

lokale użytkowe, magazyny czy ziemię po to, aby je wynająć, lub wyremontować i sprzedać lub po prostu odsprzedać za jakiś – zwykle z góry określony – czas.

Ci pierwsi to „konsumenci” nieruchomości, dla których najważniejsze są ich walory użytkowe. Ci drudzy to „inwestorzy”, dla których najważniejszym czynnikiem jest potencjał danej nieruchomości do generowania strumieni gotówki w przyszłości. Mogą one być jednorazowe – w przypadku sprzedaży, trwałe – w przypadku najmu, lub mieszane – np. najpierw najem, a później sprzedaż.

Niby „oczywista oczywistość”, ale jest to bardzo istotne rozróżnienie i jak pokazują nasze obserwacje, wcale nie takie „oczywiste”.

### 3.1. Zaczynij od swojej wizji

Świadomi inwestorzy, którzy chcą osiągnąć wolność finansową, konsekwentnie budują przemyślane portfele nieruchomości. Dzięki temu ich działania są bardziej spójne. Każdy zakup nieruchomości przybliża ich do celu, jakim jest osiągnięcie wolności finansowej. Nie mogą sobie pozwolić na jakies „przygodkowe” inwestycje, na zasadzie „jutro się zobaczy”.

Tak więc zacznij od swojej wizji.

Jak ją określić? Odpowiedz sobie, w co i dlaczego chcesz inwestować. Może ci się to wydawać z jednej strony banalne albo z drugiej – zbyt wydumane i „konsultanckie”. Ale według nas naprawdę warto, abyś spędziła trochę czasu i określiła swoją długofalową wizję. Inwestowanie w nieruchomości i budowanie wolności finansowej to długotrwałe procesy. Koszty związane z samym zakupem lub sprzedażą nieruchomości są relatywnie wysokie (była o tym mowa wcześniej), warto więc poświęcić trochę czasu na początku tej drogi, aby sprecyzować dokąd chcesz tą drogą dojść.

→ **Określ, jaka wysokość comiesięcznych strumieni pasywnej gotówki cię usatysfakcjonuje**

Samo powiedzenie sobie „chcę być bogata” – nie wystarczy. I nie mamy tu na myśli, że oczekujemy jeszcze dopowiedzenia przez siebie, że chcesz być jednocześnie również „piękna i młoda”. Chodzi o to, że jeśli sobie odpowiesz, ile chcesz mieć pasywnych dochodów – to to pozwoli ci zdefiniować minimalną wielkość portfela twoich mieszkań pod wynajem.

Innych rozmiarów będzie portfel w przypadku rosyjskiej multimilionerki, która ma liczne wyszukane potrzeby: utrzymanie 5-osobowej służby w pięknej rezydencji, jacht, samolot odrzutowy, pobyty w najdroższych hotelach francuskiej Riwier, kolacje w najdroższych restauracjach Monte Carlo, no i milion na bieżące wydatki. A pielęgniarka z Tomaszowa nie potrzebuje aż tyle, żeby uzyskać wolność finansową. Milionerka musi mieć setki nieruchomości, pielęgniarce wystarczy portfel złożony z 3–5 kawalerek pod wynajem.

Gdy już określiłaś, że aby zapewnić sobie w przyszłości pasywne dochody na stałym, przewidywalnym poziomie np. 15 000 zł miesięcznie (kwota, która będzie pokrywać twoje normalne comiesięczne wydatki), następnym krokiem będzie doprecyzowanie, jak ma wyglądać twój docelowy portfel nieruchomości.

→ **Określ typ nieruchomości, który cię interesuje**

Przychody rzędu 15 000 zł miesięcznie możesz uzyskać wynajmując willę w Wilanowie na rezydencję dla radcy handlowego ambasady Kenii. Albo wynajmując dwa luksusowe apartamenty przy Placu Trzech Krzyży pracownikom zagranicznych koncernów. Albo wynajmując 10 kawalerek w Warszawie lub 15 małych kawalerek w Katowicach. Oczywiście możliwe są również rozmaite warianty mieszane.

Szacujemy, że 80 procent początkujących inwestorów zaczyna od małych mieszkań na wynajem. Dlaczego? Tak jak wspo-