszty remontu
i sprzedawać we właściwej cenie



JACK FLIPWELL

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Gdzie naprawdę powstaje zysk na flipie.....	8
Rozdział 2 - Jak czytać lokalny rynek i znajdować niedoszacowane mieszkania.....	15
Rozdział 3 - Jak sprawdzić mieszkanie przed zakupem i nie odziedziczyć cudzego problemu	22
Rozdział 4 - Jak policzyć remont, zanim remont zacznie liczyć ciebie.....	30
Rozdział 5 - Jak negocjować zakup i nie oddać marży przy stole	37
Rozdział 6 - Jak zorganizować remont, żeby nie stracić kontroli nad terminem i budżetem	45
Rozdział 7 - Jak dobrać standard wykończenia do kupującego i nie przepłacić za efekt	53
Rozdział 8 - Jak przygotować mieszkanie do sprzedaży, żeby nie zmarnować dobrego remontu.....	61
Rozdział 9 - Jak ustalić cenę sprzedaży i nie utknąć z mieszkaniem na rynku	70
Rozdział 10 - Jak prowadzić oględziny i negocjować sprzedaż bez przypadkowego rabatu.....	78
Rozdział 11 - Jak kontrolować podatki, formalności i ryzyka prawne bez udawania prawnika	86
Rozdział 12 - Jak finansować flip i nie stracić płynności przed sprzedażą.....	94
Rozdział 13 - Jak policzyć prawdziwy wynik flipu i wiedzieć, czy naprawdę zarobiłeś.....	102

Rozdział 14 - Co zrobić, gdy flip przestaje iść zgodnie z planem	110
Rozdział 15 - Jak zbudować powtarzalny system wyszukiwania i selekcji flipów	118
Rozdział 16 - Jak skalować flipy bez zamiany biznesu w chaos	126
Rozdział 17 - Jak zbudować przewagę, której nie da się skopiować jednym remontem.....	135
Rozdział 18 - Jak przygotować się na słabszy rynek i nadal kupować z głową	143
Rozdział 19 - Jak stworzyć własny model decyzyjny i kupować tylko wtedy, gdy liczby mają sens	151
Rozdział 20 - Od pierwszego flipa do powtarzalnego biznesu	158

INTRO

Flipy mieszkaniowe wyglądają prosto, gdy widzisz wyłącznie gotowy efekt. Ktoś kupuje zaniedbaną nieruchomość za 300 000 dolarów, wydaje 55 000 na remont i sprzedaje ją za 410 000. Na pierwszy rzut oka daje to 55 000 zysku. W rzeczywistości przestrzeń między zakupem a sprzedażą wypełniają koszty zamknięcia transakcji, podatki, finansowanie, ubezpieczenie, media, przekroczenia budżetu przez wykonawców, koszty utrzymania, prowizje sprzedażowe, home staging, naprawy i czas. Dopiero po uwzględnieniu każdego z tych kosztów wiesz, czy projekt rzeczywiście zarobił.

Najważniejsza zasada tej książki brzmi: flip zaczyna się przy zakupie, nie przy remoncie. Większość potencjalnego zysku tworzysz wtedy, gdy kupujesz po cenie pozostawiającej wystarczającą przestrzeń między pełnym kosztem a realistyczną wartością odsprzedaży. Możesz przeprowadzić piękny remont i nadal stracić pieniądze, jeśli na początku przepłacisz. Możesz też osiągnąć bardzo dobry zwrot przy stosunkowo prostym planie ulepszeń, jeżeli cena zakupu daje mocny margines bezpieczeństwa.

Ta książka nie jest o znalezieniu najtańszej nieruchomości w mieście. Tanio nie znaczy automatycznie poniżej wartości. Niska cena może wynikać z komplikacji prawnych, problemów konstrukcyjnych, złego układu, słabego popytu, wysokich opłat, trudnego budynku albo zwyczajnie uczciwej wartości rynkowej. Okazja pojawia się wtedy, gdy obecna cena jest atrakcyjna względem tego, ile nieruchomość może rozsądnie być warta po kontrolowanym i ekonomicznie uzasadnionym ulepszeniu.

Ta różnica jest sednem flipowania. Nieruchomość może być niedoszacowana, ponieważ sprzedającemu zależy na szybszej transakcji, ogłoszenie jest źle przygotowane, wnętrze wygląda gorzej niż w rzeczywistości albo układ można poprawić za rozsądną kwotę. Czasem wartość powstaje dzięki pełnemu remontowi, czasem przez celowaną modernizację, a czasem przez rozwiązanie problemu, którego inni kupujący nie chcą nawet analizować. Twoim zadaniem nie jest szukanie ruin. Masz identyfikować sytuacje, w których rynek przecenia koszt naprawialnego problemu bardziej, niż kosztować będzie jego rozwiązanie.

Drugim filarem jest pełna kalkulacja projektu. Cena zakupu nigdy nie stanowi całego kosztu transakcji. Trzeba doliczyć koszty nabycia, finansowanie, opłaty specjalistów, remont, materiały, robociznę, ubezpieczenie, media, opłaty związane z nieruchomością, staging, marketing, koszty sprzedaży i rezerwę na to, czego nie potrafisz dokładnie przewidzieć. Dopiero wtedy możesz porównać pełną inwestycję z realistyczną ceną odsprzedaży. Kalkulacja ma większe znaczenie niż pewność sprzedającego, optymizm pośrednika albo twoja własna ekscytacja podczas oglądania.

W całej książce będziemy korzystać z pojęcia marginesu bezpieczeństwa. Projekt nie powinien działać wyłącznie wtedy, gdy wszystko układa się idealnie. Jeżeli transakcja jest opłacalna tylko pod warunkiem, że wykonawca skończy na czas, remont zmieści się dokładnie w budżecie, rynek pozostanie silny, a kupujący zapłaci pełną cenę ofertową, ryzyko jest zbyt duże. Dobry flip powinien przetrwać kilka niekorzystnych zdarzeń jednocześnie. Nauczysz się budować scenariusz bazowy, ostrożny i spadkowy, zanim zaangażujesz kapitał.

Remont jest kolejnym ważnym obszarem decyzji, ale musi pozostać narzędziem biznesowym, nie prywatnym projektem wewnętrznym. Każdy istotny wydatek powinien odpowiadać na jedno z trzech pytań: czy podnosi prawdopodobną cenę sprzedaży, zwiększa szansę sprzedaży albo ogranicza ryzyko? Kupujący nie zapłacą automatycznie więcej dlatego, że wybrałeś drogie płytki, luksusową armaturę lub meble na wymiar. Nadmierne ulepszanie potrafi zniszczyć marżę równie skutecznie jak słabe wykonanie.

Następnym filarem jest wyjście z inwestycji. Nie zarabiasz w chwili zakończenia remontu ani publikacji ogłoszenia. Zarabiasz wtedy, gdy nieruchomość zostanie sprzedana, środki wpłyną, wszystkie koszty będą rozliczone i poznasz prawdziwy wynik. Cena ofertowa jest tylko hipotezą, a reakcja rynku pokazuje, czy hipoteza była poprawna. Nauczysz się ustalać cenę, czytać zachowanie kupujących i rozpoznawać moment, w którym obniżka jest racjonalnym ruchem biznesowym, a nie porażką.

Czas ma znaczenie, ponieważ ma swoją cenę. Każdy dodatkowy miesiąc może oznaczać odsetki, ubezpieczenie, podatki, opłaty wspólnotowe, media, utrzymanie i koszt alternatywny kapitału, którego nie możesz użyć gdzie indziej. Jeżeli możesz sprzedać dzisiaj z zyskiem 45 000 albo czekać kolejne cztery miesiące w nadziei na dodatkowe 15 000, nie wybierasz po prostu między 45 000 a 60 000. Musisz porównać koszt oczekiwania, prawdopodobieństwo uzyskania wyższej ceny i ryzyko, że warunki rynkowe zamiast tego się pogorszą.

Jedną z najważniejszych umiejętności we flipowaniu jest odrzucanie transakcji. Początkujący często sądzą, że postęp oznacza kupienie czegoś. W rzeczywistości zdyscyplinowany inwestor może przejrzeć sto ogłoszeń,

obejrzeć dziesięć nieruchomości, złożyć dwie oferty i nie kupić niczego. To nadal może być doskonała praca. Kosztownym błędem jest zakup słabej nieruchomości tylko po to, żeby poczuć, że wreszcie się zaczęło.

Płynność jest równie ważna jak efektowny zwrot na papierze. Projekt może wyglądać atrakcyjnie, a mimo to być niebezpieczny, jeżeli zużywa niemal całą dostępną gotówkę, zostawia zbyt małą rezerwę albo zależy od natychmiastowej sprzedaży. Przed zakupem powinienś wiedzieć, ile gotówki pozostanie po zamknięciu, jak długo możesz finansować projekt i co się stanie, jeśli wyjście potrwa kilka miesięcy dłużej, niż planowałeś. Rentowny projekt, którego nie da się sfinansować do końca, nie jest zdrowym projektem.

Kolejne rozdziały pokażą, jak czytać lokalny rynek, porównywać nieruchomości, obliczać maksymalną cenę zakupu, sprawdzać ryzyko prawne i techniczne, szacować remont, negocjować, zarządzać wykonawcami, kontrolować zmiany budżetu, przygotowywać nieruchomość do sprzedaży, właściwie ją wyceniać i mierzyć końcowy zwrot. Przyjrzymy się też finansowaniu, płynności, podatkowi, scenariuszom spadkowym, skalowaniu i systemom zwiększającym przewidywalność kolejnych projektów. Co równie ważne, nauczysz się rozpoznawać sytuacje, w których prawidłową decyzją jest odejście.

Żaden wzór nie gwarantuje zysku. Rynek nieruchomości się zmienia, warunki finansowania przesuwają się, koszty pracy i materiałów rosną lub spadają, a przepisy podatkowe i prawne mogą być nowelizowane. Przed każdą transakcją sprawdzaj zasady obowiązujące w danej jurysdykcji i w razie potrzeby korzystaj z pomocy wykwalifikowanego prawnika, doradcy podatkowego, księgowego, specjalisty technicznego lub finansowego. Ta książka zawiera

praktyczne modele i narzędzia decyzyjne, a nie indywidualną poradę prawną, podatkową czy inwestycyjną.

Flipowanie wymaga również dyscypliny emocjonalnej. Być może trzeba będzie odrzucić atrakcyjną nieruchomość, bo liczby się nie zgadzają, usunąć z projektu element, który osobiście ci się podoba, zmienić wykonawcę albo zaakceptować niższą cenę sprzedaży, aby szybciej odzyskać kapitał. Najbardziej niebezpieczny moment często przychodzi wtedy, gdy zaczynasz bronić wcześniejszej decyzji wyłącznie dlatego, że zainwestowałeś już czas lub pieniądze. Każdą nową decyzję oceniaj według przyszłego kosztu i przyszłej korzyści.

Ostatecznie metoda jest prosta: kup, ulepsz, sprzedaj. Kupowanie wymaga najwięcej dyscypliny, ulepszanie najwięcej kontroli, a sprzedaż najwięcej cierpliwości. Gdy każdą nieruchomość traktujesz jak projekt z ceną wejścia, budżetem, harmonogramem, rezerwą, planem wyjścia i oczekiwanym zwrotem, flip staje się mniej zależny od nadziei. Celem nie jest wyeliminowanie ryzyka, lecz jego zrozumienie, wycenienie i odmowa przyjęcia większego ryzyka, niż marża jest w stanie udźwignąć.

Rozdział 1 - Gdzie naprawdę powstaje zysk na flipie

Największy błąd początkujących polega na myśleniu, że pieniądze zarabia się podczas remontu albo przy sprzedaży. W praktyce większość wyniku projektu jest przesądzona wcześniej, najczęściej w momencie zakupu. Jeśli wejdiesz w nieruchomość zbyt drogo, później będziesz próbować odzyskać marżę przez cięcie jakości, przeciąganie sprzedaży albo zakładanie ceny, której rynek nie chce zaakceptować. Dlatego pierwszy rozdział zaczyna się nie od młotka, kafelków czy zdjęć ogłoszeniowych, ale od zasady, która powinna sterować całym procesem: kupuj tylko wtedy, gdy liczby działają przed zakupem.

W uproszczeniu wynik flipu można zapisać jako cenę sprzedaży minus pełny koszt projektu. Pełny koszt to nie tylko cena mieszkania i remont, lecz także podatki, opłaty notarialne, prowizje, finansowanie, koszty administracyjne, media, ubezpieczenie, wyposażenie, dokumentacja, drobne naprawy, marketing sprzedażowy oraz rezerwa na błędy. Jeżeli kupujesz za 500 000 zł, wydajesz 90 000 zł na remont i planujesz sprzedaż za 650 000 zł, nie oznacza to automatycznie 60 000 zł zysku. Po doliczeniu wszystkich kosztów realny wynik może spaść do 30 000 zł, 15 000 zł albo nawet poniżej zera.

Dlatego zanim pojedziesz na oględziny, powinieneś mieć w głowie maksymalną cenę zakupu. Najprostszy model zaczyna się od ostrożnej ceny sprzedaży po remoncie, od której odejmujesz wszystkie przewidywane koszty oraz minimalny zysk wymagany za ryzyko i czas. Jeśli realistyczna cena sprzedaży wynosi 650 000 zł, całkowite koszty poza

zakupem szacujesz na 120 000 zł, a minimalny oczekiwany zysk to 60 000 zł, maksymalna cena zakupu wynosi 470 000 zł. Każda złotówka zapłacona powyżej tego poziomu zmniejsza twoją marżę, chyba że pojawią się nowe, wiarygodne informacje zwiększające wartość projektu.

To podejście zmienia sposób oglądania ofert. Nie pytasz już: „Czy to mieszkanie jest tanie?”, tylko: „Czy mogę kupić je poniżej wartości, która pozwala mi pokryć koszty i zachować wystarczający margines bezpieczeństwa?”. Cena ofertowa sprzedającego jest tylko punktem startowym negocjacji i nie mówi nic o opłacalności dla ciebie. Mieszkanie wystawione za 430 000 zł może być za drogie, jeśli po remoncie rynek zapłaci najwyżej 500 000 zł. Inne wystawione za 620 000 zł może być bardzo dobre, jeśli rozsądnie oszacowana wartość po ulepszeniu wynosi 800 000 zł.

Najpierw trzeba więc nauczyć się odróżniać cenę od wartości. Cena to kwota, której ktoś aktualnie żąda albo którą ktoś finalnie płaci. Wartość inwestycyjna to kwota, jaką nieruchomość ma dla ciebie przy konkretnym planie zakupu, remontu i sprzedaży. Ta sama nieruchomość może mieć inną wartość dla osoby kupującej dla siebie, inną dla inwestora wynajmującego i jeszcze inną dla flippera. Twój model musi być zbudowany pod twój sposób zarabiania, a nie pod emocjonalne przekonanie, że „to dobra dzielnica” albo „takich mieszkań jest mało”.

Najważniejszą liczbą na etapie analizy jest nie potencjalny przychód, lecz konserwatywna cena wyjścia. Powinna wynikać z realnych ofert porównywalnych, danych o transakcjach tam, gdzie są dostępne, jakości budynku, piętra, ekspozycji, standardu, rozkładu i popytu na dany metraż. Nie wystarczy znaleźć najdroższego podobnego mieszkania w okolicy i przyjąć jego ceny jako własnej. Lepiej założyć cenę

trochę niższą i później pozytywnie się zaskoczyć niż kupić projekt, który zarabia tylko przy rekordowym poziomie sprzedaży.

Dobłą praktyką jest budowanie trzech scenariuszy. Scenariusz bazowy pokazuje najbardziej prawdopodobny wynik przy rozsądnych założeniach. Scenariusz ostrożny zakłada niższą cenę sprzedaży, wyższe koszty remontu i dłuższy czas utrzymania nieruchomości. Scenariusz awaryjny odpowiada na pytanie, co stanie się, jeśli rynek osłabnie, remont przekroczy budżet, a sprzedaż potrwa kilka miesięcy dłużej. Jeśli projekt przestaje mieć sens po niewielkiej zmianie jednego parametru, jego marża bezpieczeństwa jest zbyt mała.

Wyobraź sobie mieszkanie oferowane za 460 000 zł. Po remoncie podobne lokale mogą być warte około 610 000 zł, a remont wraz z wyposażeniem szacujesz na 70 000 zł. Do tego dodajesz 20 000 zł kosztów transakcyjnych, utrzymania i sprzedaży oraz 15 000 zł rezerwy. Łączny koszt przy cenie ofertowej wyniósłby 565 000 zł, więc przy sprzedaży za 610 000 zł zostałoby około 45 000 zł przed uwzględnieniem podatku dochodowego i innych indywidualnych obciążeń. Jeśli twoje minimum za taki projekt wynosi 60 000 zł, mieszkanie nie spełnia kryteriów przy cenie 460 000 zł.

W tej sytuacji nie musisz od razu rezygnować. Możesz wyliczyć cenę zakupu, przy której projekt zacznie odpowiadać twoim wymaganiom. Jeśli chcesz zachować 60 000 zł oczekiwanego wyniku przed indywidualnym rozliczeniem podatkowym, maksymalna cena wejścia w tym przykładzie wynosi około 445 000 zł. To daje konkretny punkt negocjacyjny zamiast przypadkowego „spróbuję urwać 10 000 zł”. Właśnie tak powinna wyglądać negocjacja inwestora: