



CHAMPION
INVEST

5 RZECZY

które warto wiedzieć,
zanim kupisz swoją
pierwszą nieruchomość

Nie każda decyzja inwestycyjna musi zapaść dziś. Ale jeśli temat nieruchomości pojawił się w Twojej głowie – to znaczy, że coś się uruchomiło. I warto to złapać. **Ten krótki przewodnik jest dla osób, które czują temat, ale jeszcze nie chcą lub nie mogą wejść w działanie.** Nie znajdziesz tu złotych obietnic ani tabelk z ROI. Znajdziesz coś ważniejszego: fundament do dobrej decyzji, kiedy przyjdzie na nią czas.

Spis treści

1



Czy masz poduszkę finansową?

2



Co naprawdę chcesz osiągnąć?

3



Jakie błędy robią inwestorzy?

4



Co możesz zrobić teraz?

5



Z kim warto rozmawiać?

1. Czy masz poduszkę finansową?

Zanim zapytasz „co kupić?”, zapytaj „czy to w ogóle czas na zakup?”.
Poniżej 3 pytania, które warto zadać sobie uczciwie:

- **Czy masz realną poduszkę finansową?**
Minimum 3–6 miesięcy życia. Inwestycja to nie plan ratunkowy – to plan strategiczny.
- **Czy wiesz, jaką kwotę możesz zamrozić na minimum 3 lata?**
Nieruchomość to nie konto oszczędnościowe. To projekt.

- **Czy rozumiesz, że koszt wejścia to nie tylko „cena mieszkania”?**

Podatek, notariusz, remont, zarządzanie, czas. Jeśli myślisz tylko o wkładzie własnym – licz jeszcze raz.



Jeśli odpowiedź na którekolwiek pytanie brzmi „nie wiem” – to właśnie teraz jest dobry moment, żeby się tego dowiedzieć. Nie żeby inwestować. Żeby czuć pewność, kiedy się zdecydujesz.

2. Co naprawdę chcesz osiągnąć?

Nie każda nieruchomości robi to samo. I nie każdy inwestor chce tego samego. Zadaj sobie jedno proste pytanie: **dlaczego w ogóle myślisz o nieruchomościach?**

Trzy typy celów:

- **Stabilny dochód (cashflow)** – szukasz najmu długoterminowego. Bez emocji. Liczysz, czy się spina.
- **Bezpieczna lokata kapitału** – szukasz spokojnego miejsca. Niekoniecznie wynajmujesz. Ale wiesz, że wartość nie spadnie.
- **Zysk przez wzrost wartości (flip, strategia wyjścia)** – kupujesz z myślą o sprzedaży. Patrzysz na lokalizację, trendy, perspektywę kilku lat.



Jeśli nie wiesz jeszcze, który kierunek jest Twój – to świetnie. Masz czas, by się przyjrzeć każdemu z nich bez ciśnienia.

3. Jakie błędy robią inwestorzy?

„Kupiłem, bo była okazja”.

I potem okazało się, że to okazja... do problemów. Każda „promocja” musi mieć konkretny plan finansowy w tle.

„Kupiłem bez liczenia”.

Za mało najmu, za dużo kosztów. Plus puste miesiące. Inwestowanie na czuja kończy się korektą wyobrażeń.

„Wszyscy mówili, że warto”.

Ale nikt nie zapytał, co Ty chcesz osiągnąć. Brzmi znajomo?



Wniosek? Pierwsza nieruchomość uczy najbardziej. Ale lepiej uczyć się na papierze niż na umowie kredytowej.

4. Co możesz zrobić teraz?

Obserwuj rynek, ale z filtrem.

Nie wszystko, co się buduje, jest dobrą inwestycją. Zapisz się do 2–3 źródeł informacji. Naucz się czytać między nagłówkami.

Zrób listę pytań do doradcy – nawet jeśli nie kupujesz.

Nie chodzi o „czy warto”. Chodzi o: co, gdzie, za ile, dla kogo. Dobry doradca nie sprzedaje. Tłumaczy.

Zbuduj swoją mapę decyzji.

- Co musiałyby się wydarzyć, żebyś był gotów?
- Jaką kwotę chcesz zainwestować?
- Co musisz wiedzieć, żeby się nie bać?



Gdy przyjdzie TEN moment – nie będziesz startować od zera.

5. Z kim warto rozmawiać?

Nie musisz działać od razu. Ale dobrze porozmawiać — mądrze i konkretnie. Inwestowanie zaczyna się tam, gdzie kończą się domysły. I gdzie ktoś pomaga Ci poukładać temat, nie podejmować decyzje za Ciebie. **Kto może Ci w tym pomóc?**

Doradca inwestycyjny lub handlowiec z doświadczeniem

Dobry doradca nie naciska. Pyta. I pomaga zrozumieć, czy to jest dobry moment – i jeśli tak, to dla kogo.

Księgowy lub doradca podatkowy

Czasem jedna rozmowa pozwala zobaczyć, czy forma zakupu ma sens dziś, czy za pół roku.

Inwestor z praktyką

Ktoś, kto już przeszedł tę drogę. I powie Ci, co było zaskoczeniem, co błędem, a co realnie działało.



Pamiętaj: mądra decyzja to nie zawsze „kupić”. Czasem to po prostu zacząć zadawać właściwe pytania – i zapisywać odpowiedzi.

Nie każdą decyzję trzeba podejmować od razu

Pozwól temu tematowi się przegryźć.

Może wrócisz jutro. A może za tydzień albo i za miesiąc.

Gdy poczujesz gotowość – zrób test jeszcze raz.

Druga próba to nie powtórka. To kolejny etap.

Podejmij drugą próbę

