

ΟΙ ΙΣΤΟΡΙΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Από τους
συγγραφείς του
#1 Bestseller
των New York Times
Πλούσιος Μπαμπάς,
Φτωχός Μπαμπάς

Υ/Ε
Α/Ε

του *Πλούσιου Μπαμπά*

*Πραγματικές Ιστορίες Επιτυχίας από
Αληθινά Πρόσωπα που εφάρμοσαν
στην πράξη τα μαθήματα
του Πλούσιου Μπαμπά*



Του Robert T. Kiyosaki και της Sharon L. Lechter, C.P.A.

Περιεχόμενα

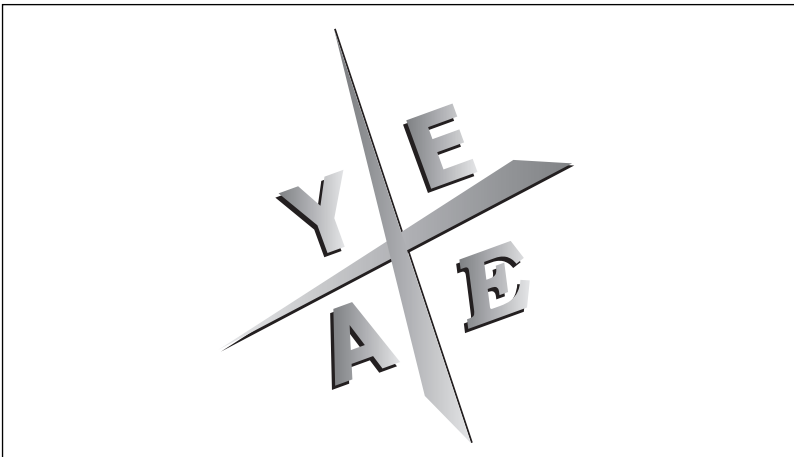
Πρόλογος από τον Robert Kiyosaki	9
Εισαγωγή από την Sharon Lechter	15
Μέρος I	Σημασία έχει να ξέρεις πώς παίζεται το παιχνίδι
Κεφάλαιο 1	Δει δη χρημάτων, των Ed και Terry Colman 23
Κεφάλαιο 2	Κοιτάμε τις δουλειές μας, της Tracey Rodriguez..... 43
Κεφάλαιο 3	Ποτέ δεν είναι αργά, της Cecilia Morrison 55
Μέρος II	Από πού ξεκίνησες και πού μπορείς να φτάσεις
Κεφάλαιο 4	Ενίσχυση της αυτοπεποίθησης με κάθε νέο ακίνητο, του David Lukas 67
Κεφάλαιο 5	Μια διαφορετική μόρφωση, της Valerie L. Collymore, M.D..... 79
Κεφάλαιο 6	Ανέβα στη σέντρα, του Reed J. Schweizer .. 103
Κεφάλαιο 7	Η ρίζα κάθε καλού, του Dan McKenzie..... 119
Μέρος III	Μια διαφορετική προσέγγιση
Κεφάλαιο 8	Καλύτερα και από το να κέρδιζα το λαχείο, του Thomas G. Kotula..... 143
Κεφάλαιο 9	Μια κοινή απόφαση, του Wade και της Carol Yamamoto 155
Κεφάλαιο 10	Η δύναμη των τριών, της Merced Hall..... 165
Κεφάλαιο 11	Αλλαγή πλευσης, του Ken Hobson 191

Μέρος IV	Ποτέ δεν είσαι πολύ νέος για την οικονομική επιτυχία
Κεφάλαιο 12	Ποτέ δεν είναι νωρίς, της Allison Kubala 207
Κεφάλαιο 13	Ένα παιχνίδι για νικητές, του Jake Colman 211
Κεφάλαιο 14	Θέλουμε να βοηθήσουμε (H.E.L.P.), των David Hoset και Michael Slate..... 219
Μέρος V	Μια νέα επιχειρηματική διάσταση
Κεφάλαιο 15	Υπεύθυνοι του εαυτού μας, του Tom Wheelwright..... 243
Κεφάλαιο 16	Μια νέα στρατηγική, του Brian Eagleheart 251
Κεφάλαιο 17	Είμαι ένας άνθρωπος που μαθαίνει γρήγορα, της Michelle LaBrosse, PMP 259
Κεφάλαιο 18	Δεν υπάρχουν όρια, της Terri Bowersock.... 269
Μέρος VI	Συγκλονιστικά γεγονότα
Κεφάλαιο 19	Τα λιβάδια έγιναν πιο πράσινα, της Stacey Baker 281
Κεφάλαιο 20	Μια θριαμβευτική στρατηγική, του Yong-Sik Shin 295
Κεφάλαιο 21	Λίγο πριν πάρω σύνταξη, του Ronald Hoard..... 303
Κεφάλαιο 22	Δεύτερη ευκαιρία, του Michael Maritzen..... 313

Εισαγωγή

Πέρασμα στη δράση με του Πλούσιο Μπαμπά, της Sharon Lechter

Στο *CASHFLOW Quadrant* του Πλούσιου Μπαμπά παρουσιάσαμε το *CASHFLOW Quadrant*, το σύστημα με τα επιμέρους τεταρτημόρια που αντιστοιχούν στις τέσσερις κατηγορίες οικονομικής δραστηριότητας.



Τα αρχικά Υ και Α στην αριστερή πλευρά του *CASHFLOW Quadrant* αντιπροσωπεύουν το πρώτο τον υπάλληλο και το δεύτερο τον αυτοαπασχολούμενο και το μικρομεσαίο επιχειρηματία. Σε γενικές γραμμές, ο υπάλληλος αναζητά από τη δουλειά του εξασφάλιση και προνόμια, ενώ ο Α είναι εξειδικευμένος και κάποια στιγμή καταλήγει ιδιοκτήτης της «προσωπικής» του επιχείρησης. Όσο πιο πετυχημένος γίνεται τόσο περισσότερο αναγκάζεται να δουλεύει, με αποτέλεσμα να εγκλωβίζεται όλο και πιο πολύ στην επαγγελματική ή την επιχειρηματική του δραστηριότητα. Η αριστερή πλευρά αντιπροσωπεύει το χώρο για τον οποίο σας προετοιμάζει η παραδοσιακή εκπαίδευση, στον οποίο αναφέρομαι συχνά και ως «φαύλο κύκλο».

Τα αρχικά Ε και **Ε** στη δεξιά πλευρά του *CASHFLOW Quadrant* συμβολίζουν τον επιχειρηματία και τον επενδυτή, αντίστοιχα. Ο επιχειρηματίας βάζει άλλους να δουλεύουν για λογαριασμό του και διαθέτει αυστηρά καθορισμένα συστήματα λειτουργίας της επιχείρησής του. Η επιχείρηση λειτουργεί ανεξάρτητα από τη δική του παρουσία. Από την άλλη, ο επενδυτής βάζει τα χρήματά του να δουλεύουν για λογαριασμό του. Συνοψίζοντας, η οικονομική ανεξαρτησία εντοπίζεται στη δεξιά πλευρά του *CASHFLOW Quadrant*, την οποία συχνά αναφέρω ως «λωρίδα ταχείας κυκλοφορίας».

Οι άνθρωποι που μοιράζονται μαζί μας τις ιστορίες της προσωπικής τους επιτυχίας σε αυτό το βιβλίο επιδιώκουν στο σύνολό τους τον ίδιο στόχο: την οικονομική ελευθερία. Πασχίζουν να βρεθούν στη δεξιά πλευρά του *CASHFLOW Quadrant*. Αλλά και οι αναγνώστες μας, κάθε φορά που επικοινωνούν μαζί μας, διαδηλώνουν την επιθυμία τους να μεταπηδήσουν από την αριστερή στη δεξιά πλευρά του *CASHFLOW Quadrant*. Κανείς δεν εκφράζει τη διάθεση να κινηθεί στην αντίθετη κατεύθυνση, και αυτό επειδή έχουν συνειδητοποιήσει πως μόνον έτσι να καταφέρουν να κατακτήσουν οικονομική ανεξαρτησία.

Ο Πλούσιος Μπαμπάς διδάσκει ότι μόνο στη δεξιά πλευρά του *CASHFLOW Quadrant* τα χρήματά σας εργάζονται σκληρά προς όφελός σας. Συχνά ακούμε κάποιους να περιγράφουν την προσπάθειά τους να γεφυρώσουν τα τεταρτημόρια. Εξακολουθούν να είναι Υπάλληλοι ή Αυτοαπασχολούμενοι ενώ ταυτόχρονα διατηρούν μια επιχείρηση ή επενδύουν σε ακίνητα. Στόχος τους είναι να δημιουργήσουν ικανή ταμειακή ροή ώστε να εγκαταλείψουν τη δουλειά τους ως Υ ή Α και να ζουν από τη δραστηριότητα του επιχειρηματία και επενδυτή.

Οι ιστορίες τους επισημαίνουν πόσο διαφορετικό είναι να εξαρτάται κανείς από άλλους για το εισόδημά του, από το να έχει τον έλεγχο των οικονομικών του. Μοιράζονται μαζί μας τους φόβους που αντιμετώπισαν όσο αφορά το χρήμα, και τον τρόπο με τον οποίο έμαθαν να ξεπερνούν αυτούς τους φόβους. Σύμφωνα με τις υποδείξεις του πλούσιου μπαμπά, χάραξαν τη δική τους πορεία αυτή που τους ταίριαζε περισσότερο.

Έκαναν σημαντικά βήματα προς την κατάκτηση της οικονομικής ασφάλειας αγοράζοντας επιχειρήσεις ή και επενδύοντας σε ακίνητα. Όσοι ήταν ήδη επιχειρηματίες χρησιμοποίησαν τα μαθήματα του πλούσιου μπαμπά για να κάνουν τις επιχειρήσεις τους αποδοτικότερες και τις συνθήκες της δουλειάς τους ευνοϊκότερες για τους ίδιους.

Κανείς τους δεν διατεινόταν ειδικός σε χρηματοοικονομικά ζητήματα πριν ξεκινήσει την οικονομική του επιμόρφωση. Κάποιοι από αυτούς είχαν πτυχία από επιφανή ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα. Άλλοι με δυσκολία είχαν καταφέρει να τελειώσουν το λύκειο. Μερικοί σπουδάζουν ακόμη. Ανεξάρτητα από την εκπαίδευση που είχαν λάβει, σήμερα είναι σε θέση να κατανοήσουν πόσο σημαντική είναι η απόκτηση περιουσιακών στοιχείων του ενεργητικού, και τη διαφορά μεταξύ καλών και κακών οφειλών. Ανεξάρτητα από τις συνθήκες της προσωπικής τους ζωής, τη χώρα στην οποία μένουν, ή το οικονομικό τους υπόβαθρο, όλοι ανεξαιρέτως

διδάχθηκαν τα σημαντικότερα γνωρίσματα της ταμειακής ροής, πήραν στα χέρια τους τα οικονομικά τους και πλέον οδεύουν σταθερά προς την κατάκτηση της οικονομικής τους ελευθερίας. Πολλοί έχουν ήδη απεγκλωβιστεί από το φαύλο κύκλο και ζουν ευτυχισμένοι στη δεξιά πλευρά του *CASHFLOW Quadrant*, στη λωρίδα ταχείας κυκλοφορίας. Αν και σεις, όπως οι εμπνευστές αυτού του βιβλίου, κατακτήσετε την οικονομική επιτυχία μέσα από τα μαθήματα του πλούσιου μπαμπά, μη διστάσετε να μοιραστείτε τις ιστορίες σας μέσα από την τοποθεσία Ιστού www.richdad.com, δίνοντας ώθηση σε κάποιους άλλους να εμπνευστούν από τη δική σας επιτυχία.

Πάρε τον έλεγχο της ζωής σου

Αν νοιώσατε ποτέ πως η δουλειά του υπαλλήλου ή του ελεύθερου επαγγελματία δεν σας προσφέρει την οικονομική ασφάλεια που επιθυμείτε, υπάρχει εναλλακτική λύση. Αν οι επενδύσεις σας έχουν υποτιμηθεί, αν έχετε κουραστεί να ακούτε τις ίδιες κοινότυπες απαρχαιωμένες οικονομικές συμβουλές, αν η προοπτική της συνταξιοδότησης σας ανησυχεί και σας αγχώνει, ή αν θέλετε απλώς να έχετε περισσότερο χρόνο για την οικογένειά σας, υπάρχει τρόπος να κατακτήσετε την οικονομική ελευθερία. Το βιβλίο που κρατάτε στα χέρια σας είναι γεμάτο από ιστορίες επιτυχίας ανθρώπων που ακολούθησαν τα μαθήματα του Πλούσιου Μπαμπά για να ανακαλύψουν τον προσωπικό τους δρόμο προς την κατάκτηση της οικονομικής επιτυχίας.

Μπορείτε να γράψετε τη δική σας ιστορία επιτυχίας του Πλούσιου Μπαμπά.

Σας εύχομαι ολόψυχα να ανακαλύψετε το δικό σας δρόμο που οδηγεί στην οικονομική επιτυχία,

SHARON LECHTER

Μέρος I

Σημασία έχει να ξέρεις πώς παιίζεται το παιχνίδι

Αν στόχος σας είναι η οικονομική ασφάλεια, τότε πρέπει να μάθετε πώς παίζεται το παιχνίδι του χρήματος. Εγώ το διδάχθηκα από τον πλούσιο μπαμπά μου. Με βάση τα μαθήματα του Πλούσιου Μπαμπά, δημιούργησα το επιτραπέζιο παιχνίδι CASHFLOW. Το παιχνίδι αυτό σας διδάσκει οικονομικές δεξιότητες μέσα από την ψυχαγωγία, την επανάληψη, και τη δράση. Είναι τόσο πρωτότυπο και μοναδικό που έχει βραβευθεί επανειλημμένα με διπλώματα ευρεσιτεχνίας. Οι άνθρωποι που περιγράφουν τις οικονομικές τους κατακτήσεις σε αυτό το πρώτο μέρος του βιβλίου αποδίδουν τις επιτυχίες τους στα παιχνίδια της σειράς CASHFLOW.

Τα συγκεκριμένα άτομα ανακάλυψαν πως, σε αντίθεση με όλα τα υπόλοιπα επιτραπέζια παιχνίδια, στα οποία ο νικητής αναδεικνύεται με ένα μόνο τρόπο και μόνον όσο παίζεται το παιχνίδι, το CASHFLOW παρέχει μαθήματα με εμβέλεια που ξεπερνάει κατά πολύ το χρόνο του παιχνιδιού. Κάθε φορά που έπαιρναν μέρος στο παιχνίδι, οι άνθρωποι αυτοί δεν ενίσχυναν μόνο τις ικανότητές τους ως προς τα οικονομικά αλλά και την αυτοπεποίθησή τους. Σύμφωνα με τα λόγια τους, χρησιμοποιώντας τις κάρτες αγοραπωλησίας ανακάλυψαν νέους τρόπους θεώρησης των επενδύσεων. Οι κάρτες αγορα-

πωλησίας, που τους αποκάλυπταν διαφορετικές δυνατότητες σε κάθε παιχνίδι, τους παρείχαν πληροφορίες για την απόκτηση επενδύσεων που παράγουν ταμειακή ροή (cash flow).

Στην περίπτωση των Ed και Terry Colman, που ζουν στην Καλιφόρνια, οι κάρτες αγοραπωλησίας που αποτέλεσαν κίνητρο γι' αυτούς αφορούσαν την αγορά ακινήτων. Το ταξίδι τους προς την οικονομική ασφάλεια θα θυμίσει σε πολλούς το δικό τους ξεκίνημα. Αν είχατε ζήσει τη δεκαετία του 1960, όπως οι φίλοι μας, ίσως είχατε και σεις επηρεαστεί από το κίνημα των χίπις, στα πλαίσια του οποίου η οικονομική επιτυχία δεν αντιπροσώπευε κατάκτηση. Μάλιστα, η απόλυτη αναζήτηση στόχευε στον αντίποδα της απόκτησης πλούτου: Ζήσε ελεύθερος, ξέχνα το χρήμα, κάνε ό,τι σε εκφράζει. Το να σε απασχολεί το μέλλον σου θεωρείτο χάσιμο χρόνου.

Ευτυχώς, ο Ed και η Terry δεν διστάζουν να μιλήσουν με ειλικρίνεια για τον τρόπο που κάποτε έβλεπαν το χρήμα. Όπως πολλοί άνθρωποι της γενιάς τους, ακολούθησαν το ρεύμα της εποχής αντιμετωπίζοντας με περιφρόνηση κάθε είδους οικονομικό ζήτημα. Ό,τι έβγαζαν το ξόδευαν. Το μέλλον δεν τους απασχολούσε καθόλου (τουλάχιστον μέχρι τη στιγμή που γεννήθηκε ο γιος τους, ο Jake, του οποίου την ιστορία θα ανακαλύψετε επίσης σε αυτό το βιβλίο).

Όταν κάποια στιγμή συνειδητοποίησαν πως χρειάζονταν ένα οικονομικό πλάνο, άρχισαν να εξετάζουν διάφορες δυνατότητες. Κάποιες απέδωσαν, άλλες όχι. Όμως δεν το έβαλαν κάτω. Συνέχισαν να μαθαίνουν καθώς αναζητούσαν επίμονα τον τρόπο να αποκτήσουν οικονομική ελευθερία. Τελικά κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι επενδύσεις σε ακίνητα τους πρόσφεραν άριστες ευκαιρίες προκειμένου να πραγματοποιήσουν το στόχο τους. Παρακάτω θα μάθετε τι έκαναν και πώς το έκαναν, παρακολουθώντας τα πρώτα μικρά βήματα που τους οδήγησαν σε όλο και μεγαλύτερα άλματα.

Αν ανήκετε στη γενιά των νέων της δεκαετίας του 1960, δυσκολεύεστε να παρακολουθήσετε τα οικονομικά σας και, παράλληλα, φοβάστε πως είναι πλέον πολύ αργά για να επιχειρήσετε ένα νέο

ξεκίνημα, διαβάστε την ιστορία που μας διηγούνται οι *Colman*. Ποτέ δεν είναι αργά για να αλλάξετε νοοτροπία σχετικά με τον πλούτο — ιδίως όταν ανακαλύψετε πώς θα μπορέσετε να το επιτύχετε.

Από την άλλη πλευρά, αν διανύετε την τέταρτη δεκαετία της ζωής σας, είστε χρεωμένοι μέχρι το λαιμό, και η ιδέα πως δεν θα μπορέσετε ποτέ να αποκτήσετε οικονομική ασφάλεια σας αγχώνει, διαβάστε την ιστορία της *Tracey Rodriguez*. Όπως πολλοί άνθρωποι που αναγκάστηκαν να κηρύξουν πτώχευση, η *Tracey* και ο σύζυγός της βρέθηκαν κάποια στιγμή άσχημα στριμωγμένοι. Σκληρά εργαζόμενοι, εντούτοις αντιμετώπισαν μια πολύ σκληρή οικονομική πραγματικότητα. Γι' αυτούς, η οικονομική ασφάλεια βασίζεται πλέον στις προσωπικές τους επιχειρήσεις τις οποίες επίσης εμπνεύστηκαν από τις κάρτες αγοραπωλησίας του παιχνιδιού *CASHFLOW*.

Αν πάλι έχετε περάσει τα πενήντα, ίσως πιστεύετε πως δεν είστε πλέον σε θέση να δημιουργήσετε επενδύσεις που αποδίδουν ταμειακή ροή. Έχω ακούσει επανειλημμένα ανθρώπους αυτής της ηλικιακής ομάδας να δηλώνουν, «Είναι πια αργά για μένα», «Είμαι πολύ κουρασμένος για τέτοια πράγματα», και «Είμαι πολύ μεγάλος για να αλλάξω». Αν τα παραπάνω περιγράφουν τις πεποιθήσεις σας, τότε πρέπει οπωσδήποτε να διαβάσετε όσα ισχυρίζεται η *Cecilia Morrison* για την αλλαγή νοοτροπίας. Για τη *Cecilia* και το σύζυγό της τον *George*, η συνταξιοδότηση θεμελιώνεται στη σταθερή ταμειακή ροή που πέτυχαν χάρη σε μια κάρτα αγοραπωλησίας του *CASHFLOW* η οποία τους ώθησε σε νέες επενδύσεις.

Ο τρόπος με τον οποίο ο *Ed* και η *Terry*, η *Tracey*, και η *Cecilia* πήραν στα χέρια τους τον έλεγχο των οικονομικών τους βασίζεται στην απόφασή τους να αποδεχθούν την πραγματικότητα και να κάνουν επιλογές. Οι αποφάσεις που πήραν — και εξακολουθούν να παίρνουν — είναι συναρπαστικές. Κατακτώντας την οικονομική ασφάλεια, οι άνθρωποι αυτοί στέφονται νικητές στο παιχνίδι της ζωής.

Κεφάλαιο 1

Δει δη χρημάτων

ED και TERRY COLMAN
Venice, Καλιφόρνια

Αν σε κάποια κινηματογραφική ταινία ο σεναριογράφος μάς παρουσίαζε δύο ελεύθερα πνεύματα της δεκαετίας του 1960 να μεταμορφώνονται σε εισοδηματίες του εικοστού πρώτου αιώνα, θα ειρωνευόμαστε τη έλλειψη ρεαλισμού από πλευράς της Χολιγουντιανής παραγωγής. Όμως η ιστορία είναι αληθινή. Πριν από τρία χρόνια, η Terry και εγώ αρχίσαμε να αγοράζουμε ακίνητα. Σήμερα έχουμε στην κατοχή μας οκτώ σπίτια σε τρεις διαφορετικές πολιτείες, με αξία που υπερβαίνει το 1 εκατομμύριο δολάρια.

Πώς και γιατί αλλάξαμε νοοτροπία και περάσαμε από την οικονομική στασιμότητα στη χρηματοοικονομική δράση είναι κάτι που, σε βαθύτερο επίπεδο, αντιπροσωπεύει τον τρόπο με τον οποίο άλλαξε ένα μεγάλο κομμάτι της γενιάς μας.

Λήψη πρώτη

Η φάση πριν από την ενασχόλησή μας με την αγορά ακινήτων μάλλον δεν αποτελεί έκπληξη. Στο σπίτι μας κανείς δεν μιλούσε για χρήματα, και έτσι δεν πήρα καθόλου πληροφορίες και, βέβαια, καμία εκπαίδευση σχετικά με το ζήτημα. Οι γονείς μου με θεωρούσαν ανεύθυνο απέναντι στο χρήμα: ό,τι έβγαζα, το ξόδευα. Α-

ντίθετα με μένα, η μικρότερη αδερφή μου, η «υπεύθυνη», πάντα φρόντιζε να αποταμιεύει.

Η μόρφωση θεωρείτο αγαθό, αλλά ποτέ δεν μου είπαν πως έπρεπε να σπουδάσω για να βρω στη συνέχεια μια καλή δουλειά και να αποκατασταθώ επαγγελματικά. Η μόρφωση ήταν απαραίτητη προκειμένου να αποκτήσω ολοκληρωμένη προσωπικότητα. Η αδερφή μου πήρε το πτυχίο της, αλλά εγώ μετά από το τρίτο έτος στο Κολέγιο Antioch, εγκατέλειψα τις σπουδές μου.

Ενώ εγώ ενηλικιώνόμουν στο Λος Άντζελες, η Terry ζούσε στην άλλη άκρη της χώρας, στη Νέα Υόρκη. Αργότερα, βρέθηκε να σπουδάξει για δύο χρόνια σε κάποιο κολέγιο της Καλιφόρνιας. Γνωριστήκαμε το 1980, παντρευτήκαμε το 1987 με τις ιδέες μας βαθιά ριζωμένες στο κίνημα των χίπις του 1960 και του 1970.

Μείναμε πιστοί στην πεποίθηση πως το χρήμα, κάτι που επινόησαν τα «ποταπά καπιταλιστικά γουρούνια», δεν ήταν σημαντικό. Πολλοί από τη γενιά μας αντιμετώπιζαν με δίκαιη αγανάκτηση κάθε τι αφορούσε οικονομικά ζητήματα. Η στάση «μεροδούλι-μεροφάν» φάνταζε απόλυτα φυσιολογική, ενώ ποτέ δεν αισθανθήκαμε τη φιλοδοξία να συγκεντρώσουμε μεγάλο κεφάλαιο. «Ελεύθερος έρωτας» λεγόταν το νόμισμα που κυκλοφορούσε στη γενιά μας. Είχαμε μεσάνυχτα όσο αφορά τα χρηματοοικονομικά ζητήματα, και το ενδεχόμενο να μάθουμε κάποια πράγματα μας άφηνε παγερά αδιάφορους.

Πριν από δεκαπέντε χρόνια, και ενώ διανύαμε την τέταρτη δεκαετία της ζωής μας, βρεθήκαμε να δουλεύουμε στη βιομηχανία του κινηματογράφου. Εγώ, ως βοηθός κάμεραμαν, ήμουν ένα είδος αλεξιπτωτιστή του χώρου. Ο πατέρας μου, ελεύθερος επαγγελματίας κάμεραμαν και σκηνοθέτης, μου είχε προτείνει να δοκιμάσω την τύχη μου στο επάγγελμά του. Είχα σπουδάσει γραφικές τέχνες και φωτογραφία και, καθώς τη συγκεκριμένη εποχή δεν είχα δουλειά, δέχθηκα πρόθυμα. Δεν θεώρησα πως επρόκειτο για καμία

ιδιαίτερη επαγγελματική ευκαιρία ή ένα βήμα προς μια πολλά υποσχόμενη καριέρα. Δουλειά για μένα σήμαινε απλώς χρήματα.

Μια μέρα, η Terry ήρθε να με δει στο πλατό όπου εργαζόμουν και της έκανε εντύπωση η δουλειά της μακιγιέζ. Αποφάσισε να ασχοληθεί με το επάγγελμα, παράλληλα με τις δουλειές της ως μοντέλου χεριών.

Προσληφθήκαμε να γυρίζουμε διαφημίσεις, απασχόληση που περιλάμβανε πολλά ταξίδια, ξενοδοχεία, και ένα μάλλον φανταχτερό τρόπο ζωής. Φυσικά υπήρχαν περίοδοι που τρέχαμε από δουλειά σε δουλειά και δουλεύαμε δεκατέσσερις ώρες την ημέρα, όμως όλος ο υπόλοιπος χρόνος ήταν δικός μας. Πηγαίναμε στη θάλασσα και, όταν μας ερχόταν να παίξουμε τένις, παίζαμε τένις. Ο σκοπός ήταν να ξοδεύουμε το χρήμα. Πέρασαμε υπέροχα ζώντας έντονα την κάθε στιγμή.

Επιφανειακά ζούσαμε «άνετα» και χαλαρά, όμως αυτή η πραγματικότητα άλλαξε από τη στιγμή που γεννήθηκε ο γιος μας, ο Jake, πριν από περίπου δεκατέσσερα χρόνια. Ο ερχομός του ήταν για μας μια δυνατή αφύπνιση. Καθώς δεν είχαμε κανένα σχέδιο για το μέλλον, δεν είχαμε αναλογιστεί ποτέ τι μπορούσε να μας συμβεί — πόσο μάλλον στο παιδί μας — σε δέκα ή είκοσι χρόνια. Το χρέος μας σε πιστωτικές κάρτες ξεπερνούσε τα 10.000 δολάρια ενώ οι καταθέσεις μας κυμαίνονταν γύρω στα 500 δολάρια. Χωρίς στόχους, περιουσιακά στοιχεία, ή επενδύσεις, δεν διακρίναμε τρόπο να ξεφύγουμε από το αδιέξοδο στο οποίο είχαμε βρεθεί. «Τι κάνουμε τώρα;» αναρωτιόμαστε.

Η Terry είχε μείνει στο σπίτι να μεγαλώσει τον Jake ενώ εγώ εργαζόμουν. Δυστυχώς, το πρόγραμμα της δουλειάς μου ήταν εξωφρενικό. Όταν πλέον ο Jake είχε μεγαλώσει αρκετά ώστε να αντιλαμβάνεται πως λείπω διαρκώς και να ρωτάει επίμονα «Πού είναι ο μπαμπάς;», βρεθήκαμε παγιδευμένοι. Εγώ δεν μπορούσα να φύγω από το χώρο του κινηματογράφου. Αυτό ήξερα να κάνω και δεν μπορούσα να φανταστώ σε ποιον άλλο χώρο θα μπορούσα

να βρω δουλειά. Είχαμε συνειδητοποιήσει πως κάτι έπρεπε να αλλάξει, αλλά τι;

Είχε έρθει ο καιρός να ωριμάσουμε.

Λήψη δεύτερη

Θα σας περιγράψω τη σκηνή. Ήδη από το 1992 η Terry και εγώ, ώριμοι πια να αντιμετωπίσουμε το μέλλον των οικονομικών μας, ήμαστε διατεθειμένοι να δοκιμάσουμε μια διαφορετική προσέγγιση. Ένα ηλιόλουστο πρωινό από αυτά που έχουμε συνηθίσει στην Καλιφόρνια, βρέθηκα στο πάρκο να κάνω τον Jake κούνια. Ένας άλλος μπαμπάς παραδίπλα έκανε το ίδιο. Η συγκεκριμένη ημέρα είχε σίγουρα κάτι το διαφορετικό, καθώς δύο μπαμπάδες με τα παιδιά τους στο πάρκο μια καθημερινή δεν ήταν συνηθισμένο θέαμα.

Πιάσαμε κουβέντα, και ο τύπος μού είπε πως δούλευε για την Amway, η οποία δραστηριοποιείται στο δικτυακό μάρκετινγκ. Αποκαλύφθηκε πως η ομάδα του είχε έδρα στη Χαβάη, ένα μέρος που η Terry και εγώ αγαπούσαμε πολύ. Όταν η γυναίκα μου τον συνάντησε και έμαθε για το σύνδεσμο με τη Χαβάη, η αντίδρασή της ήταν τελείως παρορμητική και συναισθηματική. Να πώς θα καταφέρναμε να επιστρέψουμε στη Χαβάη. Όμως καταφέραμε πολύ περισσότερα.

Αρχίσαμε να χτίζουμε τη δική μας επιχείρηση χωρίς να καταφέρουμε να δημιουργήσουμε καμία τεράστια γραμμή αναδοχής, με άλλα λόγια να εισαγάγουμε πολύ κόσμο στην ομάδα μας. Ωστόσο, μέσα από το συγκεκριμένο εγχείρημα προέκυψε κάτι ιδιαίτερα πολύτιμο. Ακριβώς την πιο κατάλληλη στιγμή, μάθαμε πώς γίνονται οι επιχειρήσεις. Η όλη διαδικασία με τα εκπαιδευτικά σεμινάρια, τις οδηγίες για την παρουσίαση του πλάνου, την εκπαίδευση στις πωλήσεις, και τις λίστες προτεινόμενων βιβλίων που αφορούσαν την προσωπική ανάπτυξη και τις αρχές επιτυχίας αποτέλεσαν για μας συναρπαστική εμπειρία επιμόρφωσης και κίνητρο για τρομα-

κτική προσωπική εξέλιξη. Αρχίσαμε να συναναστρεφόμαστε επιτυχημένους ανθρώπους από τους οποίους είχαμε πολλά να μάθουμε. Η σοφία που μοιράστηκαν απλόχερα μαζί μας άτομα μεγάλης οικονομικής επιφάνειας απελευθέρωσε το νου μας και άλλαξε για πάντα τη στενόμυαλη θεώρησή μας για τα οικονομικά ζητήματα. Ο τρόπος με τον οποίο λειτουργεί το χρήμα — σε συνδυασμό με τον τρόπο που λειτουργεί ο κόσμος του χρήματος — υπήρξε για μας μια εμπειρία που διεύρυνε σημαντικά το πνεύμα μας.

Η λίστα των προτεινόμενων βιβλίων αποδείχθηκε ιδιαίτερα αποκαλυπτική. Το *Ο πλουσιότερος άνθρωπος στη Βαβυλώνα* μάς άνοιξε κυριολεκτικά τα μάτια για να δούμε πώς αντιμετωπίζαμε μέχρι τότε το χρήμα. Δύο χρόνια αφότου διαβάσαμε αυτό το βιβλίο, είχαμε εξοφλήσει το χρέος των πιστωτικών μας καρτών και ο λογαριασμός ταμειευτηρίου μας περιείχε μερικές χιλιάδες δολάρια. Το πώς να αποκτήσετε φίλους και να επηρεάζετε τους άλλους επίσης αποδείχθηκε πολύ σημαντικό βιβλίο για μας. Διαβάζοντάς το αποκτήσαμε τα απαραίτητα εφόδια για να συνδιαλεγόμαστε αποτελεσματικά με τον υπόλοιπο κόσμο.

Χάρη στο γεγονός ότι βρέθηκα την κατάλληλη στιγμή στο κατάλληλο μέρος — στη συγκεκριμένη περίπτωση, στην παιδική χαρά — αποκτήσαμε πρόσβαση στην επιχειρηματική εκπαίδευση. Είχαμε λοιπόν ολοκληρώσει την πρώτη φάση της οικονομικής μας επιμόρφωσης. Ποια έπρεπε να είναι η επόμενη μας κίνηση;

Λήψη τρίτη

Πριν από μία εξαετία, έγινα ελεύθερος επαγγελματίας ιδρύοντας μια εταιρεία παροχής υπηρεσιών. Σε συνεργασία με έξι εξωτερικούς συνεργάτες που δούλευαν με το κομμάτι, επιβλέπαμε τη μεταφορά του κινηματογραφικού φιλμ σε βιντεοταινία για κάποιες εμπορικές εταιρείες παραγωγής. Αρχικά είχα ένα συνέταιρο, του οποίου το μερίδιο εξαγόρασα την άνοιξη του 2000. Ελλείπει κεφαλαίων, τα τέσσερα πρώτα χρόνια λειτουργούσαμε την επιχείρη-

ση από ένα μικροσκοπικό δωμάτιο στο πίσω μέρος του σπιτιού μας. Ένας υπολογιστής, ένα φαξ, ένα κινητό τηλέφωνο, και ένας βομβητής ήταν όλα όσα χρειαζόμαστε για να ξεκινήσουμε. Η απόφασή μας να διατηρήσουμε τα έξοδα της επιχείρησης χαμηλά ήταν απόλυτα συνειδητή και ήμαστε ικανοποιημένοι από το εικονικό γραφείο μας, και από την εικοσιτετράωρη τηλεφωνική κάλυψη που μας παρείχε μια υπηρεσία εξωτερικών συνεργατών που διαχειριζόταν τα τηλεφωνήματα. Κάθε φορά, στην κλήση απαντούσε ένας υπεύθυνος ο οποίος σημείωνε το μήνυμα και, στη συνέχεια, με καλούσε στο βομβητή μου. Εγώ φρόντιζα να καλέσω αμέσως τον ενδιαφερόμενο.

Διεκπεραίωνα τα πάντα, από τις πωλήσεις και την έκδοση τιμολογίων μέχρι τον προγραμματισμό, από την εκπαίδευση των συνεργατών μέχρι τις ευχετήριες κάρτες των εορτών. Είχα επίσης την ευθύνη του μεγαλύτερου μέρους της επίβλεψης της δουλειάς. Ήταν μια εξαντλητική περίοδος.

Πριν από δύο χρόνια προσλάβαμε έναν υπάλληλο γραφείου με μερική απασχόληση προκειμένου να αναλάβει τις καθημερινές λειτουργικές ανάγκες της επιχείρησης, όπως να εκδίδει τιμολόγια και να καταχωρίζει τα στοιχεία των πελατών μας στον υπολογιστή. Όμως, παρά τη στρατιά των συνεργατών οι οποίοι επέβλεπαν τις εργασίες, ανακάλυψα πως εξακολουθούσα να καλούμαι να παίρνω τις περισσότερες καθημερινές αποφάσεις όσο αφορά τον προγραμματισμό, το προσωπικό, και τα οικονομικά της επιχείρησης. Η φράση που κουδούνιζε διαρκώς στα αυτιά μου ήταν «Τι θέλεις να κάνω σχετικά με το ...»

Αποφασίσαμε να ανεβούμε και εμείς στο τρένο των εταιρειών του Διαδικτύου που γνώριζαν τεράστια ανάπτυξη και να αντλήσουμε μέρος από το χρήμα που έρεε άφθονο στη διαφήμιση. Πήγαμε καλά και καταλήξαμε στο συμπέρασμα ότι έπρεπε να εκμεταλλευθούμε την έκρηξη του χρηματιστηρίου.

Λήψη τέταρτη

Με το θάνατο του παππού και της γιαγιάς μου κληρονόμησα κάποιες χιλιάδες δολάρια τα οποία επενδύσαμε σε αμοιβαία κεφάλαια. Πριν από πέντε χρόνια, πιστεύοντας πως ήμαστε πλέον σε θέση να πάρουμε στα χέρια μας τον έλεγχο του οικονομικού μας μέλλοντος, μετατρέψαμε τα αμοιβαία κεφάλαια σε συγκεκριμένες τοποθετήσεις σε μετοχές.

Κατά τη διάρκεια της πρώτης διετίας «επενδυτικής δραστηριότητας», η αξία του χαρτοφυλακίου μας αυξανόταν αξιόλογα ανεξάρτητα από τις κινήσεις ή τις επιλογές μας. Κάποια στιγμή, τα κέρδη μας έφταναν το 30 τοις εκατό της αρχικής μας τοποθέτησης. Μέσα σε τρία χρόνια οι επενδύσεις μας, μεταξύ των οποίων και πέντε συνταξιοδοτικά προγράμματα, ανέρχονταν στις 80.000 δολάρια. Μετά από μία μάλλον υποτυπώδη έρευνα αγοράς, θεωρήσαμε ότι επιλέξαμε σταθερές και αξιόπιστες εταιρείες. Αγοράσαμε μετοχές επιχειρήσεων όπως η AT&T, η Dell, η General Electric, η DuPont, η Kodak, η GM, η Berkshire, η Hathaway, η Microsoft, η Lucent, η WorldCom, σε συνδυασμό με κάποιες μικρότερες εταιρείες μεγαλύτερου ρίσκου.

Ικανοποιημένος από τον εαυτό μου, δεν φρόντισα να παρακολουθώ το χαρτοφυλάκιό μου ούτε να μελετώ τις επιστολές με οικονομικά στοιχεία που λάμβανα τακτικά από τις εταιρείες. Δεν διέθετα την κατάλληλη παιδεία ώστε να είμαι σε θέση να επενδύσω με ασφάλεια στο χρηματιστήριο — για παράδειγμα, δεν είχα θέσει κατώτερα όρια τιμής κάτω από τα οποία η μετοχή έπρεπε οπωσδήποτε να πωληθεί. Χωρίς τις πολύτιμες πληροφορίες και γνώσεις που θα μας παρείχε ένας σύμβουλος επενδύσεων αν είχαμε φροντίσει για την ύπαρξή του, βάλαμε τα χρήματα και τους εαυτούς μας σε ιδιαίτερα επισφαλή θέση.

Όταν το 2000 άρχισε η πτώση του χρηματιστηρίου, δεν το αντιλήφθηκα. Μερικούς μήνες αργότερα, όταν εδέησα να ρίξω μια ματιά στο χαρτοφυλάκιό μου οι απώλειες κυμαίνονταν μεταξύ 30

και 40 τοις εκατό. Και πάλι δεν έκανα τίποτε, επειδή περίμενα να ανακάμψει η αγορά. Δεν ήμουν μελετημένος, και είχα μείνει εγκλωβισμένος στη νοοτροπία «αγόρασε και περίμενε». Μεγάλο λάθος.

Σήμερα η αξία του χαρτοφυλακίου μας είναι περίπου 46.000 δολάρια, έχει δηλαδή υποστεί απώλεια της τάξης του 50 τοις εκατό. Η εμπειρία αυτή ήταν για μας σκληρό μάθημα. Προκειμένου να επιτύχει σε οποιαδήποτε επενδυτική στρατηγική, κάθε επίδοξος επενδυτής οφείλει να έχει μόνιμη πρόσβαση σε έγκυρες και ενημερωμένες πληροφορίες και να παρακολουθεί διαρκώς τις εξελίξεις. Είναι επίσης σημαντικό να προσλάβει ένα σύμβουλο εμπιστοσύνης.

Υπάρχει ένα ρητό που λέει «Όταν ο μαθητής είναι έτοιμος, εμφανίζεται ο δάσκαλος».

Προσκεκλημένοι στο σπίτι κάποιου φίλου πριν από τέσσερα χρόνια, την προσοχή μας τράβηξε ένα αντίτυπο του *Πλούσιος Μπαμπάς, Φτωχός Μπαμπάς* επάνω στον πάγκο της κουζίνας. Πρέπει να παραδεχθώ πως η αντίδρασή μου δεν ήταν άμεση, αλλά η Terry το πήρε στα χέρια της και το ξεφύλλισε. Την επομένη το αγόρασε και αρχίσαμε να το διαβάζουμε.

Πριν από τρία χρόνια, αφότου ξεκινήσαμε να παίζουμε CASH-FLOW 101, παρακολουθήσαμε ένα σεμινάριο με αντικείμενο τους πλειστηριασμούς της Διεύθυνσης Βετεράνων VA (Veterans Administration)¹. Το σεμινάριο παρείχε στους σπουδαστές πρόσβαση σε ένα δίκτυο εκτιμητών και μεσολαβητών με τη βοήθεια των οποίων θα μπορούσαν να αγοράσουν τα εν λόγω ακίνητα. Επρόκειτο για σπίτια μικρής εμπορικής αξίας. Όταν μας έδειξαν τις οικονομικές αναλύσεις, έμοιαζαν πανομοιότυπες με τις κάρτες μικρής

¹ Σ.τ.Μ.: Πρόκειται για σπίτια που απευθύνονταν αρχικά σε στρατιωτικούς και αποκτήθηκαν με ευνοϊκούς όρους χρηματοδότησης (σε πολλές περιπτώσεις μηδέν προκαταβολή, συμφέροντα επιτόκια) οι οποίοι όροι μεταφέρονται και στη χρηματοδότηση του επόμενου αγοραστή.

αγοραπωλησίας από το παιχνίδι. «Για δες, μια κάρτα μικρής αγοραπωλησίας. Τις διαχειριζόμαστε εδώ και μήνες επάνω στο τραπέζι της κουζίνας, γιατί να μη δοκιμάσουμε να τις παίζουμε και στην πραγματικότητα;» αναφωνήσαμε.

Πώς τα καταφέραμε

Μπήκαμε στο Διαδίκτυο και, βασισμένοι στις πληροφορίες που είχαμε αποκομίσει από το σεμινάριο, αρχίσαμε να ψάχνουμε για ακίνητα. Στους πλειστηριασμούς της VA αγοράζει όποιος κάνει την υψηλότερη προσφορά. Επίσης, έχουν προκαθορισμένο επιτόκιο χρηματοδότησης με υποθήκευση του ακινήτου. Είναι ευκολότατο να πληροί κανείς τις προϋποθέσεις για να πάρει τα συγκεκριμένα στεγαστικά δάνεια. Όταν αρχίσαμε να επενδύουμε στην αγορά ακινήτων το επιτόκιο ήταν 8 τοις εκατό, και σήμερα έχει πέσει σταδιακά στο 6 τοις εκατό.

Αρχικά μας ενδιέφερε η Νότια Φλόριδα και η περιοχή του Φοίνιξ, έτσι λοιπόν επικοινωνήσαμε με μεσίτες στο Port St. Lucie, ένα προάστιο έξω από το Παλμ Μπιτς, καθώς επίσης και στο Φοίνιξ. Το σκεπτικό μας ήταν το εξής: Αναζητούσαμε την επένδυση που απαιτούσε τη μικρότερη δυνατή προκαταβολή σε χρήμα, και οι δύο παραπάνω πολιτείες ανταποκρίνονταν στις απαιτήσεις μας. (Στα πλαίσια του προγράμματος VA, σε κάθε πολιτεία ισχύουν ελαφρά διαφορετικές παράμετροι. Για παράδειγμα, στη Φλόριδα η VA απαιτεί προκαταβολή 1.000 δολάρια. Στην Αριζόνα, η προκαταβολή ορίζεται στο 5 τοις εκατό του ποσού της προσφοράς.)

Ο μεσίτης του Φοίνιξ μας έστειλε ταχυδρομικώς πληροφορίες για όλα τα προσφερόμενα ακίνητα της πολιτείας, μαζί με φωτογραφίες, αναλύσεις των εξόδων μεταβίβασης, προτεινόμενες προσφορές, έξοδα διαχείρισης, φόρους, ασφάλειες, επισκευές, και καθαρή ταμειακή ροή.

Ο μεσίτης της Φλώριδας ενημέρωσε την ιστοσελίδα του στο Διαδίκτυο με όλες τις παραπάνω πληροφορίες.

Μελετήσαμε αρκετά ακίνητα και αναλύσαμε τους αριθμούς που είχαμε στη διάθεσή μας. Στη συνέχεια κάναμε μερικούς υπολογισμούς με τη βοήθεια ενός χρηματοοικονομικού υπολογιστή τσέπης (μας κόστισε 50 δολάρια από το Staples). Στόχος μας ήταν να καθορίσουμε τη μέγιστη προσφορά που ήμαστε σε θέση να προτείνουμε ώστε να εξακολουθούμε να έχουμε θετική ταμειακή ροή. Όταν ανακαλύψαμε ένα σπίτι που μας άρεσε, θέσαμε μια προσφορά βασιζόμενοι στους υπολογισμούς μας. Αν καταφέρναμε να πλειοδοτήσουμε, τόσο το καλύτερο. Αν το έπαιρνε κάποιος άλλος, μας ήταν αδιάφορο καθώς δεν ήμαστε διατεθειμένοι να διαθέσουμε περισσότερα χρήματα.

Μετά από μερικές άκαρπες συμμετοχές μας σε πλειστηριασμούς, πετύχαμε το στόχο μας. Το συγκεκριμένο σπίτι στο Port St. Lucie είχε τρία υπνοδωμάτια, δύο μπάνια, και πουλήθηκε 98.000 δολάρια. Διαθέταμε πιστοληπτική φερεγγυότητα, και συνεπώς δεν θα είχαμε πρόβλημα στην έκδοση του δανείου ενώ ένα μέρος των αποταμιεύσεων και των μετοχών μας — αφού τις πουλούσαμε — θα πήγαινε στις επισκευές, την προκαταβολή, και τα έξοδα μεταβίβασης. Η ολοκλήρωση της συναλλαγής πήρε μερικές εβδομάδες και ο μεσίτης μας είχε έτοιμο τον ενοικιαστή που θα μετακόμιζε σε ένα μήνα.

Να η χρηματοοικονομική ανάλυση της αγοραπωλησίας:

Κεφάλαιο που επενδύθηκε στο ακίνητο

Προκαταβολή:	\$ 1.000
Μεταβιβαστικά έξοδα που βαρύνουν εμάς:	\$ 3.000
Επισκευές/ανακαίνιση:	\$ 3.900
	\$ 7.900

Ανάλυση μηνιαίας ταμειακής ροής

Μίσθωμα:	\$ 1.040
- Απώλειες σε περίπτωση μη ενοικίασης (δεν έχει συμβεί):	\$ 0
Συνολικό εισόδημα:	<u>\$ 1.040</u>
Μηνιαία έξοδα:	
- Φόροι (ακίνητης περιουσίας) και ασφάλεια:	\$ 267
- Επισκευές/συντήρηση:	\$ 25
- Αποθεματικό:	\$ 25
- Έξοδα διαχείρισης:	\$ 45
- Δόση στεγαστικού δανείου (για 30 χρόνια με 8%)	<u>\$ 711</u>
	\$ 1.073
Καθαρή μηνιαία ταμειακή εκ-ροή:	(\$ 33)

Έχετε δίκιο, η μηνιαία οφειλή των 33 δολαρίων ίσως οδηγήσει στο συμπέρασμα πως κάτι είχαμε κάνει λάθος, καθώς δεν αποκομίζαμε καμία ταμειακή ροή σε σχέση με το χρόνο και την προσπάθεια που είχαμε επενδύσει. Για μας όμως, το συγκεκριμένο εγχείρημα αντιπροσώπευε τη δυνατότητα να αποκτήσουμε οικονομική ανεξαρτησία. Το αδιαμφισβήτητο γεγονός ήταν πως αποκτούσαμε στην ιδιοκτησία μας ένα ακίνητο το οποίο αποπλήρωνε ο ενοικιαστής μας. Πρόσφατα, επαναχρηματοδοτήσαμε το στεγαστικό μας δάνειο με επιτόκιο 6,125 τοις εκατό, περιορίζοντας τη μηνιαία δόση στα 579 δολάρια. Να η νέα μηνιαία χρηματοοικονομική ανάλυση του ακινήτου:

Μηνιαίο μίσθωμα:	\$ 1.040
- Μηνιαία έξοδα:	<u>\$ 941</u>
Μηνιαία ταμειακή ροή:	\$ 99

Απόδοση κεφαλαίου

Ετήσια ταμειακή ροή ($\$ 99 \times 12$)	\$ 1.188
---	----------

÷	
---	--

Συνολικό κεφάλαιο που επενδύθηκε	\$ 7.900
----------------------------------	----------

Απόδοση κεφαλαίου	15%
-------------------	-----

(Υπάρχει τράπεζα που να δίνει τέτοιο επιτόκιο;)

Κλείσαμε τη συμφωνία για την αγορά αυτού του σπιτιού τον Οκτώβριο του 2000. Έκτοτε οι τιμές των ακινήτων στο Port St. Lucie εκτινάχθηκαν στα ύψη. Πρόσφατα, η αξία του σπιτιού μας εκτιμήθηκε στα 126.000 δολάρια, δηλαδή αυξήθηκε κατά 23 τοις εκατό. Χάρη στην αρχική επένδυση των 7.900 δολαρίων αποκτήσαμε ένα περιουσιακό στοιχείο με ποσοστό ιδιοκτησίας που αποτιμάται στα 26.000 δολάρια (η τρέχουσα αγοραστική του αξία πλην το ποσό που απομένει για την αποπληρωμή του δανείου). Αν πουλούσαμε σήμερα το σπίτι έναντι 126.000 δολαρίων, τότε η απόδοση θα άγγιζε το εξωφρενικό 329 τοις εκατό, χωρίς να συμπεριλάβουμε τα μηναία έσοδα μου μας αποδίδει.

«Απίστευτο!» αναφωνήσαμε. «Μπορούμε να το ξανακάνουμε.» Και αυτό ακριβώς κάναμε, επαναλαμβάνοντας την ίδια διαδικασία. Συνέβαινε κάτι εκπληκτικό. Μετατρέποντας τις αποδοχές και τα «χαρτιά» μας σε αληθινά περιουσιακά στοιχεία, είχαμε αποκτήσει ταμειακή ροή και ιδιοκτησία και είχαμε πάρει τη ζωή στα χέρια μας με έναν τελείως διαφορετικό τρόπο. Με ενθουσιασμό και ακόμη μεγαλύτερο κίνητρο, μέσα στη διετία που ακολούθησε αποκτήσαμε σε πλειστηριασμούς τρία ακόμη ακίνητα, ένα στο Κλάρκσβιλ του Τενεσί και δύο ακόμη στο Port St. Lucie.

Καθώς ένα από αυτά τα τελευταία σπίτια δεν χρηματοδοτούνταν από τη VA, ήμασταν υποχρεωμένοι να φροντίσουμε εμείς για τη δανειοδότηση. Μέσω του μεσίτη στη Φλώριδα επικοινωνήσαμε με τον υπεύθυνο για τα δάνεια στην τοπική τράπεζα. Πληρούσαμε τις προϋποθέσεις για το τυπικό πακέτο με επιτόκιο 6,75 τοις εκατό και 5 τοις εκατό προκαταβολή. Επειδή η χρηματοδότηση του σπιτιού δεν γινόταν από την VA, οι πλειοδότες ήταν λιγότεροι, και με

μια προσφορά 60.000 δολαρίων αποκτήσαμε ένα σπίτι με τρία υπνοδωμάτια και δύο μπάνια. Να η χρηματοοικονομική ανάλυση της αγοραπωλησίας:

Κεφάλαιο που επενδύθηκε στο ακίνητο

Προκαταβολή:	\$ 3.030
Μεταβιβαστικά έξοδα που βαρύνουν εμάς:	\$ 3.000
Επισκευές/ανακαίνιση:	<u>\$ 5.000</u>
	\$ 11.030

Ανάλυση μηνιαίας ταμειακής ροής

Μίσθωμα:	\$ 825
- Απώλειες σε περίπτωση μη ενοικίασης (5%):	<u>\$ 41,25</u>
Συνολικό εισόδημα:	\$ 783,75

Μηνιαία έξοδα:

- Φόροι (ακίνητης περιουσίας) και ασφάλεια:	\$ 186
- Επισκευές:	\$ 25
- Συντήρηση:	\$ 25
- Αποθεματικό:	\$ 25
- Έξοδα διαχείρισης (5% του μισθώματος):	\$ 41,25
- Δόση στεγαστικού δανείου (για 30 χρόνια με 6,75%)	<u>\$ 375</u>
	\$ 677,25

Καθαρή μηνιαία ταμειακή ροή:	\$ 106,50
------------------------------	-----------

Απόδοση κεφαλαίου

Ετήσια ταμειακή ροή ($\$ 106,50 \times 12$)	\$ 1.278
÷	
Συνολικό κεφάλαιο που επενδύθηκε	\$ 11.030
Απόδοση κεφαλαίου	11,06%

Η αγοραπωλησία ολοκληρώθηκε το Δεκέμβριο του 2000. Το συγκεκριμένο ακίνητο, με βάση αντίστοιχα σπίτια της περιοχής, τιμάται σήμερα στα 82.000 δολάρια — με συντηρητικούς υπολογισμούς.

Στη συνέχεια εντοπίσαμε στο Διαδίκτυο ένα σπίτι που έβγαινε σε πλειστηριασμό στο Τενεσί μέσω της VA, με προκαταβολή 500 δολάρια και αξία 78.000 δολάρια. Αυτή τη φορά ο μεσίτης, ο ο-

ποίος μας έστειλε φωτογραφίες από διάφορα σπίτια, δυσκολεύτηκε περισσότερο να βρει ενοικιαστή. Τα έξοδα για επισκευές ανήλθαν στις 3.000 δολάρια, περισσότερο από ό,τι περιμέναμε, και οι φόροι υπερέβησαν τους υπολογισμούς μας. Όταν τελικά το σπίτι νοικιάστηκε δύο μήνες αργότερα, είχαμε ταμειακή μηναία εκροή 40 δολάρια. Επίσης, δεν μείναμε ικανοποιημένοι από τη διαχείριση. Όταν η αξία του συγκεκριμένου ακινήτου ανεβεί κάπως, θα το πουλήσουμε. Ταυτόχρονα, αναζητούμε τρόπους με τους οποίους θα μπορέσουμε να αποκομίσουμε έσοδα από τη δεδομένη επένδυση.

Συμμετείχαμε σε έναν ακόμη πλειστηριασμό της VA, αυτή τη φορά στο Φοίνιξ, με μια προσφορά της τάξης των 118.500 δολαρίων. Να η ανάλυση:

Κεφάλαιο που επενδύθηκε στο ακίνητο

Προκαταβολή:	\$ 5.925
Μεταβιβαστικά έξοδα που βαρύνουν εμάς:	\$ 4.000
Επισκευές/ανακαίνιση:	\$ 3.000
	<u>\$ 12.925</u>

Ανάλυση μηνιαίας ταμειακής ροής

Μίσθωμα:	\$ 1.050
- Απώλειες σε περίπτωση μη ενοικίασης (5%):	\$ 52,50
Συνολικό εισόδημα:	<u>\$ 997,50</u>
Μηνιαία έξοδα:	
- Φόροι (ακίνητης περιουσίας) και ασφάλεια:	\$ 121
- Επισκευές:	\$ 0
- Συντήρηση:	\$ 25
- Αποθεματικό:	\$ 25
- Έξοδα διαχείρισης (5% του μισθώματος):	\$ 52,50
- Δόση στεγαστικού δανείου (για 30 χρόνια με 8%)	\$ 826
	<u>\$ 1.049,50</u>
Καθαρή μηναία ταμειακή εκροή:	(\$ 52)

Απόδοση κεφαλαίου

Ετήσια ταμειακή εκ-ροή ($\$ 52 \times 12$)	(\\$ 624)
÷	
Συνολικό κεφάλαιο που επενδύθηκε	\\$ 12.925
Απόδοση κεφαλαίου (αρνητική)	(5%)

Ακόμη και με δεδομένη την ελαφρά αρνητική απόδοση του συγκεκριμένου ακινήτου, ο μισθωτής είναι αυτός που ουσιαστικά αποπληρώνει την απόκτηση αυτού του σπιτιού, ενώ άλλες επενδύσεις μάς αποδίδουν εισοδήματα τα οποία μας επιτρέπουν να καλύπτουμε τη συντήρηση και τα υπόλοιπα έξοδα. Σήμερα αντίστοιχες κατοικίες στην περιοχή πωλούνται προς 128.000 δολάρια.

Όταν πήγαμε να το δούμε, ο μεσίτης μάς έδειξε ένα καινούργιο υπό κατασκευή συγκρότημα στο οποίο, χωρίς πολύ σκέψη, αγοράσαμε ένα καινούργιο σπίτι προς 127.000 δολάρια με προκαταβολή 5 τοις εκατό (\\$ 6.350). Η απόφασή μας βασίστηκε στη διαβεβαίωση του μεσίτη ότι επρόκειτο για μια άριστη, ταχέως αναπτυσσόμενη περιοχή. Ωστόσο, όταν ολοκληρώθηκε η κατασκευή, το σπίτι έμεινε ανοίκιστο για μήνες επειδή ο μεσίτης, ο οποίος εκπροσωπούσε και την εταιρεία διαχείρισης του ακινήτου, δεν μπόρεσε να βρει ενοικιαστή. Η διαχείριση, από ό,τι μάθαμε στη συνέχεια, ήταν καίριος παράγοντας για την επιτυχία της μικρής μας αυτοκρατορίας ακινήτων. Μας συνέστησαν μια άλλη εταιρεία διαχείρισης η οποία κατάφερε να νοικιάσει το σπίτι μέσα σε ένα μήνα. Η μηνιαία ταμειακή ροή που μας αποδίδει είναι 75 δολάρια.

Στις μέρες μας, οι πλειστηριασμοί της Διεύθυνσης Βετεράνων έχουν γίνει τόσο δημοφιλείς και οι όροι δανεισμού τόσο ελκυστικοί, που οι προσφορές έχουν εκτοξευθεί στα ύψη με αποτέλεσμα να εξαλείφεται η ταμειακή ροή. Πολύ συχνά, οι αναλύσεις δίνουν αρνητική και όχι θετική απόδοση. Επειδή ακριβώς επιδιώκουμε να αποκτούμε ακίνητα με θετική ταμειακή ροή, έχουμε στραφεί σε άλλες λύσεις. Ο μεσίτης της Φλώριδας συνεργάζεται πια με έναν κατασκευαστή. Πέρυσι αγοράσαμε από αυτόν ένα σπίτι με δική

μας χρηματοδότηση. Ο κατασκευαστής μάς πρότεινε το δικό του πρόγραμμα στεγαστικού δανείου και δήλωσε διατεθειμένος να κατεβάσει την τιμή για ένα σπίτι τριών υπνοδωματίων και δύο λουτρών αν προτιμούσαμε το δικό του δανειστή. Η αίτησή μας για το δάνειο έγινε δεκτή και η αγοραπωλησία προχώρησε, οπότε καταλήξαμε να αγοράσουμε το σπίτι έναντι 102.750 δολαρίων, στο 95 τοις εκατό της αρχικής του τιμής. Ο κατασκευαστής ανέλαβε τα συμβολαιογραφικά έξοδα των 3.000 δολαρίων. Προφανώς, το πλεονέκτημα ενός καινούργιου σπιτιού έγκειται στο ότι δεν απαιτεί έξοδα επισκευής ενώ και τα έξοδα συντήρησης είναι μηδαμινά. Σας παραθέτω τη χρηματοοικονομική ανάλυση:

Κεφάλαιο που επενδύθηκε στο ακίνητο

Προκαταβολή:	\$ 5.137
Μεταβιβαστικά έξοδα που βαρύνουν εμάς:	\$ 1.563
Επισκευές/ανακαίνιση:	\$ 0
	<u>\$ 6.700</u>

Ανάλυση μηνιαίας ταμειακής ροής

Μίσθωμα:	\$ 1.090
- Απώλειες σε περίπτωση μη ενοικίασης (δεν συνέβη):	\$ 0
Συνολικό εισόδημα:	<u>\$ 1.090</u>

Μηνιαία έξοδα:

- Φόροι (ακίνητης περιουσίας) και ασφάλεια:	\$ 350
- Επισκευές και συντήρηση:	\$ 25
- Αποθεματικό:	\$ 25
- Έξοδα διαχείρισης (5% του μισθώματος):	\$ 54,50
- Δόση στεγαστικού δανείου (για 30 χρόνια με 6,275%)	\$ 609
	<u>\$ 1.063,50</u>
Καθαρή μηνιαία ταμειακή ροή:	\$ 26,50

Απόδοση κεφαλαίου

Ετήσια ταμειακή ροή ($\$ 26,50 \times 12$)	\$ 318
÷	
Συνολικό κεφάλαιο που επενδύθηκε	\$ 6.700
Απόδοση κεφαλαίου	4,7%

Σήμερα, αντίστοιχα ακίνητα στην ευρύτερη περιοχή πωλούνται προς 126.000 δολάρια. Σύντομα αγοράζουμε άλλο ένα.

Η μηνιαία ταμειακή ροή από τα πρώτα επτά σπίτια μας είναι 324 δολάρια. Η αξία των ποσοστών ιδιοκτησίας μας ανέρχεται στα 130.000 δολάρια με αρχική επένδυση της τάξης των 60.000 δολαρίων στην οποία περιλαμβάνονται έξοδα μεταβίβασης και επισκευών. Μιλάμε για μια απόδοση της τάξης του 7 τοις εκατό, *χωρίς να υπολογίσουμε υπεραξίες και φορολογικά προνόμια*. Επιπλέον, που είναι και το σημαντικότερο, *οι μισθωτές μας αποπληρώνουν τα δικά μας ακίνητα!* Ιδού η μαγική συνταγή που χρησιμοποιήσαμε: Δανειστείτε τα χρήματα για να αγοράσετε περιουσιακά στοιχεία του ενεργητικού σας, και βάλτε κάποιον άλλον να πληρώνει τις δόσεις.

Λήψη έκτη

Ο Πλούσιος Μπαμπάς μάς δίδαξε ότι η ακίνητη περιουσία είναι ο δρόμος που οδηγεί στην οικονομική ελευθερία. Καθώς συνεχίζουμε την οικονομική μας επιμόρφωση μένουμε συνεπείς στα παρακάτω:

- Ξέρουμε να αναλύουμε κάθε δεδομένο ακίνητο και να αποφασίζουμε αν πρόκειται ή όχι για ευκαιρία.
- Αντιλαμβανόμαστε ότι η διαχείριση είναι το μυστικό για τη μακροπρόθεσμη επιτυχία μιας επένδυσης σε ακίνητο. Η καλή διαχείριση μπορεί να κάνει μια καλή επένδυση να αποδειχθεί σπουδαία. Η κακή διαχείριση μπορεί να κάνει μια καλή επένδυση οριακή, και μια οριακή επένδυση ασύμφορη.

- Επιδιώκουμε τη συναναστροφή και περιτριγυρίζομαστε από άτομα ανάλογων με εμάς αντιλήψεων. Όσοι συνηθίζουν να αυτοπυροβολούνται με αρνητικά σχόλια του τύπου: «Ποτέ δεν πρόκειται να καταφέρω κάτι τέτοιο», «Είναι υπερβολικά ακριβό για μένα», ή «Δεν με ενδιαφέρει» επινοούν δικαιολογίες για να μην προσπαθήσουν. Είναι επιλογή μας να μη βρισκόμαστε στην τροχιά τους επειδή μας συμπαράσύρουν στην απραξία.
- Μαθαίνουμε τι είδους ακίνητα είναι πρόθυμες να χρηματοδοτήσουν οι τράπεζες, ποια αποφεύγουν, και γιατί.
- Επίσης, έχουμε ανακαλύψει πως η αγορά ακινήτων δεν είναι μια συναισθηματική υπόθεση και δεν έχει καμία σχέση με το πώς νοιώθουμε εμείς βλέποντας ένα σπίτι. Τα περισσότερα ακίνητά μας δεν τα έχουμε δει ποτέ από κοντά. Δεν είμαστε σε θέση να ταξιδέψουμε μέχρι εκεί, και έτσι η εικόνα της ποιότητας της ιδιοκτησίας μας είναι κάπως ασαφής. Ωστόσο, η ταμειακή ροή, είναι απόλυτα σαφής.

Μια από τις μεγαλύτερες αλλαγές που έχουν προκύψει στη ζωή μας αφορά το ρίσκο. Πριν από τον Πλούσιο Μπαμπά, η έννοια του ρισκοκίνδυνου ήταν ταυτισμένη στο μυαλό μας αποκλειστικά και μόνο με τα επικίνδυνα σπορ και τις σωματικές κακουχίες. Σήμερα για μας, μόνον η αδράνεια είναι ρισκοκίνδυνη. Το να επιμένει κανείς σε τακτικές που δεν οδηγούν πουθενά και να ρίχνει τα χρήματά του σε επενδύσεις τις οποίες δεν είναι σε θέση να ελέγξει είναι εξίσου απερίσκεπτο με το να κάνει αναρρίχηση χωρίς τον κατάλληλο εξοπλισμό.

Η άλλη τεράστια αλλαγή αφορά την τάση μου για αναβλητικότητα. Καταπολεμώ την έμφυτη τεμπελιά μου πιέζοντας τον εαυτό μου να κάνει αυτό που πρέπει, ακόμη και αν δεν μου αρέσει. Τα τέσσερα πρώτα χρόνια της εταιρείας παροχής υπηρεσιών, οι άλλοι έρχονταν σε μένα. Τώρα τους κυνηγάω εγώ. Δεν χαίρομαι που είμαι αναγκασμένος να τηλεφωνώ σε αγνώστους αλλά ξέρω πως

είμαι υποχρεωμένος να το κάνω για τη δουλειά μου και τις επενδύσεις μου σε ακίνητα.

Η αίσθηση της έλλειψης χρόνου και ο φόβος ότι δεν θα κατάφερνα να δράσω αρκετά γρήγορα ώστε να υλοποιήσω τους στόχους μου με δυσκόλεψαν στην αρχή. Χάρη όμως στον Πλούσιο Μπαμπά, που απλοποίησε πολύπλοκες έννοιες και τις παρουσίασε με εύληπτο τρόπο, ηρέμησα. Έχοντας τη δυνατότητα πρόσβασης σε διαρκή οικονομική επιμόρφωση ξέρω ότι θα μπορέσω να κατακτήσω αυτό που επιθυμεί η οικογένειά μου.

Η επιχείρησή μου παραμένει στο τεταρτημόριο του Αυτοαπασχολούμενου ελεύθερου επαγγελματία. Θα μπορούσε να λειτουργήσει χωρίς την παρουσία μου αλλά, χωρίς την προσωπική μου συμμετοχή, δεν θα κατάφερνε να αναπτυχθεί· μάλλον θα συρρικνωνόταν χωρίς τη διαρκή μου επαγρύπνηση. Στην παρούσα φάση εξετάζουμε πιθανές στρατηγικές που θα μας επέτρεπαν να μεταπηδήσουμε σε μια επιχείρηση του τεταρτημορίου των Ε. Ίσως αποκτήσουμε εξουσιοδοτημένα υποκαταστήματα σε άλλες πόλεις. Προκειμένου να έχω τον απαραίτητο ελεύθερο χρόνο για να επιβλέπω τις επενδύσεις μου σε ακίνητα, η επιχείρησή μου πρέπει να λειτουργεί ανεξάρτητα από μένα.

Μέσα στον επόμενο χρόνο σκοπεύουμε να αγοράσουμε το πρώτο μας συγκρότημα κατοικιών, μόνοι ή με κάποιο συνέταιρο. Ο πενταετής στόχος μας είναι να αυξήσουμε το μηναίο εισόδημά μας από ακίνητα στα 10.000 δολάρια το μήνα. Όταν συμβεί αυτό, θα αποσυρθώ από την επιχείρηση και θα ξεφύγω και επίσημα από το φαύλο κύκλο. Δεν θα εξαρτώμαστε από το επίδομα των 1.000 δολαρίων της κοινωνικής ασφάλισης. Οι αξίας μερικών εκατομμυρίων δολαρίων επενδύσεις μας σε ακίνητα θα χρηματοδοτήσουν το υπόλοιπο της ζωής μας.

Διαβάστε τις διηγήσεις ανθρώπων που εφάρμοσαν στην πράξη τα μαθήματα του Πλούσιου Μπαμπά και κατέκτησαν την επιτυχία στον οικονομικό τομέα!

"Το μέλλον προμηνύεται λαμπερό για όσους προνοούν από σήμερα. Οι άνθρωποι που αφηγούνται τις ιστορίες τους σε αυτό το βιβλίο μελέτησαν τα μαθήματα του Πλούσιου Μπαμπά αλλά, κυρίως, αποφάσισαν να περάσουν στη δράση, διδάχθηκαν, αποκόμισαν εμπειρία, σοφία και οικονομική επιτυχία. Ανέλαβαν την ευθύνη της προσωπικής τους οικονομικής μόρφωσης και πήραν στα χέρια τους το οικονομικό τους αύριο."

– Robert Kiyosaki

Συγγραφέας του *Πλούσιος μπαμπάς, φτωχός μπαμπάς*
και της σειράς βιβλίων του Πλούσιου Μπαμπά



Robert T. Kiyosaki
Ευνότης, Επιχειρηματίας,
Εκπαιδευτής

"Χάρη στο *Πλούσιος Μπαμπάς*, μέσα σε δεκαοκτώ μήνες κατάφερα να αντικαταστήσω το μισθό μου με μηνιαίο εισόδημα των 2.000 δολαρίων από ακίνητα."

– Thomas G. Kotula, St. Cloud, Μινεσότα

Οι Ιστορίες Επιτυχίας του Πλούσιου Μπαμπά θα σας αποκαλύψουν...

- γιατί δεν υφίστανται δικαιολογίες του τύπου "δεν έχω χρήματα" ή "δεν έχω χρόνο".
- γιατί δεν είναι ποτέ πολύ νωρίς ή πολύ αργά για να επιδιώξετε να κατακτήσετε την προσωπική σας οικονομική ασφάλεια και ανεξαρτησία.
- με ποιον τρόπο νεόκοποι επενδυτές κατάφεραν να ξεπεράσουν το φόβο τους για τις επενδύσεις.
- πώς θα αποκομίσετε οικονομικά αποτελέσματα και επιτυχίες!

"Τι κι αν είστε πενηντάριδες ή ακόμα μεγαλύτεροι... με το σύζυγό μου μάθαμε χάρη στον Πλούσιο Μπαμπά πως μπορούσαμε να αποκτήσουμε μια δική μας επιχείρηση που θα μας απέφερε εισόδημα σε μηνιαία βάση. Το κάναμε πράξη. Αν μπορούσαμε να το καταφέρουμε εμείς, μπορείτε κι εσείς."

– Cecilia Morrison, Scottsdale, Αριζόνα

"Αν οι επενδύσεις σας έχουν υποτιμηθεί, αν έχετε κουραστεί να ακούτε τις ίδιες κοινοτόπες απαρχαιωμένες οικονομικές συμβουλές, αν η προοπτική της συνταξιοδότησης σας ανησυχεί και σας αγχώνει ή αν επιθυμείτε απλά να έχετε περισσότερο χρόνο για την οικογένειά σας, ίσως ανακαλύψετε τις απαντήσεις σε κάποιες από τις ιστορίες επιτυχίας ανθρώπων που ακολούθησαν τα μαθήματα του Πλούσιου Μπαμπά για να βρουν τον προσωπικό τους δρόμο στην κατάκτηση της οικονομικής επιτυχίας."

– Sharon Lechter,

Συν-συγγραφέας του *Πλούσιος μπαμπάς, φτωχός μπαμπάς*
και της σειράς βιβλίων του Πλούσιου Μπαμπά



Sharon L. Lechter
Ευνότης,
Σύλλογος Επιχειρηματιών, C.P.A.

Από τους συγγραφείς του *Πλούσιος Μπαμπάς Φτωχός Μπαμπάς*,
#1 μπεστ σέλερ των *New York Times*,
Wall Street Journal, *Business Week*
και *U.S.A. Today*, στην κατηγορία
επιχειρηματικών βιβλίων

Επισκεφθείτε μας στο Internet:
www.klidarithmos.gr



ΚΛΕΙΔΑΡΙΘΜΟΣ

ISBN 960-209-964-X



9 789602 099643