

<<如何快速成为房地产百万富翁>>

图书基本信息

书名：<<如何快速成为房地产百万富翁>>

13位ISBN编号：9787111192855

10位ISBN编号：7111192850

出版时间：2006-7

出版时间：机械工业出版社

作者：罗安·雷安德

页数：202

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<如何快速成为房地产百万富翁>>

内容概要

本书作者罗安·雷安德是房地产投资的行家，在他一系列的个人投资中，买卖房屋超过1500套。这本书就是他个人创业经验的结晶，以便让其他人能够吸取他的成功经验。本书讲述了你如何开始房地产投资，从哪里开始；成功投资需要怎样的房地产投资理念；赚取利润的方法；怎样尽快卖掉房子；从哪里获得资金等。

看完本书，一方面你能获得许多有利可图的、可以带给你巨大投资回报的房地产经营理念；另一方面你将体验和表现出新的自信水准，创造并持续创造净利润。

房地产已经造就了许多百万富翁，其中许多人的成功都应归功于一个人。

——罗安·雷安德。

罗安·雷安德是著名的房地产专家和演讲家，他已经教会了很多人如何赚取大笔的收入，而且不需要个人的资金和信用，只需运用他那灵活的房地产买卖技巧。

本书讲述了你如何开始房地产投资，从哪里开始；成功投资需要怎样的房地产投资理念；赚取利润的方法；怎样尽快卖掉房子；从哪里获得资金等。

看完本书，一方面你能获得许多有利可图的、可以给你带来巨大收入回报的房地产经营理念；另一方面，你将体验和表现出新的自信水准，创造并持续创造净利润。

在《如何快速成为房地产百万富翁》一书中，不论你的经济条件、以前的经验或你的时间局限如何，你都将学到罗安·雷安德快速获取现金的秘密。

罗安·雷安德向我们阐述他获得短期现金流转和长期财富的系统，你将掌握获得成功交易的必要步骤，同样交易将会让你以最小的工作量获得最大的收益。

罗安·雷安德的观点就是“我做的越少，获得的越多”。

这不是要拼命地工作，而是要精明地工作，只做那些能让你快速变富的工作，而不要做那些要消磨你大量时间赚钱的工作。

在这本书中，你将会目睹罗安·雷安德的学生如何做兼职就可以获得丰厚的回报。

<<如何快速成为房地产百万富翁>>

书籍目录

序 特别感谢作者自介前言 第一部分 周围的胜利者 第一章 你可以在几天内，而不是几年内赚到一张大支票 你不能等待好消息 为什么是房地产 不需要资金或信用 到处都在工作 每天愉快地工作 在家中工作：没有大的投资或公司法 则 兼职工作可以赚到相当全职工作的收入 第二章 关于赚钱的八种荒诞说法 第一种荒诞的说法：财政安全在于要在一个好的公司拥有一份报酬高的工作 第二种荒诞的说法：节省一分钱就等于赚到一分钱 第三种荒诞的说法：所有的债务都不好 第四种荒诞的说法：政府将照顾我 第五种荒诞的说法：失败不好 第六种荒诞的说法：想要变得富有完全依靠物质占有 第七种荒诞的说法：获得财富是一种输 - 赢游戏 第八种荒诞的说法：你必须有钱才能赚钱 第三章 第一个人都会赢，否则我不参与 从废墟上可以挽救房屋 分享财富 第二部分 “快速转变”的工具 第四章 赚取利润的5种方法 修复和零售 批发销售 获得转让契约 纽约选择权 选择权 漂亮的和破旧的房屋 第五章 成功的5个步骤 警告，警告，警告 第六章 第1步——定位机会 我所知道的3种最好的发现破旧的房屋的办法 发现漂亮房屋的3个好方法 寻找交易的另外22种方法 有关房地产经纪人的更多事项 第七章 第2步——预先筛选有希望的交易 一次重要的预筛选课程 破旧房屋出手策略 预筛选漂亮房屋 第八章 第3步——考虑出价购买房地产精英使用美妙的言语获利几百万 出价购买保证金 应急条款 第九章 第4步——坚持不懈 第十章 第5步——尽快卖掉房屋 没有准备好出售 地理位置 差 要价太高 销售人员个性的问题 售楼人员不会变通 销售人员缺乏有效的金融运作方面的知识 销售人员缺乏如何吸引和预筛选买家方面的知识 没有适当的联系跟踪体系 功能 陈旧房屋太小 销售人员不能控制贷款程序 房屋离市区太远 房价的档次对大多数买家来说太高 只有一个浴室 逐步销售的过程 第十一章 没有银行存款或合伙人，从哪儿去获得资金 去哪儿筹集资金 有了钱才能赚钱和其他的大谎言 第十二章 退休时如何获得100万美元的个人退休账户 第三部分 法律方面的考虑 第十三章 地产信托和法律方面的考虑 地产信托的定义 使用地产信托的原因 任命托管人 无知的警告 免费提供 第四部分 成功 第十四章 丛林中老虎是最后饿死的 第十五章 目标远大 小心泼冷水的人 成功提示 附录 附录1 买卖转让合同 附录2 私人贷方原本 附录3 “猎狗” 附录4 房产信息清单 附录5 写给其他州的房屋所有人的信 附录6 写给房地产经纪人的信 附录7 传单样本 附录8 名片样本 附录9 潜在买主电话调查表 附录10 写给感兴趣的买主的信 附录11 信息发布授权术语表

<<如何快速成为房地产百万富翁>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>