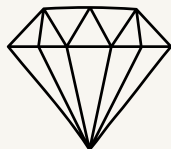


*SUKCES CZEKA!*

# 8 KROKÓW do biznesu w nieruchomościach

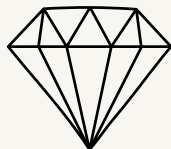


*Joanna Czchowska*



## SPIS TREŚCI

1. Strona tytułowa
2. Spis treści
3. Powitanie
4. 1 krok Zbuduj odpowiednie nastawienie: MINDSET przedsiębiorcy
5. Krok 2 Odnajdź swoje SUPERMOCE i znajdź przepis na ZŁOTY BIZNES
6. Krok 2 Odnajdź swoje SUPERMOCE i znajdź przepis na ZŁOTY BIZNES
7. 3 krok \_\_\_\_\_ Klarowność działania - wyznacz cel
8. Krok 4 Zapisuj cele i pomysły – WŁASNORECZNIE !
9. Krok 4 Zapisuj cele i pomysły – WŁASNORECZNIE !
10. Krok 5 Wizja i Misja mojego biznesu Znajdź swoje BIG WHY!
11. Krok 6 ...i co teraz
12. KROK 7 NIERUCHOMOŚCI - co TRZEBA wiedzieć?
13. Krok 8 DZIAŁAJ TERAZ! TO TWÓJ IDEALNY CZAS 😊
15. Krok 8 DZIAŁAJ TERAZ! DOBRE NAWYKI
16. 7 Grzechów Głównych Przedsiębiorców w nieruchomościach
17. Łatwiej powiedzieć niż zrobić;)



Cześć 😊

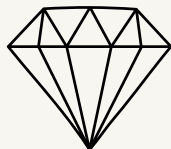
**Fantastycznie, że Chcesz zacząć działać w branży nieruchomości  
Pamiętaj: jakiegokolwiek działania podejmiesz w nieruchomościach to właśnie tworzysz TWÓJ BIZNES!**

**Poniżej znajdziesz 8 kroków które musisz znać i przejść by  
zagwarantować sobie SUKCES!**

**Pozdrawiam  
Joanna Czchowska  
Mentor w nieruchomościach**







## **Krok 1 Zbuduj odpowiednie nastawienie: MINDSET przedsiębiorcy**

Czy rozumiesz, że cokolwiek zdecydujesz się robić w branży nieruchomości to będzie to TWÓJ BIZNES. Bez względu na to czy zwiążesz się na początek z większą marką, i zaczniesz „u kogoś” to tak naprawdę zaczynasz ‘u siebie’! Budujesz swoją markę osobistą od pierwszego dnia z klientem.

### **Dlatego zacznij od stanu swojego umysłu!**

Czy w ogóle wierzysz w siebie?

Czy zdajesz sobie sprawę ze swojego wewnętrznego krytyka i sceptyka i dajesz im się panoszyć?

Czy masz w sobie siłę i wiedzę o tym jak sobie radzić z czarnymi myślami?

A może pozwalasz by twoim życiem rządził strach?

Czy jesteś gotowy na wzięcie odpowiedzialności za swój biznes?

Czy obawiasz się oceny i krytyki, ze strony innych? Boisz się, że nikt od ciebie niczego nie kupi?

Najpierw trzeba się nauczyć jak pozbyć się strachu lub działać pomimo strachu i obaw pod wpływem pasji i kreatywności - to pozwoli ruszyć z miejsca:)

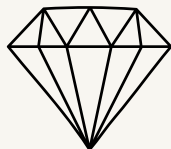
Myślisz może, że te coachowe gadki są nie dla ciebie? Możliwe ale pozwól , że przytoczę twierdzenia fizyków kwantowych: wszystko jest energią. My jako ludzie wytwarzamy ogromne pole elektromagnetyczne poprzez nasze myśli i emocje i co logiczne, przyciągamy do siebie dokładnie to czym rezonujemy.

Jeśli więc dominującym uczuciem jest strach, stres i lęk to zgadnij czego dostaniesz jeszcze WIĘCEJ?

Optaca się myśleć i mieć przekonania, które nas wspierają.

**„Nie siedź czekając, aż szansa do ciebie przyjdzie. Wstań i stwórz ją”.**

**Madam C.J. Walker, pierwsza kobieta, która samodzielnie dorobiła się statusu milionerki.**



## Krok 2 Odnajdź swoje SUPERMOCE i znajdź przepis na ZŁOTY BIZNES

Każdy ma jakieś talenty...czasami tylko nie zdążyliśmy jeszcze ich odkryć.

Masz wiedzę, doświadczenie życiowe, umiesz wiele rzeczy, masz doświadczenie zawodowe. Każdy ma swoją Supermoc. Co to znaczy?

Twoja Supermoc to coś, w czym czujesz się świetnie, na czym się znasz (choć może boisz się nazwać w tym ekspertem), jakiś talent, wiedza. I teraz ważna rzecz – każdy ma SUPERMOCE.

Nawet jeśli w tej chwili myślisz, że Ty nie masz – zapewniam Cię, że masz. Trzeba tylko umieć zadać sobie odpowiednie pytania, by wydobyć swoją Supermoc na powierzchnię.

Konkretne wykształcenie czy praca na konkretnym stanowisku wcale nie oznacza, że to Twoja Supermoc. Ona może nie mieć z tym kompletnie nic wspólnego!

Dlatego usiądź w ciszy i zapytaj siebie:

Co kochasz robić?

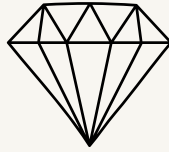
Co byś robił/a nawet gdyby nikt Ci za to nie płacił?

Jakie jest Twoje hobby/zainteresowania?

Z jakimi pytaniami przychodzą do Ciebie znajomi czy rodzina?

To jest najlepsza droga do odkrycia swojej Supermocy i na jej podstawie stworzenia **ZŁOTEGO BIZNESU w nieruchomościach**, od którego zaczniesz przygodę w tej branży.





## Krok 2 cd. znajdź przepis na ZŁOTY BIZNES

Zastanów się i odpowiedz sobie na 3 proste pytania:

**Jakie są Twoje pasje/hobby?** (np. biegam, gram w szachy, maluję etc). **Jakie są Twoje umiejętności** (talenty)? (np. jestem wytrwały, potrafię podejmować szybkie decyzje, mam analityczny umysł, inspiruję innych, wzbudzam zaufanie etc). Zapytaj bliskich i znajomych **w czym, ich zdaniem jesteś najlepszy/najlepsza?** (Np. świetnie tłumaczysz zawite tematy, organizujesz i planujesz, szybko nawiązujesz relacje).

Kiedy masz już jasne odpowiedzi: zdecyduj i uzyskaj KLAROWNOŚĆ w działaniu. Spisz swoje umiejętności, cechy ale też wady. Obraz jakiego człowieka się pojawia? O jakiej osobowości?

Znasz już swoje mocne i słabe strony - jak możesz je wykorzystać w nieruchomościach?

**W jakiej roli mógłbyś się spełnić wykorzystując swoje Supermoce i zasoby?** 😊

Co Ci w duszy gra – biznes jako:

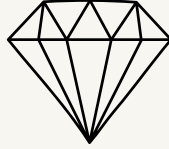
Agent nieruchomości,  
Właściciel biura nieruchomości  
Inwestor, tzw. flipper,  
Developer

a może chcesz wynajmować lub podnajmować albo „bawić się” gruntami...WYBIERAJ 😊 ...chyba, że masz całkiem inny pomysł...

**„Co byś zrobił, gdybyś się nie bał?”**  
**Sheryl Sandberg, dyrektorka operacyjna Facebooka**







### Krok 3 Klarowność działania - wyznacz cel

Wiele osób mówi: „Chciałbym mieć więcej pieniędzy”, „Chciałbym mieć bardzo dobrze płatną pracę”, „Chciałbym pojechać na egzotyczną wycieczkę”. To nie są cele a raczej marzenia, które mają prawdopodobieństwo realizacji, w najlepszym wypadku 50:50

Wiedząc co chcesz robić trzeba mieć jasność dokąd zmierzasz. Czyli wyznaczyć cel zgodny z zasadą SMARTER. Ta technika jest wykorzystywana w zarządzaniu zasobami ludzkimi, sprzedaży czy zarządzaniu projektami. Koncepcja SMARTER w zarządzaniu przedstawia się następująco:

**S** – skonkretyzowany, sprecyzowany, strategiczny, prosty (simple): musisz określić konkretny cel, na przykład: 3 transakcje kupna-sprzedaży. „Wzrost sprzedaży”, „wzrost zamówień”, to nie są sprecyzowane cele ; na tym etapie najczęściej używamy konkretnych cyfr.

**M** – mierzalny, motywujący: musisz dokładnie ustalić sposób określenia wzrostu i metodę jego obliczenia. Czy chcesz, aby był to były 3 transakcje w miesiącu, w kwartale czy o 3 transakcje więcej w stosunku do poprzednich lat etc?

**A** – osiągalny (achievable), ustalony (agreed), czy posiadasz wystarczające dane pozwalające przypuszczać, że np. o 3 transakcje w miesiącu/więcej to cel osiągalny?

**R** – istotny (relevant), realistyczny, rozsądny, oparty na wynikach (results based): czy wzrost liczby transakcji jest obecnie głównym Twoim problemem? Czy wzrost liczby transakcji jest dla Ciebie osobiście ważny?

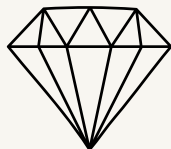
**T** – określony w czasie (time-based), możliwy do monitorowania (trackable), ograniczony czasowo i kosztami (time/cost limited), z ramami czasowymi (timeframe), aktualny (timely): należy jasno określić czas, w jakim ma zostać osiągnięty cel, najlepiej poprzez przyjęcie dat granicznych. Musisz pamiętać, że punkt ten wiąże się z podpunktem „mierzalny”. Twój cel musi być możliwy do zmierzenia w czasie.

**E** – „exciting”, czyli ekscytujący. Twój cel powinien być dla Ciebie intrygujący i emocjonujący. To nie powinno być coś, co wydaje ci się, że chcesz osiągnąć – musisz naprawdę pragnąć zrealizować ten cel. Jeżeli nie będzie on wzbudzał w tobie emocji, to nigdy nie będziesz miał odpowiedniej motywacji, by go zrealizować.

**R** – „recorded” (zapisany). Zapisany cel jest łatwiejszy do realizacji i tym różni go to od marzenia czy życzenia. Słowo pisane nasz mózg odbiera jako „dokonane”.

Cele SMARTER są zatem dokładniej przemyślane oraz rozbite na mniejsze, dodatkowe składowe. Dzięki temu ich realizacja jest znacznie prostsza i dostarcza więcej satysfakcji.

**"Cały świat usuwa się z drogi człowiekowi , który wie dokąd zmierza." Steve Jobs**



## **Krok 4 Zapisuj cele i pomysły - WŁASNORĘCZNIE !**

Kiedy definiujesz swój cel i go zapisujesz, budujesz silne fundamenty pod działanie. A to właśnie działanie i akcja, a nie pasywna tęsknota i rozmyślanie, zawsze skraca dystans między Tobą a Twoim celem. Na koniec dnia liczy się to co zostało zrobione by osiągnąć cel.

### **7 Powodów, dla których OPŁACA SIĘ zapisywać cel:**

#### **1 Wzrasta Twoja motywacja**

Jednym z głównych powodów, dla których doświadczasz wzrostu motywacji, jest poczucie odpowiedzialności wobec siebie. Kiedy zapisujesz swój cel, działa to na Twoją podświadomość jak wydanie sobie komendy. A kiedy nie robisz rzeczy, które Twój podświadomy umysł wie i sugeruje Ci, że powinieneś zrobić, zaczynasz odczuwać pewną nieprzyjemną presję z tego powodu. Zapisując swoje cele, skutecznie tworzysz własnego „wewnętrznego sierżanta”, który pilnuje Cię, abyś wykonał rozkaz. Ten „wewnętrzny sierżant” działa jak siła napędowa, która Cię popycha, nęka i szturcha. Mówi Ci co robić w określonej sytuacji, motywuje do wysiłku i działania, abyś osiągnął swój cel i marzenie. Nie przestaje dopóki nie zostaną one zrealizowane.

#### **2 Lepiej pamiętasz o swoim celu**

Kiedy zaczynasz spisywać swoje cele, osadzasz je głęboko w swoim umyśle. Jest to ważne, bo stają się wtedy łatwiejsze do zapamiętania i przywoływania. Naukowcy mają na to nawet nazwę, to tzw. „efekt generacji”. Efekt generacji jest zjawiskiem, w którym informacje są lepiej pamiętane, jeśli są generowane z naszego własnego umysłu, a nie po prostu np. czytane.

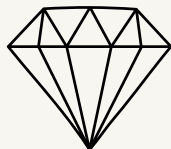
#### **3 Koncentrujesz swoje wysiłki i działania**

Jeśli chcesz osiągnąć wielki sukces i uzyskać niezwykle rezultaty w życiu, musisz opanować siłę koncentracji. Niezapisany cel jest wymieszany z Twoimi innymi myślami, pragnieniami i życzeniami. Nie skupiasz się na nim, ginie w codziennym zgiełku myśli, które przebiegają przez Twój umysł. Jednak, kiedy zapisujesz swój cel, Twoja intencja osiągnięcia tego celu zostaje skupiona. Im bardziej skoncentrowany jesteś na swoim celu, tym bardziej skupione będą Twoje wysiłki, aby go osiągnąć. Pomyśl o szkle powiększającym. Gdy umieścisz je pod gorącym Słońcem i skupisz światło słoneczne w jednym punkcie, skoncentrowana w ten sposób energia może wzniecić ogień. I to jest właśnie to, co musisz zrobić. Zapisać cel, aby lepiej skupić się na dążeniu do niego, dopóki go nie osiągniesz. Tak powstaje sukces.

#### **4 Twoje marzenia stają się bardziej konkretne**

Moment, w którym Twoje marzenie i cel zostaje umieszczony na kawałku papieru, jest momentem, w którym staje się w pewien sposób rzeczywisty. Zmienia się w coś, z czym można się komunikować, staje się namacalne. Krótko mówiąc, pisząc go, nadajesz mu parametry, które możesz zmierzyć i podjąć na ich podstawie konkretne działania. Staje się bardzo podobny do punktu na mapie, dając poczucie tego, gdzie jesteś i ile jeszcze musisz przejść, aby dojść w określone przez Ciebie miejsce.





## 5 Zwiększasz potencjał swojego mózgu

Każdy z nas ma dwie półkule mózgowe, wyglądają podobnie, jednak każda z nich odpowiada za coś innego. Lewa analityczna – odpowiada za słowa liczby, analizowanie, syntezowanie. Prawa artystyczna – odpowiada za obrazy, kolory, rytm muzykę.

Kiedy marzysz, pożądasz i pragniesz czegoś, używasz wyobraźni i prawej półkuli mózgu. Jednak kiedy aktywnie zanotujesz swoje marzenia i cele, kiedy zaczniesz wyjaśniać, czym one są i zaczniesz je definiować oraz „dawać im życie”, aktywujesz lewą półkulę mózgu.

Ważne, aby w swoim działaniu pobudzać obydwie półkule mózgowe. Bo kiedy korzystasz w pełni z obu półkul mózgu, skupiasz się na czymś i pracujesz z pełnym zaangażowaniem, cóż, wtedy zaczynają działać się „cuda”.

Tak więc, jeśli chcesz wydobyć pełen potencjał całego mózgu, aby uzyskać to, czego chcesz, zacznij zapisywać swoje cele.

## 6 Statystycznie zwiększasz swoje szanse na osiągnięcie celu

Możesz zadawać sobie pytanie „Jakie są statystycznie szanse, na osiągnięcie moich celów, jeśli je zapiszę? Czy to rzeczywiście jest warte wysiłku?”.

Gail Matthews, profesorka psychologii z Dominican University of California postanowiła przeprowadzić eksperyment dotyczący zapisywania swoich celów. Wykonała ona badanie na dużej grupie uczestników pochodzących z różnych krajów. Wśród osób badanych, byli przedstawiciele różnych zawodów.

Okazało się, że średnia skuteczność osiągnięcia celu osób, które zapisywały cele była o prawie 20% wyższa niż osób, które tylko pomyślały o swoim zadaniu. Kiedy zapisujesz swoje cele, zwiększasz szanse na osiągnięcie tego celu.

Więc jeśli jeszcze tego nie robisz zacznij zapisywać swoje cele, bo to zwiększy to Twoją prędkość ich osiągnięcia. Nauka to potwierdza!

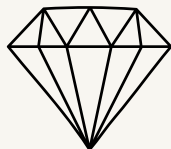
## 7 Ludzie sukcesu zapisują swoje cele

Rzecz jasna nie każdy z nas ma aspiracje, aby być sławnym, mieć „górną piędź”, latać w kosmos, czy zarządzać międzynarodową korporacją. Każdy z nas ma swoją definicję sukcesu i tego co chce osiągnąć. Jednak bez względu na to jakie masz marzenia i cele, warto uczyć się od osób, które były w stanie osiągnąć swoje cele i dokonać czegoś znaczącego.

Analizując życiorysy ludzi sukcesu można zauważyć, że po pierwsze osoby te bardzo jasno i precyzyjnie definiują swoje cele, a po drugie zapisują te cele i zobowiązują się do ich osiągnięcia.

Tak więc jeśli chcesz zwiększyć swoje szanse na sukces korzystaj z dobrych praktyk ludzi sukcesu i też określaj i zapisuj swoje cele.

**„Rób to, co kochasz, a sukces nadejdzie. Pasja jest motorem napędowym pomyślnej kariery”.**  
**Meg Whitman, Dyrektorka Generalna Quibi**



## Krok 5 Wizja i Misja - Odkryj swoje BIG WHY!

Może się wydawać, że małej firmie, czy nawet jednoosobowej działalności nie jest potrzebna wizja i misja bo to takie „napompowane” i korporacyjne...nic bardziej błędnego.

Żeby coś stworzyć na dłuższą metę trzeba sobie uświadomić dlaczego ja to robię i co jest dla mnie najważniejsze?

Czyli trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie: jakie są moje wartości? Z kim chcę pracować i jaki wynik chcę uzyskać?

**WIZJA** to obraz Twojego biznesu w przyszłości. Odzwierciedlenie ambicji i śmiałych aspiracji.

Dostatecznie dokładny, żeby wyznaczał kierunek i dostatecznie ambitny, żeby mobilizował Ciebie i cały zespół. Obiecujący konkretną transformację i nagrodę za wysiłek. Żeby stworzyć wizję biznesu najpierw stwórz wizję siebie: gdzie chcesz być za np. 3 lata – finansowo, mentalnie, materialnie i emocjonalnie – jak chcesz się czuć, czego dokonać, gdzie mieszkać, ile pracować i z kim się przyjaźnić.

Wizja ma oderwać Cię od dzisiejszych trudności i pokazać Ci jak to będzie, kiedy już wykonasz „to wszystko”. Tak, jakby udało Ci się wsiąść do wehikulu czasu i oderwać od „dzisiaj”, przenieść w przyszłość i opisać swoje życie i swoją firmę, jak wtedy będzie wyglądała.

Wizja ma Ci dawać siłę i motywację kiedy przyjdzie gorszy dzień lub dopadnie Cię zwątpienie – co jest całkiem normalne w życiu przedsiębiorcy 😊

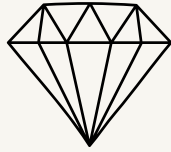
**MISJA** to twoje BIG WHY! Dlaczego właśnie chcesz być w nieruchomościach? Co Ci to daje? Co w związku z tym czujesz? I jakie Twoje potrzeby to zaspakaja?

Zarówno wizja jak i misja firmy muszą wytykać z Ciebie i Twoich najgłębszych motywacji, być nośne i porywające. I na pewno nie mogą być sztuczne, zdroworozsądkowo wykoncypowane ani narzucone.

Niezależnie od tego czy zarządzasz dwuosobowym zespołem, czy jednoosobową firmą, warto znać swoje „dlaczego” i wiedzieć, co jest Twoim marzeniem, co chcesz osiągnąć. Wtedy codzienne trudności i wyzwania nie są chaotycznym bieganiem, a stają się kolejnymi krokami na drodze do konkretnego celu.

**„Nigdy nie podejmuj decyzji ze strachu. Podejmuj decyzje kierując się nadzieją i możliwościami. Podejmuj decyzje kierując się tym, co powinno się wydarzyć, a nie tym, co wydarzyć się nie powinno”.**

**Michelle Obama, prawnik i była pierwsza dama Stanów Zjednoczonych**



## Krok 6 ...i co teraz?

Wiesz co chcesz robić, dlaczego i do czego dążysz... czas zacząć 😊

### Czego potrzebujesz do podjęcia działań?

W zależności od rodzaju biznesu będą potrzebne inne zasoby.

Zasada jest prosta: jeśli dopiero zaczynasz w nieruchomościach, to bądź mądry i ucz się za cudze pieniądze. Innymi słowy na początku kariery „podepnij” się do kogoś doświadczonego żeby obserwować i się uczyć przez działanie.. Żadne szkolenie czy kurs nie zastąpi żywej interakcji na rynku.

**1/ Jako AGENT nieruchomości** można najpierw pomyśleć o współpracy z biurem nieruchomości, które ma całe zaplecze administracyjno-technologiczno-prawne i przekonać się czy ta praca ci odpowiada i czy optaca się samemu zakładać biuro nieruchomości.

**2/ WŁAŚCICIEL BIURA nieruchomości** - jest opcja wykupienia franczyzy , gdzie teoretycznie całe know-how powinno się otrzymać w zamian za opłaty franczyzowe ale na początku kariery nie polecam bo i tak trzeba się najpierw nauczyć zawodu - jak być agentem i na czym ta praca polega. Druga opcja to tworzenie marki własnej od początku, przy czym jest to inwestycja raczej długofalowa.

**3/ INWESTOR** na rynku nieruchomości – na początek polecam :

- \* wejście w spółkę z kimś zaufanym w tzw. gotowce inwestycyjne ( w miarę bezpieczne);
- \* zakup nieruchomości na własny rachunek (flip) pod warunkiem naprawdę dobrej ceny zakupu (tzw okazja na rynku);
- \* zakup pod najem – jako prawnik zalecałabym uważność w doborze najemców i formułowaniu umowy najmu ;
- \* podnajem – jw.;
- \* działki – warto znać specyfikę dot. nieruchomości gruntowej ( lub wejść w spółkę z osobą z doświadczoną w tym temacie) – podziały, procedury , dokumenty etc.

### **4/ DEWELOPER :**

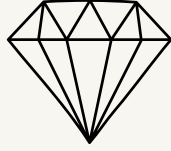
- \* zakup udziałów firmy deweloperskiej w zamian za konkretny %-owy zwrot z zainwestowanej kwoty ;
- \* wejście w spółkę z kimś zaufanym bądź realizacja inwestycji jako mały developer.

Zasoby finansowe: im bardziej niezależne działania tym więcej zasobów potrzebujesz. Podejmując współpracę czasami możesz niewiele zainwestować a uzyskasz stosunkowo wysoki zwrot.

Na mojego pierwszego flipa w 2011r, wzięłam kredyt w rachunku bankowym a resztę pożyczyłam od Rodziny... zwrot był na poziomie... prawie 100% w ciągu niecałych 3 miesięcy od zakupu:) ...bałam się ale moja ekscytacja i radość z działania były większe ...;) ależ to była transakcja 😊😊

**Rada: jeśli bardzo czegoś chcesz to działaj pomimo strachu.**





## **KROK 7 NIERUCHOMOŚCI - co MUSISZ wiedzieć?**

Wiedza to potęga a jej brak może cię dużo kosztować! Żeby wejść w branżę nieruchomości powinno się mieć podstawową wiedzę z tej dziedziny.

Podstawowe zagadnienia dot nieruchomości to:

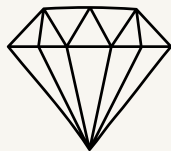
1. Co to jest nieruchomość, jej rodzaje
2. W jaki sposób można nabyć nieruchomość (procedura):
  - \* forma prawna
  - \* konieczne dokumenty
  - \* kto i w jaki sposób
  - \* podstawy nabycia
3. Czym jest umowa przedwstępna a czym umowa przyrzeczona
- 4 . Księga Wieczysta jako podstawowy dokument nieruchomości
4. Własność i ograniczone prawa rzeczowe
6. Dokumenty konieczne do transakcji kupna-sprzedaży

Warto też się zorientować w kwestiach dot. umowy najmu

- lokali komercyjnych
- lokali mieszkaniowych

Podstawą kalkulacji opłacalności projektu w nieruchomościach jest właściwe oszacowanie wartości nieruchomości czyli przeprowadzenie analizy rynkowej ceny nieruchomości. Sposób szacowania ceny polega na przeanalizowaniu pewnych przesłanek : np. lokalizacja, infrastruktura w okolicy, rodzaj budynku, stan nieruchomości etc. (wartość oszacowania może się różnić od wyceny nieruchomości przez rzeczoznawcę ).

**„Mądrzy ciągle się uczą, głupcy wszystko umieją.” Apolinary Despinoux**



## Krok 8 **DZIAŁAJ TERAZ! TO TWÓJ IDEALNY CZAS** 😊

### Przestań „myśleć” i działaj...zaczynj od planu!

Stwórz dwa plany działania - jeden przewidujący okres np. 1 roku lub dłuższy (biznesplan) a drugi tworzy się każdego dnia. Nowy dzień zacznij od realizacji spisu zadań , który sporządzisz dzień wcześniej, wieczorem (ewentualnie rano przed pracą):

1/ w punktach wypisz zadania do zrobienia – wyznacz 1 cel główny i 3 priorytety (nie więcej niż 3, biorąc pod uwagę wyniki wielu eksperymentów). Wielozadaniowość obniża naszą produktywność. Przy zaplanowanej większej ilości zadań wzrasta poziom stresu i spada jakość wykonywanych zadań, a dodatkowo podejmowane decyzje są pochopne, a nie jakościowe.

Np. kiedy mam napisać post, napisać skrypt sprzedażowy, nagrać wywiad i do tego ułożyć strategię biznesową klienta, wiem że muszę wybrać spośród tych zadań 1 priorytet, który dziś zrobię. Czyli wybieram jeden duży cel i rozbijam go na 3 priorytety, albo wybieram 3 mniejsze cele.

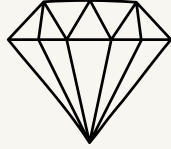
2/ zaznacz ten punkt , który jest dla ciebie najtrudniejszy a nawet możesz się go obawiać np. trudna rozmowa z szefem czy z klientem i ustaw to jako PRIORYTET od którego zaczniesz dzień – realizując na początku dnia najtrudniejsze zadanie sprawisz, że reszta dnia będzie super łatwa. Jak powiedział pisarz Mark Twain: „ Zjedz żywą żabę każdego ranka a w ciągu dnia nic gorszego Cię już nie spotka” 😊

3/ pozostałe rzeczy dziel na ważne, pilne, ważne ale nie pilne i takie, które mogę komuś zlecić.

4/ wyznacz sobie plan minimum np. 3 rzeczy najważniejsze, które zrobisz na pewno.

**„Na początek należy przestać mówić i zacząć robić”.  
Walt Disney, współzałożyciel The Walt Disney Company**





## Krok 8 **DZIAŁAJ TERAZ! TO TWÓJ IDEALNY CZAS** 😊

### DOBRE NAWYKI:

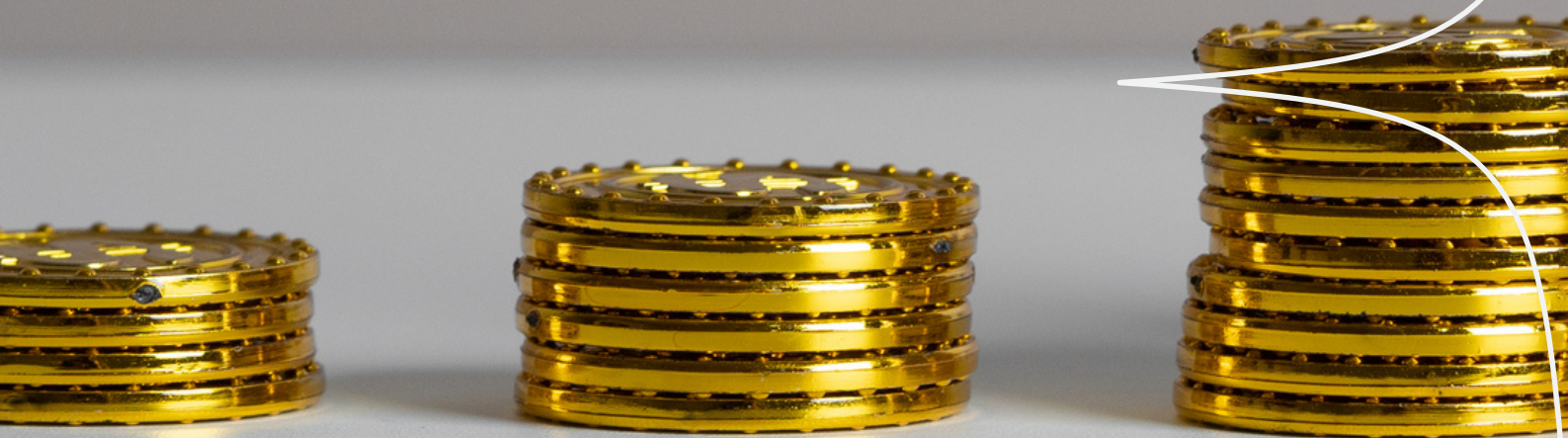
- 1/ mając listę zadań nie zastanawiaj się nie analizuj – po prostu Rób swoje!
- 2/ ogranicz „przeszkadzacze” : wyłącz social media, komunikatory, wycisz telefon – pracy sprzyja koncentracja i wyciszenie;
- 3/ ogranicz „pożeraczy” czasu : isntagram, fb, tik-tok, telewizor etc – wyznacz czas na przeglądanie SM np. 2 razy dziennie , max. 1 godz;
- 4/ rób przerwy na krótki relaks: spacer, miłą rozmowę, oddechy relaksacyjne czy małą przekąskę;
- 5/ utrzymuj miejsce pracy w czystości– porządek na zewnątrz porządkuje również nasze myśli i bardziej motywuje do działania ale niech nie będzie celem samym w sobie 😊

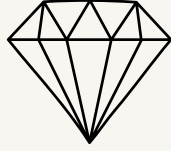
**„Na początek należy przestać mówić i zacząć robić”.  
Walt Disney, współzałożyciel The Walt Disney Company**





# 7 GRZECHÓW GŁÓWNYCH w NIERUCHOMOŚCIACH





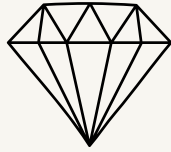
## 7 Grzechów Głównych Przedsiębiorców w nieruchomościach

1. **PERFEKCJONIZM**, (nigdy nie będzie perfekcyjnie - więc działaj tu i teraz bo twój pomysł wykorzysta ktoś inny)
2. **PROKRASTYNACJA** (odkładanie na później – czyli sztuka szukania wymówek – po prostu rób jedno zadanie po drugim i przestań „wymyślać”)
3. **NADMIERNE MYŚLENIE O CZYMŚ** (gonitwa myśli , pisanie czarnych scenariuszy)
4. **BRAK WIARY W SIEBIE** (ciągłe poczucie że jeszcze za mało wiem, umiem; porównywanie się do innych.)
5. **BRAK PRZYGOTOWANIA** (mentalnego i merytorycznego - brak jasnej strategii i podstawowej wiedzy dot. swojego biznesu)
6. **ROBIENIE NIE TEGO CO TRZEBA** (brak zorganizowania czasu pracy i nie podejmowanie skutecznych działań)
7. **ROBIENIE „NIC”** (paraliż „mentalny” nie wiadomo w którą stronę się ruszyć, niemoc, brak energii i motywacji)

Na 7 grzechów pomoże planowanie i organizacja czasu pracy, stosowanie metod opisanych wcześniej, praca z mentorem lub coachem, skupianie się na celach poprzez medytacje i pracę na poziomie mentalnym.

Sposób pracy jest waszym wyborem natomiast jedno jest pewne – TRZEBA nad sobą pracować bo nikt nie rodzi się super przedsiębiorcą 😊

**„Jeżeli robisz to co zawsze robiłeś, dostaniesz w zamian to, co zawsze dostajesz.  
Henry Ford, założyciel Ford Motor Company**



## **Dziękuję !**

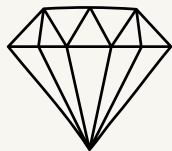
Jeśli chcesz już dziś rozpocząć swoją karierę w branży nieruchomości i zarabiać na nieruchomościach to dołącz do moich Klientów a przekonasz się , że to co mówią o branży nieruchomości to prawda...**jest kolebką wielu milionerów!**



**KLIKNIJ ŻEBY UMÓWIĆ SIĘ NA BEZPŁATNĄ  
KONSULTACJĘ :)**







# **8 Kroków do biznesu w nieruchomościach**

**Joanna Czchowska**

# **KONIEC**

**[www.joannaczchowska.pl](http://www.joannaczchowska.pl)**

---