

Inhaltsverzeichnis

Vorwort des Herausgebers	13
Danksagung	17
Einführung	19

Teil I:

Creative Real-Estate – Ihr Schlüssel zum Erfolg	23
---	----

1. Ist Creative Real Estate etwas für Sie?	23
Sind Sie bereit?	23
Was brauchen Sie?	27
Sie brauchen kein Bargeld	28
Schauen Sie sich die Person, mit der Sie sprechen, genau an	31
Was dieses Buch Ihnen bringen wird	35
... und was es nicht leisten kann	37
2. Vorteile für andere: Wenn Sie etwas bekommen wollen, müssen Sie etwas geben	38
Schauen Sie sich aufmerksam um	38
Es gibt keine problematischen Immobilien, es gibt nur problematische Besitzumstände	40
Die Zahl der menschlichen Gewinne ist endlos	42
Es gibt Hunderte von Möglichkeiten, eine Immobilie zu erstehen, und nur für eine davon ist Barzahlung notwendig	47
Schauen Sie sich in Ihrer Nachbarschaft um	51
Schauen Sie über Ihr Umfeld hinaus	51
3. Was <i>Sie</i> tun müssen	55
Sind Sie sicher, daß Sie das tun wollen?	55
Was machen Sie am liebsten?	58
Wollen Sie mit Creative Real Estate Ihren Lebens- unterhalt verdienen?	60
Machen Sie das, was Sie am besten können	62
Menschen als Verstärker gewinnen	63
Schauen Sie nicht zurück	66

Teil II:

Wie Sie am besten anfangen	69
4. Der Wortschatz des Creative Real Estate	69
Die Personen im Immobiliengeschäft	70
Die Verhandlung	73
Transaktions-Arten	76
Die Mechanismen von Transaktionen	77
Arten von Haus- und Grundbesitz	78
Die Finanzierung	79
Tausch	84
Besitz und Verwaltung von Immobilien	86
Das Immobilienrecht	87
Die Besteuerung	89
5. Zeit und Geld	93
Ihre Zeit ist wertvoll	94
Ihre Dienste sind wertvoll	99
Zeit und Dienste anderer sind wertvoll	102
6. Wie man das passende Grundstück findet	106
Das Bedürfnis erfüllen	106
Warum Immobilien?	107
Grundbesitz finden, der eine Wertsteigerung verspricht	109
Die P.R.O.F.I.T.-Formel	109
Die I.D.E.A.L.-Investition	113
7. Wie man reich wird – und zwar schnell!	117
Ein Wort zum Schneeballsystem	118
So verhandeln, daß jeder Nutzen davon hat	120
Zurück zum Grundsätzlichen	121
Wie man Transaktionen zum Laufen bringt	122
Zwei Grundtechniken des Verhandelns	124
Die überzeugende Präsentation	127
Tips für den Abschluß	128
Die Schaffung von Reichtum	130
Der Austausch von Sicherheiten	131
Es ist nur Geld – wer braucht es schon?	132
Bargeldlose Optionen	134

Think big	135
Treffen Sie Ihre Entscheidung	136
Suchen Sie sich eine Formel aus und bleiben Sie bei dieser	137

Teil III:

Der Erwerb von Immobilien mit wenig oder gar keinem

Kapital	139
---------------	-----

Einführung	139
------------------	-----

8. „Von Mann zu Mann“	142
-----------------------------	-----

Dem einen ein Wasserweg, dem anderen ein Wasserloch	142
--	-----

Sie übernehmen die Hypothek, der Verkäufer behält das Grundstück	144
---	-----

Arbeitsanteile	145
----------------------	-----

Entwerfen Sie selbst einen Vertrag	147
--	-----

9. Ihre freundlichen Bankiers	149
-------------------------------------	-----

Bereiten Sie sich gut vor	150
---------------------------------	-----

„Rundum“- oder „Einschluß-Hypotheken“	154
---	-----

Verkaufen und zurückkaufen	157
----------------------------------	-----

♣ Immobilienbesitz von Geldinstituten	158
---	-----

10. Anderer Leute Geld (A.L.G.)	160
---------------------------------------	-----

Meine erste Erfahrung	161
-----------------------------	-----

Machen Sie den Schuldendienst von den Einkünften abhängig	168
--	-----

Immobilienübernahme	169
---------------------------	-----

Hypothekenübertragung	171
-----------------------------	-----

11. Teilen – damit jeder Nutzen hat	172
---	-----

Die Anrechte splitten	179
-----------------------------	-----

Praxis- und Büroigentum	183
-------------------------------	-----

Erbschaftsvermögen anzapfen	185
-----------------------------------	-----

12. Arbeiten Sie mit Optionen	186
-------------------------------------	-----

Fragwürdige Optionen	187
----------------------------	-----

„Options“-Kaufverträge	190
Option mit Ratenzahlung	191
Optionsverlängerung mit Zahlungsaufstockung	192
Die Arbeitsoption	194
Varianten	195
Die „Flieger-Option“	195
13. Es bleibt alles in der Familie	198
Die feinstgesponnenen Pläne	198
Welchen Weg soll man einschlagen?	199
Kaufen Sie Grundschulden mit einem Preisnachlaß und veräußern Sie sie zum Nominalwert	201
Treten Sie Zahlungen ab	204
Schuldverschreibungs-Teilhaber	204
Von den Eltern auf das Kind	206
Der dreifache Salto	207
Epilog	208

Teil IV:

Durch Tauschen vorankommen	211
14. Steuerfreie Gewinne	211
Möglichst alles behalten	211
Retten Sie Ihr ganzes Einkommen vor dem Finanzamt	216
A. D. Kesslers Steuerlehrgang in sieben Punkten	220
Die Steuergesetzgebung klug nutzen	221
15. Wer, was, darum, wie ... und wo	222
Wer	222
Was	224
Warum	228
Wie	236
Die einzelnen Schritte des Tausches	238
... und wo	245
Schauen Sie über den Kirchturm hinaus	246
Epilog	248
Von Küste zu Küste	249

16. Der Tauschmarkt	253
Wo ist er?	253
Wer nimmt daran teil?	254
Was geschieht dabei?	255
Auch Sie können mitmachen	258
Es begann alles von oben	259
Die Grundlagen	264
Besuchen wir ein Vermarktungstreffen	269
Wer kann Sie dahin bringen?	277
Wie man ein CRE-Profi ausfindig macht	277

Teil V:

Wie Sie Ihren Wohlstand halten und genießen	280
Prolog: Was vor Ihnen liegt	280
17. In schlechten Zeiten Geld verdienen	281
18. In guten Zeiten Geld verdienen	293
19. Wie man reich bleibt	304
Legen Sie das Land an die Kette	305
Widerstehen Sie der Versuchung, sich auf andere Gebiete zu verlegen	308
Passen Sie auf Ihren Reichtum auf	311
Verlieren Sie nicht den Kontakt zum „realen Leben“	312
Hören Sie nicht auf zu lernen	314
Bringen Sie anderen bei, wie man reich wird	315
20. Wie man es genießt, reich zu sein	318
Finanzielle Unabhängigkeit	318
Erkennen Sie die Grenzen des Geldes	318
Ihr Vermögen aus Grund und Boden	319