

An aerial night view of a city, heavily tinted with a blue color. The image shows a dense urban landscape with numerous high-rise buildings and a central road with visible traffic. The lighting is a mix of the cool blue of the tint and the warmer, varied colors of city lights from windows and streets.

plenti

Wynajem to nie tylko **nieruchomości**

Wynajem 2.0: nieruchomości i elektronika na polskim rynku

Polacy są bardzo przywiązani do inwestowania w nieruchomości

Nic dziwnego - w obliczu dotychczas rosnących cen i olbrzymiego popytu, był to wybór bezpieczny i zyskowy. Należało jedynie pokonać wysoki próg wejścia i można było uzyskiwać comiesięczny zysk z wynajmu.

Wynajem sam w sobie jest bardzo dobrą formą zarabiania, która kojarzy się ze stabilnością i bezpieczeństwem. Comiesięczny zysk, który w długiej perspektywie może przekroczyć wartość wynajmowanego dobra wielokrotnie.

Stąd pojęcie “rentier”, które w ostatnich latach stało się pewnym synonimem sukcesu finansowego. Samo określenie natomiast oznacza kogoś, kto żyje z wynajmowania. Niekoniecznie nieruchomości, bo należy podkreślić, że wynajem to nie tylko nieruchomości.



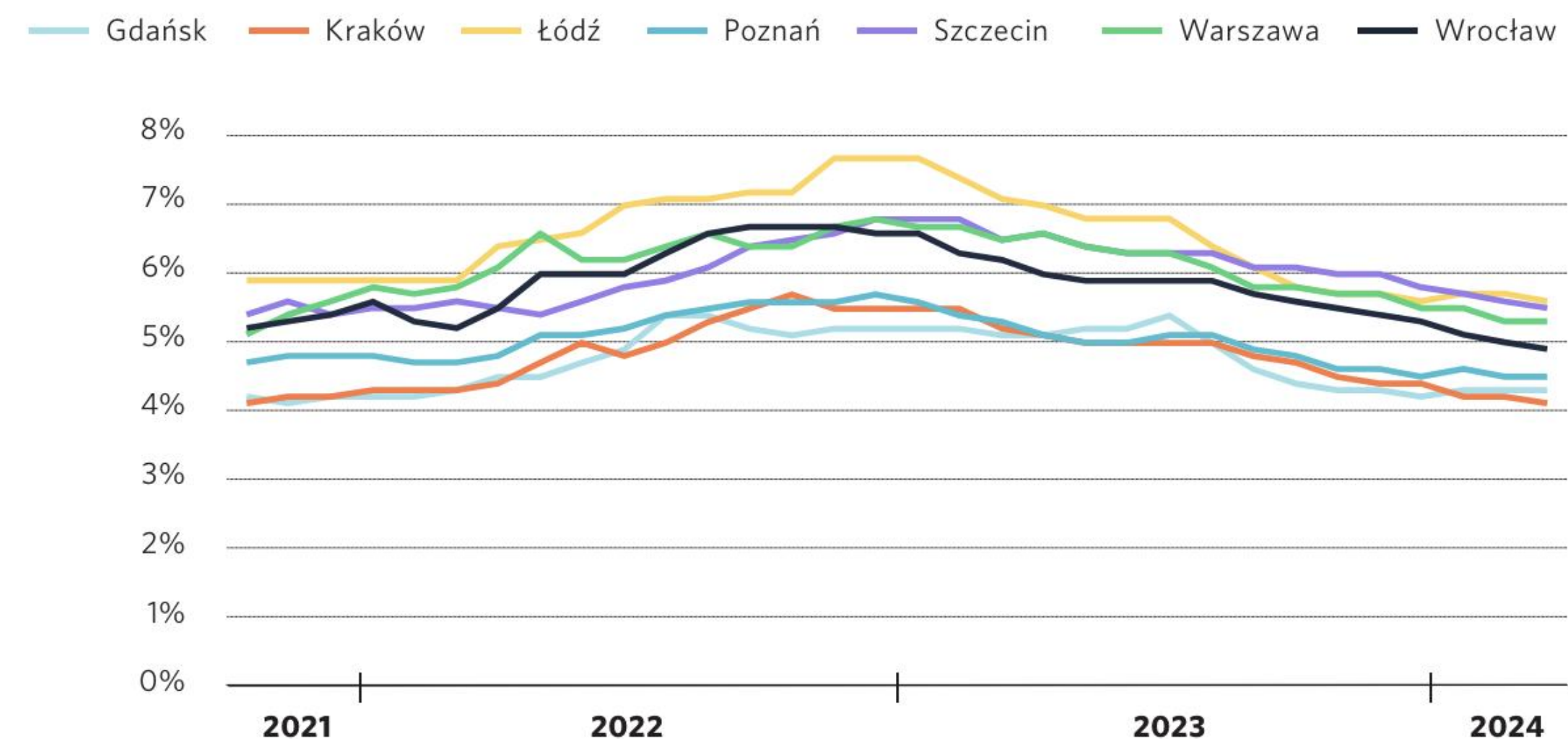
Wynajem to nie tylko nieruchomości

I tym zajmiemy się nieco szerzej - alternatywą dla nieruchomości na rynku wynajmu, ale żeby osadzić to w kontekście, zaczniemy od kontekstu.

Bariery wejścia na rynek wynajmu nieruchomości

Pierwszym czynnikiem, który ogranicza działalność w obszarze wynajmu nieruchomości jest próg wejścia - ceny mieszkań, domów, lokali usługowych a nawet gruntów osiągnęły w ostatnich latach bardzo wysoki poziom. Zwłaszcza w dużych miastach, w których popyt jest duży i wynajem może być dochodowy. Można przyjąć, że 500 000 byłoby kwotą minimalną, jeśli już mamy rozeznanie i środki na remont. Zwrot z takiej inwestycji w dużym mieście możemy obecnie założyć na 4-6%. Oczywiście perspektywa wynajmu jest długofalowa, ponieważ nadal nieruchomość kojarzy się ze stabilnością, jednak w krótszej perspektywie nie jest to sposób na szybkie uzyskanie dużego zysku.

WYKRES 4. WSKAŹNIK ZWROTU Z INWESTYCJI W MIESZKANIA NA WYNAJEM W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH



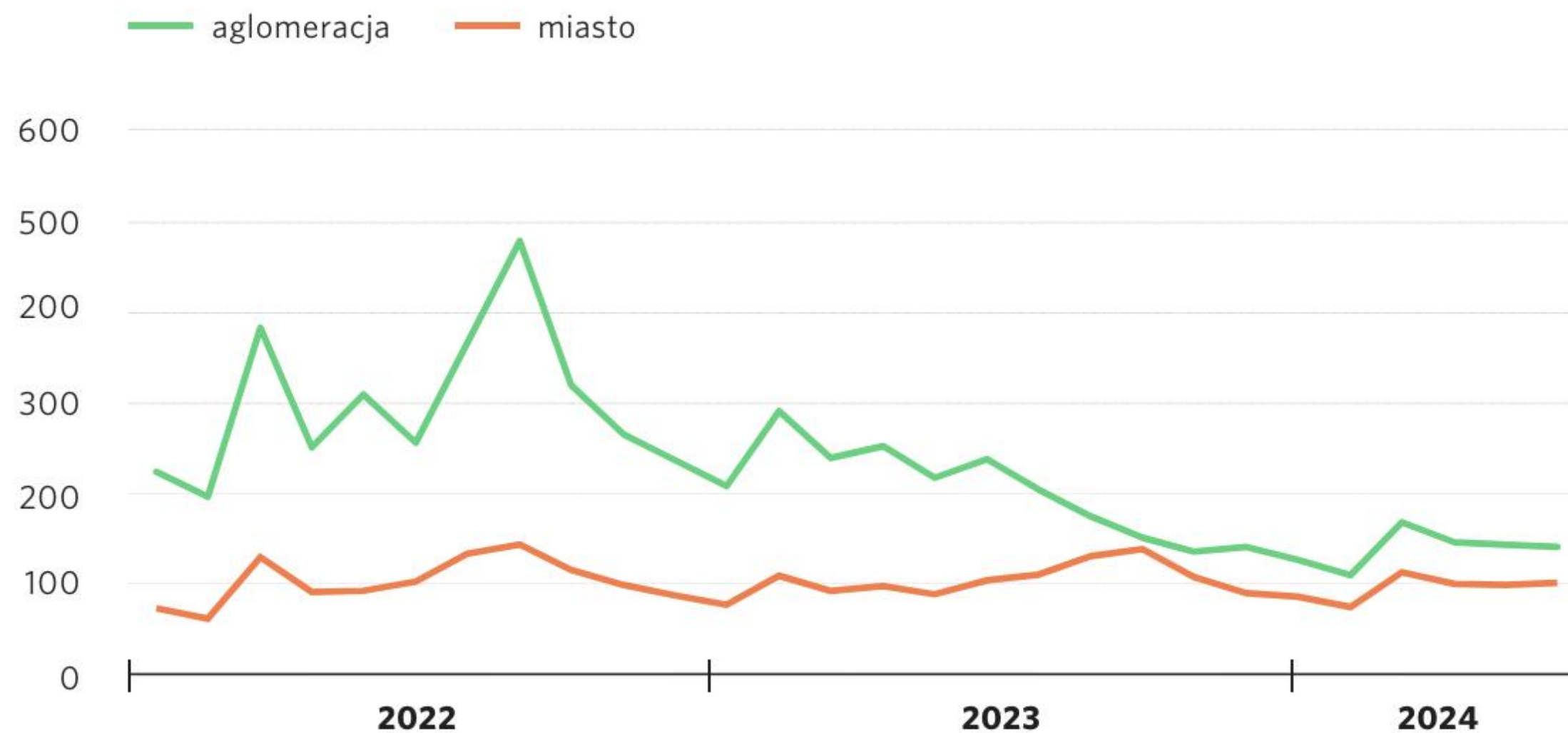
ŹRÓDŁO: OTODOM.

1 Otodom i Polityka Insight, Kwartalnik Mieszkaniowy III kw. 2022, Warszawa 2022.

Zestawmy to z rzeczywistością, w której popyt, po skoku w 2022 r., właśnie spada.

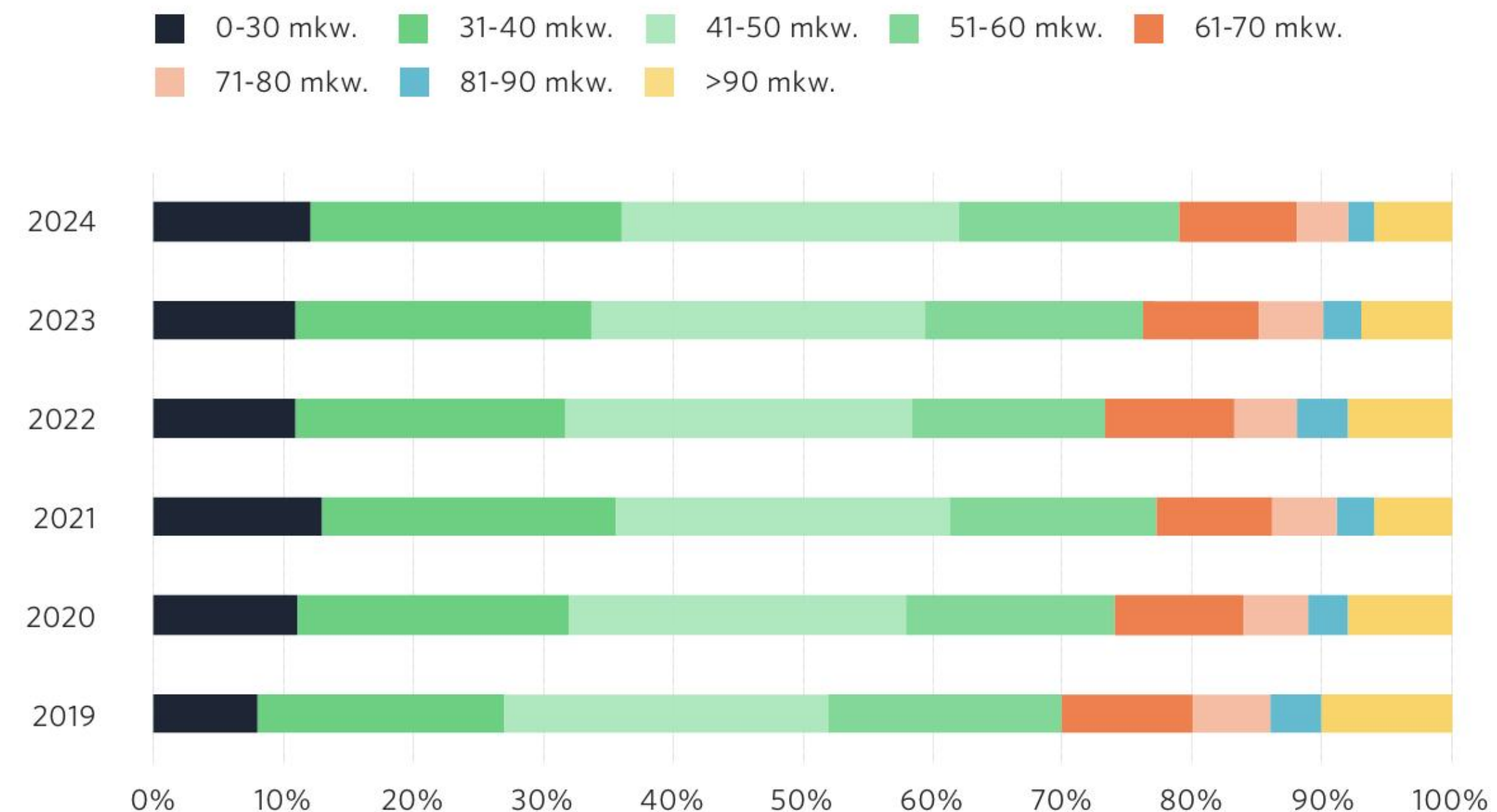
Statystyki dot. rynku wynajmu w Polsce

WYKRES 3. POPYT NA MIESZKANIA NA WYNAJEM W NAJWIĘKSZYCH MIASTACH I CAŁYCH AGLOMERACJACH (WRZESIEŃ 2021 = 100)



ŹRÓDŁO: OTODOM.

WYKRES 2. STRUKTURA OFERTA MIESZKAŃ NA WYNAJEM WEDŁUG METRAŻU



ŹRÓDŁO: OTODOM.

Jakie korzyści daje wybór nieruchomości, jako wynajmowanego źródła zysku?

Mieszkanie jeszcze długo będzie dużą wartością. Jeśli nie pracuje w wynajmie, można w nim zamieszkać lub spieniężyć - to dobre zabezpieczenie kapitału.”



Dobre zabezpieczenie kapitału przed inflacją.



Nieruchomość - jakie generuje trudności i zagrożenia?

Wymaga dużego zaangażowania czasu i środków, właściwie przez cały czas wynajmu.

Podatki - poza podstawowymi, dość niewysokimi, jak podatek od nieruchomości i podatek dochodowy, niedługo mogą pojawić się **podatek katastralny i podatek od kolejnych nieruchomości**.

Obsługa najmu i potencjalne problemy z najemcami - **dodatkowe zaangażowanie czasu**, w niektórych przypadkach kroki prawne i ryzyko strat.

Koszty nawet w wypadku **braku najemców**.

Ryzyko wahań na rynku ze względu na demografię - w starzejącym się społeczeństwie podaż może przerosnąć popyt.

Rządowe programy wsparcia zakupu nieruchomości: **62,5% Polaków decyduje się** na najem nieruchomości w przypadku niemożności zakupu nieruchomości na własność.

Rządowe programy wsparcia zakupu nieruchomości zmniejszą popyt na wynajem.*

Przesyt na rynku mieszkań **o małym metrażu**. Wejście na rynek nieruchomości może niedługo oznaczać perspektywę zakupu dużego i drogiego mieszkania.*

Więcej szczegółów w raporcie Otodom*

Potencjał nieruchomości

Nieruchomości nadal są dość stabilnym sposobem na zysk w długiej perspektywie, kojarzą się z czymś pewnym i utrzymują wysoką wartość. Jednak ich potencjał jako źródła zysku na rynku wynajmu znacząco spadł (i spada nadal).



Jaka jest alternatywa?

Wynajem elektroniki to biznes, w którym **działamy ponad 6 lat** i widzimy jego potencjał. Faktem jest, że rynek wymaga dużego know how i zapewnienia obsługi. To także kwestia wypracowania procedur - samego wynajmu, obsługi serwisowej, finansowej i prawnej. Ale zyski przewyższają te dostępne na rynku nieruchomości.

Od ponad roku oferujemy udział w naszym programie PlentiPartners, w którym my zajmujemy się obsługą wynajmu, a nasi partnerzy finansują zakup sprzętu i odbierają od nas regularny czynsz.

Nie jest tu konieczne budowanie know-how i struktury, zatrudnienie ludzi do obsługi, magazynowanie etc.

Wynajem elektroniki, mimo krótszych cykli niż nieruchomości, zapewnia imponujące marże. Jak pokazują dane, zwrot na produkcie może sięgać **81%** w pierwszym roku, a po trzech latach wzrosnąć **nawet do 210%**. Te wysokie marże czynią wynajem elektroniki atrakcyjną alternatywą dla klasycznego najmu nieruchomości.

*Wyniki dotyczą wybranych, przeanalizowanych historycznie produktów w Ofercie pracujących przynajmniej 3 lata.



Jak działa PlentiPartners?

To bardzo proste! Pomagasz rozwijać Plenti usługę wynajmu, a my dzielimy się z Tobą zyskami:



*nie dotyczy formy współpracy Revenue Share.

Co musisz wiedzieć?

- Sprzęt jest Twoją własnością przez cały okres umowy
- Zapewniamy ubezpieczenie sprzętu
- Możesz uzyskać marżę **nawet do 40,01%**

Nad wszystkim masz kontrolę w Panelu PlentiPartners. Kontroluj swoje zakupy sprzętów, śledź nadchodzące faktury oraz samodzielnie powiększaj przychód dodając środki na własnych warunkach!

Opiekun doradzi Ci, jakie przyjąć warunki współpracy, takie jak czas trwania umowy lub wysokość wpłaty, aby współpraca była dla Ciebie jak najbardziej korzystna.

[Wypróbuj kalkulator](#)

Twoje zakupy

+ Dodaj nowy zakup

Oczekujące

Opłacone

Zakończone

Anulowane

[Zobacz wspólny harmonogram opłaconych zakupów >](#)

B6D3FGHJ

20.03.2023

300 000 zł netto

Środki naliczone (zł netto): 120 978,75 z 460 263,85

Data wystawienia najbliższej faktury: 20.09.2023

[Pokaż szczegóły](#)

[Ponów taki zakup](#)

B6D3FGHJ

20.03.2023

10 000 zł netto

Środki naliczone (zł netto): 2 978,75 z 13 263,85

Data wystawienia najbliższej faktury: 20.09.2023

[Pokaż szczegóły](#)

[Ponów taki zakup](#)

Warunki zakupu

Wybierz dogodnie dla Ciebie warunki zakupu.

Za jaką kwotę chcesz kupić sprzęt do wynajmu?

Wpisz kwotę od 5 do 300 tys.

150

tys. zł netto



Chcesz kupić sprzęt za więcej niż 300 tysięcy złotych netto? Skontaktuj się z Prezesem: wojtek@plenti.app

Czy rozliczasz się ryczałtowo? ?

Tak

Nie



Dla osób rozliczających się ryczałtowo przygotowaliśmy dedykowany sposób wyliczania przychodów. [więcej](#)

Na jaki okres chcesz kupić sprzęt? ?

24 mies.

30 mies.

36 mies.

48 mies.

Przychód netto: ?

210 201,72 zł

IRR: ?

15,0%

Marża: ?

40,1%

[Zobacz harmonogram wystawiania faktur >](#)

[Sprawdź przykładowe rozliczenie podatkowe >](#)

Niniejsza kalkulacja ma charakter wyłącznie przykładowy i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 lub 661 Kodeksu cywilnego. [więcej >](#)

Podsumowując **opcje wynajmowania**

Nieruchomości

Elektronika

Próg wejścia

Zakup nieruchomości: min. 400 000 zł lub kredyt hipoteczny

Wkład początkowy: min. 10 000 zł

Perspektywy rynkowe

Nieprawne - obecnie tendencja spadkowa na rynku wynajmu

Wzrostowe - rosnący popyt na wynajem elektroniki

Zaangażowanie

Wysokie - remonty, opłaty, umowy z najemcami, administracja

Niskie - podpisanie umowy, wystawianie faktur

Marża

Ok. **5%** rocznie

Do **15%** rocznie

Cykl operacyjny

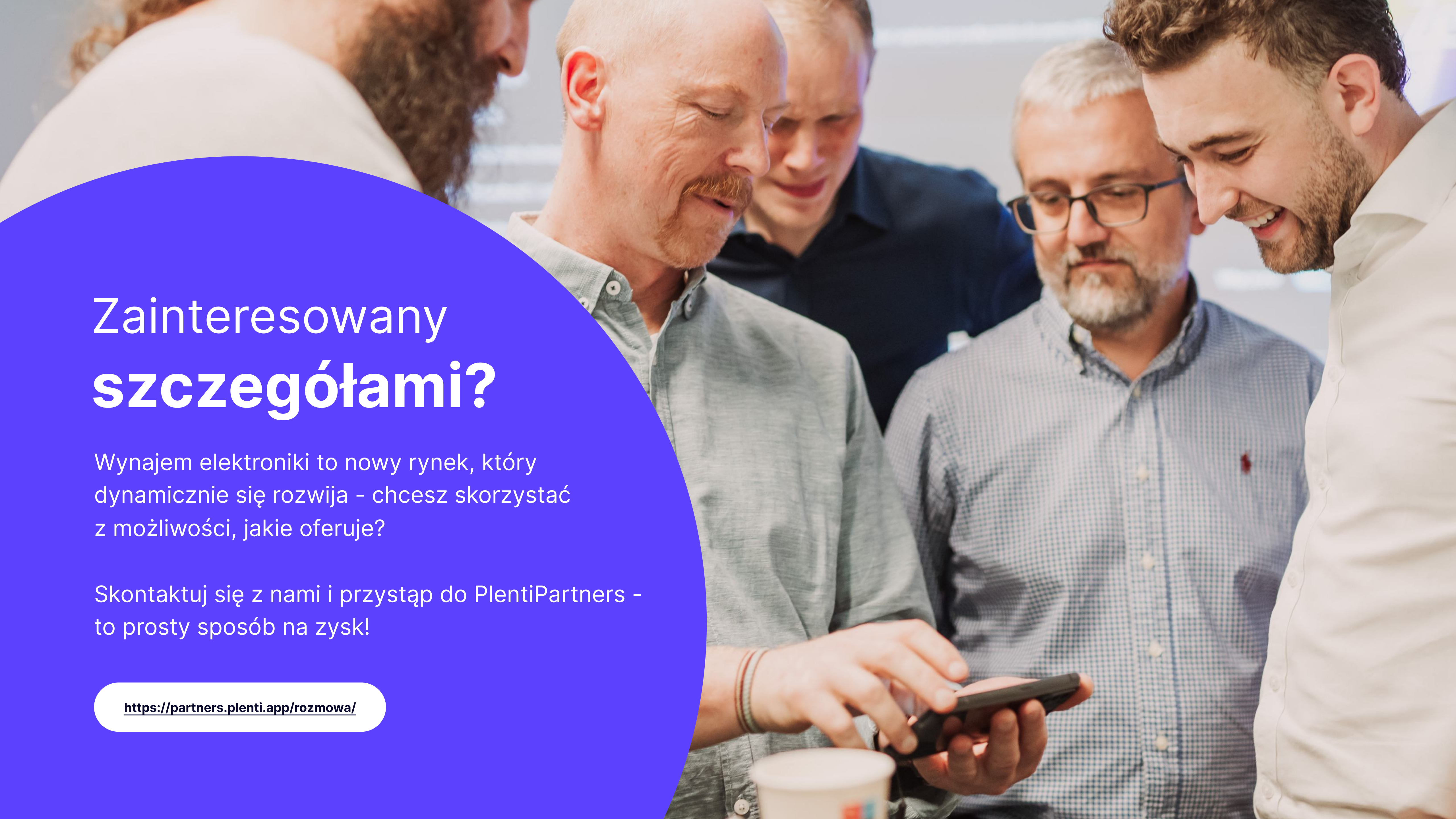
Długoterminowy (**5-10+ lat**)

Krótkoterminowy (**1-3 lata**)

Dodatkowe korzyści

Potencjalny wzrost wartości nieruchomości, możliwość osobistego użytkowania w przyszłości

Bezobsługowy program, duża elastyczność, pełne odliczenie kosztów

A group of five men are gathered around a smartphone, looking at the screen with interest. The man in the foreground is holding the phone. They are all dressed in business casual attire. The background is slightly blurred, suggesting an office or meeting environment.

Zainteresowany szczegółami?

Wynajem elektroniki to nowy rynek, który dynamicznie się rozwija - chcesz skorzystać z możliwości, jakie oferuje?

Skontaktuj się z nami i przystąp do PlentiPartners - to prosty sposób na zysk!

<https://partners.plenti.app/rozmowa/>