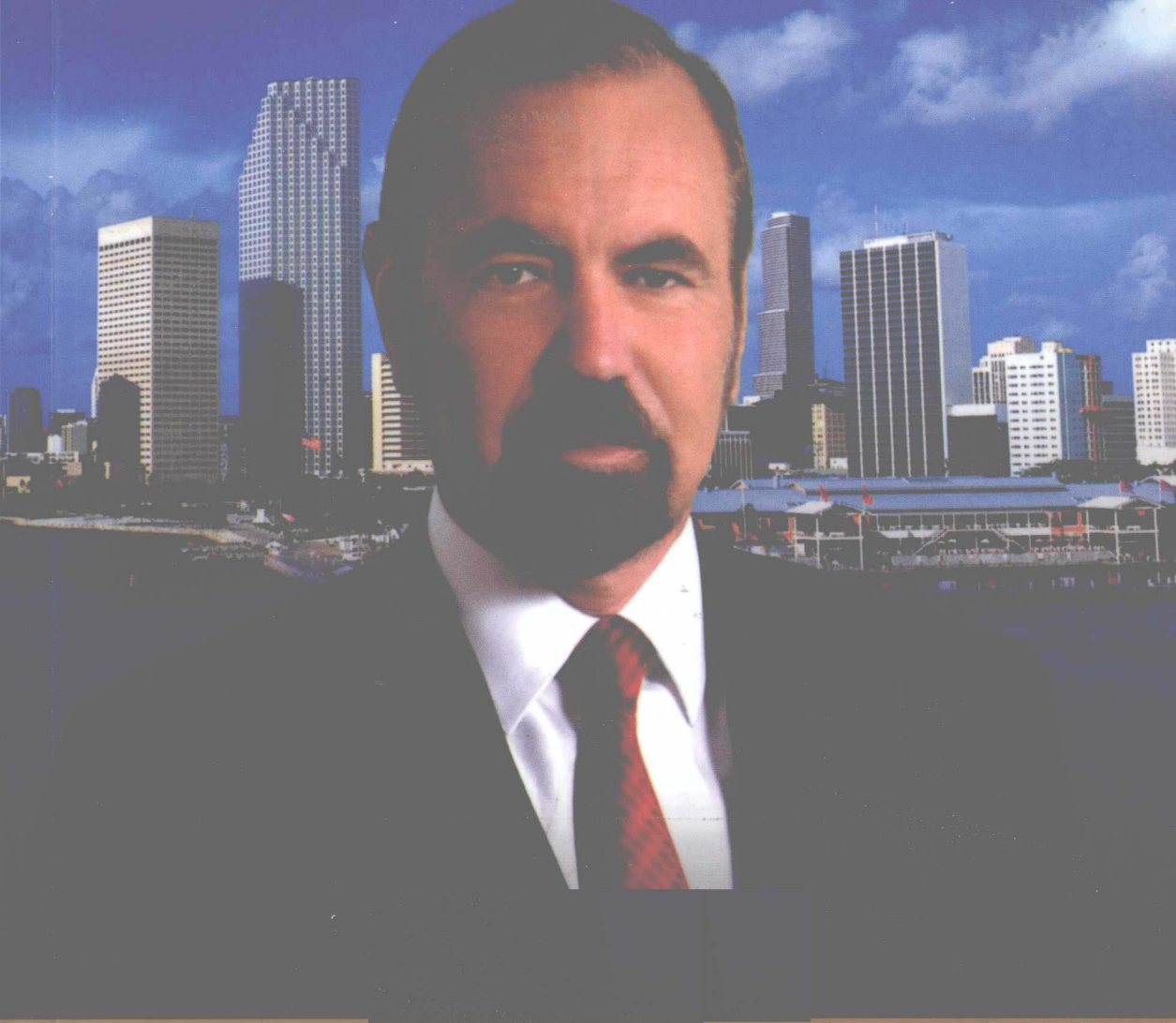




我是如何成功的

POWERHOUSE PRINCIPLES

[美]乔治·佩雷斯 著

一个美国房地产大王的不败圣经

学林出版社

一个美国房地产大王的不败圣经

POWERHOUSE PRINCIPLES

我是如何成功的

[美]乔治·佩雷斯 著
李 淼 译



学林出版社

图书在版编目(CIP)数据

我是如何成功的：一个美国房地产大王的不败圣经 /
(美)佩雷斯著；李森译. —上海：学林出版社，2010.1
ISBN 978-7-80730-924-6

I. ① 我… II. ① 佩… ② 李… III. ① 房地产业-企
业管理-经验-美国 IV. ① F299.712.333

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 198218 号

上海市版权代理公司代理本书中文版权
著作权合同登记号 图字：09-2008-763 号



我是如何成功的

——一个美国房地产大王的不败圣经

作 者——(美)乔治·佩雷斯

译 者——李 森

责任编辑——叶 刚

封面设计——沈 骅

出 版——上海世纪出版股份有限公司

学林出版社(上海钦州南路 81 号 3 楼)

电话：64515005 传真：64515005

发 行——上海世纪出版股份有限公司发行中心

(上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

照 排——南京展望文化发展有限公司

印 刷——上海叶大印刷有限公司

开 本——710×1020 1/16

印 张——16.25

版 次——2010 年 1 月第 1 版

2010 年 1 月第 1 次印刷

书 号——ISBN 978-7-80730-924-6/G·283

定 价——28.00 元

(如发生印刷、装订质量问题,读者可向工厂调换。)

前言

如果有人问我是谁教会了我何谓房地产的话,那么我的回答是——乔治·佩雷斯。

在这本书中,他会向你讲述他如何成为美国房地产大王的奥秘。

乔治和我在过去几年当中合作完成了许多案子。他对工作的热情和他那独到的眼光,都给我留下了极为深刻的印象。他敢于大胆设想,并且努力让这些设想成真。这样的结果就是——他改变了许多人的生活,也改变了许多城市。人们为他的努力而喝彩,他也为自己赢得了无数的奖杯。这也使他成为美国最富有的人之一。

他设计的建筑物通常都是优质及高品质的代表。他极其善于将建筑物设计成像博物馆般具有收藏价值的艺术品。他曾多次用“偶像”这个词来给他的设计命名,而他所营造的生活空间,也的确是拥有“偶像”般品质的房子。

这本书揭示了他成功的奥秘——环环相扣的工作原则就是他成为亿万富翁的基础。在房地产事业中,如何将销售最大化,如何将房屋建造成“偶像”级的技巧,如何找到一些长久并且富有成效的管理方法,在这本书中他都会一一讲述。

总而言之,这本书将教授给你的是,你在成功的过程中所需要的一切。它总结了乔治过去在克服困难后所学会的知识和经验,并且相信这些知识也可以助你一臂之力,让你在通往成功的路上,拥有一个最完美的开端!

——唐纳德·托普

作者的话

感谢那些支持我,并在成功道路上不断鼓励我的人。

我的妻子:达琳;我的孩子:克丽思蒂娜,约翰·保罗,妮克及菲利浦;还有我的搭档,也是我最好的朋友:斯蒂夫·罗斯。

答谢

在我的日常的生活和工作中,每天都会遇到许多的人。但是能在这本书的创作之中给予我帮助的,有以下这些至亲好友——

■ 我的好妻子:达琳,她的想法总是那么的真实,诚恳,并且充满了无限的创造性。

■ 我的助手,也是我多年的朋友:阿里西亚·罗非,他在校对工作及拍摄等各个方面给了我很大的帮助。

■ 我的编辑:安德烈·蒙迭戈,他帮助我整理了我的手稿。

■ 我的密友:爱赛卡·李,他用他的专业知识帮助并给了我很大的鼓励。

■ 我那令人尊敬的同事和亲爱的朋友:唐纳德·托普;我是在他给予的鼓励和建议下,才能最终完成这本书。

■ 我的出版商:雷蒙德·加西亚,是他的坚持和远见,最终说服了我,让我下决心坚持写作,并最终完成了这本书。

最后我要感谢企鹅出版集团(U. S. A.)的工作团队。

——乔治·佩雷斯

目 录

CONTENTS

- 序 章 赚取第一个十亿的简单原则 / 1
- 第一章 我的五大指导原则 / 12
- 第二章 出发：成功投资的四大法则 / 34
- 第三章 选择房产的四个最重要原则 / 67
- 第四章 谈判十诫 / 97
- 第五章 经济安全方面的五条保障 / 129
- 第六章 让你的房子从无人问津到大热销的
五步法则 / 154
- 第七章 创造利润的八条规则 / 181
- 第八章 管理和发展的四个要点 / 207
- 第九章 适应改变的三个原则 / 241

序 章

赚取第一个十亿的简单原则

以获取利润为目标,你就永远都不会破产。

我并非一生下来就是一个百万富翁。我也并没有想过自己会出现在福布斯百人榜单上。但是我却做到了。而且我敢说,如果我可以,那么你一定也可以。

我白手起家,当年几乎一无所有——我怀揣着自己的梦想和仅有的 2 美元来到了迈阿密,但今天,我成了一个亿万富翁。

我 27 岁那年,进入了房地产市场,只投入了很少的资金,就赚到了我的第一个一百万美元。

这件事教会了我两个生活的真理:

◆ 只有持续地获取利润,才能够保持不败。换句话说,想要赚钱的方法就是思考如何才能赚到更多的钱,而不是考虑将会损失多少。

◆ 如果想成为一个富人,那么从事房地产将是你最好的选择。

有了这些,我相信,即使再重新回到 1979 年,让我再一次从一无所有开始,我也还是可以像当年一样,在第一年赚到一个一百万。

但还有一个问题——作为一个普通人,放下现在的事业,决心从事于房地产这个行业,这并不容易。就像当年我不敢离开我那稳定的工作一样。特别是在我还要供养家庭的情况下,我同样害怕自己会失败。我想每个人都有这种恐惧心理。可我当时相信房地产的前

景,而且我也相信我自己。我曾见过一些人在这个行业中盈利,所以我想我也可以。

这本书会告诉你如何通过房地产,一步一步地去成为一个百万富翁,千万富翁,甚至是亿万富翁。书中将通过一个个的案例和对一些细节的分析来告诉你,我是如何成功的。

相信我,从零开始到赚到一百万是绝对可能的,而我,就是一个活生生的证明。但是,从零开始并不代表你可以不劳而获。在你决定从事房地产投资后,你需要遵守许多的规则,要果断地作出决定,并且要下定决心做好面对一切困难的准备。你充满对成功的渴望,必须时刻将成功放在第一位!!!

有一次,福布斯杂志让我给刚刚入行的年轻人们一些建议,我说:“首先,你要定一个目标,高,却没有高到不可企及,然后,想着这个目标,去实现它,去超越它!”没有人可以替代你,让你获得成功,但是我却可以告诉你如何来成功。在接下来的章节中我就会告诉你方法,但是成功所需要的一切要素还是取决于你自己,需要由你自己来完成。

我认为,在一件事情上想要取得成功,25%是靠运气,25%是靠智慧,另外的50%是靠你刻苦的努力!除非你从事的是不法生意,或者是你中了大奖,否则任何可以给你带来财富的事情都是需要你辛勤的劳动,还有许多规则,需要大量知识储备的。

在你开始读这本书之前,上面的这个原则你必须牢记于心。有些人读了这本书后,可能第二天就会说:“我要去买栋楼,然后辞去我的工作,那么过一个月后,我就已经成为百万富翁了。”对于这种想法,我只能说——你是个愚蠢的傻瓜。

努力工作的同时,还有一件重要的事——你要成为你所从事的领域内的专家。

例如,如果你想要做大家都负担得起的住房,及平价房(就好像我一开始那样),你就最好要了解整个城市的规划,要了解城市的经济计划,还要了解政府的规划以及政府的经济计划,你需要从这些信息中得到一些帮助,这样才能使你的计划得以实现。而这就需要大

量的调查,还需要有远见,需要好好地做一份细致的计划。你可以聘请一些顾问,在那些你不熟悉的领域,让他们来为你做指导。你需要做的,就是充分利用他们的智慧。然后你可以根据他们给你的建议,对你的计划进行改良。你需要在市场上对你的计划进行试验,并且还要做市场调查。然后你会发现只要好好运用这些资源,那么你一定会上左右逢源,并且成为一个专家。这些都会给你一定的帮助的。

要刻苦工作吗?那是当然的!

有没有什么是不可能的?没有!

最终能富有吗?答案是肯定的。不需要怀疑!

从1979年开始,我已经建造了6000多座公寓和大楼。我开发了,或正在开发的项目遍布迈阿密、奥兰多、坦帕、亚特兰大、洛杉矶和墨西哥。我所建造的房子有各种各样,有经济适用房,有市场利润的公寓,甚至数百万美元的豪华别墅;还有小型的,拥有各种服务功能的住宅社区。有一次《时代周刊》把我刊登在封面上,他们给我加的标题是:“最热门的王牌。”

现在你是否在想,你读了这本书之后,也可以做到这些?当然!如果你也愿意做好计划,并且坚持执行计划,满怀信心地将计划付诸行动,像我所说的那样努力工作,我可以毫不犹豫的回答你——是的!你一定可以做到。

托马斯·爱迪生,世界上最伟大的发明家,他曾经说过:“天才是百分之一的灵感加百分之九十九的汗水。”我是这句话的忠实拥护者。但是我同样认为汗水和努力的付出必须是有前提的。就好像你可能是在工厂或矿山工作,如果有一天你说:“嘿!我想要比别的矿工做得更好,付出更多,所以我不再每天工作8小时了,我要增加到工作14个小时!”这样做你的确是在付出汗水,但是你所做的也仅仅只是浪费体力而已。如果你想要赚大钱的话,你就要使你的汗水流淌得更有效率,更有价值。

所以首先要解决的问题就是你需要有一个好的想法。你想要做什么?在哪里才有机会?环顾一下你的四周,市场是开放的,而机会更是遍地都是。房地产市场就是一个极其开放的市场。有许多资本

都想要流入这个市场,有许多投资者都想要把他们的钱投入到这个市场里来。人们喜欢将钱投入房地产市场,而不是投给那些虚无缥缈的东西。就像有人跑来对你说:“嘿!我有一个伟大的想法!”当你问他,他的想法是什么的时候,他却什么都说不出来。但如果有人跑来对你说:“嘿!想不想和我合伙建一个小仓库?”这个想法如果付诸实施的话,最后你可以感觉到,可以看到,可以触摸到。但仅仅有想法还是不够的,你还需要将这个想法以现实的形式计划出来,并且要设计出一套可行性的方案。当你实现了这个想法后,它就变成了一个有形的事实——在房地产市场,你买的仓库是真实存在的。你拥有了一个你可以感知,可以触摸的资产。你可以跑去跟别人说:“嘿!我有一个仓库。”

这就是为什么房地产对人们有着极大吸引力的原因了。房地产是最保险的投资。它经得起时间的考验的。除非你选择错误,一般情况下很少会出现房地产投资随着时间的流逝而亏损,通常来说房子都是升值的。所以这个市场将会持久地吸引那些来自投资和借贷领域的资金。这就使那些有计划并有能力的人,更加容易的实现他们的梦想。

在众多房地产的机会中,你可以从小的案子开始做起。例如你可以从建造一个办公室开始做起,你也可以从建造一个小的仓库开始。在这本书中,我将会告诉你怎样来取舍,寻找那些对你最有益处的;当你决定你的目标之后,如何来制订计划。还有一件很重要的事情是,当你一旦决定要做某件事一定要坚持到底。

例如我前面提到的“建一个小仓库”的例子。要是建这样的一个仓库的成本是 10 万元,当你和当地的地产经纪人简单交流过后,你就会发现本地有 95% 这样的小仓库已经被别人租赁了。那么你的机会就来了,如果你找对建仓库的地点,并且找准承租人的话,也许你的仓库就有很大几率被租赁。当然,前提是你不是一个十足的倒霉蛋。

从地产经纪人那里你还可以知道别人的仓库都是以什么样的租赁形式出租的,这些可以给你很多参考。而这些参考将会给你带来丰厚的回报。因为现在许多人在投资时,希望可以选择一个有稳定

回报的项目。你可以根据计算知道预期的收入。你可以得知你能以 15 万的价格卖出你的仓库,还记得么,当初你建那个仓库的成本只有 10 万。

这样的话,你的计划就基本成形了:(1) 花 10 万或更少的钱去建一个仓库;(2) 以不错的价格把仓库租出去;(3) 把仓库以 15 万的价格卖掉。

做好调查——当你做好充分的市场调查,那么财富就已经摆在你的眼前了。但是这一切的前提还是要计划,然后像刚才那样作出你的计划,我可以保证你会成功。但你依然需要认真听取一些意见,例如仓库的建造地址,因为你当然不能把仓库建在那些谁都不想去的地方。那么接下来就该找合适的人来帮你执行你的计划——找一些可靠的建筑师,这样一来在建筑过程中你就会减少一些不必要的麻烦。并且把你的计划完完全全地转达给你的投资者和租赁者,让他们充分信任你。如此这般你可以使他们对你的项目充满热情和信心。

完成计划后,接下来就要真正地行动了——第一步,投入资金。当然同时你还要做好充分的心理准备,在说服他人注资的时候要有足够厚的脸皮,接下来就要非常非常努力的工作,以希望能够实现你的计划。

过程中你还要注意:

■ 一旦你做了某项投资的决定,无论是什么样的投资,你都应当坚持到底。它可以是一幢平价房,也可以是一幢翻新的二手房。这些只要经过良好的管理的话,都可以减少支出成本并且增加收入,然后可以更好的价格卖出去。

■ 你的计划是什么都无所谓,只要你能持之以恒。也许你的计划是在联邦政府的住房计划中以 2 000 美元买一套房子,然后投入 5 000 美元来改善(当然在做这些之前你应该已经通过市场调查知道,如果你卖出这个房子的话,你的获利大概是多少,比如你可以获得 1.5 万美元),或者你以每个月 400 元的价格将它租出去。你要坚信这个计划是很棒的! 应该且必须坚持下去。

■ 千万不要试图在计划执行的过程中改变。不能在看到其他的一些机会时就说：“哇！这个更好，我要试试这个机会！”你要坚持自己的计划，经过你的努力让它成为现实，这样你才可以获得成功。

■ 如果你很容易被某些事物分散了注意力，不喜欢听取他人的正确意见，刚愎自用不接受别人的帮助，或者当你有了计划，却又不愿意为它努力工作——那么无论你说什么，如何计划，你都注定不会成功（这不像是参加某些研讨会后，当大家听过你的计划，不假思索就说：“对的！你会成功的！”这些无疑都是骗人的）。

你要想成功的话就要像我刚刚说的那样，要执著于你计划，并且努力来实现你的第一个目标。想要跑要先学会走啊。这就如同学骑车的时候我们都是从带有辅助轮子的自行车开始的，因为我们先要学会怎么样蹬踏板，怎么样掌握方向，然后我们才可以骑真正的自行车。

如果你想完全依靠运气的话，那么你也不需要任何指导了。你可以选择去买乐透，如果你运气足够好的话，你就可以成为你梦寐以求的大富翁了。

可是你想想看这种情况发生的几率有多大？——几乎是千万分之一，甚至可以忽略不计的。那些你所听到的或看到的真正的成功人士，他们拥有那些你梦寐以求的东西——漂亮的房子，豪华的车子，为孩子准备的充足的资金，他们是如何做到的呢？他们的共同点就是——都拥有一定的运气（我们不可否认在某些时候运气和实力同样重要），还要有远大的理想，并且在一遍又一遍的尝试下实现了他们的理想，这样他们才取得了你所看到的成功。

再看看那些伟大的政治家们——在他们的政治生涯中无一例外地都曾经被击倒过。但也只有经历过失败他们才变得更强大。他们明白挫折可以使他们更了解自己的弱点和不足，使他们变得更强。

一开始的时候你可能会遇到一些困难。就像在现实生活中，你偶然看中了一件陶器，可是这件陶器的主人却说他不出售。这时你该怎么办呢？第一，你千万不可以放弃，第二，一定要坚持以同样的标准再继续寻找，最后，找到一件你同样喜欢的陶器。很多时候，当你认为自

己已经完蛋了,而其实挽救的办法就是再坚持那么一下而已。

当你贷款的时候,开始人家说不贷款给你,你不能够认为这个世界上没有人会贷款给你了。要知道万事开头难,而你绝对不可以刚开始就放弃。如果你能坚持到底的话你就会成功。如果你是坚持不懈,那么聚集在你周围的人也将如此。当你遇到困难的时候,你的热情,坚持,和努力工作的态度,就是可以帮你冲破困境的重要因素。

我最欣赏的一句格言是前总统卡尔文·柯立芝^①说的:“这世界上没有什么可以代替坚持;聪明的才知不能——聪明的但不成功的人比比皆是;天才也不能——有很多天才得不到认可也是个很好的证明;高学历的教育也不能代替——这世界上现在满是受过教育的废物;只有坚持和决心才是唯一万能的。”

我就是这句话的一个很好的证明。

像我刚才说过的那样,我刚来到美国的时候一无所有。因为我父母不得不将所有的家产都丢在了古巴。我是亲眼看着他们从零开始的,这种情况真的令我非常害怕。这使我下定决心,树立了一个目标:发生在他们身上的事情不可以在我身上重演。绝不。

我把这种恐惧称为“古巴恐惧”。这种恐惧驱使我付出比任何人更多的努力,希望获得成功。我时时刻刻都会做好储蓄,为我自己也为我的家人。

我记得当年在哈瓦那机场,我眼睁睁地看着一位士兵将我妈妈的首饰全部拿走。他们知道我们将离开古巴,他们不允许我们带走任何值钱的东西。我的姑妈和奶奶看到这样的情形,大声地痛哭。那时候我刚刚 10 岁,我父亲也在卡斯特罗^②上台的时候被剥夺了他的制药厂及所有的财产。我们一家不得不去了哥伦比亚。

可悲的是这一切发生的时候,我们在古巴待的时间并不长。我

^① 美国第三十届总统,共和党人。

^② 古巴领导人。1959 年 1 月,他率领起义军推翻巴蒂斯塔独裁政权,成立革命政府,出任政府总理(后改称部长会议主席)和武装部队总司令。卡斯特罗 1962 年起担任古巴社会主义革命统一党第一书记。1965 年该党改名为古巴共产党后,他担任中央委员会第一书记至今。卡斯特罗 1976 年起任国务委员会主席。

出生在阿根廷,我父亲是那里一家制药厂的主管。但是当我爷爷过世的时候,父亲决定我们全家要回到古巴。我父亲将所有的财产都投入到在古巴创建他自己的工厂中去了。而且他也经营得很好,我们过着有佣人和司机的舒适生活。但我的母亲是从来都不工作的,她将所有的时间都用于不停的学习以及阅读上,不断地汲取新的知识。

我总是说,别人告诉你的真理,在你没有经历过那些的时候,你可能仅仅只能理解其中的一小部分。如同我们常常听到有人说知识才是别人永远也抢不走的财富一样,我们也只是听着,从来没有认真的思考这句话的意思。但是当你真正的遇到问题的时候,你就会有震惊的一个发现:原来这是真的!我们在古巴发生的这一切就是一个很好的例子。

我们离开古巴的时候变得一无所有了,当时我父亲只能拖着个箱子挨门挨户地推销他的产品。而我的母亲——一个从来没有工作过的女人却找到了一份教师的工作,完全是得益于她的良好的教育背景。这时,我才懂得了原来知识真的是别人抢不走的。

所以学习并接受教育对我来讲是非常重要的事情。我也努力追求接受良好的教育,我在学校一直都是优等生。因为深深懂得无论你面临无论什么样的突发事件,只有你的知识是不能被别人剥夺的。他们可以夺走你的工作,可以夺走你的财产,你可能会破产,但只要知识作为你坚强的后盾,你就可以东山再起。我也可能在一次投资中损失几百万,也可能会完全破产。但是你知道吗?我可以马上从头开始,那是因为我有知识这个坚强的后盾。

是教育给我机会,我才能来到美国。我高中的女朋友来到了迈阿密继续她的学业,我也就跟着她来到了这里。可是我负担不起学费,所以我就努力地去获得我就读的迈阿密大学的社区学院奖学金。当我读到二年级的时候她转去了新泽西富雷迪克森大学,而我也在不久之后转到了纽约的长岛大学。

但那时候我还没有“成为一个成功人士”之类的想法。我当时就读的是哲学系,而且深深地被存在主义哲学家们的作品所影响,特别

是让·保罗·萨特^①。他的著作中我最欣赏的一个观点就是：每个人生来都如同一张白纸，但是每个人的结局却各不相同——人人都是在书写自己的历史，成为别人的借鉴。

直到我去加州大学伯克利研究生院继续学习的时候，我的生活才发生了一些改变。那时我积攒了一笔钱，用来支付我第一年的学费。可是有一天我和其他的三个朋友决定要买一辆车，当时我们买了一辆二手的大众小型露营车，并来到了拉斯维加斯。我在赌场里几乎输光了我的所有积蓄，大概有八、九千吧。保安把我赶出了赌场，当时我身上只剩 300 元。

因为这次的“奢侈”，我在接下来的一个学期中，不得不在一家叫做大熊洗车行的地方打工。我懂得了一个道理——人不能漫无目的浪费金钱。从那时开始，我变得非常节俭。从此以后，我有了一个新的习惯——我要是赚 10 元的话，我就在银行里存 2 到 3 元。结婚后，我的妻子还因为这个习惯和我争吵过。但我严格遵守这个规定，所以我经常对她说：“不，我们这周不能去看电影；不，我们不能出去旅游。”直到今天，我还一直保持着这个习惯。

从那时开始我似乎开启了做生意的天分了，我可以自己赚钱来支付我在学校的一切开销。因为在学校里我总是可以想到一些很好的赚钱的主意。有一次，我们几个人一起买了一家生产玩偶公司的积压品。当时我们以每个玩偶 10 美分的价格进货，在我们找到了一个便宜的仓库之前，我们将这些玩偶存放在同学们的寝室里保管。然后等快到情人节的时候，我们就一家一家大学的跑，来推销这些玩偶。虽然这些事情和我后来从事的房地产没有一点关系，但这证明了我有赚钱的能力。

后来我意识到如果将来想有一个不错的工作，那我就应该有一个专业的学位。因为我一直对城市规划很有兴趣，所以我就到了密西根大学学习城市设计。完成了学业后我就在迈阿密的城市规划

^① 法国 20 世纪最重要的哲学家之一，法国无神论存在主义的主要代表人物。他也是优秀的文学家、戏剧家、评论家和社会活动家。

处获得了我的第一份工作。

开始我第一份工作的时候,我虽然已经是二十多岁了,但在这个行业中我还是一个初出茅庐的孩子。一开始我看起来很嫩,这种情况很打击我的自信心。所以我留了胡子,想让自己看起来更成熟一些。并且从这份工作一开始,我就一直在思考一些创新的可能性。这种思维上的练习在我日后真正开始自己创业的时候,给了我巨大的帮助。因为我已经在脑子里将一些事情思考过成千上万遍了,而我现在所要做的,就仅仅是去实现这种想法而已。

在日常工作中,我一直保持不断学习的习惯。每天,我都会把要做的事情一步步安排好。如果有一天我无法弄清楚自己下一步该干什么的话,我就会通过观察其他人的计划,来达到完善自己的计划的目的。

说到这里,我要再告诉你一点,也是你在工作中必须注意的——无论你在做什么事情,都要时刻把握出现在身边的机会。

就像我在迈阿密城市规划处工作了几年后,有一家商务咨询公司给了我一个工作机会。他们希望我可以做他们市场分析部门的主管。但当时的我对于市场分析是没有任何经验的,也不知道如何在一家地产公司中领导好一个这样的部门。可我不想失去这次机会,于是我没有让他们知道我没有这方面的经验以及心中的担忧。我对他们提出了再在规划处工作1个月的要求,并且向他们索要一些他们公司的案例资料,我告诉他们说:“你们应该知道每个人做分析工作的风格是不同的。那能否给我一些你们公司的案例,以便我了解你们公司的风格?”他们答应并给了我许多资料。而我就利用这一个月的时间,每天研究他们拿给我的案例,一刻不停。就这样,等到我真正去他们公司工作的时候,我已经可以比其他人做得更好了。

我在这家地产公司学习并成长了许多。我也充分认识到我的工作给公司创造了巨大的利润。之后我就想:既然如此,我也可以自己来赚钱。于是我最终为了自己的梦想放弃了这份工作,步入了房地产的市场。我第一个独立的案子是翻新一个有21个单元的公寓,那是一个联邦政府资助的项目。这个项目给了我丰富的经验和知

识。每天,我都会面对新的问题,晚上上床之前我都会害怕自己有没有做错什么。但最后我成功了,并且获得了很大的利润。在做了几个类似的案子后,我就转向了更有商业利润的案子了。开始是全装修公寓,然后是有产权的公寓……随着案子的不断增多,我也获得了越来越多的经验和自信。

但是,当我想继续发展时,我也会担心。就像当初我抛弃了稳定的工作,步入房地产市场的时候一样。虽然心存担忧,但我还是想要有所改变。而我并不知道我想要怎样的改变,只是觉得应该做一些更有价值的事情。

当我把这一切都想清楚了之后,并将我的想法付诸行动后,我发展得更加迅速了。我开始品尝成功的喜悦。这种成功不仅仅是商业上的,更是心理上的。这也是为什么我一直在说你要尽快将你的计划付诸实际,因为那样的话你也会更快品尝到成功的滋味。这不仅可以让你赚到第一桶金,还可以让你建立起足够自信心。你的自我感觉会越来越好,你会相信:“我可以做到!”——不是简单地认为,而是真正相信自己可以。

在我事业的初始,我也并不知道这些。所以和我当初比起来,你已经拥有一个巨大的优势(虽然你现在的启动资金可能没有当初我的多)——那时候并没有人指导我怎么做,我必须靠自己不断地摸索,我必须自己决定学习些什么,我必须自己探索什么是最快的赚钱方法。但你不同!!!在这本书中我将会为你提供一切,提供你在成功过程中所需要的一切知识!!!