

Rozmawiał: Paweł Jaśkowski

Wszystkie drogi prowadzą do średniego najmu

Rynek najmu w Polsce przechodzi dynamiczne zmiany. Obok tradycyjnego najmu długoterminowego i popularnego w turystycznych lokalizacjach najmu krótkoterminowego coraz częściej pojawia się w rozmowach temat najmu śródtreminowego. Czym jest ten model, jak zacząć w nim działać, dla kogo jest najlepszy, a kto nie powinien się za niego zabierać i dlaczego może stać się nowym standardem? O tym rozmawiamy z Anną Paprotą, twórczynią Ekspertckiej Szkoły Najmu.

Paweł Jaśkowski: Co to w ogóle za model – najem średnioterminowy? Czy to jest jakiś nowy „twór” na rynku?

Anna Paprota: To nie jest nowy twór. Najem średnioterminowy tak naprawdę istniał od zawsze. Zajmowały się nim najczęściej osoby prowadzące najem krótkoterminowy, ponieważ zdarzali się klienci rezerwujący pobyty dłuższe niż tydzień czy miesiąc. Ale również w odpowiedzi na ogłoszenia najmu długoterminowego odzywają się osoby z zapytaniem o krótszy okres umowy. Rynek zaczął się zmieniać i uwidoczniła się nisza dla klientów poszukujących wynajmu od jednego miesiąca do pół roku. Taki okres możemy przyjąć jako najem średnioterminowy. To hybryda pomiędzy najmem długim a krótkim. Klienci oczekują krótszego okresu najmu niż rok, łatwości w wynajmie – nieskomplikowanych umów i procedur – oraz dużej elastyczności od właściciela. Szukają mieszkań w pełni przygotowanych do najmu, wzorowanych na tych z krótkiego terminu, choć standard wyposażenia może się nieco różnić.

P.J.: Skoro to hybryda, to kto jest w tym przypadku grupą docelową?

A.P.: Klienci są bardzo różnorodni. Dziś sporo osób marzy o pracy zdalnej z wielu miejsc, doświadcza życia w różnych miastach czy krajach. Ludzie poszukują mieszkania, w którym poczuć się jak w domu, z funkcjonalnym i przytulnym wyposażeniem. Najczęściej spotykane grupy to cyfrowi nomadzi i pracownicy zdalni, którzy dzięki swojej pracy mogą podróżować i mieszkać w różnych miejscach, nie przywiązując się do jednego. Dodatkowo są to studenci lub pracownicy przyjeżdżające na staże czy kursy trwające dłużej niż miesiąc – zarówno obcokrajowcy, jak i Polacy. Spotykamy też osoby w trakcie zmian życiowych – jak relokacja zawodowa (związana z przeprowadzką do innego miasta) czy osobista, np. rozstania, rozwody – które nie chcą od razu podejmować decyzji o długoterminowym zobowiązaniu. Czasem to po prostu osoby przeprowadzające kilkumiesięczny remont swojego mieszkania i szukające lokum w pobliżu. Co ciekawe, znaczna grupa tych najemców to cudzoziemcy. Polaków jest

stosunkowo niewielu w tym segmencie. Warto też wspomnieć, że coraz częściej tym modelem zainteresowani są inwestorzy indywidualni – zarówno ci, którzy mają jedno mieszkanie, jak i ci, którzy budują portfel kilku lokali/domów. Model ten jest atrakcyjny również dla pośredników nieruchomości, zarządców, firm relokacyjnych oraz osób, które odziedziczyły mieszkanie i chcą na nim zarabiać więcej. Nawet osoby na emeryturze, które są otwarte na nowe rozwiązania, mogą spokojnie sobie z tym poradzić.

P.J.: Czyli to segment, który funkcjonował, ale rozwinął się głównie dzięki możliwości pracy zdalnej i imigrantom?

A.P.: Zdecydowanie tak. Zmiana stylu życia bardzo mocno się uwidoczniła, szczególnie w okresie pandemii COVID-19. Dodatkowo w Polsce silnym czynnikiem był napływ uchodźców z Ukrainy. Te dwa elementy silnie wpłynęły na uwydatnienie się najmu średnioterminowego. Wiele osób chciało zatrzymać się na dłuższy czas, ale niekoniecznie się przywiązywać. Część osób z Ukrainy czeka na zakończenie wojny, pracuje zdalnie, ich sytuacja jest mniej stabilna, więc początkowo wolą krótsze umowy, które potem przedłużają.

P.J.: Gdzie tacy klienci szukają ofert i jak właściciel może do nich dotrzeć?

A.P.: Klienci szukają na różne sposoby, często i w sekcjach z najmem długoterminowym (w tym przypadku negocjują podczas rozmowy krótszy termin), i w sekcjach z najmem krótkoterminowym (gdzie negocjują cenę za dłuższy pobyt). Dzieje się tak, ponieważ ofert dostosowanych typowo do średniego terminu jest wciąż niewiele. Z kolei właściciel, aby dotrzeć do najemców, musi przyjąć strategię elastyczności wobec tego wariantu. Warto już w ofercie zawrzeć informację, że jesteśmy otwarci na wynajem np. na sześć miesięcy, i podać przykładową cenę. Należy przygotować konkretną ofertę dostosowaną do takich osób, z odpowiednio dopasowanymi warunkami i cenami. Kluczem jest odpowiednie przygotowanie ogłoszenia. Poza tradycyjnymi portalami dzisiaj bardzo

skutecznym miejscem są social media, np. grupy na Facebooku powiązane z danym miastem czy rejonem. Coraz większą rolę odgrywają też profesjonalne platformy przeznaczone do ogłoszeń tego typu najmu.

P.J.: Skoro rynek idzie w tym kierunku, a klientów przybywa, to dlaczego najem średnioterminowy nie jest jeszcze bardzo popularny w Polsce?

A.P.: Wydaje mi się, że to wynika głównie z braku edukacji inwestorów w tym temacie. To wciąż postrzegane jest jako nowy format. Jako społeczeństwo przyzwyczailiśmy się do podziału na najem długi albo krótki i sporo osób nawet nie wie o potencjale średniego terminu. Często obawiamy się, że będzie przy tym bardzo dużo zachodu.

P.J.: A jak wygląda nakład pracy w porównaniu z innymi modelami?

A.P.: To jest hybryda, więc stopień zaangażowania znajduje się pośrodku. Przy najmie długim jest łatwiej, mniej pracy. Z kolei przy krótkim najmie trzeba poświęcić najwięcej czasu i energii, bo klient zmienia się często, nawet co parę dni. Jeśli chodzi o średni termin – klienci przyjeżdżają np. na miesiąc lub kilka, często przedłużają pobyty – tak że ostatecznie nie wymaga to aż tak wielkiego wysiłku ze strony wynajmującego.

P.J.: Jakie są zatem główne zalety najmu średnioterminowego, które wyróżniają go na tle pozostałych?

A.P.: Główne zalety to przede wszystkim znacznie większa zyskowność w porównaniu z długim najmem. Z moich doświadczeń wynika, że przy średnim dochodzie różnica wynosi 30–40%. Druga kluczowa zaleta to zdecydowanie niższy nakład pracy niż przy najmie krótkim, przy zyskach często bardzo porównywalnych. Mamy też do czynienia z mniej absorbującym i mniej wymagającym klientem niż w przypadku krótkiego terminu, gdzie oczekuje się wysokiego standardu i świetnej obsługi.

P.J.: Brzmi atrakcyjnie. A czy są jakieś ryzyka związane z tym modelem i jak sobie z nimi radzić?

A.P.: Ryzyka często są jednocześnie mitami, które krążą w środowisku.



Pierwsze ryzyko to rotacja najemców i wynikające z niej przestoje, czyli puste dni. Mówi się, że przestojów jest dużo i przez to opłacalność jest niska. Można to jednak wyeliminować poprzez dobre przygotowanie strategii i poszukiwanie najemców z wyprzedzeniem. Jeśli nawet pojawią się „puste dni”, to będzie ich stosunkowo niewiele. Choć trzeba pamiętać, że bez odpowiedniej strategii opłacalność rzeczywiście może okazać się niska. Kolejnym ryzykiem jest to, że zarobimy mniej niż na najmie krótkim – ale to niekoniecznie prawda. Zysk zależy od lokalizacji. Mieszkanie, które nie ma położenia topowego pod krótki najem, może w średnim terminie uzyskać lepszy wynik finansowy. I w przeciwieństwie do średnioterminowego najmu krótkoterminowy ma dużą sezonowość, co także wpływa na przychody. Ryzykiem może być też trudność weryfikacji najemcy. Jest to pozorne zagrożenie, ponieważ można wynajmować przez profesjonalne platformy, które prowadzą część weryfikacji. Platformy te gromadzą opinie o najemcach i oferują rozwiązania chroniące właścicieli. Choć w Polsce nie ma obowiązku podawania danych właścicielowi, można o nie prosić indywidualnie. Kolejny mit dotyczy wysokich kosztów wyposażenia mieszkania. Lokal musi być dobrze wyposażony i atrakcyjny wizualnie, co wiąże się z wyższym kosztem wejścia. Jednak przy wyższych ce-

nach najmu ten koszt szybko się zwraca, a zyski są atrakcyjne. Panuje też przekonanie, że średni najem działa tylko w dużych miastach. Faktycznie najlepiej sprawdza się w miastach akademickich albo tych z dużymi firmami, ale z powodzeniem działa też w innych rejonach z dużymi zakładami pracy, gdzie przyjeżdżają pracownicy na staże czy kadra kierownicza na krótsze okresy.

P.J.: Wspomniałaś o wpływie lokalizacji na opłacalność. Jakie cechy powinna mieć idealna nieruchomość pod najem średnioterminowy? Czy każdą da się zaadaptować?

A.P.: Większość mieszkań da się przekształcić na lokale do wynajmu w średnim terminie. Trudności mogą się pojawić przy bardzo specyficznych nieruchomościach z najmu krótkoterminowego, np. z małymi aneksami kuchennymi, bo brakuje tam tego, co istotne dla średnioterminowego najemcy. Choć i to nie zawsze wyklucza, bo niektórzy jedzą na mieście. Wybierając nieruchomość pod ten model, trzeba kierować się paroma kluczowymi elementami. Posiadam listę około 60 punktów do analizy. Najważniejsze to:

- lokalizacja: dobry i szybki dostęp do komunikacji miejskiej, ułatwiający poruszanie się;
- wnętrze: mieszkanie w pełni wyposażone i umeblowane, tworzące efekt przytulności i poczucia „jak w domu”.

Niezbędne jest stabilne i szybkie Wi-Fi, a także wygodne łóżko i strefa do pracy. Detale, jak np. piekarnik, mogą być ważne dla niektórych grup najemców – np. dla osób z Ukrainy, Hiszpanii czy Włoch piekarnik jest absolutnie konieczny, co wynika z ich zwyczajów kulinarnych. W Polsce przez lata piekarniki były eliminowane z mieszkań na wynajem, bo trudno było je utrzymać w czystości – dziś to element, który potrafi zadecydować o wyborze mieszkania;

- układ mieszkania: pozwalający na stworzenie odpowiednich stref dla najemcy.

Warto pamiętać, że najemcy pytają nie tylko o Internet, ale też o jego szybkość – przy najmie długoterminowym najemca podpisuje umowę na siebie, ale przy średnim wszystko musi być gotowe. Takie detale robią różnicę i wpływają na powodzenie oferty.

P.J.: Mówimy o elastyczności właścicieli i dostosowaniu oferty. Czy w takim razie regulacje prawne, które szykują się na rynku najmu, będą sprzyjać średniemu terminowi?

A.P.: Tak, wydaje mi się, że wszystkie drogi prowadzą do średniego najmu. W Polsce regulacje dla najmu długoterminowego mają być bardzo korzystne dla najemców, a mniej dla właścicieli – utrudnią podnoszenie czynszu, nawet o inflację, i rozwiązywanie umowy. To zniechęci właścicieli i skłoni do szukania bezpieczniejszych rozwiązań, np. umów terminowych. Z kolei regulacje dotyczące najmu krótkoterminowego mogą wymagać licencji czy zgody wspólnot. Mieszkania, które ich nie uzyskają, mogą być kierowane w stronę najmu średnioterminowego. To korzystne, bo dużo osób szuka tej opcji.

P.J.: Jak Twoim zdaniem będzie wyglądał rynek najmu za 5–10 lat?

A.P.: Trudno przewidzieć, co się wydarzy w perspektywie 10 lat, bo wszystko szybko się zmienia i mogą pojawić się „czarne łabędzie”, jak pandemia czy wojna. Jednak zmiana stylu życia ewidentnie wpływa na preferencje najemców i właścicieli lokali. Rynek idzie w kierunku średniego najmu. Trend łatwości przemieszczania się i zmiany lokum jest bardzo widoczny globalnie. Ludzie nie chcą tak bardzo przywiązywać się określonego miejsca i szukają rozwiązań nieskomplikowanych praw-

nie, bez trudnych umów czy wysokich kaucji. Platformy oferujące zabezpieczenia i ułatwiające wynajem też sprzyjają temu trendowi.

P.J.: Jakie błędy najczęściej popełniają początkujący w tej niszy?

A.P.: Najczęstsze błędy to:

- brak właściwej analizy mieszkania pod kątem jego przydatności do tego typu najmu;
- niewłaściwe wyposażenie mieszkania – choć to mniejszy problem, wymaga przygotowania;
- brak przemyślanej strategii cenowej i ogłoszeniowej – strach i lęk, że nikt nie wynajmie, skłania do wynajęcia długoterminowo;
- brak elastyczności.

Nierzadko osoby wchodzą w ten model intuicyjnie, bo np. nie mogły wynająć mieszkania długoterminowo i zgłosił się do nich klient na krótszy okres.

P.J.: Czy masz jakieś przykłady, kiedy brak elastyczności lub trzymanie się innego modelu okazało się mniej korzystne?

A.P.: Mogę przytoczyć kilka historii, które pokazują zarówno potencjalne straty z innych modeli, jak i zyski po zastosowaniu strategii średniego najmu. Jedna znajoma nie mogła sprzedać wyremontowanego mieszkania dwa lata temu, gdy rynek stanął. Zasugerowałam wystawienie go na średni termin, głównie dla osób z Ukrainy. Przez półtora roku mieszkanie było wynajmowane w tym trybie – zarobiła na tym około 60 000 zł. W międzyczasie rynek się poprawił, wprowadzono „Bezpieczny Kredyt 2%”, ceny wzrosły i finalnie sprzedała mieszkanie z łącznym zyskiem 200 000 zł. Najem średnioterminowy pozwolił jej nie tylko zarabiać, ale też poczekać na lepsze warunki sprzedaży.

Znam też klientkę, która miała dwa mieszkania w najmie krótkim w dobrych lokalizacjach. Niestety, były źle umeblowane, mocno odbiegały od dzisiejszych standardów. Osiągała na nich bardzo niskie przychody, nawet niższe niż w najmie długoterminowym. Obatemieszkaniaidealnie nadawałyby się pod średni termin – generowałyby lepsze zyski.

Miałam też klienta z kawalerką w Warszawie, który świetnie zarabiał na średnim terminie w szczycie napływu osób

z Ukrainy. Gdy ruch zmalął, chciał nadal tyle zarabiać i przeszedł na najem krótki. Po roku wrócił do średniego terminu – to zapewniło mu stabilność, ciągle wynajęcie (głównie na cztery–sześć miesięcy, latem na jeden–dwa) i wyższą rentowność ogólną.

P.J.: Wspomniałaś o platformach przeznaczonych do średniego najmu. Jakie korzyści dają właścicielom?

A.P.: Profesjonalne platformy ułatwiają wiele aspektów. Po pierwsze pomagają w znalezieniu klienta, bo gromadzą oferty i docierają do dużej grupy potencjalnych najemców. Po drugie prowadzą weryfikację najemców i udostępniają opinie o nich, co buduje zaufanie. Po trzecie często oferują zabezpieczenia, np. ubezpieczenie na wypadek szkód. Wiele platform pomaga też w zarządzaniu płatnościami i w windykacji – za pobyty płaci się z góry, a jeśli płatność nie wpłynie, najemca traci podstawę do mieszkania i musi się wyprowadzić – dzięki czemu można pominąć długie procedury eksmisyjne. Platformy te umożliwiają też łatwiejsze rozliczenia w przypadku szkód.

P.J.: Czy mimo korzystania z platform właściciel powinien mieć własną umowę? Jakie zabezpieczenia są kluczowe w umowie?

A.P.: Różnie to wygląda. Wiele platform oferuje swoje szablony umów. Warto przejrzeć rynek i dostosować rozwiązanie pod siebie. Uważam, że kluczowym zabezpieczeniem w umowie jest kaucja. Jej wysokość jest indywidualna, ale powinna być dobrana tak, by pokryć ewentualne drobne uszkodzenia; należy przy tym mieć na uwadze także posiadane ubezpieczenie lokalu. Nie może być zbyt wysoka, by nie zniechęcić najemców. Pamiętajmy też, że przy najmie średnioterminowym, gdzie duża grupa to cudzoziemcy, umowa powinna być dwujęzyczna, przynajmniej po polsku i angielsku.

P.J.: Wszystko wskazuje na to, że średni najem to bardzo perspektywiczny model. Dla kogo jest on najbardziej odpowiedni?

A.P.: Najem średnioterminowy jest świetną opcją dla osób, które chcą inwestować w mieszkania na wynajem

i szukają dobrego zwrotu z inwestycji. To model dla kogoś, kto ma mindset przedsiębiorcy, jest elastyczny i chce zarabiać na najmie, nie traktując go tylko jako lokaty kapitału. Można go obsługiwać samodzielnie, nawet przy kilku mieszkaniach, jeśli poświęci się czas i zdobędzie wiedzę. Można to robić także całkowicie zdalnie.

To rozwiązanie dla inwestorów indywidualnych, osób szukających wyższej rentowności niż w najmie długoterminowym. Idealne dla tych, którzy są zmęczeni bardzo angażującym najmem krótkim i szukają czegoś mniej wymagającego. Może być też dla pośredników nieruchomości, którzy chcą poszerzyć ofertę i zarabiać na prowizjach za każdy wynajem. Także dla zarządców nieruchomości, którzy chcą dodać tę strategię do swoich usług, czy firm relokacyjnych/działów HR szukających mieszkań dla pracowników. Wreszcie dla osób, które mają czas i np. odziedziczyły mieszkanie, nawet dla osób na emeryturze, które są otwarte na nowe rozwiązania.

P.J.: A kto powinien unikać tego wariantu?

A.P.: Najem średnioterminowy nie jest dla każdego. Na pewno nie dla osób, które nie mają w ogóle czasu i nie chcą się tym zajmować (choć wiedza ze szkolenia mogłaby im się przydać, jeśli chcieliby oddać mieszkanie w zarządzanie i mieć nad tym jakąś kontrolę). Nie dla tych, którzy chcą mieć tylko spokojny najem, zarabiać mniej, ale mieć „święty spokój” – oni zostaną w długim terminie. Nie dla osób wyłącznie nastawionych na najem krótki i czerpiących satysfakcję z wysokiej rotacji gości i obsługi. Oraz nie dla tych, którzy nie są gotowi na zmianę modelu i boją się rotacji.

P.J.: Żeby skutecznie działać w tym modelu, zwłaszcza przy skalowaniu, potrzebne są chyba odpowiednie narzędzia i procesy, zgadza się?

A.P.: Kluczowa jest automatyzacja i uporządkowanie procesów. Wynajem odbywa się często zdalnie, więc niezbędne są świetnej jakości zdjęcia i filmy prezentujące mieszkanie. Warto być przygotowanym na zdalne pokazywanie mieszkania, choć zdarza się to rzadko. Umowy także można podpisywać zdalnie, nawet elektronicznie.

Posiadanie checklist jest niezwykle ważne. Sama mam checklisty do analizy mieszkania, wyposażenia (żeby kupić wszystko za jednym razem i nie wracać po drobiazgi), sprzątania (żeby standard był zawsze taki sam – nawet lampy czy wysokie miejsca, które często są pomijane przez serwis), odbioru lokalu czy przyjęcia mieszkania do obsługi – standard, klucze, ubezpieczenia. Mam też checklisty cyklicznego sprzątania dla najemców, które gwarantują powtarzalną jakość czystości. To pozwala mi prowadzić biznes niemal bezobsługowo i zdalnie, nawet przy dużej liczbie mieszkań, bo zarządzam także lokalami klientów. Niezbędne jest też narzędzie do kalkulacji rentowności najmu.

P.J.: Skąd brać te wszystkie narzędzia, checklisty, wiedzę?

A.P.: Moja droga do nieruchomości zaczęła się od szkoleń. Najpierw chciałam kupić dwa mieszkania na wynajem i od razu poszłam na kurs dotyczący tego zagadnienia. Szybko połączyłam flipy z najmem, bo widziałam, że oba kierunki są opłacalne. Pierwsze mieszkania sprzedawałam podzielone na pokoje, a osoby, które je kupiły, poprosiły mnie o zarządzanie wynajmem. Tak powstała moja firma. Wszyscy ci klienci do dziś mają te lokale w mojej obsłudze. Ta praktyka pozwoliła mi rozwinąć ofertę i zdobyć doświadczenie w zarządzaniu portfelem mieszkań.

Wcześniej przez 15 lat prowadziłam firmę zajmującą się kreacją produktów reklamowych dla dużych wydawnictw. Kluczowym elementem mojej pracy było śledzenie trendów – musiałam przewidywać, co przyciągnie uwagę odbiorców. Ten nawyk obserwowania i analizowania rynku bardzo pomógł mi w nieruchomościach, bo od razu zaczęłam szukać nowych rozwiązań i dostosowywać ofertę do zmieniających się potrzeb.

Z połączenia tych wszystkich doświadczeń powstała Eksperska Szkoła Najmu. Wykładałam w niej całą swoją wiedzę sprawdzoną w praktyce. To wszystko podlane jest konkretnymi przypadkami i nieprzewidywanymi scenariuszami, których były setki. Zebrałam tam również wszystkie niezbędne narzędzia, checklisty, wspomniane platformy, dokumenty. To efekt wielu lat nauki i wdrażania wszystkiego w życie. Nie znalazłam na rynku żadnego kompleksowego szkolenia z tej niszy, dlatego postanowiłam stworzyć taki produkt,

żeby inni mieli skróconą ścieżkę. Zrobiłam to tak, jak sama chciałabym mieć podane na początku swojej przygody z nieruchomościami.

P.J.: To jak wyglądało wdrażanie modelu średnioterminowego w praktyce po zdobyciu tej wiedzy?

A.P.: Największym wyzwaniem było opracowanie systemu zarządzania – miałam wiele nieruchomości o różnych standardach i w różnych lokalizacjach. Musiałam wdrażać wszystko etapami, obserwować, które mieszkania najlepiej się sprawdzają, gdzie można uzyskać najwyższe stawki. Po dwóch latach wypracowałam skuteczny system, który dziś działa niemal automatycznie.

P.J.: Czy osoby z doświadczeniem w najmie krótkim lub długim mogą łatwo przejść na średni termin?

A.P.: Jeśli wcześniej zajmowaliśmy się długim lub krótkim terminem, możemy przejść na średni, ale musimy wziąć pod uwagę wiele elementów, takich jak:

dostosowanie lokali, analizę, wybór odpowiedniej strategii. Często wystarczy doposażyć mieszkanie, kupić brakujące meble czy sprzęty kuchenne. Jednak diabeł tkwi w szczegółach – nawet dobre zdjęcia czy filmy mają ogromne znaczenie. Przez trzy lata testowałam różne rozwiązania na ponad 200 jednostkach. Dziś potrafię szybko ocenić, co się sprawdzi, a co wymaga zmiany.

Właśnie dlatego stworzyłam Eksperską Szkołę Najmu, w której razem z Wojtkiem Orzechowskim – ekspertem od najmu krótkoterminowego i długoterminowego – dzielimy się naszą praktyczną wiedzą. Wojtek wnosi doświadczenie z rynku akademików i najmu krótkoterminowego w Łodzi, ja z kolei specjalizuję się w średnim terminie w Warszawie. Wspólnie uczymy, jak wybrać najlepsze mieszkanie, przygotować ofertę i skutecznie działać w tym modelu.

P.J.: Czego uczyć się u Was inwestorzy?

A.P.: Największy nacisk kładziemy na praktyczne przygotowanie – uczestnicy



dowiadują się, jak analizować mieszkania, wybierać najlepsze strategie, przygotowywać oferty, zarządzać najmem i szybko znajdować najemców. Otrzymują gotowy pakiet narzędzi: checklisty do analizy i wyposażenia, checklisty sprzątania, wzory umów, kalkulator rentowności oraz praktyczną wiedzę, jak pisać skuteczne ogłoszenia i działać w social mediach. Po szkoleniu są gotowi do samodzielnego działania i mają możliwość konsultacji indywidualnych. Szkoła nie jest dla każdego – nie polecam jej osobom, które nie mają czasu, nie chcą się angażować, wolą spokojny najem z niską rentownością lub nie są gotowe na zmiany. Najlepiej odnajdują się tu osoby z przedsiębiorczym nastawieniem, otwarte na naukę i działanie.

P.J.: Jakie cechy mają najlepsi kursanci?

A.P.: Najlepsi to ci, którzy od razu wdrażają zdobytą wiedzę i są otwarci na nowe rozwiązania. Często są to fliperzy, zarządcy nieruchomości czy pośrednicy, którzy chcą rozszerzyć swoją ofertę. Sukces odnoszą ci, którzy działają, a nie tylko zdobywają teorię.

P.J.: Jak z perspektywy czasu oceniasz swoją drogę w nieruchomościach? Co zrobiłabyś inaczej?

A.P.: Nic bym nie zmieniła poza detalami. Zaczynałam od szkoleń i uważam, że to najlepsza droga – kupowanie wiedzy i doświadczenia innych pozwala uniknąć kosztownych błędów, a także zaoszczędzić czas i umożliwia natychmiastowy start. Moja ścieżka – od flipów przez zarządzanie najmem po rozwój modelu średnioterminowego – była bardzo ciekawa i dała mi solidne podstawy do prowadzenia własnego biznesu. Dziś mogę dzielić się tą wiedzą z innymi i pomagać im osiągać sukcesy.

P.J.: Co Cię najbardziej napędza, kiedy pojawiają się trudności?

A.P.: Najbardziej motywuje mnie świadomość, że każdy problem to szansa na rozwój. Traktuję trudności jako lekcje – każda z nich pozwala mi udoskonalić procesy, narzędzia i siebie jako przedsiębiorcę.

P.J.: Wolisz podejmować decyzje na podstawie danych czy intuicji?

A.P.: Łączę oba podejścia. Analizuję dane, ale ostateczna decyzja często wynika z intuicji i doświadczenia. Rynek nieruchomości jest dynamiczny i nie wszystko da się przewidzieć liczbami.

P.J.: Jak oceniasz ryzyko i jak nim zarządzasz?

A.P.: Ryzyko jest nieodłączną częścią biznesu. Minimalizuję je przez edukację, analizę i rozmowy z innymi praktykami. Nie boję się błędów – ważne, żeby wyciągać z nich wnioski.

P.J.: Jakie doświadczenie nauczyło Cię najwięcej o prowadzeniu biznesu?

A.P.: Najwięcej nauczyły mnie sytuacje kryzysowe – pandemia, wojna w Ukrainie, zmiany przepisów. Wymusiły elastyczność i szybkie dostosowanie się do nowych warunków.

P.J.: Co uważasz za swoją największą przewagę na rynku?

A.P.: Umiejętność obserwowania trendów i szybkie wdrażanie zmian. Nie boję się testować nowych rozwiązań i dzielić się wiedzą z innymi.

P.J.: Jakie miejsce zajmuje u Ciebie rozwój osobisty?

A.P.: Rozwój osobisty jest bardzo ważny w mojej drodze. Regularnie uczestniczę w szkoleniach, czytam bardzo dużo książek, korzystam z doświadczenia mentorów, stale podnoszę swoje kompetencje i wymieniam się wiedzą z innymi przedsiębiorcami na różnych spotkaniach networkingowych oraz mastermindach.

P.J.: Które książki, osoby lub rozmowy najbardziej wpłynęły na Twoje myślenie o biznesie?

A.P.: Myślę, że wiele osób zaczynało tak jak ja, czyli od książek: Bogaty ojciec, biedny ojciec, Zarabiaj na nieruchomościach, Atomowe nawyki. Dla mnie

ważny jest także rozwój duchowy, więc sięgnęłam po pozycję Potęga podświadomości, a potem wiele, wiele innych, które pozwalają zachować spokojny umysł i doświadczać uważności na co dzień, tak aby nie żyć automatycznie.

Zdecydowanie inspirują mnie rozmowy z praktykami rynku, szkolenia u Wojtka Orzechowskiego. Każda dyskusja z doświadczonym przedsiębiorcą daje mi nową perspektywę.

P.J.: Był jakiś przełom, który całkowicie zmienił Twoje podejście do pracy?

A.P.: Przełomem była pandemia – pokazała, jak ważna jest elastyczność i szybkie reagowanie na zmiany. Zrozumiałam, że nie można przywiązywać się do jednego modelu biznesowego.

P.J.: Co doradziłabyś komuś, kto dopiero zaczyna swoją przygodę z biznesem?

A.P.: Przede wszystkim inwestować w edukację – korzystać z wiedzy innych, żeby unikać kosztownych błędów i skracać czas wejścia w biznes. Nie bać się pytać i szukać wsparcia wśród praktyków.

P.J.: Czy inwestowanie i prowadzenie własnego biznesu jest dla każdego?

A.P.: Warto zapytać siebie, czy jesteśmy gotowi na ryzyko, zmiany i ciągłą naukę. Inwestowanie nie jest dla każdego – wymaga zaangażowania, czasu i gotowości do ponoszenia odpowiedzialności za decyzje.

P.J.: Jakie są najistotniejsze lekcje, które wyniosłaś z własnych błędów?

A.P.: Nie bać się błędów – każdy z nich to cenna lekcja. Ważne, by wyciągać wnioski i nie powielać tych samych schematów. Cenię sobie też umiejętność szybkiego reagowania i otwartość na zmiany.

Anna Paprota – ekspertka do spraw zyskownego najmu i inwestowania w nieruchomości. Ma niemal dziesięcioletnie doświadczenie w obrocie i zarządzaniu nieruchomościami. Od 2017 roku prowadzi firmę zarządzającą najmem, doradza właścicielom mieszkań i inwestorom oraz prowadzi działania edukacyjne na Instagramie @anna_paprotka_najem. www.annapaprotka.pl