

go najemcy do poszukiwania tańszego mieszkania. Najemca nie będzie sobie zadawał trudu przeprowadzki, jeśli cena najmu będzie dla niego akceptowalna.

➔ **Dbanie o najemców**

Ostatnim z prezentowanych praktycznych aspektów przybliżających tajniki zarządzania ciągłością przychodów z najmu jest dbanie o najemców. W swej praktyce nie posuwaliśmy się do przesyłania najemcy butelki szampana w dniu jego urodzin, jednak prawdą jest, że jeśli nie zapomnimy, że po drugiej stronie jest człowiek, a nie bankomat wypłacający ci co miesiąc pewną kwotę gotówki, to bez wątpienia przekłada się to w pozytywny sposób na twój biznes. Po pierwsze masz lepszą informację, czy wszystko u twojego najemcy jest w porządku i nie jesteś zaskakiwana np. nagłą informacją o wyprowadzce. Po drugie, drobne usprawnienia i udogodnienia w trakcie trwania umowy najmu (np. wspomniana powyżej wymiana pralki), zawsze są mile przyjmowane i budują twój solidny wizerunek. To zmniejsza skłonność dobrego najemcy do poszukiwania lepszej oferty, a ty masz konkretne argumenty, jeśli np. uznasz, że konieczne jest podniesienie stawki czynszu. Na końcu, czasami zadowolony najemca pomoże znaleźć ci innego, równie dobrego następcę. Jeśli twój najemca był solidną osobą, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że jego znajomi też będą solidnymi osobami. Poza tym szukać będzie najemców, którym odpowiadać będzie dokładnie termin jego wyprowadzki, a więc doskonałe rozwiązanie z twojego punktu widzenia dla zachowania ciągłości przychodów.

➔ **Zachęcanie najemców do znalezienia ci następców**

W czasie, gdy będzie mieszkał w twoim mieszkaniu, twojego najemcę będą odwiedzali znajomi. W ten sposób poznają mieszkanie, jego wady i zalety. Sławkowi przydarzyło się kilka

lat temu, że Anglik, który od niego wynajmował kawalerkę na warszawskim Żoliborzu, gdy się już wyprowadzał, przekazał mieszkanie – oczywiście za wiedzą i zgodą Sławka – swojej koleżance z Irlandii, a ta z kolei po kilkunastu miesiącach, swemu koledze Irlandczykowi. W ten sposób w ciągu kilku lat nie było ani jednego dnia bezczynszowego.

Ponieważ mieszkanie przechodziło z rąk do rąk zaprzyjaźnionych ze sobą osób, łatwiej też było Sławkowi rozliczyć kaucję.

Warto więc zachęcić swoich najemców, aby włączyli się do poszukiwania osób, które mogłyby zająć ich miejsce po wyprowadzce.

6.3. Co robić, aby stale rosły przychody z najmu?

Kupujesz mieszkania pod wynajem po to, aby budować swoją wolność finansową. Jest to – jak już wielokrotnie wspominaliśmy – proces długotrwały, wieloletni. W tym czasie rynkowe ceny najmu raczej powinny systematycznie rosnąć, tym samym ceny najmu twoich mieszkań nie powinny pozostać na niezmiennie niskim poziomie. Powinnaś aktywnie dążyć do ich wzrostu. Każdy wzrost ceny najmu twoich mieszkań spowoduje większą kwotę wolnej gotówki, którą będziesz mogła przeznaczyć na zwiększenie rezerwy finansowej (aby przetrwać przyszłe okresy bezczynszowe), bądź na kupowanie kolejnych mieszkań do twojego portfela inwestycyjnego.

Jest to ważne również dlatego, że koszty utrzymania mieszkania też będą stopniowo rosły. Tego możesz być pewna. Koszty administratorów, ochrony, remontów, itp. – czy nam się podoba, czy nie – rosną wraz ze wzrostem cen energii i zwiększaniem się kosztów pracy w Polsce.

Jak w najprostszy i skuteczny sposób radzić sobie z tymi dylematami? Poniżej znajdziesz kilka sprawdzonych metod.