

ΕΚΔΟΣΕΙΣ "ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ"

ΧΡΥΣΟTM Νοικοκυριό

Πώς να μετατρέψετε τις δαπάνες του νοικοκυριού σας
σε εισόδημα — και ταυτόχρονα να είστε κύριοι της ζωής σας



Dr. Steve W. Price



Συγγραφέας του διεθνούς bestseller
"Dream Making in a Dream-Taking World"

Περιεχόμενα

Εισαγωγή

Η περιουσία του νοικοκυριού:

Ένα χρυσωρυχείο που δε στερεύει ποτέ 15

Μέρος 1: Διεκδικήστε τα δικαιώματά σας στο χρυσάφι του νοικοκυριού

1. Υπάρχει χρυσάφι σ' αυτά τα ράφια..... 27
2. Μήπως παίζετε ζάρια για να πιάσετε την καλή; 35
3. Συγκεκαλυμμένος πλούτος: ανακαλύψτε το χρυσάφι
που κρύβεται στο νοικοκυριό σας..... 47

Μέρος 2: Φανείτε πιο έξυπνοι από αυτούς που διεκδικούν τα δικά σας

4. Ζητωκραυγάστε «Ζήτω οι λιανικές πωλήσεις»! 67
5. Η τάση του κόσμου προς τα Wal-Mart 75
6. Χρυσό Νοικοκυριό: Το δικό σας Wal-Mart χωρίς τους τοίχους 87

Μέρος 3: Ξεθάψτε το χρυσάφι σας

7. Πώς θα εξορύξετε το χρυσάφι του Νοικοκυριού..... 99
8. Ποικιλία — ή θάνατος!..... 111

Συμπέρασμα

Ο θρύλος του παπύρου της Λυδίας λίθου 127

Εισαγωγή

Είναι προφανές για όλους ότι η ιδιοκτησία ενός σπιτιού είναι καλύτερη από την ενοικίαση αφού η ιδιοκτησία αποτελεί τη βάση της περιουσίας.

Λοιπόν, όπως ακριβώς τα σπίτια αποτελούν ιδιοκτησία, το ίδιο και τα νοικοκυριά. Παρόλα αυτά, κανείς δε σκέφτηκε την ιδιοκτησία του νοικοκυριού του!

Εισαγωγή

Η περιουσία του νοικοκυριού: Ένα χρυσωρυχείο που δε στερεύει ποτέ

*Οι σκέψεις που μας έρχονται μόνες τους και μπαίνουν
στο μυαλό μας συχνά είναι οι πιο πολύτιμες.*

— John Locke
Φιλόσοφος

Είναι πιθανό να μην έχετε ακούσει ποτέ την έκφραση «Χρήμα Ούτως ή Άλλως» (Anyway Money™).

Και είναι λογικό — την επινόησα εγώ.

Τα Χρήμα Ούτως ή Άλλως είναι τα χρήματα που ξοδεύετε για να συντηρήσετε το νοικοκυριό σας και τον τρόπο ζωής σας. Αφού πρέπει να ξοδέψετε αυτά τα χρήματα *ούτως ή άλλως*, είναι λογικό να πρέπει να δημιουργήσετε *κάποιο εισόδημα* — αντί μόνο έξοδα — γι' αυτές τις απαραίτητες δαπάνες, δε συμφωνείτε;

Απλώς αναλογιστείτε τις δωδεκάδες, αν όχι εκατοντάδες, προϊόντων και υπηρεσιών που πρέπει να αγοράζετε σε τακτική βάση.

Πρέπει να αγοράσετε απορρυπαντικό και καθαριστικά, ούτως ή άλλως.

Πρέπει να αγοράσετε μέικαπ και καλλυντικά, ούτως ή άλλως.

Πρέπει να αγοράσετε βιταμίνες και συμπληρώματα διατροφής, ούτως ή άλλως.

Πρέπει να αγοράσετε πολλές οικιακές υπηρεσίες όπως το Διαδίκτυο, οι ασύρματες και υπεραστικές τηλεφωνικές υπηρεσίες, ούτως ή άλλως.

Έτσι δεδομένου ότι εσείς και εκατομμύρια άλλοι εργαζόμενοι πρέπει να πάρετε αυτά τα χρήματα ΑΠΟ το νοικοκυριό σας για να αγοράσετε αυτά τα πράγματα *ούτως ή άλλως* ...δε θα ήταν ιδανικό αν ένα ποσοστό από αυτά τα χρήματα επέστρεφε ΣΤΟ νοικοκυριό σας;

Ασφαλώς και θα ήταν!

Λοιπόν, γι' αυτό έγραψα αυτό το βιβλίο — για να σας διδάξω τις δοκιμασμένες στρατηγικές που θα σας επιτρέψουν να μετατρέψετε τις δαπάνες του νοικοκυριού σας σε Χρυσάφι του Νοικοκυριού (Household Gold™)!

Όχι απλώς επιστροφή μετρητών, αλλά ροή μετρητών!

Οι στρατηγικές που πρόκειται να μάθετε είναι παρόμοιες με το τηλεοπτικό διαφημιστικό για την Discover Card που λέει «Γιατί να μην πληρώνετε για τα πράγματα που αγοράζετε ούτως ή άλλως;»

Αλήθεια, γιατί όχι;

Αλλά το Χρυσό Νοικοκυριό αρχίζει εκεί που τελειώνει η Discover Card! Αν ποσοτικοποιήσετε την έννοια του Χρυσού Νοικοκυριού, δεν έχετε μόνον επιστροφή μετρητών για τις αγορές σας αλλά μπορείτε επίσης να αποκομίσετε ροή μετρητών από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που αγοράζουν άλλα νοικοκυριά, ενώ εξοικονομείτε εκατοντάδες ευρώ το χρόνο σε φόρους. Για την ακρίβεια, το Χρυσό Νοικοκυριό έχει τη δυνατότητα να γίνει για σας μια Πηγή Μετρητών, μόλις μάθετε να εφαρμόζετε τις αρχές αυτού του βιβλίου!

Η γοητεία του Χρυσού Νοικοκυριού είναι η απλότητά του — σας δίνει την δυνατότητα να δημιουργήσετε πλούτο από τις αγορές που κάνετε εσείς και κάθε άλλος, *ούτως ή άλλως*. . . ενώ ταυτόχρονα σας επιτρέπει να είστε κύριοι της ζωής σας. Δεδομένου ότι όλοι θα ήθελαν να κερδίζουν περισσότερα χρήματα και να εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες που τους δίνονται, *ούτως ή άλλως*, γιατί να μη μάθετε πώς να τα κάνετε και τα δύο;

Η εισαγωγή μου στο βιβλίο **Anyway Money**

Η έννοια του Χρήματος Ούτως ή Άλλως κυκλοφορούνταν για πολλά χρόνια — για την ακρίβεια 30! Ακολουθεί η γνωριμία μου με το Χρήμα Ούτως ή Άλλως.

Το 1974, όταν ήμουν 28 ετών και έμενα σε νοικιασμένο διαμέρισμα, αποφάσισα ότι ήταν καιρός να αγοράσω ένα σπίτι. Έμενα στο νοίκι από την αποφοίτησή μου από το κολέγιο, και είχα κουραστεί να πληρώνω ενοίκιο και να μην έχω αντίκρισμα για τα χρήματα που έδινα. Έτσι, αγόρασα ένα μικρό δυαράκι, που θα το έλεγε κανείς «Η χαρά του μάστορα» (η ιδιωματική έκφραση των μεσιτών για το «αχούρι») σε ένα ήσυχο δενδρόφυτο δρόμο, για \$15,000, το οποίο ήταν η απόλυτη ευκαιρία ακόμη και με τα μέτρα της δεκαετίας του 1970.

Δουλεύοντας νύχτες και σαββατοκύριακα, το ανακαίνισα και το πούλησα ένα χρόνο αργότερα για \$28000. Ένα μήνα αργότερα, χρησιμοποίησα το κέρδος για να αγοράσω ένα μεγαλύτερο σπίτι σε καλύτερη γειτονιά.

Χωρίς να το γνωρίζω τότε, αυτό ήταν το πρώτο μου βάπτισμα στο Χρήμα Ούτως ή Άλλως. Αφού έπρεπε να έχω ένα μέρος να ζήσω *ούτως ή άλλως*. . . , και αφού *ούτως ή άλλως* τα χρήματα του ενοικίου και η αποπληρωμή του δανείου είναι το ίδιο ποσό, ήταν απόλυτα λογικό να έχω το δικό μου σπίτι και ακίνητη περιουσία αντί να εξακολουθήσω να πληρώνω ενοίκιο αυξάνοντας την περιουσία του *σπιτονοικοκύρη*.

Η πρώτη μου εμπειρία από την ιδιοκτησία ακινήτου ήταν τόσο θετική που δεν έγινα απλός ιδιοκτήτης ακινήτου αλλά και επενδυτής. Σήμερα έχω στην ιδιοκτησία μου τρεις πολυκατοικίες και τρεις ανεξάρτητες κατοικίες αξίας πολλών εκατομμυρίων δολαρίων, ενώ αναζητώ πάντα τις μεγάλες ευκαιρίες.

Τα πλεονεκτήματα της ιδιοκτησίας ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων στις ΗΠΑ είναι τεράστια. Οι επενδύσεις σε ακίνητα δημιουργούν περιουσία και απόσβεση... δεν επηρεάζονται από τον τιμάρημο... παρέχουν μεγάλες φοροαπαλλαγές... και μόλις αποπληρωθούν οι υποθήκες, αποδίδουν χρόνο με το χρόνο περισσότερο εισόδημα.

Πράγματι, η ιδιοκτησία ακινήτων είναι μεγάλη επένδυση. Οι στατιστικές δείχνουν ότι το 70% των πολυεκατομμυριούχων απέκτησαν την περιουσία τους από τα ακίνητα. Αλλά αντίθετα με την αγορά ενός σπιτιού, που μπορεί να αγοραστεί με Χρήμα Ούτως ή Άλλως (πρέπει να ξοδέψετε χρήματα για στέγαση *ούτως ή άλλως*, οπότε είναι καλύτερο να το αγοράσετε από το να το νοικιάσετε), η επένδυση σε ακίνητα απαιτεί Επιπλέον Χρήματα.

Τα Επιπλέον Χρήματα είναι τα χρήματα που πρέπει να ξοδέψετε πέρα από αυτά που χρειάζεστε για να συντηρήσετε το νοικοκυριό σας. Για παράδειγμα, αν αγοράσετε ένα μεταχειρισμένο αυτοκίνητο για το γιο ή την κόρη σας, αυτό απαιτεί Επιπλέον Χρήματα. Αν επενδύσετε στο χρηματιστήριο ή σε ακίνητα, αυτό απαιτεί Επιπλέον Χρήματα. Τα υποθηκοφυλακεία συνήθως απαιτούν 20% προκαταβολή για την επένδυση σε ακίνητα, πράγμα που σημαίνει ότι, για να αγοράσετε ένα ακίνητο προς ενοικίαση αξίας €100000, πρέπει να επιβαρυνθείτε με €20000 χωρίς να συμπεριλαμβάνονται τα ποσά για τις δαπάνες ανακαίνισης και τις έκτακτες επισκευές. Για το 99% του πληθυσμού, τα €20000 είναι σημαντικά Επιπλέον Χρήματα.

Πράγματι, η ιδιοκτησία ακινήτου μπορεί να είναι μια σπουδαία πλουτοπαραγωγική ευκαιρία, αλλά δεν είναι για τον καθένα. Χρειάζεται μεγάλο απόθεμα Επιπλέον Χρημάτων για την αγορά και τη συντήρηση ενοικιαζόμενων ιδιοκτησιών. Και ας το παραδε-

χθούμε, στις μέρες μας τα Επιπλέον Χρήματα είναι σπάνια πολυτέλεια για τα περισσότερα νοικοκυριά.

Πως ανακάλυψα ότι τα νοικοκυριά είναι και αυτά περιουσία

Ένα απόγευμα το Δεκέμβριο του 2002, ήμουν στο γραφείο μου και συγκέντρωνα τα αρχεία για την ετήσια συνάντηση με το λογιστή μου. Καθώς έναχνα τα αρχεία της ακίνητης περιουσίας μου, βρήκα ένα φάκελο με τίτλο «ακίνητο μαμάς και μπαμπά». Και οι δύο γονείς μου είχαν πεθάνει στις αρχές της δεκαετίας του 1990 και, ως αποκλειστικός εκτελεστής της διαθήκης τους, είχα καθήκον να ρευστοποιήσω την περιουσία τους. Καθώς φυλλομετρούσα τα αρχεία, δύο έγγραφα μου τράβηξαν την προσοχή.

Το πρώτο έγγραφο ήταν το συμβόλαιο για την πώληση του σπιτιού τους, το οποίο πωλήθηκε για \$40000. Το δεύτερο ήταν ο τελικός απολογισμός του πλειστηριαστή που πούλησε όλα τα αντικείμενα μέσα στο σπίτι των γονιών μου — έπιπλα, ρουχισμό, κοσμήματα, κλπ. Το συνολικό ποσό από την πώληση της περιουσίας ήταν μόλις πάνω από \$10000. Καθώς συνέκρινα τα δύο έγγραφα δίπλα-δίπλα — \$40000 έσοδα από την πώληση του σπιτιού, \$10000 από το νοικοκυριό — συνειδητοποίησα ξαφνικά το προφανές:

Δεν αποτελούν μόνο τα σπίτια περιουσία, αλλά και τα νοικοκυριά!

Θυμάμαι ότι σκέφτηκα «Είναι προφανές για τον καθέναν ότι το να έχεις δικό σου σπίτι είναι καλύτερα από το να νοικιάζεις, επειδή η ιδιοκτησία αποτελεί περιουσία. Ε λοιπόν, όπως τα σπίτια αποτελούν περιουσία το ίδιο συμβαίνει και με τα νοικοκυριά. *Παρόλα αυτά κανείς δε σκέφτηκε να έχει την ιδιοκτησία του δικού του νοικοκυριού!*»

Για σκεφθείτε το — οι άνθρωποι ξοδεύουν εκατοντάδες, αν όχι χιλιάδες, ευρώ κάθε μήνα για τη συντήρηση του νοικοκυριού τους. Πράγμα που σημαίνει ότι εκατομμύρια άνθρωποι αφήνουν τρισε-

κατομύρια ευρώ κάθε χρόνο να γλιστρήσουν από τα χέρια τους χωρίς να περιέρχεται τίποτε από αυτά στην περιουσία τους. Τι σπατάλη! Κάθε νοικοκυριό στο κόσμο κάθεται επάνω σε ένα χρυσωρυχείο Χρημάτων Ούτως ή Άλλως και δεν το γνωρίζει!

Η περιουσία του νοικοκυριού: ένα χρυσωρυχείο που δε στερεύει ποτέ

Υπάρχει ένας απλός τρόπος να υπολογίσετε την αξία του νοικοκυριού σας. Αυτό που πρέπει να κάνετε είναι να κοιτάξετε το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του ιδιοκτήτη σας για να δείτε για τι ποσό είναι ασφαλισμένη η ιδιοκτησία που βρίσκεται ΜΕΣΑ στο σπίτι σας.

Όταν έλεγξα το δικό μου ασφαλιστήριο, ανακάλυψα έκπληκτος ότι το περιεχόμενο του σπιτιού μου ήταν ασφαλισμένο για \$97000, το οποίο είναι το ποσό που ο ασφαλιστής εκτιμά ότι θα κόστιζε η αντικατάσταση των διαρκών αγαθών του σπιτιού μου, όπως έπιπλα, ρουχισμός, στρώματα, έργα τέχνης, κλπ.

Στην πραγματικότητα όμως, η αξία του νοικοκυριού μου υπερβαίνει κατά πολύ τις \$97000, επειδή πρέπει να αντικαθιστώ τα αναλώσιμα του σπιτιού μου σε τακτική βάση ...και ΕΠΙΠΛΕΟΝ πάντα ανανεώνω ή προσθέτω πράγματα στο νοικοκυριό μου. Για παράδειγμα, τον προηγούμενο μήνα αγόρασα έναν υπολογιστή για το δωμάτιο της κόρης μου, αντικατέστησα το παλιό βίντεο με ένα DVD/βίντεο, και αντικατέστησα τα στόρια του υπνοδωματίου μου με κουρτίνες που φτάνουν μέχρι το πάτωμα.

Στη διάρκεια ενός χρόνου, με ευκολία ξοδεύω από \$500 μέχρι \$1000 ΤΟ ΜΗΝΑ για τα απαραίτητα του νοικοκυριού μου. Τα νοικοκυριά με τρία ή τέσσερα παιδιά μπορεί να ξοδεύουν το διπλάσιο, ή και το τριπλάσιο ποσό κάθε μήνα.

Γι' αυτό λέω ότι η περιουσία ενός νοικοκυριού είναι ένα χρυσωρυχείο που δε στερεύει ποτέ. Κάθε φορά που ένα προϊόν ή μια υπηρεσία του νοικοκυριού σας πρέπει να ανανεωθεί, αντικαταστα-

θεί, προστεθεί, ή ενημερωθεί, αυξάνετε την περιουσία στο νοικοκυριό σας, έτσι δεν είναι;

Δείτε το προφανές

Δυστυχώς, αν είστε σαν τους περισσότερους ανθρώπους, *ξοδεύετε χρήματα* για να αποκτήσετε περισσότερη περιουσία, *αλλά δεν κερδίζετε χρήματα* από αυτή τη νέα σας περιουσία. Τα καλά νέα είναι ότι έχετε ένα οικιακό χρυσωρυχείο περιουσίας που δε στερεύει ποτέ. Τα κακά νέα όμως είναι ότι αφήνετε κάποιον άλλο να εκμεταλλεύεται αυτή την περιουσία αντί να το κάνετε σεις οι ίδιοι! Αν δεν είστε σε θέση να εκμεταλλευθείτε τα εκατομμύρια νοικοκυριά που ξοδεύουν τρισεκατομμύρια δολάρια κάθε χρόνο για να αυξήσουν την περιουσία τους, τότε παραβλέπετε μια προφανή ευκαιρία.

Δείτε το προφανές φίλοι μου. ΔΕΙΤΕ ΤΟ ΠΡΟΦΑΝΕΣ!

Λοιπόν, είναι προφανές στους ανθρώπους ότι η ιδιοκτησία ενός σπιτιού συμφέρει σε σχέση με την ενοικίαση, γεγονός που δικαιολογεί γιατί το 70% σχεδόν των Αμερικανών έχουν δικό τους σπίτι. Αλλά είναι εξίσου προφανές ότι και τα νοικοκυριά αποτελούν περιουσία όπως και τα σπίτια. Παρόλα αυτά, πολύ λίγοι άνθρωποι σκέφτονται να εκμεταλλευθούν την περιουσία εκατομμυρίων νοικοκυριών σε όλο τον κόσμο. Μια πραγματικά χαμένη ευκαιρία — τι κρίμα!

Σκεφθείτε το — όπως πρέπει να ξοδέψετε χρήματα *ούτως ή άλλως* για το ενοίκιο ή για μια υποθήκη, έτσι πρέπει να ξοδέψετε χρήματα *ούτως ή άλλως* και για τα απαραίτητα του νοικοκυριού σας. Συνεπώς, δε θα ήταν ιδανικό αν μπορούσατε να επωφεληθείτε από την αξία αυτών των οικιακών προϊόντων και υπηρεσιών όπως επωφελείστε από την ιδιοκτησία του σπιτιού σας; Φυσικά.

Γι' αυτό έγραψα το *Χρυσό Νοικοκυριό* — για να ρίξω φως σε μια προφανή πηγή πλούτου που η πλειοψηφία των ανθρώπων παραβλέπει. Σκοπός μου είναι να μετατρέψω μια *προφανή παράβλε-*

ψη σε βαθιά επίγνωση μιας ισχυρής έννοιας για τη δημιουργία πλούτου που βρίσκεται κυριολεκτικά μπροστά στα μάτια μας.

Χρυσό Νοικοκυριό: το πρόγραμμα ανάκτησης Χρήματος Ούτως ή Άλλως

Σήμερα, το Χρήμα Ούτως ή Άλλως είναι πιο σημαντικό από ποτέ — είναι ένας τρόπος για το μέσο άνθρωπο να ανακτήσει τον έλεγχο της ζωής του, να απλώσει το χέρι και να αρπάξει το Όνειρο.

Χάρη στην έννοια του Χρυσού Νοικοκυριού, οι σκληρά εργαζόμενοι άνθρωποι μπορούν να βρεθούν στη θέση να κερδίζουν από εισόδημα μερικής απασχόλησης μέχρι και περιουσίες πλήρους απασχόλησης ...και ΕΠΙΠΛΕΟΝ μπορούν να ορίζουν τη ζωή τους και ταυτόχρονα να ελέγχουν τη μοίρα τους.

Εφαρμόζοντας τις απλές αλλά πανίσχυρες στρατηγικές αυτού του βιβλίου, μπορείτε και σεις να ελέγξετε τα οικονομικά σας ...να πάρετε τον έλεγχο του μέλλοντός σας ...και τον έλεγχο της ζωής σας.

Λοιπόν, πόσο Χρήμα Ούτως ή Άλλως θα θέλατε να κερδίσετε; Μία, δύο χιλιάδες το χρόνο; Δέκα χιλιάδες; Εκατό χιλιάδες; Περισσότερα; Όποια και αν είναι τα οικονομικά σας όνειρα και στόχοι, η έννοια του Χρυσού Νοικοκυριού μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την πραγματοποίησή τους. Εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο τη χρησιμοποιούν ήδη.

Γιατί όχι και σεις;

Εξάλλου, είναι το νοικοκυριό σας *ούτως ή άλλως*.

Πρέπει να συντηρήσετε το νοικοκυριό σας *ούτως ή άλλως*.

Έτσι, αφού ξοδεύετε τα χρήματα *ούτως ή άλλως*, το επόμενο βήμα είναι προφανές — αρχίστε να μετατρέπετε τα έξοδα του νοικοκυριού σας ...σε Χρυσάφι του Νοικοκυριού!

Κεφάλαιο 1

Υπάρχει χρυσάφι σ' αυτά τα ράφια!

Όπως και στον πυρετό του '49, λιγότερο από το 1% του πληθυσμού πλουτίζει μέσα σε ένα καζίνο, ή μέσα σε ένα δικαστήριο.

Αλλά το 100% του πληθυσμού ξοδεύει εκατοντάδες ή ακόμη και χιλιάδες το μήνα στα απαραίτητα του νοικοκυριού, δημιουργώντας μια μοναδική ευκαιρία σε ανθρώπους που έχουν την ικανότητα να διακρίνουν το προφανές.

1

Υπάρχει χρυσάφι σ' αυτά τα ράφια

*Το «γρήγορο και εύκολο» σπάνια είναι γρήγορο
και ποτέ εύκολο.*

— Mark Twain

«**Τ**ο βρήκα», ανακοίνωσε ο James Marshall στους εργάτες που έχτιζαν ένα πριονιστήριο κοντά στο Σακραμέντο της Καλιφόρνιας, μια ηλιόλουστη μέρα του Νοεμβρίου του 1847.

«Τι είναι;» ρώτησε ένας προβληματισμένος εργάτης, με το όνομα William Scott.

«Χρυσάφι» αποκρίθηκε ο Marshall

«Μα δεν μπορεί να είναι», είπε ο Scott.

«Δεν μπορεί να είναι τίποτε άλλο», απάντησε ο Marshall.

Ποιος θα μπορούσε να πιστέψει ότι αυτή η ήρεμη συζήτηση μιας ομάδας σκληραγωγημένων, σχεδόν αμόρφωτων ανδρών που αγωνίζονταν να επιβιώσουν σε μια αραιοκατοικημένη περιοχή 2000 μίλια δυτικά του Σαιν Λούις, το πιο δυτικό άκρο του Αμερικανικού πολιτισμού, ήταν ο σπόρος που θα έδινε ζωή στον Πυρετό του Χρυσού της Καλιφόρνιας, τη μεγαλύτερη μετανάστευση που σημειώθηκε από τον καιρό των Σταυροφοριών το Μεσαίωνα;

Δελεασμένοι από το όραμα του εύκολου πλουτισμού, χιλιάδες άνθρωποι ξεχύνονταν στην περιοχή του Σαν Φρανσίσκο κάθε εβδομάδα, γεμάτοι ελπίδα. Κατέφθαναν με άλογα. Με ιστιοφόρα. Με ατμόπλοια. Με άμαξες. Με βοϊδάμαξες. Με μουλάρια. Και, σε έσχατη λύση, με τα πόδια.

Μέχρι το 1853, περισσότεροι από διακόσιες πενήντα χιλιάδες άνθρωποι είχαν μεταναστεύσει στο Σαν Φρανσίσκο καθώς ο Πυρετός του Χρυσού σάρωνε την υφήλιο σαν ιός που μεταδίδεται με τον αέρα. Ολόκληρες πόλεις από αντίσκηνα ξεφύτρωναν μέσα σε μία νύχτα. Και μέσα σε λίγους μήνες, η μικρή, σχεδόν άγνωστη πόλη και λιμάνι του Σαν Φρανσίσκο έγινε μια σφύζουσα από ζωή, παγκόσμια γνωστή, αναπτυσσόμενη πόλη.

Καλιφόρνια ή χρεοκοπία!

Πόσο μεταδοτικός ήταν ο πυρετός του χρυσού; Ώρες μετά την εκτύπωση του πρωτοσέλιδου τίτλου, «ΧΡΥΣΟΣ! ΧΡΥΣΟΣ! ΧΡΥΣΟΣ!», μια εφημερίδα του Σαν Φρανσίσκο αναγκάστηκε να κλείσει όταν όλο το προσωπικό της έτρεξε στις κοιλάδες του χρυσού. Μέσα σε λίγες εβδομάδες από την ανακάλυψη του χρυσού, οι καταστηματαρχές χρειαζόταν να πληρώνουν στους υπαλλήλους το τετραπλάσιο των κανονικών ημερομισθίων για να μη φύγουν. Και τα νερά του λιμανιού του Σαν Φρανσίσκο έγιναν σχεδόν μη πλεύσιμα καθώς εκατοντάδες πλοία παράδερναν εγκαταλειμμένα αφού ολόκληρα πληρώματα τα εγκατέλειπαν και έφευγαν προς αναζήτηση χρυσού.

Οι φήμες για την ανακάλυψη χρυσού ήταν αληθινές, παρόλο που οι ιστορίες για τα εύκολα πλούτη αποδείχθηκαν πολύ υπερβολικές. Στην πραγματικότητα, μόνο μερικές εκατοντάδες από τους 250000 υποψήφιους υπήρξαν αρκετά τυχεροί ώστε να ανακαλύπτουν κάθε μέρα ψήγματα χρυσού αξίας 50 έως 500 δολαρίων στις κοίτες των ποταμών που βρίσκονται διασκορπισμένοι στην κοιλάδα του Σακραμέντο.

Όμως, για κάθε τυχερό χρυσωρύχο που πλούτιζε, 100 άτυχοι πέθαιναν από τις μολυσματικές ασθένειες που έπλητταν τα ανθυγιεινά υπαίθρια ορυχεία. Για κάθε τυχερό χρυσωρύχο που συσσωρεύε αρκετό χρυσάφι για να αγοράσει όπως-όπως μια επιχείρηση ή μια φάρμα, 1000 άτυχοι έχαναν τα μαλλιοκέφαλά τους σε στημένα χαρτοπαίγνια, ή τα εξανέμιζαν σε κακής ποιότητας ούισκι που αγόραζαν σε παραφουσκωμένες τιμές.

Όταν ο θόρυβος του Πυρετού του Χρυσού καταλάγιασε, η τραγική πλειοψηφία των υποψηφίων παραιτήθηκε, μην έχοντας κερδίσει τίποτα περισσότερο από πόνους στη μέση και κάλλους στα χέρια. Δυστυχώς, για τους περισσότερους χρυσωρύχους το σύνθημα «Καλιφόρνια ή χρεοκοπία» κατέληξε σε «χρεοκοπία στην Καλιφόρνια».

Οι λιανοπωλητές ήταν οι πραγματικοί κερδισμένοι από τον Πυρετό του Χρυσού

Οι περισσότεροι χρυσωρύχοι γύρισαν με άδεια χέρια από την αναζήτηση του πλούτου, αλλά δεν μπορούμε να πούμε το ίδιο και για τους εμπόρους οι οποίοι τους πωλούσαν αγαθά και υπηρεσίες — *οι λιανοπωλητές κέρδισαν χρήματα, αυτό είναι βέβαιο!*

Ο Sam Brannon υπήρξε ο πρώτος επιχειρηματίας που διέκρινε ότι υπήρχε μεγαλύτερη πιθανότητα κέρδους από την προμήθεια αγαθών στους χρυσωρύχους, παρά από την αναζήτηση λίγων γραμμαρίων χρυσού μέσα σε εκατοντάδες κιλά χαλίκια. Ο Brannon ήταν ιδιοκτήτης ενός παντοπωλείου στο Σακραμέντο. Όταν ξέσπασε η φήμη για την ανακάλυψη χρυσού, ο Brannon αγόρασε ένα πουγκί χρυσόσκονη και κατευθύνθηκε στο Σαν Φρανσίσκο όπου περιδιάβαινε τους πιο πολυσύχναστους δρόμους κουνώντας το χρυσάφι και φωνάζοντας «Βρέθηκε χρυσάφι μόλις έξω από το Σακραμέντο!»

Μέσα σε λίγες ημέρες, εκατοντάδες άνθρωποι επισκέφθηκαν το κατάστημα του Brannon για να αγοράσουν τις αναμενόμενες προμήθειες: τσάπες, φτυάρια, κατσαρόλες, τηγάνια, ρούχα, σκηνές,

κουβέρτες, κεριά, καφέ, μπότες, σαπούνι, και ούτω καθεξής. Το κατάστημα του Brannon δε χρειάστηκε πολύ για να ξεπεράσει σχεδόν όλες τις δεκάδες χιλιάδες μικρές ανακαλύψεις χρυσού που σημειώθηκαν στην κοιλάδα του Σακραμέντο. Στη διάρκεια της άνθισης, το κατάστημα Γενικού Εμπορίου του Brannon διακινούσε εμπορεύματα αξίας 5000 δολαρίων την ημέρα (ποσό ισοδύναμο με τουλάχιστον 50000 δολάρια στις μέρες μας), γεγονός που προέτρεψε ένα γειτονικό επιχειρηματία του Σακραμέντο να κάνει το εξής σχόλιο: «Ο Brannon έχει στην κατοχή του μια από τις πιο σίγουρες περιουσίες στην Καλιφόρνια. Έχει αυτό που χρειάζονται όλοι, και το χρεώνει όσο αντέχει η αγορά».

Δείτε το προφανές

Ποιο είναι το ηθικό δίδαγμα που έχουμε από έναν πλούσιο έμπορο και τις εκατοντάδες χιλιάδες των χρεοκοπημένων του 1849; Το εξής απλό. *Οι επιτυχημένοι άνθρωποι βλέπουν το προφανές.* Οι επιτυχημένοι άνθρωποι επιδιώκουν το σίγουρο αντί να κυνηγούν συναλλαγές που υπόσχονται τον ουρανό με τ' άστρα και γρήγορο πλουτισμό, όπως η αναζήτηση χρυσού και τα τυχερά παιχνίδια.

Στη διάρκεια του Πυρετού του Χρυσού, ήταν προφανές στον Sam Brannon και τους άλλους εμπόρους ότι το πραγματικό χρυσωρυχείο δε βρισκόταν στους λόφους και τις κοίτες των ποταμών γύρω από το Σακραμέντο αλλά στις επιχειρήσεις που προμήθευαν αυτά που χρειαζόταν οι χρυσωρύχοι. Επειδή εκμεταλλεύθηκαν το προφανές, ο Brannon και οι φίλοι του έγιναν πιο πλούσιοι από ό,τι είχαν ποτέ ονειρευτεί.

Το ίδιο ισχύει και σήμερα, όπως και την περίοδο του Πυρετού του Χρυσού της Καλιφόρνιας — *οι επιτυχημένοι άνθρωποι βλέπουν το προφανές* και παίρνουν την κατάλληλη θέση ώστε να επωφεληθούν από αυτό. Το 1849, ακόμη και οι χρυσωρύχοι κατάλαβαν ότι πολύ λίγοι από αυτούς θα γίνονταν πλούσιοι. Αλλά ήταν σίγουρο και προφανές ότι το 100% των χρυσωρύχων θα έπρεπε να αγοράσει τον απαραίτητο οικιακό εξοπλισμό για να ξεκινήσει την

αναζήτηση. Λοιπόν, γιατί τόσο πολλοί άνθρωποι κυνήγησαν τη μία στο εκατομμύριο πιθανότητα να γίνουν πλούσιοι γρήγορα ενώ μια 100% εγγυημένη ευκαιρία ήταν κάτω από τη μύτη τους; Επειδή η χρυσή λάμψη μιας ευκαιρίας γρήγορου πλούτου τούς έκανε τυφλούς στο προφανές.

Σήμερα η ευκαιρία του γρήγορου πλούτου δεν είναι οι κοιλάδες του χρυσού της Καλιφόρνιας, αλλά αυτό που προσωπικά αποκαλώ τα «Τρία L» — Las Vegas, lottery (λοταρία), και lawsuits (μηνύσεις). Όπως θα μάθετε στο επόμενο κεφάλαιο, όλο και περισσότεροι άνθρωποι προσπαθούν να γίνουν πλούσιοι με τα τρία L. Αλλά όπως και με τους ανθρώπους του '49, λιγότερο από το 1% του πληθυσμού πλουτίζει μέσα σε ένα καζίνο ή μια δικαστική αίθουσα, ενώ το 100% του πληθυσμού ξοδεύει εκατοντάδες ή και χιλιάδες δολάρια κάθε μήνα σε απαραίτητο οικιακό εξοπλισμό, δημιουργώντας μια μοναδική ευκαιρία για τους ανθρώπους που έχουν τη δυνατότητα να διακρίνουν το προφανές.

Κάτω από τη μύτη σας

Έχετε ακούσει το ανέκδοτο για τις δύο ξανθιές που βρίσκονται στις δύο αντικρινές όχθες ενός ποταμού; Η πρώτη ξανθιά φωνάζει στην άλλη «*Ε! Πώς μπορώ να περάσω απέναντι;*» Η δεύτερη ξανθιά κοιτάζει το ποτάμι, ξύνει το κεφάλι της, και απαντάει «*Μα ΕΙΣΑΙ απέναντι!*»

Έτσι αισθάνομαι κι εγώ όταν προσπαθώ να εξηγήσω την έννοια του Χρυσού Νοικοκυριού — οι άνθρωποι δε χρειάζεται να διασχίσουν το ποτάμι για να βγάλουν χρυσάφι. ΒΡΙΣΚΟΝΤΑΙ ήδη στην άλλη πλευρά και το χρυσάφι είναι κάτω από τη μύτη τους ...στην άκρη τον δαχτύλων τους. Αυτό που πρέπει να κάνουν είναι να ανοίξουν τα μάτια τους και να δουν το προφανές — το νοικοκυριό τους βρίσκεται από ψήγματα χρυσού που περιμένουν να τα ανακαλύψουν.

Η έννοια πίσω από το Χρυσό Νοικοκυριό μου θυμίζει τη γνωστή ιστορία του Russell Conwell «Acres of diamonds». Η φερόμε-

Μπορεί να είστε ιδιοκτήτες του σπιτιού σας (ποιος όμως είναι ιδιοκτήτης του νοικοκυριού σας;)

🔥 Σήμερα, σχεδόν το 70% των Αμερικανών είναι ιδιοκτήτες των σπιτιών τους. Και για σοβαρό λόγο. Ως ιδιοκτήτες σπιτιού επωφελείστε από το κεφάλαιο του ακινήτου σας.

Αλλά δε θα ήταν θαυμάσιο αν μπορούσατε να επωφεληθείτε από το κεφάλαιο της "Λιανικής Περιουσίας" σας (Retail Estate™), δηλαδή από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του νοικοκυριού σας που αγοράζετε από εμπόρους λιανικής



Dr. Steve W. Price

Συγγραφέας
Επιχειρηματίας
Επενδυτής ακινήτων

Πρώην δάσκαλος και προπονητής, ο Δρ. Steve W. Price έγραψε ή συμμετείχε στη συγγραφή περισσότερων από δώδεκα βιβλίων προσωπικής βελτίωσης και επιχειρηματικότητας. Μέχρι σήμερα τα βιβλία του έχουν σημειώσει πωλήσεις πολλών εκατομμυρίων αντιτύπων και έχουν μεταφραστεί σε 20 γλώσσες. Ο Δρ. Price επενδύει σε ακίνητα εδώ και 30 χρόνια και εξακολουθεί να αγοράζει και να διαχειρίζεται ακίνητα στην Τάμπα της Φλόριδας.

Αν έχετε πάρει στεγαστικό δάνειο δε θα επιτρέπατε στους πιστωτές σας να αποκομίσουν κέρδη από την ακίνητη περιουσία σας, έτσι δεν είναι; Προφανώς, ΟΧΙ!

Τότε γιατί επιτρέπεται στους πωλητές λιανικής να κερδίζουν από το κεφάλαιο της Λιανικής Περιουσίας σας;

Σε αυτό αναφέρεται το βιβλίο – σκοπεύω να σας δείξω πώς μπορείτε να επωφεληθείτε από τα οικιακά είδη πρώτης ανάγκης που όλοι αγοράζουν και χρησιμοποιούν σε τακτική βάση.

Ονομάζω αυτά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες Χρυσό Νοικοκυριό (Household Gold™) επειδή εκατομμύρια σπίτια σε όλο τον πλανήτη βρίθουν από τρισεκατομμύρια ευρώ Λιανικής Περιουσίας που περιμένει να αξιοποιηθεί.

Αν σας ενδιαφέρει να κερδίζετε χρήματα αντί να τα ξοδεύετε σε προϊόντα και υπηρεσίες που πρέπει να αγοράσετε ούτως ή άλλως, τότε διαβάστε αυτό το βιβλίο. Σήμερα! 🍀

Steve Price

Επισκεφθείτε μας στο Internet:
<http://www.klidarithmos.gr>



ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

Σολωμού 57, 10432, ΑΘΗΝΑ, Τηλ. 010-5237635

ISBN 960-209-800-7



9 789602 098004