

Bogactwo można stracić, wolność finansowa jest dożywotnia!

15 czerwca 2024

O przewadze biznesowej wynajmu mieszkań nad lokalami komercyjnymi, zagrożeniach i gwarancjach profitu opowiada Sławomir Muturi – niekwestionowany potentat i ekspert rynku w Polsce, propagujący wolność finansową Polek i Polaków.



Bycie wolnym to tylko kwestia psychiki.

– **Klimat geopolityczny, a najem nieruchomości, jaki wpływ na biznes najmu mieszkań ma aktualna sytuacja za wschodnią granicą?**

– Nie jestem ekspertem wojskowym ani politykiem, ale jeśli pytasz mnie czy jest ryzyko, że Putin wkroczy do Polski i czy w związku z tym nadal jest tu rynek bezpieczny do inwestowania w mieszkania na wynajem, to powiem tak: podróżując po świecie ileś konfliktów widziałem i mam wrażenie, że to co się dzieje za naszą wschodnią granicą nie jest aż takim dla nas zagrożeniem. W mojej ocenie jesteśmy nadal bezpieczni i nasze biznesy również. Szczególnie wynajem mieszkań. Oczywiście każdemu się wydaje, że jak wojna dotrze do Polski to trzeba

będzie uciekać, a jak pokazało doświadczenie w różnych regionach świata ostatnich lat, wojna powoduje tylko wyższe zwroty z najmu. Na przykład wojna w Syrii trwa już 20 lat i ludzie nadal tam mieszkają. Choć jest faktycznie destrukcyjna, to jednak nie chcą oni całkiem zmieniać swojego życia, próbują żyć jak dotychczas, szukają zarobku, by zapewnić swoim rodzinom podstawowe potrzeby życiowe. Mieszkanie zawsze będzie taką potrzebą.

– Czyli aktualna sytuacja nie motywuje cię do ekspansji na inne, bezpieczniejsze rynki? Podróżujesz bardzo dużo i znasz realia innych krajów, pewnie przyglądasz się tamtejszym rynkom najmu?

– W moim przekonaniu rozproszenie biznesu na inne lokalizacje jest zawsze ryzykowne. Szczególnie gdy myślimy o innych krajach. Rozeznanie obcego rynku nie jest prostą sprawą. Nie znamy zwyczajów danego rynku, nie umiemy przewidzieć, co może tam wpłynąć na rentowność naszego biznesu. Nawet jeśli pomieszkamy tam dłużej niż tylko wakacyjne 2 tygodnie. W Polsce narzekamy na ustawę praw lokatorskich, która nie wystarczająco chroni właścicieli, ale ten problem to nic w porównaniu z problemami jakie mogą nas spotkać np. w Hiszpanii. Jest tam zjawisko zwane „ocupados”. Gangi włamują się do mieszkań i Policja nie ma instrumentów prawnych, by je eksmitować. Natomiast w Anglii, USA i Kanadzie nie ma czegoś takiego jak księga wieczysta. Wydawać by się mogło, że ten dokument to poważna sprawa i w każdym prawodawstwie powinien funkcjonować, a jednak nie. W tych krajach są tylko rejestry własności, brak rękojmi księgi wieczystej. W związku z tym proces zakupu nieruchomości trwa od 6-12 miesięcy i polega głównie na wymianie korespondencji dokumentów pomiędzy prawnikami specjalizującymi się w kupowaniu mieszkań, tzw. conveyancing. Proces ten ma na celu zapewnienie, że przeniesienie własności jest zgodne z obowiązującym prawem i że zarówno sprzedający, jak i nabywca mają pełne zrozumienie i zgodę na warunki transakcji. I tu kolejna ciekawostka –

opowiedział mi ja mój znajomy, stary angielski landlord, doświadczony w tym biznesie od pokoleń. Zakupił on kiedyś, po miesiącach conveyncingu, pewien lokal doskonały na wynajem. Odświeżył, wynajął i cieszył się z profitu, aż po roku otrzymał list ze wspólnoty mieszkaniowej informujący, że musi niezwłocznie wypowiedzieć zawartą umowę najmu. Okazało się, że 200 lat temu podjeta została decyzja, że mieszkania w tym obiekcie nie mogą być wynajmowane. Żaden z prawników, po mimo skrupulatnego conveyancingu nie znalazł wcześniej tego dokumentu. W drodze kompromisu udało się landlordowi wynegocjować, by mieszkanie to mogło być wynajmowane przez 12 miesięcy, ale co drugi rok. Jeśli on – „stary wyga” w tym biznesie został tak zaskoczony to ile lat ja musiałbym mieszkać w Anglii, czy innym kraju, by zidentyfikować wszystkie ryzyka? Rynki nieruchomości bardzo się różnią między sobą, nawet w jednym kraju, choć . między warszawskim, a katowickim rynkiem to niuanse, ale już między warszawskim a Londyńskim są ogromne. Przyznaję, rozważaliśmy oczywiście taką ekspansję, szczególnie na rynek ukraiński, gdy w 2014 Rosjanie zajęli Dombas, Lugańsk, Krym ceny nieruchomości w tamtym regionie bardzo spadły i myśleliśmy, że to był ten moment by zainwestować we Lwowie. Nie zdecydowaliśmy się jednak, a ja trochę żałuję, bo nawet dziś po inwazji w 2022 w zachodniej Ukrainie ludzie starają się żyć tam normalnie. Część ludzi została i potrzebuje mieszkań, więc najem nadal jest tam biznesem.

– Gdy Polska weszła do Unii dentyści z Hiszpanii i innych krajów europejskich zaczęli inwestować w stosunkowo dla nich tanie mieszkania na wynajem w Warszawie. Jaka jest dziś sytuacja?

– Dziś Polacy zaczęli inwestować w mieszkania na wynajem w Hiszpani, na Malcie, w Bułgarii. Natomiast inwestorzy zagraniczni, którzy nadal lokują kapitał w nieruchomościach w Polsce to głównie fundusze kapitałowe. Osobiście uważam, że zwroty z najmu w Polsce są dużo wyższe niż na świecie i

ponownie – łatwiej zarządzać ryzykiem tu, gdzie znamy rynek. Nawet w Kenii, którą ja znam bardzo dobrze, znam też mentalność tego społeczeństwa i wiele elementów tego biznesu implementowałem stamtąd do Polski, nie zdecydowałem się zainwestować, gdy mnie namawiano. Inwestycja w mieszkania na najem jest mniej ryzykowna niż w Forex, waluty i inne formy to jednak i ta nie jest pozbawiona ryzyka. Podkreślę raz jeszcze, że można je zminimalizować jedynie znając dany obszar inwestycji, jak własną kieszeń. Znajomość rynku umożliwia zidentyfikowanie potencjalnie niesprzyjających okoliczności i im przeciwdziałać. Nie jest to możliwe zdalnie.

– Trend długoterminowego wynajmu mieszkań – nawet na całe życie – zamiast własności, jak to dziś wygląda w Polsce?

– Ten trend w Polsce jest nieunikniony. Ludzie widzą, że nie muszą być już właścicielami niczego, by móc korzystać ze wszystkiego. Zobacz proporcję samochodów własnościowych, a lizingowanych lub wynajmowanych. Dziś wynajmujesz nawet torebki czy sukienki. Kiedyś nikomu nie mieściło się to w głowie. Będziemy coraz bardziej odchodzić od własności jako takiej. Druga istotna sprawa jest taka, że mieszkania będą drożeć, więc zakup będzie trudniejszy. Ludzie zostaną zmuszeni, by wynajmować większe mieszkania na bardzo długo. Ja i Mzuri nadal koncentrujemy się jednak na kawalerkach, bo na nie popyt nie będzie nigdy spadał, nawet jeśli urośnie popyt na najem dużych mieszkań. Kawalerki nadal będą potrzebne i dlatego nie dywersyfikujemy mieszkań w naszym portfelu. Będę się upierał, że nasz biznes to kawalerki na wynajem. W jednym z najbogatszych krajów na świecie – Norwegii – ludzie nadal inwestują w kawalerki, bo tych, których stać tylko na nie nigdy nie zabraknie.

– Powiedziałaś kiedyś – bogactwo można stracić a wolność finansowa jest dożywotnia, czy nadal tak uważasz?

– Największym zagrożeniem – nieporównywalnie większym niż Putin, jesteśmy w tym kontekście my sami. Prawdopodobieństwo

tęgo, że jego wojska wejdą i zniszczą akurat budynek, w którym mam mieszkanie na wynajem, jest dużo mniejsze niż tęgo, że popadniemy np. w hazard, lub ułokujemy swoje uczucia w kimś kto źle zarządzi naszymi pieniędzmi. Decyzje osobiste są dużo większym ryzykiem dla utraty wolności finansowej niż to, że wybuchnie wojna. Nawet gdyby wojna wybuchła, to nie oznacza to końca mojej wolności finansowej, bo ludzie są tak skonstruowani, że robią wszystko aby utrzymać status quo. Wolność finansową mogę dobrowolnie regulować, gdy spada wypłacalność najemców, mogę obniżyć poziom życia. Natomiast mój modus operandum polega na skalowaniu tego biznesu – im więcej masz mieszkań, tym większa gwarancja wolności finansowej. Nawet gdy wybuchą wojna, pandemia lub inny kataklizm, nie wszyscy od razu stają się niewypłacalni. Gwarancją wolności finansowej jest wyskalowanie i rozproszenie geograficzne biznesu ale po rynku, który doskonale znasz.

– Twoją wolność dają ci powynajmowane kawalerki czy jednak biznes Mzuri?

– Moja wolność w 100% zależy od moich wynajętych kawalerek. Pomaga mi korzystać z wolności finansowej podczas, gdy moje kawalerki mają pełne obłożenie. Mzuri stworzyłem w myśl zasady „potrzeba matką wynalazku”. Kiedy stałem się posiadaczem kilku kawalerek zdałem sobie sprawę, że administrowanie nimi było tak angażujące i czasochłonne, że zakłócało moją wolność spędzania czasu tak jak lubię i kiedy lubię. I tak powstało Mzuri, która pierwotnie zajęła się administracją moich mieszkań oraz innych wynajmujących, szukających takiego wsparcia. Byliśmy pierwsi na rynku polskim. Nikt przed Mzuri nie wpadł na pomysł, by tę niszę zagospodarować. Dziś administrujemy ponad 7 tysiącami kawalerek na wynajem.

– Wpadłeś jeszcze na inny genialny pomysł – zabezpieczenia dla właściwej nieprzerywalności ich czynszu...

Sławomir Muturi – Tak. Rentpuling to sposób, by każde z mieszkań administrowanych przez Mzuri przynosiło zyski bez

względu na najem lub jego brak. Każdy najemca dostaje swój procentowo obliczony czynsz niezależnie od tego czy akurat dziś jego kawalerka jest wynajęta, czy czeka na najemcę. To jest gwarancją, że ten biznes zawsze przynosi im zysk – czasem większy, gdy wszystkie lokale są wynajęte, a czasem mniejszy, jeśli ileś mieszkań stoi puste. Tym łatwiej dziś inwestować w ten rodzaj biznesu, szczególnie młodym ludziom. Każdemu się to opłaca, bo nikt nie zostaje bez czynszu.

– Ruszyły właśnie konsultacje w związku z Ustawą o REITAH. Powstały już wstępne założenia przepisów o spółkach inwestujących w najem nieruchomości komercyjnych. Ty podobny system, ale dla najmu mieszkań wprowadziłeś do Polski, jako formę inwestycji Mzuri, bez żadnej ustawy kilka lat temu?

– I to ponownie było wynikiem rynkowej potrzeby. Często spotykałem się z zarzutami od moich znajomych, jakoby mi było łatwiej gromadzić te kawalerki, bo w innych czasach zaczynałem. Odpowiadałem zawsze, że było mi tak samo łatwo jak Kolumbowi, który płynąc do Ameryki nie potrzebował wizy. Moją misją od kilku już lat jest wspieranie wolności finansowej Polek i Polaków i staram się tę misję realizować. Dlatego chętnie jeżdżę na różne zjazdy młodych przedsiębiorców, często jeszcze studiujących. Spotykając się z nimi wsłuchiwałem się w ich troski i wątpliwości. Choć dzięki moim wykładom rozumieją oni różnice między dążeniem do bogactwa, a wolności finansowej to zawsze słyszałem od nich różne „ale”... np. „ale jak kupić to pierwsze mieszkanie jeśli się nie ma gotówki, albo zdolności kredytowej?”. Martwiło mnie to oczywiście, bo nic prócz rady by oszczędzali konsekwentnie nie mogłem im zaproponować, aż któregoś razu będąc w Australii trafiłem w księgarni całą półkę książek o crowdsourcingu i crowdfunding. Nawet nie wiedziałem co to znaczy, ale zaintrygowany gdy przeczytałem i znalazłem rozwiązanie dla tych „ale”. Pomyślałem – czemu nie zebrać takiego crowdu ludzi, by kupić kawalerki na wynajem. Przez kilka ostatnich lat Mzuri założyło około 20 spółek crowdfundingowych do różnych projektów mieszkaniowych, różnych

strategii inwestycyjnych – jako Mzuri CFI (crowdfunding) zbieraliśmy kapitał, kupowaliśmy mieszkania w różnych miejscach Polski, odremontowaliśmy je i wynajęliśmy. Co roku podliczamy, ile spółka zarobiła i dzielimy na udziałowców np. 200 osób. Minimalny udział w takiej spółce to 10 tysięcy złotych i to jest sposób dla młodych ludzi, którzy chcą budować swoją wolność finansową dzięki temu biznesowi. Mamy też spółkę mieszkań tylko na Śląsku; albo taką dla klientów, którzy dysponujących dużo większym kapitałem. Model tego crowdfundingowego polega na tym, że nawet jak wartość tych udziałów któregoś z udziałowców to np. 1 % to oznacza, że jest on właścicielem wszystkich mieszkań ale w 1%. To jest alternatywna forma inwestycji ale bardzo bezpieczna, bo za każdym udziałem są faktyczne mieszkania. Nie jest to nic nowego, jak się zastanowimy to już przed wojną właścicielami kamienic było kilka osób, które decydowały się na taką wspólną inwestycję – zakup kamienicy pod wynajem. Przed wojną rynek najmu był dużo bardziej rozwinięty niż dziś. Nie było agentów, którzy sprzedawali mieszkania w kamienicach. Mieszkania można było tylko wynająć właśnie od właścicieli kamienic. Zatem biznes Mzuri działa na wzór właścicieli przedwojennych kamienic, również administrując mieszkaniami tych spółek crowdfundingowych. Ten „modus operandi” to kolejna formuła i gwarancja mojej wolności finansowej i jedyna dywersyfikacja inwestycji jak mnie przekonuje. Każdy kto dołącza do Mzuri ma tę wolność zagwarantowaną i nikt nie odkrwa tu Ameryki.

Ze Sławomirem Muturim rozmawiała Dorota Wielgopolan

Źródło: MagazynFakty.pl