

全球财经证券投资理财精品译丛

如何快速成为 房地产百万富翁

[美] 罗安·雷安德 (Ron LeGrand) 著

余德平 刘刚峰 译

How To Be A Quick Turn Real Estate Millionaire



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



全球财经证券投资理财精品译丛

如何快速成为 房地产百万富翁

[美] 罗安·雷安德 (Ron LeGrand) 著

余德平 刘刚峰 译

How To Be A Quick Turn Real Estate Millionaire



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

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。

How to Be a Quick Turn Real Estate Millionaire by Ron LeGrand.

Copyright © 2004 by Heritage Financial Ltd. of Jacksonville, LLLP.

All rights reserved.

版权所有，侵权必究。

本书版权登记号：图字：01—2005—0442

图书在版编目（CIP）数据

如何快速成为房地产百万富翁/（美）雷安德（LeGrand, R.）著；余德平 刘刚峰译.
—北京：机械工业出版社，2006.6

（全球财经证券投资理财精品译丛）

How to Be a Quick Turn Real Estate Millionaire

ISBN 7-111-19285-0

I. 如… II. ①雷… ②余… ③刘… III. 房地产—投资—基本知识 IV. F293.30

中国版本图书馆CIP数据核字（2006）第060879号

机械工业出版社（北京市百万庄大街22号 邮政编码100037）

项目总策划：刘菊生

责任编辑：魏小奋

责任印制：洪汉军

北京双青印刷厂印刷

2006年7月第1版·第1次印刷

170mm×240mm·7.125印张·1插页·204·千字

0001—5000册

定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线电话（010）68326294

编辑热线（010）88379001

封面防伪标均为盗版

序

如果你想赚钱，赚钱，赚更多的钱，那现在你手中有了一本好书，这本书将改变你的生活。该书由理财权威人士中的权威编著——此人专门研究各种职业，然后总结出一种全新的赚钱方法，这会让大家受益匪浅，并会给大家带来大笔的现金回报。

真地要感谢这本书，因为看过这本书的人之前可能什么都没有，但看完后收获将是巨大的，其中包括许多有利可图的、可以给你带来巨大投资回报的房地产经营理念。此外，你的自尊心将被提升。因此你将体验和表现出新的自信水准，并且自我感觉良好。你将创造并持续创造净利润，因为最佳的收入实际上是剩余价值。罗安·雷安德是赚取剩余价值的行家。在过去的 20 多年的每一天他都从事这门职业，在他一系列的个人投资中，买卖房屋超过 1 500 套。因此，他把个人的创业经验写下来，以便让其他人能够吸取他的成功经验。

罗安是我的一位重要的、令人尊敬的好朋友，我尊敬、羡慕、感激他。我碰到过他那来自全国各地的学生，他们都在谈论他的课程。他是真正的房地产商。如果你想与众不同并快速致富，那么就跟着他学习吧！

如果你曾经有机会，如果你不得不为了体验一种全新的生活方式而到处寻找机会，你可以参加他的现场授课，或者反复阅读这本书，然后听听他的录音磁带。

作为一个作家，罗安·雷安德的书给人一种居高临下和富有生机的感觉。它会让你知道你现在的位置并让你知道你需要往哪儿发展——你将带着奉献精



神去从事你的激情事业，从而真正实现你的人生价值。

马克·卫克里·哈德森

《一分钟百万富翁》的合著者，此书曾荣获《纽约时报》畅销书系列第一名，“心灵鸡汤”榜首。

特别感谢

在 20 世纪 90 年代初，我们的培训事业发展得非常迅速，我知道我们需要有资历的人给我帮助，以便让我的学生取得成功，因为我所遇到的困难并不是我一个人就能解决的。

有一天我碰巧发现一个人，他参加了我的那次讲座。他的名字叫雷·怀奇 (Ray Rach)，我告诉他，如果我没有遇见他，可能北美就不会有如此多的百万富翁了。许多年来，他的努力改变了我的学生们的生活。他和我一起走遍了整个北美大陆，我们在机场和酒店举行讲座，我发现他每天几乎有 16 个小时在通过电话与我的学生一起交流。他精力充沛，他的处事态度非常值得大家学习。

我们同甘苦，共患难，我们一直在追求更高的理想。他随时都在我身边为我提供很好的建议。有这样的朋友我感到无比自豪，雷参加我的那次讲座是我人生中最幸运的一件事情。

作者简介

在我首次从事房地产投资前，我是一个一文不名的汽车修理工，只知道赚足够的钱好维持我正常的支出。我已经没有可随意支配的收入了，所有的东西都已经被我完全处理了。那时我 35 岁，面临着破产。在我成长的过程中，我没有冷静地思考究竟我需要做什么，但是我知道我不可能就在佛罗里达州修理汽车。

那是在 1982 年，我看到有一则广告这样写道：“快来学习在没有资金或信用的前提下怎么样买卖房产，它会使你在下周四就变得富有。”这则广告吸引了我，因为我既没有资金也没有信用，所以我有点喜欢他的这种致富理念。因此，我就参加了这个免费的培训班。

老师给我们讲述的房地产知识使我们感到非常兴奋，他还教我们如何在没有资金的情况下购买房产。然后他告诉我们，如果你支付 450 美元参加我们两天的培训课程，我将告诉你们所有的秘密。我想参加，但是我遇到很大的困难——450 美元对我来说是很大的一笔钱。

然而想摆脱困境的愿望鼓励我去想办法筹集钱，于是我照做了。我从两个朋友那里借到钱去参加了这个讲座。这个决定改变了我的一生，改变了我的家庭生活以及后代的生活，我数以万计的学生和他们将近百万的后代那就更不用说了。一个瞬间作出的决定让我拥有了百万美元的收入，同时在整个北美洲造就了无数个百万富翁，我甚至连那些国家的名字都拼写不出来。

实际上，课堂上讲的大多数知识我早就忘了。我自己很笨，几乎不能完全理解什么叫房地产，但是我记住了一条对我有用的理论。我没有使用任何资金和信

用，我也不具备这些东西，但我第一次投资就在三个星期内赚到了3 000美元。我立即给我的老板打电话，对他说：“我有自己的收入了……再见吧！”

参加讲座给我带来的最大的收获是让我涉足了房地产行业，这的确确实改变了我的生活方式。长期以来，我一直在寻找我想从事的事业，但不知道究竟自己该做什么。然而当我真地开始为“三种必需品”奋斗的时候，我清楚地知道房地产就是我未来的希望。

两年时间很快就过去了，我积累了276套房屋——有些是单户家庭住房，有些是公寓，其中不包括我为了生活而出售的那些房屋。我成了百万富翁……在没有信用和资金的情况下，两年后我拥有了100万的净资产。

现实写照

一个星期五的晚上，我坐下来支付账单的时候，我发现我的支出大大超出了我的收入，而且房屋的保养费用几乎要把我拖垮。我实现的所有目标就是创造了一个很大的、难以收拾的烂摊子。两年里，我用错误的方式在错误的地方购买了错误的房产。我通过不切实际且无法实现的计划，而不是通过实实在在的根基建立了“我的帝国”。

正如你看到的，我真地不懂房地产投资。我购买房产是因为我没有资金和信用。我买的那些全是精明的投资者不会购买的房产。他们要去学校学习，而我也快从“哈德罗克学校”毕业了（译者注：The School of Hard Knocks，美国一个高材生聚集的大学，学费比较昂贵）。我在战区的低收入房产和那些没有头脑的房客耗尽了我的金钱和精力。我的时间主要浪费在解决房客的各种小问题和听他们不支付房租的无理理由上了。

我花了五年时间廉价卖光了我那些不值钱的房产，换了一点钱。我又花了七年时间真正地去了解这门生意究竟是怎么回事，从而开始了我的新生活。哦！那个时候我找到了好的谋生方式——比以前的收入多了好几倍——但是我确实希望知道自己过去所走的路，从而使我现在的学生学有所得。在我的第二个想法中，那没有什么要紧的。我不会听别人的意见，我是一个男人，男人从不会墨守成规。这就是我处事的方式。



大约在我从事这门行业7年，在我拥有了400套房屋后，我建立了一套简单易行的办法，那就是快速把房产转变成现金，每月或者稍微晚些获取现金。我真正开始了每个人都可以待在家里赚到一大笔钱的生意——这就是我开始传授我所学会的知识的时候。在有些地方，那些排长队听我讲座的人们称我为“世界上快速买卖房产的专家”。

20世纪90年代末，我创立了信息公司并上市，我的公司通过销售书籍、磁带和举行讲座，年创收2000万美元。

在我从事讲座的这些年里，我讲授自己所掌握的知识，同时也按照自己所讲的去做。我不得不承认自己是一位神奇的人物。经我买卖的房屋已超过1500套，我现在2~3个月内平均赚取利润40000美元，当然这是在我的非专职秘书的帮助下完成的，他一周从事房地产工作10~15小时。

这些年，我创作了大量研究房产买卖的作品，写了上千万字的材料出版，它们足可以堆成一座山。同时，我与前总统、电影明星、导演、政治家、体育健将、商界精英、各个行业的富豪以及一些优秀的演讲家一起登台演讲。在整个北美地区，我在酒店会议室和体育馆里开过无数次讲座，听众有时少至20人，有时多达20000人。

我沉浸于惊喜之中，成千上万的客户和朋友摆脱了平庸的赚钱方式，或者完全脱离了贫困，他们在我的指导下与我一起度过的那段时间使他们成为了经济上独立的百万富翁，有些甚至成为了千万富翁。

这些新的百万富翁中的大多数人现在也成了引导其他人登上成功之路的引路人。我的经营理念到处传播，就像一大群蝗虫一样来势凶猛，使上百万人受到影响或已经感受到其效果。当我的学生准备接受并以此作为行动指南的时候，现在我必须注意从我口中讲出的话或每次出版的刊物了。新一代将直接或间接地从我的书中的这些话中获利，因为他们参加过我其中的一个讲座，然后使用并传递着这些信息。真可谓有了好知的学生，老师自然会出现。

现在我的时间主要花在这一群人身上，他们对致富持严肃态度，他们想知道要怎么做才能成为那幸运的3%中的一员，那就是要成为不仅仅是说说，还要真正获得财富的人。

不断有人问我为什么还要继续从事教育事业。对他们来说，这很难让他们理解——为什么一个百万富翁喜欢花费时间与那些不是百万富翁的人待在一起。

我的答案非常简单，真的。首先，关于这一点不要搞错，我开讲座可以使我一样得到很好的报酬。我做的不是慈善事业，我们不是一个非赢利组织。其次，我必须消磨我的时间，打高尔夫球、钓鱼和潜水会使我快速变老，而造就百万富翁从来不会让我变老。除此之外，在我生活中我再也找不着另外我想做的事情了。这非常有趣！我喜欢这么做。

除此之外，我和老婆结婚都 40 年了，她的名字叫贝弗莉，我天天处在“亲爱的，做你的事情吧（她的要求）”和我的 9 个孙子（3 个在我的房地产公司工作）之间。所以离开他们一段时间也是不错的。贝弗莉说既然我们都结婚 40 年了，如果你用和我旅行的时间与你的 3 个孙子相处也是不错的呀。

我以前的确就是一个汽车修理工，生活在乡下，连高中都读不起。我宁愿你想要一个好的汉堡包而不是一份牛排。我讨厌喝酒和其他酒精饮料。我抽雪茄，听乡村音乐和爵士乐，经常去看电影。我养马、猫、狗和鸡；我在我的菜园里种植，我甚至用自己的拖拉机耕种我的菜园。

所以你可以了解我——真正的我。好吧，那就花点时间阅读这本书剩下的部分，看看我是怎样把你拉入我的百万富翁俱乐部里的……快点吧！

他们俩失去了工作，但在经济上获得了自由。

斯蒂芬妮、乔恩·兰提妮，宾夕法尼亚州 莱多拉

亲爱的罗安：

3 年前我们开始在卡尔顿涉足房地产，然而这使我们差点儿再也不想搞房地产投资了。可是在 12 月份，我们在俄亥俄州哥伦布 OREIA 大会上遇见了你，和你相处的一个多小时彻底改变了我们的生活！

在 6 月份，我放弃了年薪 50 000 美元的全日制行政助理工作投入到 1 周只工作两天的工作。在 2 月份，乔恩放弃了在钢铁厂工作了 24 年的工作，虽然他在那儿每年年薪为 80 000 美元。我也完全放弃了从事了 21 年的工作。没有你和你的教导，这些将是不可能的。

在 1 年半多一点的时间里，我们就能用我们的收入购买了我们梦想的房产、新的雪佛兰汽车和“黄貂鱼”高速游艇，并且付清了所有的账单和债务。我们开始了我们新的赚钱计划，去实现我们个人赚钱的目标。所有那些说我们疯狂并认为房地产不值得投资的人将会认识到他们完全是错误的。我们认为为了美元而花大量时间经商可能并不是通往财务自由的惟一途径。拥有一份工作仅仅是让你不再是一文不名。我们现在是交易工程师，

(续)

我们使用他人的资金做交易，做租赁期权、期权交易、受到一定约束条件的交易、批发及零售交易，优先买卖权、修复、卖空和预先放弃某种权利的交易。我们准备开始进行我们的第一宗拍卖，这要谢谢我们在 M.I.S 上学到的知识呀。

自从我们在 12 月份早些时候参加了 M.I.S 后，我们回到家，两天后就得到了 4 份契约。我们另外有一处估价为 630 000 美元的房产，他们欠债 500 000 美元，所以愿意让我们拥有优先购买权，因此我们也只有将它拿来拍卖。

如果没有遇到罗安，这些都是不可能的。乔恩非常兴奋，他购买了你的演讲课程拿回家学习，并且在做交易期间还在一直不断地学习。这是我们不断获取收入的源泉，也是给其他人学习如何不工作且获得财务自由的一种方法。有一种强烈的情感控制着你的命运，这无需其他人告诉你何时、何地、怎样做事。我们休假无期限限制的。全靠你罗安，你说服了我们需要得到我们的 ROTH IRA（罗斯个人退休账户），就要启动 A.S.A.R.，你说得对。因为我们几乎不可能对今年的成绩满意，我们保证在下一年我们的收入将有所突破，因为我们将启动我们的第一宗拍卖。

我们还提供了我们一些账单的复印件，就和你看到的图片一样。我们就是那些遵守你所教的那些原则的普通人。我们正通往成为百万富翁的路上。很快将在那里遇见你！

真诚地

斯蒂芬妮和乔恩·兰提妮
兰托尼房地产服务公司
宾夕法尼亚州 莱多拉

前言

作为一个房地产企业家，怎样开始创业

在我旅行期间，有一个问题在我与学生的谈话中反复提到：“我是怎样开始的？”在我不断赚取美元的过程中，我们有时因受到牵制可能忘掉了我们的根本。每一次当我离开这些根本，结果总是要吃些苦头。我不在乎你有多聪明，或你自己认为你有多聪明，因为这门生意有着和其他生意一样的规则。如果你忘记了规则，或没有在第一时间学习这个规则，你会吃亏的，相信我吧。

在我从事的这份职业中我的买卖超过 1 500 套房屋期间，我犯过许多错误，有些代价是很昂贵的，无论在金钱还是在精力方面都是如此。而当我回头看这些错误时，我想如果我坚持原则的话，大多数错误是可以避免的。

是的，我意识到这可能仅仅是一本书，你将阅读它，然后把它放在一边继续从事你的职业。这就对了，但是你至少要阅读它两至三遍再把它扔掉。这样可能不会让你太失望。

我们还是谈谈怎么样开始这项事业吧。我将给这些初次从事这门职业的人一个最基本的原则，然后顺着这个方向你可能从“大人物”那里获得至理名言——这本书里就有很多至理名言。



在任何买卖中都有以下 3 种前提：

1. 一次性付清现金。
2. 分天、周、月付现款。
3. 在将来付现款。

有些人做生意带有一种错误的想法，那就是认为将来付现款比现在的现金流转更重要。你听说过有几次人们在他们赢利之前要花费 1 年、2 年、3 年的时间来启动他们的生意？

这种模糊的想法让很多人因此而破产。只有傻子才会做这样的生意，那就是明明知道要在很长一段时间没有现金流转的情况下做生意。我知道，操作起来这里可能也有例外。但是，出于对这本书的兴趣，我假定如果你从事房地产投资，你将不会成为其中的特例。因此，如果你没有现金流转来经营的话，你最好去学校听听讲座。如果这里有一样我能确定的事情，那就是：现金不流转不会出现在聪明的房地产家的生活中！

所以在你开始时，要集中精力创造你的收入源泉，把你的钱放进你的口袋中，而不是放在投资上。在你为建立你的帝国而苦恼前，要考虑到你现在的现金流转。现在强调现金流转，以后强调成长。你看，如果你没有目前的初次经历，你也不会有将来。

怎样知道从哪里开始

现在是该回答这个中心问题的时候了。顺便说一下，不要以为你是惟一个曾经问这个问题的人。不巧的是，每个人的答案将不会是一样的，即使你想有让你感觉简单的解决办法——一些不可思议的手法可能会适合任何人，可能从来都不会失败，而且又是很容易做的，并且不需要智慧或资金。然而创造像这样的一个系统是不可能的，尽管对每个人来说结果又不可能是相同的。在我与你相处很长时间之后，我会发现什么使你运转，你喜欢和不喜欢什么，你的强项和弱项，你的技能和能力，我可以给你提供一种计划。没有两个人是完全相似的。许多人有相似的需要和要求，但是几乎没有人有相同的能力和干劲。

由于我没有像这种一对一的选择权，因此下一件我能做的事情就是让你如何发现你自己的潜能。不幸的是，当你对别人知之甚少时，你是很难把握到正确方向的。因此，你怎样得到这类信息呢？主要还是靠你自己。

材料给你提供了过去 22 年来的经验和教训，同时还提供了交易额达上千万美元的房地产交易。如果你使用的话，这将是整个新的生活方式的开始。我最想建议的下一件事就是，如果知道我或我的成员在你们附近举行讲座时，请参加——我的课程已经改变了上万人的生活。

最后，从哪儿开始的答案必须从你自己那里得出。然而，如果有种办法可以使你摸索选择的代价最小，那么那就是最聪明的办法。这个办法是用一点点时间获得最基本的信息，从而使你的主意付诸实施，从而节约了大量选择的时间。

这个计划的第二步是学习基础。不要把你要学习的东西搞混了，做事之前你要先了解才行，这样你成功的几率就要大得多。这叫作“停顿分析法”。如果你在上路之前就想得到所有的答案，你将体验不到其中的艰辛。的确如此，你等得越久，你就越难获得答案。

开始之前不要期望成为一名专家，

追求完美会使你停滞不前。

这里有两种接受教育的方式。第一种是在“哈德罗克”学校。这个学校的学费比较昂贵，也相当浪费时间。在今天信息飞速传播的环境里，只有傻瓜才会选择这种学习方式。学校课程困难且很漫长，学费又比较昂贵。而且它会抹杀人们的梦想，消除人们的机遇。大多数人从来没有从这个学校毕业，因为学校的收费太高而且代价太大了。

从这个学校毕业的少数人有许多故事要告诉你，然而我从来没有遇到过他们其中的一位不想采用简单的学习方式的。是的，这里还有其他的学习方式！轻松易学，并且相当快，而成本只是“哈德罗克”学校的很少一部分。

每个人都可以入学，不用考虑他们的种族、信仰、性别以及经济条件。几乎不经过什么困难都可能毕业，其成功率是那些参加过正规的、学费高昂培训的几倍。那么，我指的是什么学校呢？



优先学习知识的大学

适合在这所学校从事教育工作的老师应该是这类人，他们比你资历老而且能为你的努力选择铺平了道路。向好的老师学习是合算的，不用考虑特殊情形，也不用考虑成本。

那些认为通过自己得到答案是相当便宜的人一直让我很吃惊！我的朋友，如果你在书中得到重要的信息，请记下来：“教育的成本肯定比无知付出的代价低。”

不用考虑你所从事的事业，这里有许多走在你前面的人们，他们愿意传授他们所知道的知识。然而，如果相信这些有价值的信息是免费的那你就犯了一个大错误。记住，投资是要付费的。

免费的建议基本上只能与它应有的价值相符，

好的建议肯定不会是免费的！

我并不是因为我在信息咨询公司工作，是通过提供好的建议来获取报酬，就这样说。我只是在自己实践我所宣讲的理论，并且不断地学习我所不了解的知识，尤其是那些可以帮助我获取利润的知识。

在我继续之前，我不得不陈述一件事。那就是愿意从事教育事业的人和适合从事教育的人之间的差别。去分辨他们是你的责任，然而如果有时候你选择失误，请不要失望，毕竟现在有许多冒牌货鼓吹自己是专家。如果你错误地选择了他们的付费课程，就当是花钱买个教训吧。

在学习如何经商的同时，你要学习辨别谁适合或不适合从事教育。我建议在你雇用顾问之前，参加一个课程，或者听取我的收费建议，问你自己——

你将听谁的？

倾听错误的人的话将要把你带到他们想要你去的地方——一文不名，因此在你寻找自己人生目标的时候，要学会分辨好坏。然后——

不要采纳那些收入只几倍于你的人的建议！

你的会计师或律师可能不适合教你如何赚钱。会计师平均每年收入大约为 38 000 美元，律师平均每年收入大约为 58 000 美元，他们能教你如何致富吗？显而易见，同样的问题一样适合于你的朋友、同事和你的亲人。如果他们并不富裕，他们将不适合。

这个计划的第三步就是让你快速实施你的第一笔生意。不要错过了哟。不要等到知晓所有的答案才开始，立刻做远比做正确好。

实际上，你应该学习在根本不承担任何风险的情况下从事房地产交易。那样的话，你所犯的任何错误都不会带有破坏性。然而如果你没有学会无风险的计划，你将会举步维艰。

关键是过程，而不是结果。即使你的第一笔生意没有像我写进书里的那些案例那样完美，而它仍然是你的职业生涯中非常重要的一笔生意。所以继续努力吧，在你实践的时候得到所有答案，而不是在开始之前。

阅读书本知识和听听磁带是理解的重要途径，这当然非常重要，但是这不会教你如何去做。而你需要的是实践，实践，再实践。这是我创造所有商业神话最坚信的一条真理：熟能生巧！没有其他选择！

熟能生巧！

每天重复同样乏味的事情仅仅会让你变得更老和感到更严重的失败，而不是更加富裕和聪明。所以，你应该不断地创新。不要陷入满足的圈套中，因为满足现状很容易使你停止学习。要知道有很多人比你更了解你所从事的生意。

你可能不知道有多少次听到人们说：“你不能教我任何事，我已经从事这行 20 年了！”但是你闭上眼睛好好想想就会知道，这些人的知识并不比他们 20 年前增加了多少！他们并没有随着世界的飞速发展而扩展和增加他们的知识面。20 年里在商界什么事都做的人应该是粗俗的富人，或者说他们不适合担任你的良师益友。

真正快速开始的诀窍是学会怎样避开你在早期人生旅途中发现的死胡同。我们列举了一些失败的例子，你可以清楚地看到他们是如何失败的，从而使自己从他们的失败中吸取教训。



他在第一年就赚到 252 125 美元。

莱迪斯·R. 哥莱特，佛罗里达莱克玛丽

亲爱的罗安：

你好！这封信我早就想写了。当我在菲尼克斯看见你时，我就多次提醒自己要写一封感谢信给你。

在我开始的头几年里，我全身心地投入使用你的系统，我知道我这几年里过得相当不错。但是，在我仔细检查我的账单之后，我简直无法相信：在一年里，基本上是一个人的功劳，我拥有了总额相当于 252 125.63 美元的现金和财产。这还不包括我正在经营的那笔业务，如果我在一月份把它处理的话，我又将拥有 35 000 美元的资产净值。

我主要从事批发、零售、修复和出租管理业务。最大的一笔交易赚了 43 126.11 美元，最小的一笔交易也赚了 2 798.50 美元。其中最令人吃惊的一件事是我仅仅在 1 个月多一点的时间里就做了 14 笔交易。我有点儿不敢想像：如果我更加认真地经营这门生意，在 2004 年我究竟会做到什么程度。

我做的最大的一笔交易是处理一处将要丧失抵押品赎回权的房产，总共需要 1 000 美元资金。我通过合同得到那处房产，并从银行那里艰难地贷到钱用于购买并装修这处房屋。几个月后我把房屋卖掉后总共赚到 30 000 美元的纯利。最小的一笔生意是房屋批发销售的生意。我没有拥有房屋的产权，只是通过合同把房屋转手给维修商。但是即使是这样，通过这种交易方式，我也赚到了我一个工作日的收入。

在遇到你并学会我从你那里购买的经营体系之前，我所认为的房地产是有创造性的，那就是去发现让别人头痛的房产。我不能告诉你我多么容易就学会了你的经营体系，但它的确能让我集中精力解决生意中的各种事情，当然它也让我变得富裕而且没有任何烦恼。感谢你，你让我在三四个月内就还清了所有的债务，包括我的房屋抵押贷款。

再次感谢你，罗安，我希望尝试另外的生活，因为我真地想掌握任何新的领先技术。就让我用我的修复交易支票复印件作为我的结束语吧，同时我还附上了电子数据表。我以前的会计师很顽固，所以好好保管它吧，上帝保佑你。

真诚地

莱迪斯·R. 哥莱特
莱克玛丽房地产公司
佛罗里达州莱克玛丽