

Spis Treści

Wstęp	9
Rozdział 1 – Po co mieszkania na wynajem	21
1.1. Fridomia, czyli wolność finansowa	23
1.2. Nieruchomości pod wynajem	25
1.3. Dlaczego lepiej wynająć niż sprzedać odziedziczone mieszkanie	28
1.4. Samozapełniający się co miesiąc bankomat	30
Rozdział 2 – Przygotowanie planu marketingowego	31
2.1. Jak przygotować mieszkanie do najmu	33
2.2. Komu wynająć	43
2.3. Za ile wynająć	50
2.4. Poszukiwać najemców samej czy przez agencję	54
2.5. Kiedy ogłaszać	61
2.6. Gdzie ogłaszać	64
2.7. Treść ogłoszenia	79
2.8. Odbieranie telefonów	84
2.9. Pokazywanie mieszkania	94
2.10. Selekcja najemców	98
2.11. Opłata rezerwacyjna	115
Rozdział 3 – Rozpoczęcie „produkcji”	119
3.1. Podpisanie umowy najmu	121
3.2. Najem okazjonalny	127
3.3. Kwestia kaucji	131
3.4. Protokół zdawczo-odbiorczy	136
3.5. Przekazanie mieszkania	142
3.6. Jak rozwiązać kwestie płatności	147
3.7. Monitorowanie płatności	154
3.8. Monitorowanie stanu mieszkania	158
3.9. Naprawy drobne i większe	161
3.10. Monitorowanie rynku	165
3.11. Utrzymywanie dobrych relacji z najemcami	169

Rozdział 4 – Administracja	173
4.1. Jak się nie pogubić w papierkach	175
4.2. Obowiązki właścicielki mieszkania na wynajem	178
4.3. Czy i jak ubezpieczyć mieszkanie	185
4.4. Meldować czy nie meldować najemców	187
4.5. Płacenie podatków	188
4.6. Pozbywanie się problematycznych najemców	200
4.7. Rozwiązanie umowy najmu	210
Rozdział 5 – Strategiczne zarządzanie	223
5.1. Co robić, aby nie było przerw w najmie	225
5.2. Co robić, aby zmniejszyć koszty	232
5.3. Co robić, aby zwiększyć przychody z najmu	236
5.4. Jak podnosić trwałą wartość swojego mieszkania	240
5.5. Zarządzanie portfelem nieruchomości	245
5.6. Kluczowe umiejętności	249
Rozdział 6 – Całkowite pozbycie się kłopotu	257
6.1. Dziesięć najczęściej popełnianych błędów	259
6.2. Firmy zarządzające najmem	266
6.3. Oferta Mzuri	277
Podsumowanie	289
Bibliografia	299