

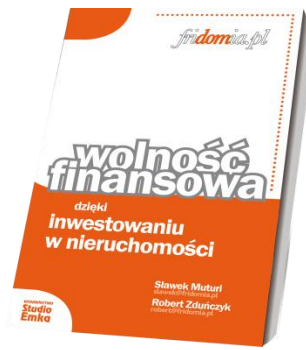


# „Jak możesz zdobyć wolność finansową dzięki inwestowaniu w nieruchomości”

Łódź, 7 grudnia 2010

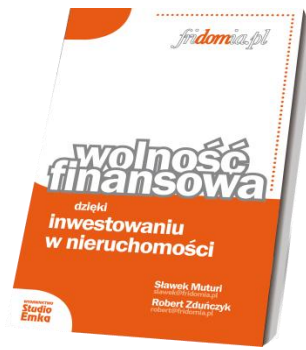


# Agenda spotkania



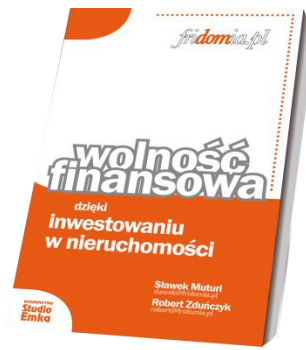
1. Cele spotkania
2. Czym jest wolność finansowa
3. Dlaczego nieruchomości?
4. Oferta finansowania Banku PKO BP
5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri
6. Zalety zintegrowanej oferty
7. Przykładowe nieruchomości
8. Wstępny przykładowy business case
9. Podsumowanie
10. Następne kroki
11. Dyskusja

# Cele spotkania



- Przedstawienie idei budowania wolności finansowej dzięki inwestowaniu w nieruchomości pod wynajem
- Zaprezentowanie zintegrowanej oferty Banku PKO BP i Mzuri w zakresie finansowania zakupu i bieżącej obsługi portfela nieruchomości
- Omówienie przykładowego business case'a
- Dyskusja

# Agenda spotkania



1. Cele spotkania
- 2. Czym jest wolność finansowa**
3. Dlaczego nieruchomości?
4. Oferta finansowania Banku PKO BP
5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri
6. Zalety zintegrowanej oferty
7. Przykładowe nieruchomości
8. Wstępny przykładowy business case
9. Podsumowanie
10. Następne kroki
11. Dyskusja

# Kim jesteśmy?

## Sławek Muturi

- Urodzony w Łodzi
- Absolwent SGH (1989), Uniwersytetu Warszawskiego (1990) oraz London Business School (1999)
- W latach 1992 - 2009 pracownik, a potem partner (współwłaściciel) Andersen Business Consulting, a po fuzji Deloitte
- Od maja 2009 nie pracuje zawodowo

## Osiągnął wolność finansową

- inwestycje w nieruchomości od 1998 roku (Warszawa, Łódź)
- zarządzanie portfelem nieruchomości od wielu lat
- w styczniu 2010 założył spółkę MZURI
- w zarządzaniu około 130 lokali, wkrótce kolejne

Autor książki "Wolność finansowa dzięki inwestowaniu w nieruchomości"

Podróżnik - odwiedził wszystkie kraje na politycznej mapie świata



# Każda osoba dorosła ma do czynienia z finansami



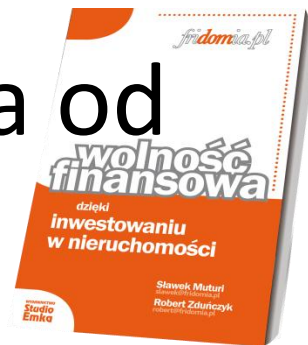
- Istnieją 3 grupy ludzi:
  - Niepewność finansowa
  - Bezpieczeństwo finansowe
  - Wolność finansowa

# Wolność finansowa



- stałe regularne wpływy pasywnej gotówki większe niż poziom normalnych comiesięcznych wydatków
- ze źródeł niezależnych od pracy na etacie
  - odsetki z lokaty bankowej
  - licencja autorska przeboju muzycznego
  - patent na technologię
  - najem nieruchomości

# Czym się różni wolność finansowa od bogactwa?



- Bogactwo i wolność finansowa to dwie różne rzeczy

	Wolność finansowa	Bogactwo
<b>Definicja</b>	Precyzyjna	Mało precyzyjna
<b>Kto definiuje</b>	Każdy dla siebie	Społeczeństwo
<b>Punkt odniesienia</b>	Własne potrzeby gotówkowe	Porównanie do innych
<b>Osiągalność</b>	Dla każdego	Dla wąskiego grona
<b>Trwałość</b>	Do końca życia	Ryzyko utraty majątku
<b>Sposób osiągnięcia</b>	Zaplanowany	Może być przypadkowy

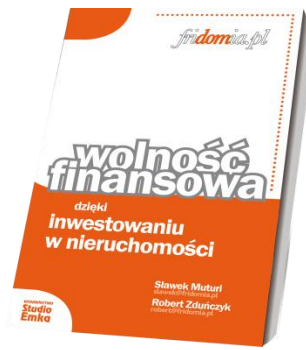


# Wolność finansowa – inna perspektywa inwestowania



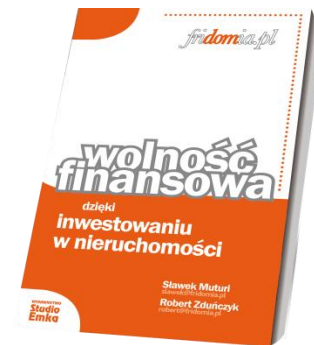
- Większość inwestycji z założenia ma:
  - maksymalizować zysk ze **wzrostu ich wartości** – przykładowo akcje, fundusze inwestycyjne, złoto, itp.
  - lub zapewnić przyszłe **bezpieczeństwo** - obligacje, polisy emerytalne, itp.
- Rzadko inwestujemy, aby maksymalizować **regularny dochód gotówkowy**
- Najczęściej gotówkę zdobywamy pracą na etacie

# Jak to jest z inwestowaniem w nieruchomości?



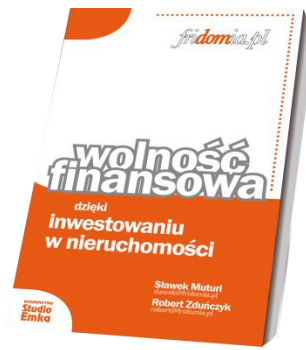
- Nieruchomości są specyficzną klasą aktywów, gdyż mogą zapewnić:
  - wzrost wartości
  - bezpieczeństwo
  - regularną gotówkę
- Powszechnie w Polsce nieruchomości kupowane są dla:
  - zysku ze wzrostu wartości ( np „kupię tanio, sprzedam drogo”)
  - bezpieczeństwa ( np „ziemia jeść nie woła”)
- Niewielu inwestuje dla regularnej gotówki
- Inwestowanie w nieruchomości pod wynajem jest najlepszą podstawą do budowania wolności finansowej

# Dlaczego nieruchomości?



	Wzrost wartości	Bezpieczeństwo	Regularna gotówka
Sprawdzony sposób budowania wolności finansowej			✓
Bieżące dochody z najmu			✓
Pewny wzrost wartości w dłuższym okresie	✓		
Zakup za cenę poniżej bieżącej wartości	✓		
Możliwość lewarowania	✓		
Oszczędności podatkowe			✓
Dobre zabezpieczenie przed inflacją		✓	
Możliwość zwiększenia jej wartości	✓		
Mniejsza podatność na gwałtowne zmiany wartości		✓	
Ryzyko całkowitej utraty kapitału można ubezpieczyć		✓	

# Co jest potrzebne aby osiągnąć wolność finansową?



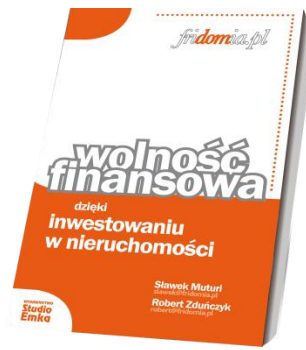
Wyższe wykształcenie	✘	Śmiałość wizji	✓
Znajomość finansów	✘	Otwartość umysłu	✓
Duża „kasa” na początek	✘	Konsekwencja	✓
		Cierpliwość	✓



# PYTANIA I DYSKUSJA dotyczące wolności finansowej

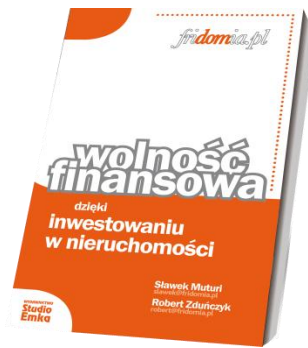
Łódź, 7 grudnia 2010

# Agenda spotkania



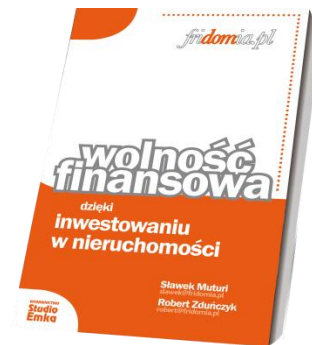
1. Cele spotkania
2. Czym jest wolność finansowa
3. Dlaczego nieruchomości?
- 4. Oferta finansowania Banku PKO BP**
5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri
6. Zalety zintegrowanej oferty
7. Przykładowe nieruchomości
8. Wstępny przykładowy business case
9. Podsumowanie
10. Następne kroki
11. Dyskusja

# Specjalna oferta finansowania PKO BP SA Oddziału 3 w Łodzi



- Oddział 3 w Łodzi oferuje produkt specjalnie „skrojony” do finansowania zakupów mieszkań pod wynajem
- Największe zalety oferty?
  - Możliwość finansowania **osób indywidualnych jak i podmiotów gospodarczych**,
  - Dostępna dla nowopowstałych spółek celowych **nie posiadających bieżącej zdolności kredytowej**,
  - Przy **ocenie zdolności kredytowej osób fizycznych** brany jest pod uwagę przychód z wynajętych przez co najmniej 6 miesięcy nieruchomości,
  - **Jedynym zabezpieczeniem** jest zakupywana nieruchomość,
  - **Obsługa kredytu jest pokrywana** z bieżących wpływów z najmu

# Specjalna oferta finansowania dla podmiotów gospodarczych

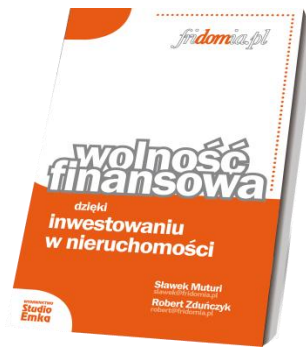


## Podstawowe parametry

- Okres kredytowania – do 30 lat
- Wysokość kredytu
  - PLN – 80% wartości nieruchomości ( netto)
  - Waluta (USD, EUR, CHF) – 75% wartości nieruchomości
- Oprocentowanie
  - PLN – WIBOR + marża od 1,8%
  - USD/CHF – LIBOR + marża od 3,0%
  - EUR – EURIBOR + marża od 3,0%
- Prowizje i opłaty
  - Rozpatrzenie wniosku - 0,1% (min 200 zł)
  - Udzielenie kredytu - od 1-3,5%
  - Podwyższenie kwoty kredytu - 2% (min 300 zł)
  - Wydłużenie okresu kredytowania - 2% (min 300 zł)
  - Zmiana waluty kredytu - 1%
  - Wcześniejsza spłata kredytu - 0%

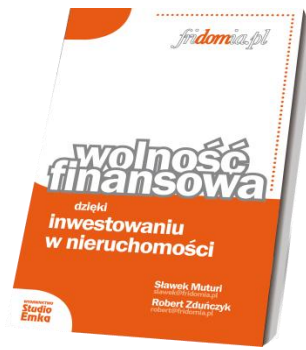


# Specjalna oferta finansowania dla osób fizycznych



## Podstawowe parametry

- Okres kredytowania – do 40 lat
- Wysokość kredytu
  - PLN – 100% wartości nieruchomości ( brutto)
  - Waluta (USD, EUR, CHF) – 100% wartości nieruchomości
- Oprocentowanie
  - PLN – WIBOR + marża od 1,5%
  - EUR – EURIBOR + marża od 2,4%
- Prowizje i opłaty
  - Rozpatrzenie wniosku - 0%
  - Udzielenie kredytu - od 0-3,5%
  - Podwyższenie kwoty kredytu - 2% (min 300 zł)
  - Wydłużenie okresu kredytowania - 0,5% (min 300 zł)
  - Zmiana waluty kredytu - 0,8%
  - Wcześniejsza spłata kredytu - 0,5%( do 2 lat, następnie 0 zł)

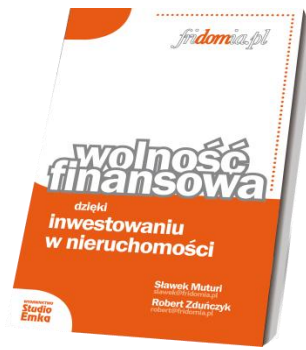


# Specjalna oferta finansowania PKO BP SA Oddziału 3 w Łodzi

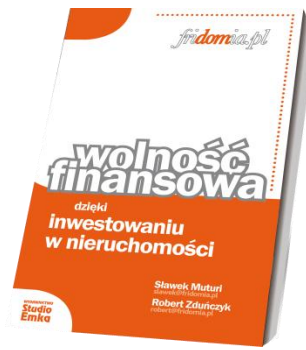
## Podstawowe parametry (c.d.)

- Wypłata kredytu jednorazowo lub w transzach
- Spłata kredytu
  - Raty miesięczne równe lub annuitetowe
  - Karencja kapitału – max 6 miesięcy od zakończenia inwestycji
- Zabezpieczenia kredytu
  - Hipoteka na kredytowanej nieruchomości;

# Specjalna oferta finansowania PKO BP SA Oddziału 3 w Łodzi



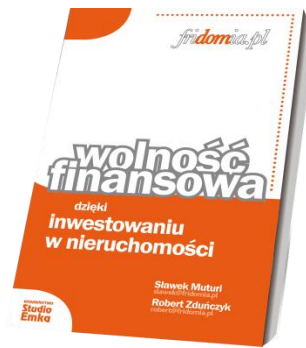
- Wymagane dokumenty
  - Dokumenty dotyczące klienta
    - Dokumenty założycielskie klienta, status prawny, NIP, REGON, itp.;
    - Zaświadczenia o niezaleganiu z płatnościami wobec ZUS i US.
    - Dokumenty dot. własności (umowy najmu bądź dzierżawy);
    - Dokumenty finansowe ;
    - Opinie banków;
    - Inne.
  - Dokumenty dotyczące przedmiotu kredytowania
- Obsługa portfela mieszkań powinna zostać powierzona profesjonalnej firmie



## PYTANIA I KOMENTARZE dotyczące oferty finansowania Banku PKO BP

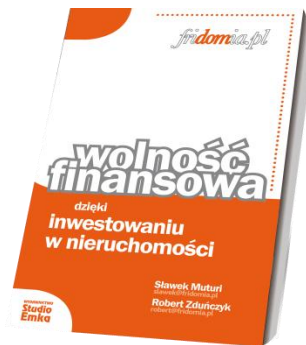
Łódź, 7 grudnia 2010

# Agenda spotkania



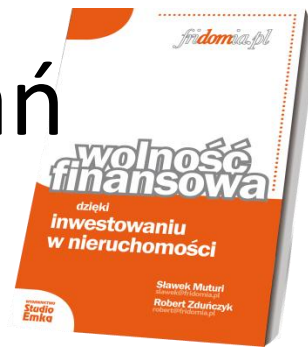
1. Cele spotkania
2. Czym jest wolność finansowa
3. Dlaczego nieruchomości?
4. Oferta finansowania Banku PKO BP
- 5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri**
6. Zalety zintegrowanej oferty
7. Przykładowe nieruchomości
8. Wstępny przykładowy business case
9. Podsumowanie
10. Następne kroki
11. Dyskusja

# Zarządzanie portfelem mieszkań pod wynajem



- Budowanie wolności finansowej poprzez inwestowanie w nieruchomości to proces wieloletni
- Zbudowanie wolności finansowej musi opierać się raczej na portfelu niż na pojedynczej nieruchomości
- W większości przypadków konieczne będzie finansowanie kredytem bankowym
- Kluczowym dla bieżącej obsługi kredytu bankowego jest ograniczenie ryzyka systematyczności i należytej staranności w zarządzaniu portfelem (gdyż spłaty rat kredytu mają pochodzić głównie z comiesięcznych wpływów z najmu)
- Wynajem i zarządzanie jest czasochłonne i bywa uciążliwe

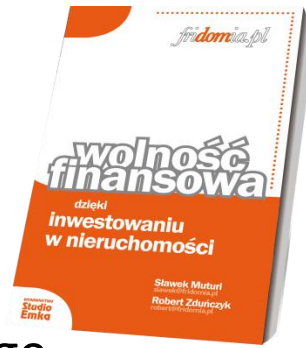
# Zarządzanie portfelem mieszkań pod wynajem



- Jak dziś w praktyce inwestorzy radzą (albo nie radzą) sobie z zarządzaniem?

Kto zarządza?	Typowe ryzyka i problemy
Inwestor samodzielnie	Brak czasu na codzien, wiele nieefektywności. A co, gdy zmienimy miejsce pracy/zamieszkania?
Znajomi	Czy robią to profesjonalnie? Co jeśli będą mieli dosyć lub się zmienią miejsce zamieszkania?
Rodzina	Jak wyżej, a dodatkowo ile możemy od nich „wymagać”?
Agencje nieruchomości	Zajmują się tylko wynajmem, kto dopilnuje, aby nie powstało zadłużenie?
Nikt	Mieszkanie stoi puste. Skąd czerpać gotówkę na spłatę kredytu?

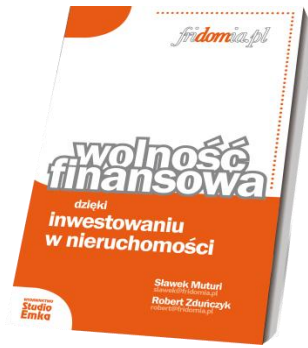
# Oferta MZURI



- MZURI Sp. z o.o. zapewnia całościową, kompleksową obsługę mieszkań/domów pod wynajem w imieniu i na rzecz właściciela
- Nie zajmujemy się klasycznym zarządzaniem blokami (np. oświetlenie i sprząatanie części wspólnych, konserwacja i naprawa wind, wywóz śmieci, ochrona, itp.)
- Zarządzamy portfelami mieszkań będących własnością konkretnego inwestora (nawet, jeśli portfel składa się z mieszkań położonych w różnych częściach miasta, czy Polski)
- Nasze usługi wzorowane są na powszechnych na Zachodzie firmach typu „property management”
- Nie jesteśmy również biurem pośrednictwa, którego działanie sprowadza się dziś do szukania najemcy
- MZURI z założenia nastawione jest na wieloletnią, stabilną współpracę i relację z naszymi klientami – osobami inwestującymi w lokale pod wynajem



# Oferta MZURI

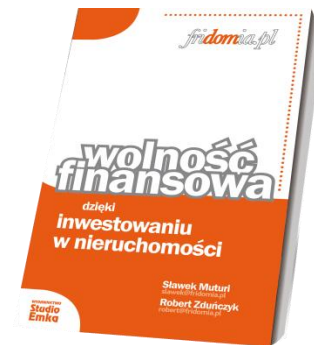


- Link do strony



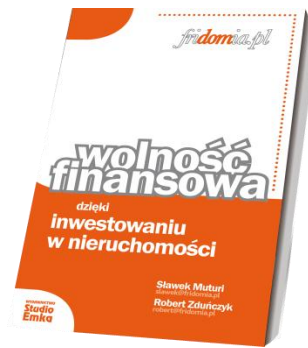
[www.mzuri.pl](http://www.mzuri.pl)

# Podstawowe parametry oferty MZURI



Korzyści	Koszty
Wyższe stawki najmu - lepsza wiedza rynkowa	Znalezienie lokalu do zakupu – 2,5%
Krótsze okresy pustostanu - 24/7	Bieżąca obsługa – 10% wartości czynszu
Niższe koszty remontów – doświadczenie, zaufane ekipy remontowe	Remont – 10% wartości remontu
Niższe koszty bieżących napraw – bieżąca konserwacja	Szukanie najemców – BEZ OPŁAT
Niższe zaległości – bieżący monitoring	
Konkretne oszczędności gotówki i czasu – dojazdy, telefony, ogłoszenia w prasie	
Wygoda – dzięki udzielonemu pełnomocnictwu	
Wzrost wartości mieszkania – bieżąca konserwacja, planowe przeglądy i remonty, podnoszenie standardu	
Pewność – wieloletnie działanie	





## PYTANIA I KOMENTARZE dotyczące MZURI i oferty zarządzania

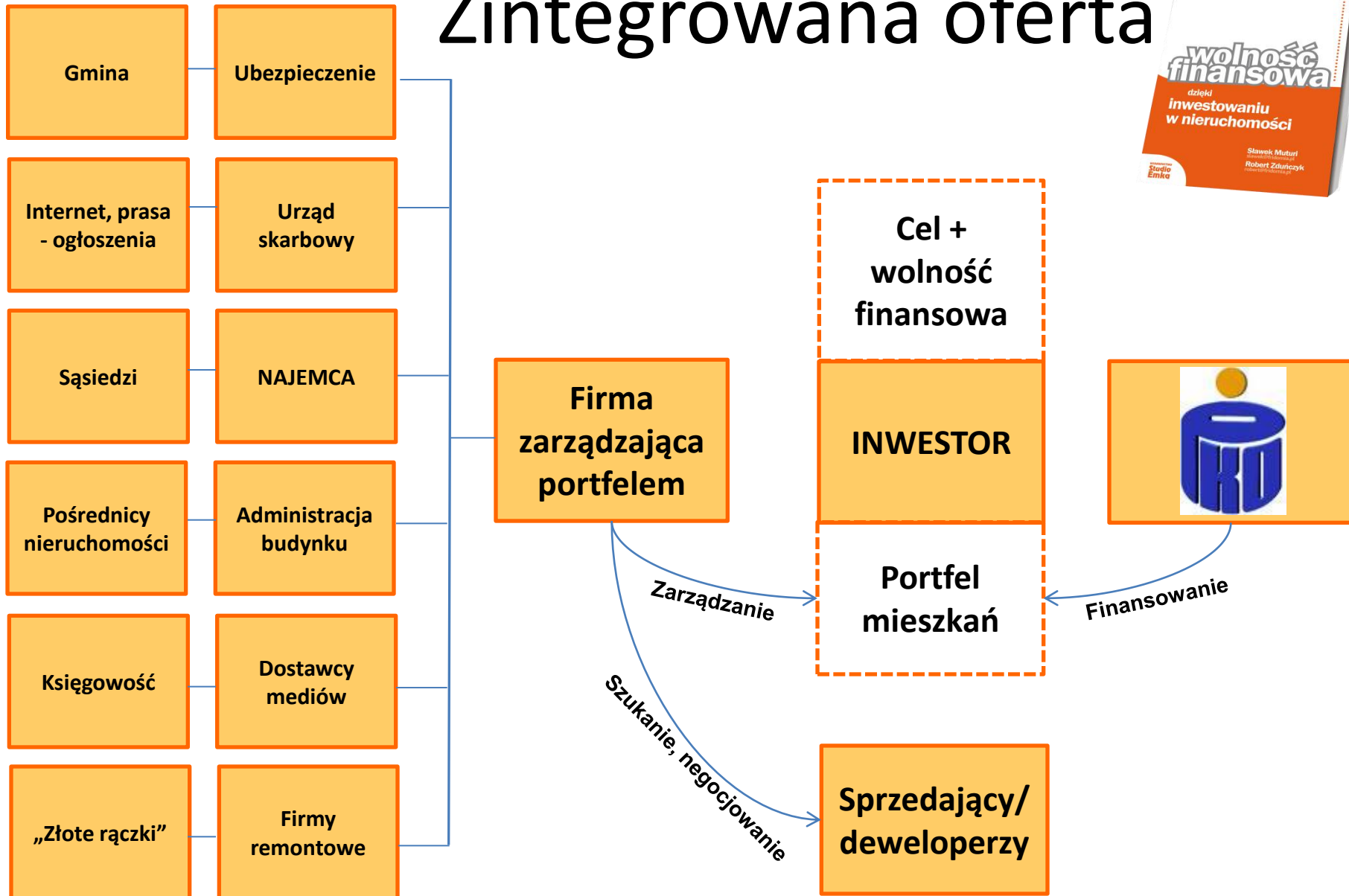
Łódź, 7 grudnia 2010

# Agenda spotkania



1. Cele spotkania
2. Czym jest wolność finansowa
3. Dlaczego nieruchomości?
4. Oferta finansowania Banku PKO BP
5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri
- 6. Zalety zintegrowanej oferty**
7. Przykładowe nieruchomości
8. Wstępny przykładowy business case
9. Podsumowanie
10. Następne kroki
11. Dyskusja

# Zintegrowana oferta



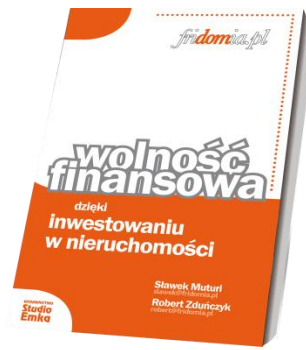
# Zintegrowana oferta



- Inwestor decyduje o swoim celu inwestycyjnym
- Inwestor (ew. przy udziale Mzuri) znajduje lokale
- Mzuri pomaga zrobić szczegółowy business case pod wniosek kredytowy
- Bank udziela kredytu
- Transakcja zakupu
- Mzuri przygotowuje lokale do wynajmu
- Kompleksowa obsługa najmu przez Mzuri (ogłaszanie, pokazywanie, negocjowanie, monitorowanie płatności, usuwanie awarii, rozwiązywanie umowy, szukanie następcy)
- Kompleksowa obsługa właściciela mieszkania przez Mzuri (remonty, naprawy, konserwacja, rozliczanie, opłacanie podatków lokalnych, raportowanie, itp.)
- Inwestor z przychodu z najmu spłaca raty kredytu bankowego
- Pomoc w ewentualnej sprzedaży mieszkania

**WAŻNE – Mieszkanie przez cały czas pozostaje własnością inwestora!**

# Zintegrowana oferta - zalety



## Dla inwestora

- Współpraca z Bankiem, który rozumie inwestowanie pod wynajem
- Odpowiednio skrojona oferta kredytowa
- Mieszkanie cały czas jest własnością inwestora
- Współpraca z profesjonalną firmą zarządzającą
  - Wzrost pewności przy kilkunastoletnim przedsięwzięciu
  - Większa efektywność (krótsze pustostany, wyższe czynsze, niższe koszty bieżące)
  - Wygoda – oddzielenie od wielu kłopotliwych podmiotów związanych posiadaniem i wynajmem portfela mieszkań
  - „Odmiejscowienie portfela” - możliwość zakupu mieszkań poza swoim miejscem zamieszkania

## Dla Banku

- Mniejsze ryzyko – profesjonalna firma zarządzająca zmniejsza ryzyko niewypłacalności spółki celowej
- Rozwijanie akcji kredytowej
- Długotrwała, stabilna relacja z klientem
- ...

## Dla firmy zarządzającej

- Klienci, którzy są świadomi swojego celu
- Długoterminowa, stabilna relacja z klientem
- ...

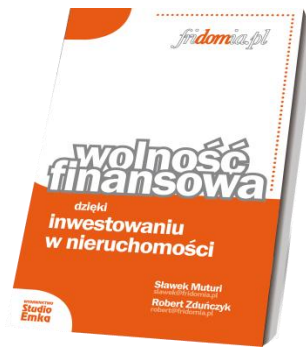
# Agenda spotkania



1. Cele spotkania
2. Czym jest wolność finansowa
3. Dlaczego nieruchomości?
4. Oferta finansowania Banku PKO BP
5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri
6. Zalety zintegrowanej oferty
- 7. Przykładowe nieruchomości**
8. Wstępny przykładowy business case
9. Podsumowanie
10. Następne kroki
11. Dyskusja



# Przykładowe nieruchomości



- Nie ma jednej, jedynej drogi do zbudowania portfela nieruchomości dającego wolność finansową
- Podstawowe zasady:
  - portfel, a nie pojedyncza nieruchomość
  - w miarę jednorodny charakter, aby działać profesjonalnie, a nie spekulacyjnie
  - portfel jest ukierunkowany na preferowany przez inwestora segment rynku najmu
  - ...

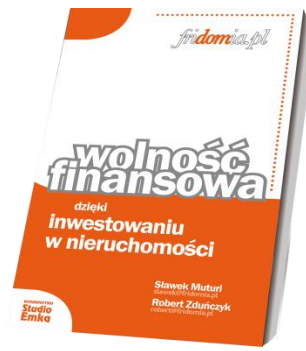
# Przykładowe nieruchomości



Portfele nieruchomości pod wynajem – różne opcje

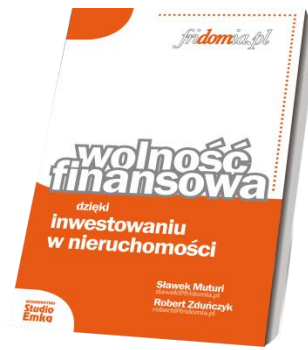
- Lokale użytkowe vs lokale mieszkalne
- Domy vs mieszkania
- Od deweloperów vs z rynku wtórnego
- Duże mieszkania vs „kawalerki”
- W centrum vs w tańszych lokalizacjach
- W dużych miastach vs w mniejszych miastach
- ...

# Przykładowe nieruchomości



## Dlaczego Łódź?

- Duża aglomeracja miejska
- Duży ośrodek akademicki
- Dotychczasowy i przyszły napływ inwestycji
- Lokalizacja w centrum kraju na przecięciu dwóch autostrad
- Relatywnie tanie mieszkania (ceny podobne, jak w np. w Zgierzu)
- Szybkie połączenie kolejowe z Warszawą
- Projekt Nowe Centrum Łodzi oraz rewitalizacji ul. Piotrkowskiej
- Korzystna relacja ceny najmu do ceny zakupu



# REGIONALNY RYNEK INWESTYCJI DEWELOPERSKICH – ŁÓDŹ

L.p.	Nazwa projektu	Developer	Lokalizacja (dzielnica)	ilość mieszkań	termin realizacji	poziom oferty cenowej	zaawansowanie sprzedaży
1	Barciński Park II	SGI Baltis	Śródmieście	108	zrealizowana	5200- 6400 PLN	85%
2	Marina	VARITEX	Baluty	101	zrealizowana	6500 - 8000 PLN	10%
3	Nowe Polesie	ATAL	Polesie	347	III Q 2010	5400 PLN	43%
4	City Park	POLNORD	Polesie	464	III Q 2010	4500 - 5300 PLN	13%
5	Srebrzyńska Rezydencje	Srebrzyńska Rezydencje	Polesie	27	zrealizowana	6550 - 8550 PLN	50%
6	U Scheiblera	OPAL Property Development	Śródmieście	428	zrealizowana	5700 - 7000 PLN	90%
7	Arboretum	HINES	Górna	315	III Q 2011	5300 - 8500 PLN	5%
8	Słoneczne Tarasy	OPAL Property Development	Górna	85	zrealizowana	4100- 7000 PLN	70%
9	Sun Tower	REAL DEVELOPMENT	Baluty	47	zrealizowana	4700- 7150 PLN	38%
11	Świtezianki	SGI Baltis	Baluty	123	sty-11	4300 - 5000 PLN	30%
12	Plejada	PROFIT Development	Górna	106	zrealizowana	4700 - 5000 PLN	85%
13	VILLA VERDE	ASSICO Development sp.zo.o.	Dabrowa	84	zrealizowana	4900-5300 PLN	74%
14	Złota Polana	ASSICO Development sp.zo.o.	Złotno	8 (domków)	III Q 2011	850.000-950 000 PLN	0%
15	Kompleks mieszkaniowy	Dom-Invest Sp.zo.o.	Widzew	45	3Q 2011	5500 PLN	0%
16	Arboretum	Arboretum Sp z o.o.	Chojny	315	2012	4900-8000 PLN	3%
17	Helenów Park *	Maya Teem Helenów Park	Baluty	10	3Q 2011	7000 PLN	50%
18	Kompleks mieszkaniowy przy ul. Suchej	MRQ inwestycje	Widzew	58	zrealizowana	4800 PLN	
19	Kompleks mieszkaniowy przy ul. Zakładowej	MRQ inwestycje	Widzew	42	zrealizowana	4800 PLN	
20	Kompleks mieszkaniowy w Pabianicach ul. Matejki 11	MT Tropisz Development Sp.j.	Pabianice	8	2 Q 2011	4300-4700 PLN	50%
21	Kompleks Mieszkaniowy w Pabianicach ul. Armii Krajowej 23	Przedsiębiorstwo Budowlane STAGA - Pabianice	Pabianice	32	2 Q 2011	4000-4500 PLN	37,5%
22	Jeziorno	Tauruss Development Sp.zo.o.	Radogoszcz	10	2011	4700-4900 PLN	0%

# MAPA INWESTYCJI DEWELOPERSKICH - APARTAMENTY



# MAPA INWESTYCJI DEWELOPERSKICH - MIESZKANIA



# MAPA INWESTYCJI DEWELOPERSKICH - DOMY







Marina.

City Park.





Słoneczne Tarasy.

Osiedle Plejada.





Projekt Świtezianki.

Nowe Polesie.



Villa Verde.



Inwestycja przy Suchej.

Kompleks przy ul.  
Zakładowej.





Kompleks ARBORETUM – inwestycja w trakcie realizacji.



Kompleks HELENÓW PARK – inwestycja w realizacji.



ZŁOTA POLANA.

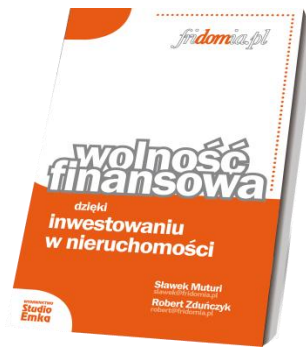


## PYTANIA I KOMENTARZE

Łódź, 7 grudnia 2010

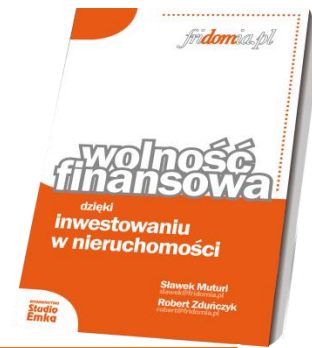


# Agenda spotkania



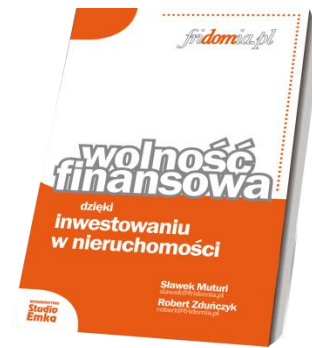
1. Cele spotkania
2. Czym jest wolność finansowa
3. Dlaczego nieruchomości?
4. Oferta finansowania Banku PKO BP
5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri
6. Zalety zintegrowanej oferty
7. Przykładowe nieruchomości
- 8. Wstępny przykładowy business case**
9. Podsumowanie
10. Następne kroki
11. Dyskusja

# Wstępny przykładowy business case - założenia



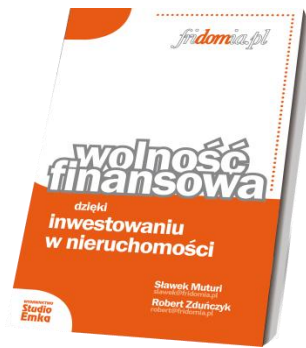
<b>Mieszkanie</b>		
2-pokojowe mieszkanie (45m) w nowym bloku w Łodzi	m2	45
Średnia cena zakupu za 1m2	PLN	5 000
Stawka najmu PLN/miesięcznie	PLN	1 400
Koszt opłat administracyjnych	PLN	250
Abonament energia i gaz	PLN	50
Miesięczne koszty drobnych napraw	PLN	50
Dodatkowy miesięczny koszt napraw od roku 10	PLN	100
Opłata za przejęcie mieszkania przez Mzuri	PLN	1 000
Prowizja za obsługę mieszkania w okresie najmu	%	10%
Prowizja za obsługę mieszkania w okresie pustostanu	%	6%
Stawka amortyzacji	%	2,50%
Zakładany okres pustostanu	%	17%

# Wstępny przykładowy business case – założenia



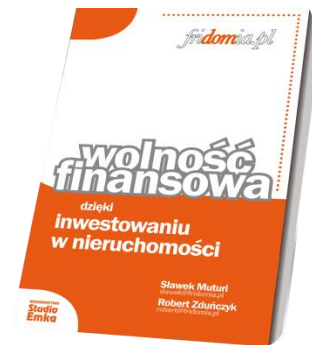
<b>Makroekonomiczne</b>		
Średnia roczna stopa inflacji w okresie kredytowania 20 lat	%	3%
Wzrost wartości ponad inflację	%	2%
Stawka podatku dochodowego	%	19,00%
Inflacyjny wzrost stawek najmu i kosztów po 10 latach	%	33%
Inflacyjny wzrost stawek najmu i kosztów po 20 latach	%	78%
<b>Finansowanie</b>		
Wkład własny	PLN	98 386
Kwota kredytu	PLN	182 716
Oprocentowanie rok 1	%	6,3%
Oprocentowanie - rok 10 ( w EUR)	%	5,0%

# Wstępny przykładowy business case – założenia



<b>Nakłady początkowe</b>		
Koszt zakupu mieszkania	PLN	225 000
Koszt remontu / wykończenia mieszkania (15% kosztu zakupu)	PLN	33 750
Łączny koszt/wartość nabycia gotowego lokalu	PLN	258 750
Koszty transakcyjne zakupu mieszkania (6% kosztu zakupu)	PLN	15 525
Koszty transakcyjne finansowania (1% kwoty kredytu)	PLN	1 810
Koszty założenia spółki celowej	PLN	5 000
<b>Całkowite nakłady początkowe</b>		<b>281 102</b>
w tym poniesione z własnych środków	35%	98 613

# Wstępny przykładowy business case – obsługa własna



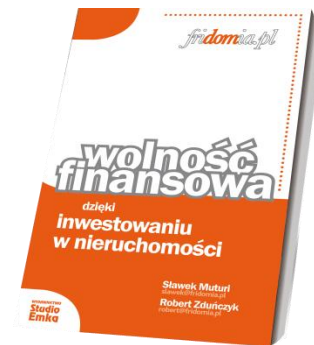
SYMULACJA PRZEPIŹYWÓW I SALDA GOTÓWKOWEGO	Rok 1	Rok 10	Po roku 20
<b>Przychody/Gotówka wpływająca</b>			
Miesięczne przychody z najmu brutto	1 400	1 827	2 492
Miesięczne przychody z najmu netto (skorygowane o pustostany)	1 162	1 516	2 068
<b>Wydatki operacyjne/Gotówka wypływająca</b>			
Miesięczne wydatki na spłatę kredytu (raty, odsetki) - 20 lat, równe raty	1 341	1 206	0
w tym kapitał	382	732	0
w tym odsetki	959	474	0
Miesięczne koszty drobnych napraw	50	167	239
Miesięczne koszty obsługi mieszkania	0	0	0
Miesięczne koszty utrzymania w okresach pustostanu	51	68	91
<b>Razem miesięczne wydatki gotówkowe</b>	<b>1 442</b>	<b>1 440</b>	<b>330</b>
Amortyzacja	539	539	539
Podstawa opodatkowania ( z uwzględnieniem amortyzacji)	-437	269	1 200
Podatek dochodowy	0	51	228
<b>Miesięczne dochody netto</b>	<b>-437</b>	<b>218</b>	<b>972</b>
<b>Miesięczne saldo gotówkowe = wpływy - wydatki</b>	<b>-280</b>	<b>76</b>	<b>1 739</b>

# Wstępny przykładowy business case – obsługa Mzuri



SYMULACJA PRZEPLÝWÓW I SALDA GOTÓWKOWEGO	Rok 1	Rok 10	Po roku 20
<b>Przychody/Gotówka wpływająca</b>			
Miesięczne przychody z najmu brutto	1 500	1 995	2 670
Miesięczne przychody z najmu netto (skorygowane o pustostany)	1 373	1 825	2 443
<b>Wydatki operacyjne/Gotówka wypływająca</b>			
Miesięczne wydatki na spłatę kredytu (raty, odsetki) - 20 lat, równe raty	1 341	1 206	0
w tym kapitał	406	732	0
w tym odsetki	935	474	0
Miesięczne koszty drobnych napraw	50	167	239
Miesięczne koszty obsługi mieszkania	149	197	262
Miesięczne koszty utrzymania w okresach pustostanu	26	34	45
<b>Razem miesięczne wydatki gotówkowe</b>	<b>1 565</b>	<b>1 603</b>	<b>546</b>
Amortyzacja	539	539	539
Podstawa opodatkowania ( z uwzględnieniem amortyzacji)	-326	415	1 358
Podatek dochodowy	0	79	258
<b>Miesięczne dochody netto</b>	<b>-326</b>	<b>336</b>	<b>1 100</b>
<b>Miesięczne saldo gotówkowe = wpływy - wydatki</b>	<b>-193</b>	<b>222</b>	<b>1 897</b>

# Wartość fridomii



Lata	Rok 1	Rok 10	Rok 20
Założona roczna stopa wzrostu wartości mieszkania	5%	5%	5%
Wartość mieszkania na koniec roku	281 102	436 081	676 505
Roczne saldo gotówkowe w danym roku dla 1 mieszkania	-2 315	2 667	22 759
Portfel - liczba mieszkań	10	10	10
Łączna wartość portfela	2 811 020	4 360 815	6 765 055
Łączna wartość salda gotówkowego	-23 151	26 674	227 589
Przyrost wartości mieszkania w okresie 20 lat ponad wkład własny	<b>3 954 035</b>		
Lokata bankowa wkładu własnego			
Stopa oprocentowania lokaty	7%	7%	7%
Wartość środków	98 386	180 878	332 537
Przyrost wartości wkładu własnego w okresie 20 lat	234 151		

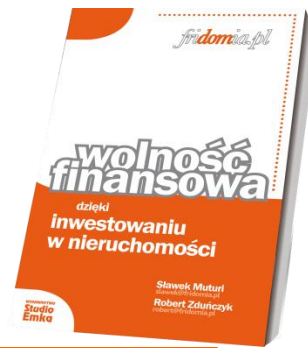
# Ryzyka przedsięwzięcia



- Budowanie wolności finansowej to proces wymagający:
  - wizji i determinacji
  - czasu – może potrwać nawet kilkanaście lat
  - zbudowania portfela – jedno mieszkanie nie wystarczy
  - najczęściej finansowania przez bank
- Z charakterystyki tej wynika szereg potencjalnych ryzyk
- Poniżej przedstawiamy najistotniejsze ryzyka i sposoby minimalizacji ich negatywnych konsekwencji

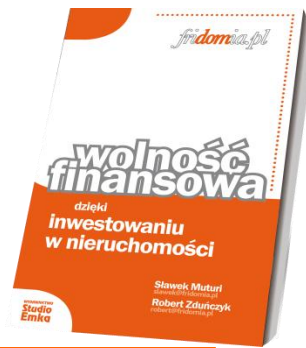


# Ryzyka przedsięwzięcia



Ryzyko	Konsekwencje	Środki zaradcze
<b>Długi horyzont przedsięwzięcia</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Nieprzewidziane zdarzenia (choroba, przeprowadzka)</li><li>Brak konsekwencji w działaniu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Każdy lokal należy do Ciebie i jest niezależny od pozostałych – możesz nim dysponować wg swoich potrzeb – np. sprzedać go dla zaradzenia zdarzeniu</li><li>Możesz zlecić obsługę zewnętrznej firmie, która zapewni konsekwencję w działaniu.</li></ul>
<b>Zmiany rynku najmu</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• strukturalny spadek popytu</li><li>• strukturalny spadek cen</li><li>• większa konkurencja</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Spadek przychodów z najmu</li><li>Trudności w spłacie kredytu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Dzięki specjalizacji i wiedzy Mzuri – szybciej dostrzeżesz niekorzystne zmiany na rynku.</li></ul>

# Ryzyka przedsięwzięcia



Ryzyko	Konsekwencje	Środki zaradcze
<b>Strukturalne zmiany na lokalnym rynku nieruchomości</b> <ul style="list-style-type: none"><li>ogólny spadek wartości nieruchomości</li><li>dekoniunktura</li><li>zubożenie okolicy</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Strata w przypadku sprzedaży</li><li>Trudności przy chęci refinansowania</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Lokalne zubożenie okolicy – dzięki skali działania i zbieranym danym porównawczym Mzuri szybciej zauważy niekorzystne zmiany – czas na wyjście z inwestycji</li></ul>
<b>Ryzyko kursowe i stóp procentowych</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Wzrost kosztów obsługi kredytu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Konserwatywne założenia przy decyzji o walucie kredytu</li></ul>

# Ryzyka przedsięwzięcia



Ryzyko	Konsekwencje	Środki zaradcze
<b>Bariera finansowania dla zbudowania dużej skali portfela</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Brak wkładu własnego na kolejne inwestycje</li><li>• „Wyczerpanie” się zdolności kredytowej</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Refinansowanie się dzięki wzrostowi wartości posiadanego portfela mieszkań</li></ul>
<b>Brak czasu na codzienne zarządzanie portfelem</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nieefektywność najmu<ul style="list-style-type: none"><li>- pustostany</li><li>- brak profilaktyki</li></ul></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Outsourcing usługi</li></ul>
<b>Kłopotliwi najemcy</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nie płacą, a nie chcą się wynieść</li><li>• Dokonują zniszczeń</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Odpowiednia selekcja i weryfikacja najemców</li><li>• Systematyczny monitoring płatności</li><li>• Regularne wizyty</li></ul>

# Ryzyka przedsięwzięcia



Ryzyko	Konsekwencje	Środki zaradcze
<b>Wypadki</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Wybuch gazu</li><li>•Zalanie</li><li>•pożar</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Utrawa wartości kapitału</li><li>•Utrata przychodów z najmu</li><li>•Kłopoty z obsługą kredytu</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>•Ubezpieczenie</li><li>•Odpowiedzialna profilaktyka</li></ul>



## PYTANIA I KOMENTARZE

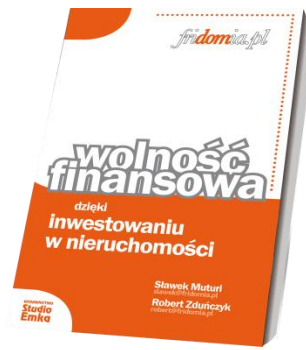
Łódź, 7 grudnia 2010

# Agenda spotkania



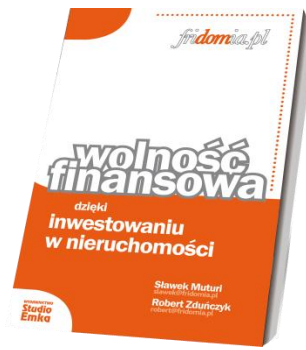
1. Cele spotkania
2. Czym jest wolność finansowa
3. Dlaczego nieruchomości?
4. Oferta finansowania Banku PKO BP
5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri
6. Zalety zintegrowanej oferty
7. Przykładowe nieruchomości
8. Wstępny przykładowy business case
- 9. Podsumowanie**
10. Następne kroki
11. Dyskusja

# Podsumowanie



- Wolność finansowa jest atrakcyjna i możliwa do osiągnięcia
- Nieruchomości to sprawdzony sposób na jej osiągnięcie
- Mają jednak dwie istotne bariery:
  - potrzeba zewnętrznego finansowania
  - kłopot z bieżącym zarządzaniem
- Bank PKO BP wspólnie z Mzuri pomagają pokonać te bariery
- W efekcie
  - inwestor zaciąga kredyt
  - raty kredytu spłacane są (w większości) przez najemców
  - Mzuri dba o to, aby najem nie zajmował czasu i był efektywny
  - w kolejnych latach pojawią się czynniki mogące zwiększyć efektywność ekonomiczną przedsięwzięcia
  - po spłacie kredytu:
    - Nastąpi skokowy wzrost comiesięcznej pasywnej gotówki
    - Będziesz posiadaczem portfela mieszkań, którego wartość w międzyczasie istotnie wzrosła

# Agenda spotkania



1. Cele spotkania
2. Czym jest wolność finansowa
3. Dlaczego nieruchomości?
4. Oferta finansowania Banku PKO BP
5. Oferta zarządzania portfelem nieruchomości Mzuri
6. Zalety zintegrowanej oferty
7. Przykładowe nieruchomości
8. Wstępny przykładowy business case
9. Podsumowanie
- 10. Następne kroki**
11. Dyskusja



# Następne kroki

1. Osoby zainteresowane – kontakt z
  - Sebastian Lis – PKO BP
    - Tel. 42 670 43 00, mail: [sebastian.lis@pkobp.pl](mailto:sebastian.lis@pkobp.pl)
  - Sławek Muturi – Mzuri
    - Tel. 602 415 728, mail: [biuro@mzuri.pl](mailto:biuro@mzuri.pl)
2. Spotkanie
  - Sprecyzowanie indywidualnej wizji portfela
  - Zawarcie umowy współpracy
3. Poszukiwanie i negocjowanie konkretnych lokali
4. Założenie spółki celowej
5. Wniosek kredytowy
6. Transakcja nabycia lokali
7. Wykończenie/remont/przygotowanie do najmu
8. Realizacja wynajmu
9. Bieżąca obsługa przez Mzuri
10. Spłacanie kredytu





## DYSKUSJA

Łódź, 7 grudnia 2010



**DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ I WSPÓLNIE SPĘDZONY  
CZAS!**

Łódź, 7 grudnia 2010