

## الفصل الثامن



القمم التي يصل إليها الرجال العظام ويحافظون عليها لم يحرزوا ذلك بتطبيق مفاجئ، لكنهم، وبينما كان رفاقهم ينامون، كانوا يكدحون متجهين إلى الأعلى في الليل.

### موردك الرابع اربح كثيراً في العقار

هل تتذكر قصة أراضي الماس، التي رواها بشكل مشهور روسيل كونويل؟ وهذه القصة تدور حول رجل حلم بملكية منجم من الألماس. لقد باع مزرعته، وأخذ النقد، وأمضى حياته في بحث لا طائل له. ومن السخرية، فإن الرجل الذي اشترى المزرعة كان ينظر في المجرى الواقع خلف البيت ولاحظ وجود ماسة، حجر مشع يتألق في الماء. نعم فقد كانت الماسة، وهكذا تم اكتشاف منجم الألماس المشهور والذي أتى منه العديد من الجواهر التاجية في أوروبا. إن المزرعة كانت تقبع فوق أراضٍ من الألماس. فنحن نهدر الوقت، المال، والطاقة في برامج لا نهائية في صنع النقد بينما المصدر الأهم للثروة يقبع بشكل سليم على أقدامنا - - - - العقار في الفصل الثاني قدمت إليك مهارات النقد الأساسية السبعة (قيمة النقد؛ راقبه؛ ادخره؛ استثمره؛ اصنعه؛ حافظ عليه؛ وساهم به) في الفصول القليلة السابقة، كنا نمارس مهارة النقد 4: استثمره في الفصول الباقية من الكتاب،

سوف نقوم بدور أكثر فاعلية ونتعلم مهارة النقد 5: اصنعه.

كل فرد يعلم أن إحدى الطرق الأكثر حداقة لأن تصنع نقداً جاداً هو العقار. على المدى البعيد، فإن أكثر الموجودات أهمية والتي يملكها معظم الناس عند التقاعد هي ملكية منزلهم الخاص. وفقاً للمقالة المنشورة منذ سنوات في ريدرز ديجست Reader Digest فإن القيمة المالية الصافية الوسطى لمالك البيت الأميركي الشمالي كانت 63000 دولار. والقيمة المالية الصافية الوسطى للمستأجر العادي كانت فقط 1.921 دولار. أي حوالي 30 مرة أقل. من الواضح، أنك حاولت الحصول على منزل. وإذا كنت قد قمت فعلاً بشراء منزلك الخاص، أصبح بإمكانك أن تتعلم كيف تحوله إلى آلة من النقد.

إن الشكل 1.8 يطلعك على ماذا حدث للسعر الوسطي للمنزل في أميركا الشمالية خلال 60 سنة الماضية ولكن حتى لو كانت قيم الملكية لا تستمر بالارتفاع، فإني سوف أطلعك على التقنيات لشراء الملكيات إلى حد أدنى من السوق بحيث لا تعطي اهتماماً فيما إذا كانت الأسعار في مدينتك ترتفع ثانية وعلى الدوام.

SSS

**فطنة وحكمة**

لا تضع نقودك مطلقاً في شيء يتآكل  
أو يحتاج إلى إعادة تشكيل  
بيلي روز

في هذا الفصل، سوف تتعلم... كيف تستطيع أن تبني ثروة عقارية مبتدأً بقليل من النقد أو بدونه. تسع طرق لإيجاد صفقة عقارية رابحة متميزة. التقنيات الخمسة الأكثر فاعلية للشراء بدون دفع نقدي.

في البداية، لا بد من إبداء ملاحظة لأولئك القراء الذين لا يسلمون بإمكانية تحقيق الربح من العقار بالبده بكمية قليلة من النقد أو بدونه. في العشرين سنة الماضية، ومنذ أن قمت بنشر كتابي الأساسي الأكثر مبيعاً بعنوان «لا شيء مدفوع»، تحدثت إلى الملايين من الناس الذين قاموا بشراء ملكيات بقليل من النقد أو بدونه.

وعندما تقوم الآن بسؤال أعضاء المجموعة العقارية (مقرضو الرهن، المصرفيون، الوكلاء العقاريون، الخ.....) فيما إذا كانوا يعتقدون بأنه من الممكن شراء ملكية بدون دفع نقدي، فإنهم يجيبون في العادة بأن ذلك ضرب من خيالات البرامج التلفزيونية التي تعرض في آخر الليل. لكن إذا دققوا في سجلاتهم الخاصة، فسوف يجدون بأن معاملات بدون دفع نقدي تتم كل يوم، وفي كل مدينة كبيرة في العالم.

والآن فإن كل ما تحتاج فهمه أنه لا يوجد استثمار يشبه العقار من حيث حرية الحركة والقوة. إن أفضل وقت لشراء العقار هو اليوم.... وهذا لن يغير شيئاً في أي وقت آخر وفي الحال. إن منزلك سوف يستمر لا لأن يكون فقط قصرك، وإنما أيضاً مصرفك، وألتك النقدية، وحساب ادخاراتك المدعم، وعربتك إلى التقاعد المبكر ونمط حياة يحقق لك أحلامك.

إن تملك منزلك الخاص يشكل السد المنيع الأول في إمبراطوريتك. وهو أيضاً الاستثمار الأعظم والأكثر أهمية الذي صنعتته في حياتك. أنا لا أتكلم عن شراء ملكية بالطريقة التقليدية ودفعات نقدية كبيرة، تمويل مصرفي صعب، شيكات ائتمان مربكة. أنا أتحدث عن طريقة روبرت آلن Robert Allen أنت تستطيع أن تتعلم استخدام الإبداع بدلاً من الدفع النقدي والدين والمرونة عوضاً عن المقدره المالية.

ومن الواضح أنك لا تستطيع أن تنتقل إلى بيت أحلامك غداً. ربما عليك التحرك في مجموعة من البيوت، محققاً أرباحاً ملائمة في كل واحد منها، وأن تستعمل بنجاح أسهمك المتنامية في ملكيات أكبر فأكبر..... حتى يأتي اليوم الذي تخرج فيه من مكتب التنازل ويبيديك صك الملكية. (وبالطبع، سوف تدفع مقابل كل ذلك نقداً) للمنزل الذي يحقق أحلامك. لا تدع قطار الازدهار يفوتك. التحق بالقاطرة الأخيرة؛ بعدئذ تابع طريقك إلى الدرجة الأولى.

لا شيء يُدفع نقداً، ليس فقط نظام من التقنيات الإبداعية، إنه موقف وطريقة في التفكير. إنه اعتقاد في الروح المبدعة لكل منا. إذا أردت أن تقتني ملكية، يوجد طريقة من أجلك لأن تفعل ذلك، إذا لم تدع شخصاً ما يبعثك عن فعل ذلك.

حين كنت أقوم بإعداد هذا الفصل، تلقيت الرسالة التالية من أحد خريجي حلقتي الدراسية، والتي تصور نوعاً من الأحداث المبدعة التي تتحقق عندما تكون مصمماً على الماضي وراء أحلامك.

عزيزي السيد آلن:

بدأت في الاستثمار في العقارات منذ سنوات عديدة خلت وبعد قراءة كتابك وحضور أحد حلقاتك التدريبية القيمة. وفي السنة التي بدأنا بها كان سوق العقارات ساخناً ومستمراً بالتصاعد، وكانت الأسعار تتحرك في اتجاه مرتفع لا سابق له. وكان يبدو إلى حد ما بأنه إذا لم تقم بشراء شيئاً ما فإنك ستصبح في نهاية الأمر خارج السوق وغير قادر على شراء أي شيء. كان عمري حينذاك خمسة وعشرون عاماً، متزوج منذ فترة قريبة، وتعهدت بأن اشتري عقاراً قبل أن تصعد الأسعار أكثر نحو الأعلى.

في شهر أيار/مايو من تلك السنة، زوجتي وأنا كنا على علم بأننا لا نستطيع تحمل شراء بيت مستقل في هذه الأسعار، لذا قررنا شراء ملكية للاستثمار. لقد خصصنا بضع الآلاف من ال دولارات واشترينا ملكيتنا الأولى وهي مؤلفة من منزل لثلاث عائلات وهو بحاجة إلى بعض الإصلاحات ويقع في منطقة غير مشهورة (كان السعر مناسباً).

لقد دفعنا 115000 دولار لشراء هذه الملكية. وكانت الدفعة الشهرية حوالي 1060 دولار والأجرة الشهرية كانت 1435 دولار. الأمر لم يكن سيئاً، فقد حققنا الفرق أي ما يعادل 375 دولار تقريباً في الشهر الواحد. قررنا الاستمرار في العيش في شقتنا المستأجرة لأنها كانت تقع في مكان أجمل من المنطقة التي يقع فيها البيت الذي اشتريناه. كل الناس اعتقدوا بأننا حمقى، ولم يتوانوا عن القول بذلك أمامنا! حسناً، وبعد حوالي ستة أشهر، بعض الدهان، وفرش السجاد، وبعض

الإصلاحات البسيطة، فقد تم تخمين الملكية بما يساوي 185000 دولار، وهذا سمح لنا بأن نحصل على قرض عقاري ثاني وأخذنا 30500 دولار. وكانت الدفعة الشهرية 382 دولار وبذلك كان من الممكن أن نغطي ذلك أيضاً من إيجارات العقار الأول.

وبعد ذلك بخمسة أشهر تقريباً، أنجزنا عقداً لشراء ملكية ثانية، منزل لأربع عائلات يقع في منطقة جميلة. لقد استعملنا النقد الذي حصلنا عليه من الرهن الثاني للملكية الأولى، بالإضافة إلى رهن عقاري آخر من بائع الملكية الثانية، وبذلك أنجزنا معاً الصفقة التجارية. لقد دفعنا 285000 دولار وكان القسط الشهري للملكية الأولى 2170 دولار، والدفعات الشهرية للثانية كانت 256 دولار، تساوي ما مجموعه 2426 دولار. وقد قررنا الانتقال إلى واحدة من الشقق الأربعة (التي كانت أجمل من المنزل الذي كنا نقطن فيه من قبل) وقمنا بتأجير الثلاث شقق الأخرى مقابل 675 دولار لكل منها أي بإيجار إجمالي وقدره 2025 دولار.

وبعد مضي سنة تماماً من عملية الشراء الأولى، فإن منزلنا الأول كان قد حقق نقطة التعادل، وبالتالي لم نستخدم أي شيء من أموالنا الخاصة لشراء الثاني، بيت جميل للغاية، والذي كلفنا في النهاية حوالي 401 دولار شهرياً لتعيش في بيتنا الجديد.

وبعد أشهر قليلة مضت عثرنا على ملكية أخرى، في كانون الثاني/يناير، قمنا بشراء ملكية للاستثمار لست عائلات وبلغت قيمته 250000 دولار. وبشيء من البراعة فقد أتممنا ذلك في بداية الشهر واستخدمنا من أجل ذلك قروض للإيجار وإيداعات مضمونة، ورهن عقاري ثاني من البائع، وقرض من أجل الإصلاحات ليسمح لنا ذلك إتمام هذه الملكية وبأقل من 4500 دولار من أموالنا الخاصة. إن الدفعة للرهن الأول كانت 2394 دولار، الثانية كانت 219 دولار، الضرائب بلغت 280 دولار، والتأمين 216 دولار شهرياً، وبذلك فإن الأقساط الإجمالية بلغت 3109 دولارات. بينما بلغت الإيجارات الشهرية 3700 دولار، وحقق لنا ذلك تدفقاً نقدياً يساوي 591 دولار.

وبعد مضي أشهر قليلة أخرى، في آذار/مارس، تم تخمين الملكية الثانية لأربع عائلات إلى مستوى عالٍ بشكل كافٍ بالنسبة لنا حتى نتمكن من إعادة تمويل

الرهن الثاني وبالإضافة إلى ذلك فقد سحبنا 23400 دولار في شكل رأس مال . في نيسان/أبريل، أتممنا أيضاً اتفاق على شراء منزل جميل بسعر مخفض ولعائلتين. كانت التكلفة 156000 دولار. بينما كانت القيمة الفعلية 170000 دولار تقريباً. وقد عقدنا اتفاقية شراكة متساوية مع أختي، والتي كانت مطلقة في ذلك الوقت وتملك دخلاً محدوداً. لقد التزمت هي بتسديد الدفعة النقدية في الوقت الذي وجدت الملكية، وتباحثت من أجل إنجاز المعاملة، ووافقت على إدارة الأموال، وتأجير الشقة الثانية، وتوليت مسؤولية أي إصلاح مطلوب خلال نقل الملكية. وتقاسمنا المزايا الضريبية، وتملكت بذلك البيت ولم يكن بإمكانها أن تؤمن ملكية خاصة لها بصورة عادية.

في حزيران/يونيو، كان بإمكانني أن أشتري مزاد عقاري آخر. كان ذلك بيت مفرد لعائلة واحدة حيث كنت قادراً بأن أحصل عليه بسعر 145000 دولار. وكانت نيتي أن أقوم بإعادة بيع هذه الملكية حالاً. لقد علمت بأنها كانت تستحق ما بين 170000 دولار إلى 175000 دولار في ذلك الوقت. وفي حقيقة الأمر، فقد تلقيت زوجاً من العروض بما يعادل 170000 دولار وذلك قبل أن أنهى معاملة شراء البيت. ولكن، في ذلك الوقت وجدنا زوجتي وأنا بأن طفلنا الأول سيولد قريباً. وبالرغم من أنني كنت مرتاحاً في الشقة التي نقطن بها، وكنا لم نقم بشراء هذا المنزل لنعيش فيه، فقد أقدمنا على تأجير شقتنا بـ 1000 دولار شهرياً وانتقلنا إلى المنزل الجديد.

والآن، وبعد مضي ثلاث سنوات فقد بدأنا من الصفر إلى خمس ملكيات تحتوي على 14 شقة، وبإيجارات إجمالية تتجاوز 10000 دولار شهرياً، وبديون رهن متراكمة تساوي 1 مليون دولار تقريباً. وعلى أساس التخمينات فقد حققنا قيمة عقارية 284400 دولار لكل من ملكياتنا. وقد كان تدفقنا النقدي الإيجابي غير كافٍ إلا أننا حققنا التعادل بملكيات إيجابية إلى حد ما.

فيما بعد دخل سوق العقارات حالة من الركود المريع. وأن معدلات الفائدة اتجهت نحو الارتفاع وكما أن بعض قيم الملكيات هبطت بشكل عنيف. وكان ذلك في الوقت الذي وجد فيه الكثير من المستثمرين أنفسهم يخسرون ملكياتهم بسبب تمويلهم لهذه الملكيات في وقت كانت تدفقاتهم النقدية سلبية إلى حد

كبير. ونظراً لأن ملكياتنا قد حققت نقطة التعادل أو بصورة إيجابية إلى حد ما. فقد كان بمقدورنا أن نواجه تلك العاصفة.

إن الطريق الذي سلكناه كان صعباً في تلك الأوقات؛ مع ذلك فإن الأخبار الجيدة هي كالتالي:

- حتى مع الخسارة في القيم، فقد كان بإمكاننا أن نراكم، من خلال تخفيض رئيسي قيمة مالية مؤلفة من 200000 دولار تقريباً في الملكيات الاستثمارية الأربعة.
- جزئياً بنتيجة قوانين الاستهلاك، وخلال الخمس سنوات الماضية كان بإمكاننا أن نولد خسائر إيجارية بلغت 255948 دولار. وهذه الاقتطاعات حققت لنا وفراً في الضرائب 50000 إلى 70000 دولار تقريباً.
- إن قرض الرهن للملكية المؤلفة من ست شقق سوف يدفع في العشر سنوات القادمة وأن قرض منزلنا الذي يحتوي على شقتين سيدفع قيمته خلال 15 سنة، وهذا سوف يحقق لنا دخلاً سنوياً إجمالياً مقداره 64500 دولار. مما يؤمن لنا الحرية المالية.

إن إحدى المنافع الجانبية الأكثر أهمية والتي حققتها من مجمل هذه العملية تبدو في الواقع أنني تعلمت الكثير حول الاستثمارات العقارية وطريقة تمويلها. أحد المصرفيين في مجال الرهون العقارية الذي عملت معه أوضح لي كيف يمكن أن استغل معرفتي في هذا المهنة حتى أساعد الآخرين في تمويل منازلهم. فقد بدأت في ممارسة مهنة رئيس قروض الرهن في ذلك الوقت. وقد كسبت من ذلك دخلاً من ست أرقام خلال السنوات الأربع الماضية. ولو لم يكن لدي الاهتمام والهواية في العقارات، فكان من المستحيل أن أجد هذه المهنة.

بعد ست سنوات قمنا ببيع منزل العائلة الواحدة بدون ربح أو خسارة لنقوم بشراء منزل آخر لعائلة واحدة لتعيش فيه. وكان ذلك في مزاد علني مصرفي والذي احتاج إلى بعض الإصلاحات. وهذا المنزل بلغت قيمته الآن 160000 دولار، وبذلك فإن القيمة العقارية الإجمالية التي بحوذتنا بلغت 360000 دولار وهي في ارتفاع.

بالإضافة إلى عقاراتنا، فقد قمنا بتطوير مصادر أخرى للدخل .  
أقدم إليك بالشكر لمساعدتنا لأن نبدأ السير في الطريق إلى الازدهار . إنني أتطلع  
لسماع أخبارك والعمل معك .

المخلص

آدم فيتسنر

هل ترغب أن تتعلم كيف تعقد صفقات من هذا النوع؟ إن المبدأ  
الأساسي الذي يتضمن الاستثمار العقاري الخلاق هو الآتي:

في حين أن الأغلبية الساحقة من البائعين غير مرنين في أسعارهم  
وشروطهم، فإن نسبة ضئيلة من البائعين متحمسين للغاية للبيع .

وإنني أطلق على هؤلاء الباعة المتحمسين للغاية اسم «غير راغبين» فهم  
لا يريدون ملكيتهم .... ويرغبون بفعل أشياء غير عقلانية على ما يبدو  
للتخلص من هذه الملكية . إن السر في شراء ملكية بشكل خلاق هو في  
البحث عن مثل هؤلاء غير الراغبين - وهؤلاء المتحمسون للغاية يشكلون 1%  
من البائعين . فلا تكن مثبط الهمة عندما ترى نسبة 99 % من البائعين غير  
مرنين إن المسألة هي أكثر من عملية صيد لصفقة رابحة ... لكنها عملية صيد  
النوع المناسب من البائعين، بعدئذ حاول أن تحدد فيما إذا كانت الملكية  
ذات قيمة مناسبة . وهذه العملية تتألف من ثلاث أنشطة حاسمة:

1. اللقية 2. التمويل 3. الحصاد .

### الفعالية الحاسمة رقم 1 اللقية:

#### كيف تجد البائعين المتحمسين للغاية

ما هي الأسباب التي تدفع شخصاً ما ليصبح متحمساً للغاية؟ هناك  
عشرون سبباً، والتي تترجم بشكل ملائم في كلمات . «شروط غير الراغبين  
في الملكية» .

- الطلاق .
  - ملكية آيلة للإهمال - تحتاج إلى إصلاحات كبيرة .
  - تدفق نقدي سلبي .
  - الانتقال .
  - مقارنة إدارية خاطئة .
  - دفعات مستحقة الدفع .
  - موقع غير ملائم .
  - الضرائب .
  - أوضاع المرء بعد موته .
  - التقاعد .
  - المنافسة مع ملكيات مجاورة .
  - مالكين خارج المنطقة .
  - مخاوف عصابية .
  - ديون .
  - جهالة في مبادئ الاستثمار وشروط السوق .
  - ضغوط الوقت .
  - رأس مال للاستثمار - الحاجة إلى رأس مال لاستثمار آخر .
  - شريك مشاكس .
  - الحاجة إلى منزلة رشيقة (منزل فاخر جديد يتميز عن بناء قديم) .
- إذا أمعنت النظر في اللائحة السابقة، سوف تجد أن معظم الأسباب وراء هذا الحافز مرتبطة بالحالة الشخصية للبائع تجاه ما يواجهه من مشاكل مع الملكية. إن هدفك هو إيجاد ملكية متميزة عائدة إلى بائع يعاني من مشاكل شخصية. بعدئذٍ عليك أن تحاول مساعدة هذا البائع الاستثنائي للوصول إلى حلول إبداعية تخلصه من مشاكله الشخصية. آملاً أن هذا الحل لا يلزمك بدفعة نقدية كبيرة.

كم هو عدد الناس الذين يواجهون مشاكل شخصية .

لنأخذ مدينة مثل لوس أنجلوس. في هذه المدينة يوجد حالياً ما يزيد عن مليون ملكية فردية في المقاطعات الخمس الكبيرة المحيطة بلوس أنجلوس. في أي سنة كانت، يوجد تقريباً 40000 مالك سوف يتخلفون عن تسديد أقساط القرض ويتلقون رسالة من الشركة الراهنة تنذرهم بالمزاد العلني. وحوالي 5000 من هذه الملكيات سوف تعرض فعلاً في المزاد العلني، وعدد لا بأس به سوف يباع بحسومات جوهرية قبل الإعلان عن المزاد العلني.

SSS

### فطنة وحكمة

صيفتين من أجل النجاح؟ استيقظ باكراً، اعمل متأخراً، اكتشف -باول كيتي

وهذا يشكل مصدراً واحداً فقط لإيجاد البائعين المرنين. ففي كل عام هناك حوالي 70000 شخص ينتقلون خارج لوس أنجلوس والعديد من هؤلاء يمتلكون بيوتاً إما أن تكون قد بيعت أو ما تزال معروضة للبيع. وفي كل عام أيضاً نجد حوالي 50000 حالة طلاق، 10000 حالات إفلاس، و75000 حالة موت. بكلمة أخرى يوجد العديد من الفرص.... إذا عرفت كيف تبحث عنها.

دعني أقول كلمة سريعة هنا حول آداب المهنة. وبعد أن أشير بسرعة إلى قائمة من الحظوظ الخائبة مثل تلك، فمن الجائز أن تقول لنفسك بأنك لا ترغب بأن تحقق مزايا من صعوبات يواجهها شخص ما. في الواقع إن الأمر خلاف ذلك. هؤلاء الناس يحتاجون إليك. فهم لا يريدون بعد الآن المحافظة على ملكيتهم. لقد أصبحت تشكل عبئاً عليهم - القطرس حول أعناقهم. هم يحتاجون إليك للتخلص من هذه الملكية بقدر ما أمكن من السرعة، سوف يكونوا شاكرين فضلك على أي مساعدة يمكنك تقديمها إليهم.

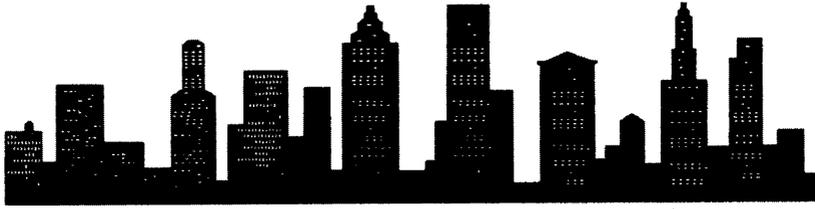
ليس هناك في العالم شعور أفضل من ذاك الذي تحسه عندما تساعد شخصاً ما، وفي نفس الوقت، أن تساعد نفسك. ومثلما يقال: «ساعد مركب أخاك لكي يجتاز ويصل إلى بر الأمان».

قبل أن تصبح مندهشاً يجب أن تتحقق من أن هناك شخصاً واحداً فقط من بين عشرين بائعاً سيكون لديه مشكلة قاسية من هذا النوع. أقل من نصف هؤلاء لديهم ملكياتهم الخاصة الجديرة بالشراء. بذلك فإن الفرص ضئيلة ولكنها ليست مستحيلة.

إن معظم الإعلانات في الصحف لا تكون عادة مرنة 95 بالمائة من المالكين من الجائز ألا يبدون اهتماماً بصفقتك التجارية الخلاقة. وعلى وجه التقريب فإن كل الملكيات المدونة بواسطة الوسطاء العقاريين في كتب مصنفة عديدة ليست مرنة. فقد أعلم البائعون بواسطة وكلائهم العقاريين بأنهم سوف يحصلون على الكثير من ال دولارات. ولكن يوجد هناك بائعون متحمسون خارج ذلك، وهذا كافٍ إلى حد كبير لتجد على الأقل ملكية واحدة جيدة في السنة. دعني أطلعك كيف تجد هذه الملكيات.

### قناة إيجاد الصفقة

الواقع يوجد تسع طرق جيدة لإيجاد مناسبة واحدة في الصفقات التجارية خلال الحياة. تصور وجود آلة نقدية عقارية. وفي قمة هذه الآلة توضع قطع كبيرة من معدن نفيس وتنقل بواسطة أحزمة ناقلة من الحوض الأول إلى الأحواض العديدة الجامعة لهذه القطع. هذه القطع من المعدن النفيس تخضع للمعالجة، وإن المعدن النفيس النقي يتساقط في اتجاه حوض المعالجة الثاني المنخفض، حيث تعالج ثانية وتنتقل إلى المستوى التالي. في نهاية الأمر يخرج من حوض المعالجة الأخير المنتج النهائي..... قطع من الألماس مصقولة وجميلة. معدن نفيس خام بالقمة وأحجار مصنوعة في القاع. إن طريقة إيجاد العقار هي عملية مشابهة: ضع كمية كبيرة من المعدن النفيس (رواسب معدنية خام) في قمة الآلة ثم كرر (أو هيئ) هذه القطع المعدنية إلى حين تجد فيه عرضاً مقبولاً لملكية معروضة غير قابلة للتصديق. (انظر الشكل 2.8).



أين تجد فرص عقارية ثمينة  
تشبه (مواد خام نفيسة)



الصحف



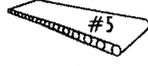
سماسة عقاريون



مجال التأثير



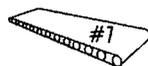
بحث مركز



مؤسسات الإقراض



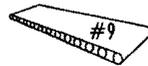
إعلانك الخاص



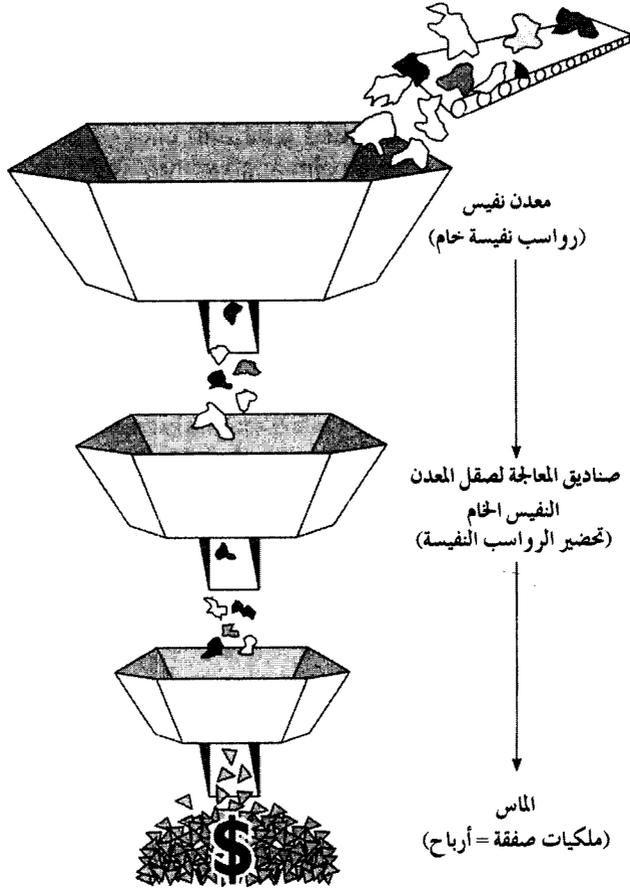
البريد المباشر



التوادي



مصادر مهنية



الشكل 2.8 قناة إيجاد الصفقة

يوجد هناك تسعة مصادر للمعلومات لإيجاد بائعين متحمسين إلى حد كبير. (أو بمعنى آخر، باستخدام معيارنا، تسع أحزمة ناقلة تقود المعدن النفيس الخام إلى الآلة).

1. إعلانات مبوبة في الصحف.
2. وسطاء ووكلاء عقاريين.
3. إماكنيتك الخاصة في التأثير.
4. التجوال المركز في المحيط.
5. المصارف والمؤسسات المقرضة.
6. إعلاناتك الخاصة.
7. بريد مباشر.
8. نوادي الاستثمار، روابط، مجموعات تعاونية.
9. مهنيون آخرون.

كل واحد من هذه المصادر التسعة يمكن أن يزودك بمادة خام نفيسة للمعالجة في آلتك. ويوجد هناك أربع خطوات في هذه المعالجة. دعني أعطيك مثلاً:

**خطوة 1:** إيجاد المادة الخام. لو افترضنا أنك تطالع القسم المبوب في جريدتك. وتجد إعلاناً يبدو لك مثيراً: «بائع ينتقل خارج المقاطعة. بحاجة إلى بيع سريع. يتولى تسديد الدفعات. اتصل بالرقم 5551212». وهذا يشكل مادة أولية - قطعة من معدن نفيس خام قابلة للمعالجة.

**خطوة 2:** أملئ معينة الصفقة. اتصل بذلك الرقم واملئ شكل معينة الصفقة - صفحة واحدة بسيطة. أملئ فراغات الشكل وسوف أعلمك كيف تفعل ذلك في دقائق قليلة. إن معينة الصفقة سوف تقدم لك مجموع نقاط

حول الملكية: إذا كان عدد النقاط 11 أو أقل، عليك أن تتخلى عن ذلك. أما إذا كانت 12 فما فوق، ستصبح في هذه الحالة مهتماً. لنفترض أنك تتصل بالإعلان وتكون متأكدًا بما فيه الكفاية بأن البائع يريد أن ينتقل ويرغب بالبيع أقل من السوق وبصورة سريعة. إذا بلغ مجموع العلامات 12 فإنك تخطو الخطوة الثانية لفحص الملكية وهي تبدو في حالة جيدة. الآن تكون جاهزاً لاتخاذ الخطوة التالية.

**خطوة 3:** اكتب عرضاً. تقوم بإعداد عرض لشراء الملكية بشروط ثلاث حاجاتك الخاصة. ربما يقبل البائع عرضك أو يرفضه أو أن يقدم عرضاً معاكساً. لنفترض أنه أو أنها قبلوا عرضك. إن القطعة المعدنية تم معالجتها بالكامل من خلال آلتك وسقطت في القاع كالماسة.

**خطوة 4:** اشترى الملكية. هذا قد يحدث في النهاية.

هذا في الواقع بسيط للغاية. ولكنه ليس سهلاً. إن الصعوبة تظهر في عملية المعالجة لأن عدداً قليلاً من القطع النفيسة تتحول إلى قطع من الألماس. لكن بقدر ما تكون مصمماً على معالجة هذه القطع من خلال آلتك، فإنك سوف تبيع في نهاية الأمر. إنها عملية أرقام - مثل تعدين الألماس فأنت تضع طناً من الحصى في آلتك من أجل أن تحصل على الماسة متألثة إن بعض الناس يصبحون مشطي الهمة ويتخلون عن ذلك في الحال. المسألة هنا إلى أي مدى أبقى متحمساً. لنفترض أن ذلك يأخذ مني 100 ساعة في البحث لإيجاد صفقة عقارية مناسبة والتي تشتريها بعدئذٍ بما يساوي 20000 دولار أقل من سعر السوق. كم تحقق من إيراد لكل ساعة عمل قمت به؟ حسناً، 20000 دولار ربح مقسومة على مائة ساعة من الجهد تساوي 200 دولار في الساعة. فإذا كنت مشغولاً جداً بحيث لا تكسب 200 دولار في الساعة، فإمكاني أن أقول أنك بالفعل مشغول إلى حد كبير.

## SSS

## فطنة وحكمة

الجهد: عبارة عن إحدى العمليات  
بواسطته يكسب شخص ما ملكية  
لصالح شخص آخر.  
إمبروس بيرس

هناك طريقة أخرى للنظر إلى هذا الموضوع. نفترض بأنك تقوم بمعالجة 100 قطعة معدنية من خلال آلتك لإيجاد اللقية وأن 10 من أصل 100 كانت تلائم ذوقك. تقوم بكتابة العرض لكل من هؤلاء العشرة باحثاً عن الصفقة التجارية الأفضل. إن

واحداً من عروضك تم قبوله محققاً مبلغاً من الربح يساوي 20000 دولار. كم من النقد كسبت من كل عرض قمت بكتابته؟ دعنا نرى، 20000 دولار ربح مقسمة على 10 عروض يساوي 2000 دولار لكل عرض - بالرغم من أن تسعة من هذه العروض تم رفضها. هل استوعبت ذلك؟ في كل وقت تم فيه رفض واحد من عروضك فإن شيك مصرفي بـ 2000 دولار يهيم في السماء ويستقر على نخلتك الممتدة.

مازال هناك طريقة أخرى للنظر في هذه المسألة. أنت تقوم بـ 100 مخابرة هاتفية لتجد صفقة تجارية جيدة واحدة تستحق 20000 دولار. كم من النقد كسبت في كل مرة تناولت فيها سماعة الهاتف؟ لا بأس 200 دولار! ربما كان لديك الخوف للاتصال بالهاتف ولكن إذا أعطيتك 200 دولار في كل مرة تقوم بها بالاتصال، فهل هذا سوف يساعدك على أن تتخلص من خوفك؟

وإذا أعطيتك ورقتين نقديتين كل منهما بـ 100 دولار لكل اتصال هاتفي تقوم به غداً من بزوغ الفجر حتى الغروب، كم من الوقت تحتاج لتناول وجبة الغذاء؟

بالطبع، إن نوع المخابرات الهاتفية التي أتحدث عنها تتضمن التحليل التام لصفقة عقارية محتملة. وأنت لا تستطيع أن تجمع 200 دولار لكل مخابرة بعد أن تتمكن من إيجاد وتمويل وحصاد كل صفقة تجارية. ولكن الآن أنت تملك الطريق لتحريض نفسك على متابعة البحث.

الآن دعنا ننتقل إلى آلة النقد ونبدأ بمعالجة هذه المصادر التسعة للبائعين المتحمسين للغاية.

### مصدر 1: الصحف

عندما تقرأ القسم المبوب في صحيفتك المحلية، سوف تنظر في أقسام ثلاثة منفصلة: (1) منازل وملكيات مشتركة للبيع. (2) بيوت للإيجار، تأجير أو شراء اختيار، (3) ملكية للاستثمار معروضة للبيع.

عندما تتفحص كل إعلان، تجاهل المواصفات الخاصة بالملكية. أنت في الدرجة الأولى مهتم في إيجاد المفاتيح إلى مرونة البائع. هنا بعض الأمثلة لبعض الكلمات والعبارات التي تبحث عن:

«مالك ينتقل»

«دفع نقدي قليل»

«بدون دفع نقدي»

«المالك سوف يتحمل»

«مالك عقار من خارج المنطقة»

«يمكن المقايضة / تبادل بالتساوي»

«يتعهد بالمدفوعات»

«اختيار التأجير»

«التأجير من أجل التملك»

«شديد الحاجة»

«لبيع بواسطة المالك»

«ضرورة للبيع / قدم عرضاً»

تقوم بالاتصال بالإعلانات وتملئ معيّنات الصفقة حتى تجد ملكية تحرز العلامة 12 أو أكثر. يلزمك فرصة واحدة.

## مصدر 2: الوسيط

إن معظم الوكلاء العقاريين المرخصين يملكون إمكانية الدخول إلى خدمات القائمة المتعددة، والتي هي عبارة عن جدول يتضمن كل الملكيات المتاحة للبيع في منطقتك.

ومن الواضح بأن ذلك يشكل مصدراً جيداً للغاية للحصول على المعلومات إن البحث في هذه المعلومات قد يكون مثبطاً للهمة. لكن قرّب تركيزك على مناطق من المنازل والتي تحت المتوسط - بيوت نموذج من الخبز والزبدة بعدئذ ركّز على المشهد من أجل المفاتيح الموجودة في القوائم المتعددة والتي تشير إلى المرونة. وبصورة عامة فإن كل قائمة تحتوي على قسم يدعى «ملاحظات» أو «تعليقات» أو «معلومات متنوعة». عليك أن تنظر أولاً لهذا القسم لترى فيما إذا كان البائع راغباً في إبداء مرونة إضافية مع تعليقات مثل «المالك سوف يتحمل»، «البائع ينتقل»، «السعر مخفض فقط من أجل البيع السريع»، «سوف يأخذ بالاعتبار التجارة»، «يمكن أن يبادل جزء من القيمة من أجل الدفعة الشهرية»، «يمكن أن يأخذ بالاعتبار اختيار التأجير».

إن هذه المفاتيح تجعلك تدرك بأن البائع راغب في عقد الصفقة - وبذلك فإنه أو أنها ربما لا يحتاجون إلى عملية تقليدية بدفع نقدي خالص وبقرض جديد. وهذه المفاتيح تستطيع أيضاً أن تقودك إلى وسيط مبدع للعقارات.

إن إيجاد وسيط مبدع هو تقريباً مثل محاولة الحصول على بائع مرّن. إن معظم الوسطاء لا يرغبون بالتمويل المبدع - وبصورة خاصة ذلك النوع غير المدفوع نقداً - لأنهم يفترضون وبشكل خاطئ أنه بدون نقد يعني بدون

عمولات. ولكن عدم الدفع نقداً لا يعني أنه لا يوجد دفع فوري متضمن ذلك. وفي الحقيقة يمكن أن يكون هناك كمية كبيرة من النقد، ولكنها ليست بالتأكيد نقودك.

إذا كان بإمكانك أن تعمل مع وكلاء عقاريين مبدعين للغاية س سوف تجد العملية أكثر سهولة .... بسبب أنهم يدركون ما الذي تبحث عنه، وسوف يقفون إلى جانبك ولا يعارضون أية خطوة تقوم بها على هذا الطريق. في الواقع أنا أجد مقاومة التمويل الخلاق كونه موضوع جهل إلى حد كبير وليس فلسفة .... هم ببساطة لا يعلمون كيف يفعلون ذلك ولذا فإنهم يدعون بأن هذا غير ممكن التحقيق. وهكذا إذا كنت تخطط للاستعانة بوكيل عقاري فحاول أن تجد أحداً مبدعاً للغاية ويمنع أي شخص يبدو أنه يقاوم رغبتك في إيجاد بائع متحمس.

SSS

**فطنة وحكمة**

اعتقد بأن الجزء التعاسات التي تصيب الإنسان ينجم عن التقديرات الخاطئة لقيمة الأشياء  
- بنيامين فرانكلين

كيف تجد وسطاء عقاريين مبدعين؟ انظر إلى أنواع الإعلانات التي ينشرونها في الصحف. فإذا كانوا يستخدمون مفاتيح محرزة فهم على الأرجح يفهمون المسألة. اسأل عن مرجعيات. وعندما تتصل بالمكتب العقاري اطلب من السكرتيرة أن تخبرك عن الوسيط العقاري الأكثر إبداعاً في المكتب. يلزمك فرصة واحدة.

### مصدر 3: مجال التأثير

في الوقت الذي تبدأ فيه عمليتك في محاولة لإيجاد ملكية الصفقة التالية فأنت بحاجة لأن تعلم الناس بأنك موجود في السوق للبحث عن صفقة كبيرة. تحدث عن ذلك للأصدقاء والزملاء في العمل وأعضاء الأسرة وكل من هو غريب عنك - أي واحد يمكن إن يكون مصدر للمادة الخام. يلزمك فرصة واحدة.

**مصدر 4: جولة مركزة في المنطقة**

عليك أن تختار منطقة في مدينة ترغب شراء ملكيتك القادمة فيها. ابدأ في التجوال حول الجوار على أساس مرة واحدة في الأسبوع. توقف عند كل لافتة «برسم البيع» واسأل عن سعر البيع وكيف توصلوا إلى تحديد هذا السعر. إذا كان بالإمكان حاول أن تشعر بمرونتهم. فإذا بدوا لك مرنين يمكنك حتى أن توجه لهم الأسئلة في معينة الصفقة. ومن المرجح جداً ألا تجد درجة كبيرة من المرونة في هذه الحالة، رغم ذلك فهي ممارسة جيدة. لا تكن خجولاً في توجيه الأسئلة. إذا لم يكونوا متلهفين للبيع سوف يطلبوا منك الانصراف. حسناً. اسألهم إذا كانوا يعرفون شخصاً ما في الجوار يحتاج فعلاً للبيع. يلزمك فرصة واحدة.

**مصدر 5: المصارف ومؤسسات الإقراض**

عندما يقوم البنك بالإقراض يستخدم العقار كضمانة إضافية ويأمل بأن القرض سوف يدفع ولكن من حين لآخر يصبح القرض غير قابل للسداد حينئذٍ يقوم البنك بحبس الرهن (يمنع الراهن من حق استرجاع العقار المرهون) ويريد أن ينهي العلاقة مع الملكية، الملكية التي لا يريدتها فعلاً ويريد التخلص منها. وهذه هي الحالة التي يمكنك الاستفادة منها. اتصل بالبنوك الكبيرة في منطقتك واسأل عن الشخص المكلف بحبس الرهن واسترداد الملكية، أو REOs (هذه لغة البنك المميزة للعقار المملوك). وهذا يشكل مصدراً جيداً لملكيات الصفقات المحتملة.

**مصدر 6: إعلاني الخاص**

إذا كنت تريد حقاً أن تكون مبدعاً بإمكانك أن تنشر إعلانك المبوب الخاص لجذب البائعين. وهنا يوجد عدة منافع. قبل كل شيء، الوقت. إذا كنت تملك المال أكثر من الوقت فإن إعلانك يمكن أن يجذب ذلك النوع

من البائعين الذي تبحث عنه. فإذا قام هؤلاء البائعين بترك معلوماتهم على آلة التسجيل خاصتك فعليك الاتصال بهم في وقت فراغك إن المنفعة الثانية هي رافعة التفاوض - عندما يتصلون بك فإن ذلك يضعك في كرسي القيادة. ثالثاً يمكنك أن تجذب أناساً لم يفكروا إطلاقاً ببيع ملكيتهم الآن .... وبذلك يمكنك تجنب المنافسة مع مشتريين آخرين.

لقد علّمت هذه الفكرة إلى مجموعة مؤلفة من مائة شخص في منطقة لوس أنجلوس مؤخراً.

إحدى النساء أخذت هذه الفكرة بجدية ونشرت إعلانها في جريدة بني سيفر المحلية Penny Saver . لقد كلفها نشر هذا الإعلان لمدة أسابيع عديدة 300 دولار. لقد تلقت ست استجابات فقط على إعلانها. أي 50 دولار عن كل استجابة. لكن كان ذلك بمثابة مادة خام عالية الجودة. أحد البائعين أراد البيع بسرعة وكان مستعداً أن يبيع بنسبة 40٪ أقل من سعر السوق. وهذه الاستجابة لوحدها كانت تستحق 50000 دولار. وأود أن أقول بأن ذلك كان استثماراً جيداً للغاية.

أشجعك أن تقوم بتجربة ذلك مع عدة صحف محلية وعدة أماكن مبنية للإعلان وعدة عبارات مختلفة حتى تجد مجموعة مؤلفة تبدو قادرة أن تقدم العدد الأكبر من الاستعلامات حول البائعين الراغبين بالبيع. هنا يوجد بعض العبارات يمكن استعمالها في إعلانك والتي استفاد منها آخرون من قبلك:

- رغبة في إنهاء عملية الشراء بسرعة.
- الحاجة إلى بائع مرن.
- صلات جيدة.
- عائلة تملك 5000 دولار تدفع نقداً لبائع يستطيع أن يتحمل.
- إنهاء العملية بسرعة.
- سعر عادل.
- حاجة إلى البيع.

- بدون عمولات .

إن إعلان غير مكلف مثل الإعلان التالي ربما يحقق بعض الاستجابات:

«زوجان شابان يبحثان عن منزل . سعر مناسب لمنزلك إذا كان بإمكانك أن تكون مرناً في الشروط . المسؤولون الأوائل فقط . هاتف 1234 . 555 .

### مصدر 7: دار العدل في الإقليم - وسيلة اتصال مباشرة

أين تستطيع أن تجد التركيز الأعلى للبائعين المتحمسين للغاية؟  
الجواب: دار العدل المحلية . إذا لم تدخل دار العدل قط إلا لدفع تذكرة سفر فأنا أنصحك بأن تقوم بجولة هناك خلال استراحة الغذاء وتنفحص المكان . إنه منجم ذهبي للمعلومات . اسأل الشخص في مكتب الاستعلامات ليساعدك في الحصول على المعلومات حول النقاط التالية:

1. مالكون خارج المقاطعة .

2. إفلاسات .

3. حسومات ضريبية .

4. إنذرات تخلف .

5. بيع الرهونات .

6. حالات الطلاق .

7. مبيعات إلزامية .

8. رهونات عقارية منشورة .

إن كل من هذه الحالات يشكل مصدراً ملائماً للتحريض . على سبيل المثال، مالكون خارج المقاطعة: إن نسبة معينة من جميع الملكيات في

منطقتك مملوكة من قبل أناس يعيشون خارج المقاطعة. راجع مخمّن الضرائب لتجد الملكيات التي أرسلها للمالكين خارج المقاطعة إنذارات ضريبية.

ما السبب في كون المالكين خارج المقاطعة أكثر مرونة؟ هناك ثلاثة أسباب: 1 - ربما يواجهون مشاكل إدارية لأنه من الصعوبة بالنسبة لهم التعامل مع المسافة الطويلة. 2 - هم لا يعرفون قيم ملكيتهم مثل المالكين المحليين وربما يكونوا سعداء في الحصول على سعر أقل من السوق. 3 - هم ليسوا مرتبطين بشكل عاطفي في تملك الملكية. هم غير متحيزون. وهم خلافاً لمالكي المنازل المقيمين في المقاطعة المحتاجين للدفع نقداً لشراء منزل آخر فإن المالكين من خارج المقاطعة لا يحتاجون للدفع النقدي وربما كانوا أكثر مرونةً.

هناك عملية مؤلفة من ثماني خطوات للبحث في مصدر البائعين المتحمسين للغاية:

1. حدّد طبيعة الحالة (حالات طلاق، إشعارات بالتخلف، الخ.....).
2. ابحث عن الاسم والعنوان.
3. ابتدع رسالة بشكل مشابه للمثال التالي:

عزيزي السيد/السيدة. . . .

لقد لفت انتباهي بأنك ربما تكون معنياً ببيع ملكيتك حالياً. وقبل أن تقوم بالاتصال بوكيل عقاري أرجو الاتصال بي. إنني شخص خاص يرغب في تقديم عرض لشراء ملكيتك. وبإمكاني فقط أن أوفر عليك آلاف من ال دولارات كعمولات. حتى لو أنك أعلنت عن ملكيتك للبيع فإنني مشتري جدي يستطيع أن ينجز العملية بسرعة إذا كان السعر والشروط مناسبين. إذا كنت مهتماً أرجو الاتصال بي على الرقم 1212 - 555. اترك لي رسالة على آلة التسجيل إذا لم أكن في البيت وسوف أعاود الاتصال بك بسرعة.

المخلص

الاسم

ملاحظة: سوف أقدم بعرض مكتوب لشرا ملكيتك خلال 48 ساعة من اتصالك.

4. اطبع رسالتك.

5. وقّع وابعث بالرسالة.

6. انتظر الاستجابة.

7. عالج كل موضوع من خلال معينة الصفقة.

8. قم بالاتصال الثاني برسالة جديدة إلى نفس القائمة.

دعنا نقول أنك ترسل مائة رسالة في الشهر - وهذا يكلفك بعض الوقت للبحث وحوالي 50 دولار تكاليف البريد. كم استجابة من المتوقع أن تتلقى؟ بالتأكيد ليس أكثر من اثنتين أو ثلاثة من أصل مائة. خمسة منها إذا كنت محظوظاً. كم استجابة جيدة تحتاج؟ واحدة فقط.

هكذا دعنا نكون متفائلين للحظة واحدة. لنفترض أنك تحتاج إلى سنة كاملة لتجد لنفسك صفقة ملكية خرافية وأنت تخصص ميزانية من خمسين

دولاراً شهرياً لتغطية تكاليف البريد. أنت تقوم بإرسال مائة رسالة مستعيناً بالمصادر التي سبق ذكرها (حالات طلاق، إنذارات بالتخلف عن الدفع، الخ....) وهكذا تكون قد أرسلت 1200 رسالة بعد سنة واحدة. كم عدد الاستجابات التي ستحصل عليها؟ إن تقديري: ربما 20 في الحد الأدنى و50 في الحد الأعلى. ما هو الاحتمال بأن واحدة من هذه الملكيات تخص بائعاً متحمساً للغاية والذي يمكن أن يكون مرناً بشكل كافٍ ليقدم لك صفقة تجارية مناسبة؟ إنها لعبة الأرقام. ولكنها بالتأكيد أفضل من اللعب في اليانصيب.

#### مصدر 8: نوادي الاستثمار، اتحادات السكن، مجموعات تعاونية

في معظم المدن الكبيرة يوجد مجموعة مؤلفة من نوادي، اتحادات، ومجموعات تركز عملها للناس المهتمين في الاستثمارات العقارية. من فحص هذه الشبكة أجد دزينات من القوائم إن اتحاد السكن الوطني يجدول عناوين أعضائه المحليين وأرقام هواتفهم على: [naahp.org.affiliates](http://naahp.org.affiliates). [www.html](http://www.html).

إن مجلة متميزة تقوم بجدولة نوادي الاستثمار والمجموعات التعاونية وتدعى مجلة العقارات الخلافة Creative Real Estate Magazine وهي تصدر كل شهر بواسطة D.Kessler وهو أحد مؤسسي التعليم العقاري الإبداعي في أميركا الشمالية. يمكنك الحصول على نسخة عينة من هذه المجلة بإرسال ست دولارات إلى: Creative Real Estate Magazine, Box L, Rancho Santa fe, C A 92130

إن تداول الأخبار وشبكة العلاقات مع المستثمرين الأذكياء تشكل مصدراً جيداً للأفكار، المعلومات السرية، فرص الاستثمار والصفقات التجارية. يلزمك فرصة واحدة.

## مصدر 9: المهنيون الآخرون

بعض المهنيين يكونوا على علم بمشاكل زبونهم قبل وقت طويل من ظهور هذه المشاكل إلى العلن: المحامون (حالات الطلاق، المنزلة الاجتماعية، الوصايا المصدقة)، مستشارو الضرائب، المحاسبون، شركات إدارة العقارات، وكالات جمع الأخبار، البنوك ومؤسسات الإقراض، وهلم جرا. إذا كنت تعرف المهنيين في هذه المجالات دعهم يعلمون بأنك مستثمر يريد شراء ملكية. ربما كان لديهم زبوناً يبحث عن عملية بيع سريعة. يلزمك فرصة واحدة.

إن تفحص هذه المصادر التسعة عن البائعين المتحمسين للغاية يمكنك أن تولّد بعض قطع الخام الساخنة على ملكيات جيدة للصفقة. لكن ما الذي يتوجب عليك عمله عندما تجد واحدة من هذه الملكيات؟ كيف يمكنك معرفة فيما إذا كانت هذه الملكية صفقة جديدة؟ من المحتمل أنك سمعت بالثلاثة أشياء الأكثر أهمية عند البحث عن عقار وهي المكان، المكان، المكان. وفي الواقع هناك خمسة أمور تحتاج منك التحليل:

1. دافع البائع.
2. مكان مناسب.
3. تمويل مناسب - متضمناً الدفعة الشهرية والتمويل طويل الأجل.
4. شروط الملكية الجيدة.
5. سعر جيد.

وكل هذه الشروط الخمسة تتألف لتكون صفقة تجارية كبيرة. لقد قمت بابتداع نظام رقمي بسيط والذي يبعد الانفعال غير العقلاني عند صيد الصفقة. وقد أعطيت لكل من المجالات الخمسة ترتيب يبدأ من الواحد إلى ثلاثة حيث أن واحداً يعتبر ضعيفاً وأن رقم ثلاثة يعتبر جيداً. فإذا كانت

الملكية تملك علامات أقل من 12 فأنا أتخلى عنها وأستمر في البحث. انظر إلى شبكة التقييم في الشكل 3.8 وشكل معينة الصفقة في الشكل 4.8.

سوف أعطي لكل من المجالات الخمسة علامة من 1 إلى 3، حيث أن العلاقة 1 تعتبر ضعيفة والعلاقة 3 ممتازة. فإذا كانت علامات الملكية أقل من 12، سأتخلى وأستمر بالبحث. انظر إلى لوحة العلاقات في الشكل 3.8 وشكل إيجاد الصفقة في الشكل 4.8.

على سبيل المثال، نفترض أنك وجدت منزلاً مملوكاً من قبل مستثمر من خارج المدينة. هذا المستثمر شديد الحاجة إلى النقد ويسعى أن يتحرر من هذه الملكية بأسرع ما يمكن. تقوم أنت بالاتصال به وتوجه له أسئلة حول كل من مجالات الخمسة. دعنا نقول بأن هذه الملكية تأخذ علامة 3 من مرونة البائع، وعلامة 2 للموقع، وعلامة 3 للتمويل (لأن البائع لا يريد دفعات نقدية وهو يبدي استعداده لتحمل القرض بنفسه)، وعلامة 1 في وضع البناء (إن الملكية في حالة سيئة) وعلامة 2 في السعر - وبذلك تكون العلامة الكلية 11. تذكر بأن الملكية يجب أن تحوز على علامة 12 على الأقل قبل أن تثير إعجابك بها. إن نظام التقييم يقدم لك أيضاً مفاتيح حول كيفية التفاوض. في هذه الحالة، أنت تحتاج إما إلى سعر أفضل أو أن يقوم البائع بإصلاح الملكية قبل أن يبيعها إليك.

يوجد أربع أدلة يجب اتباعها عندما تستخدم هذا النظام:

قم بالعمل بنفسك. لا تقم مطلقاً بتفحص الملكية قبل أن تقوم بإعطاء علامة لها وتكون على يقين بأنها صالحة لأن تكون صفقة تجارية جيدة. وليس من المفيد أن تضيع وقتاً على بائعين غير متحمسين أو وكلاء عقاريين غير مبدعين.

## لوحة إختيار الملكية

	POOR	AVERAGE	EXCELLENT
1 حماسة ومرونة البائعين	① <b>POINT</b> Won't budge on price or terms. "Take it or leave it." Doesn't need to sell. Not anxious at all in the driver's seat.	② <b>POINTS</b> Might consider a small discount in price. Needs cash for new house or property. Needs cash for bills, etc. May carry small second or contract but leery of unusual deals.	③ <b>POINTS</b> Needs cash for pressing items, i.e. behind in payments, etc. Or, doesn't need cash at all. Has tax, management, transfer, time problems, or divorce, retiree, or investor looking for a solution without major need for cash. Flexible in price or terms.
2 الموقع	① <b>NEVER</b> No pride of ownership. Junk and debris in streets. High crime. No appealing shopping close by. Declining neighborhoods. Abandoned buildings and boarded up properties. Close to major streets, industrial areas, or commercial zones (across the street). Far from employment centers or commuter accessibility.	② <b>POINTS</b> May be clean older neighborhoods. Close to shopping, churches, schools, etc. but not very appealing. Working class tenants, neat, established. May be poor location on the upswing with pioneer fixer-uppers. Nicer inner-city neighborhoods.	③ <b>POINTS</b> Easy accessibility to all necessary amenities and transportation. Middle class, suburban neighborhoods. Not on busy streets. Gul-de-sacs ideal. Properties nearly very similar in price. Good foliage and landscaping except in brand new subdivisions. Only high-class inner-city locations.
3 التمويل	① <b>POINT</b> More than 15% down. Seller needs lots of cash and wants all of his equity. Or, property will have heavy negative cash flows for more than two years. Or there will be a large balloon payment due in less than three years from date of purchase. Consider only if price is excellent.	② <b>POINTS</b> Financing required from an institution with up to 15% down of buyer's money. Credit checks. Institutional, secured loans for part of the down payment (high interest, high monthly payments). Seller carries small amounts. Cash required from buyer. Balloons due in less than 5 years.	③ <b>POINTS</b> Less than 5% of buyer cash involved. Seller carries most of the financing at lower than market rates with no balloons in less than 7 years. No negative cash flows projected beyond the first year. Contract sales, no credit checks.
4 السعر	① <b>POINT</b> 10% or more above the reasonable market price. Consider only if financing is excellent.	② <b>POINTS</b> Within + or -5% of market price.	③ <b>POINTS</b> At least 10% or more below market price.
5 حالة الملكية	① <b>POINT</b> Consider only if price is excellent. Needs major cosmetic and structural improvements. At least 10% of purchase price will need to be spent immediately to make unit rentable. Improvements do not significantly improve the rent roll because of quality of tenants and location. Improvements not to increase value more than 10% above purchase price. Usually associated with poor locations. Possible to find this property in excellent locations where prices are so high that improvements do not increase value but just make units acceptable to renters. Viewed as making a larger down payment (for improvements) and receiving an averaged priced property.	② <b>POINTS</b> This is the true fixer-upper! Cosmetic improvements would be nice but not immediately necessary. Costs not to exceed 5% of the purchase price. Cosmetic improvements immediately affect the value upwards and make the property more desirable, saleable, and attractive. Not much structural work (if any) is necessary. Only paint, landscaping, drapes, and other inexpensive improvements. This type of property should not be bought if the buyer does not have the time or mental capacity to undertake supervision of improvements. This property can prove to be the most profitable in the short run. The worst house in the best neighborhood.	③ <b>POINTS</b> Newer property or older property with recent renovation. No problems, clean inside and out... good landscaping. New components to replace major items. May have been a recent fixer-upper project which is being sold by a don't wanter at an excellent price. No work necessary before renter moves in. Solid property with a hassle factor of zero. Quick closing, quick rent-up, quick cash flow.
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyze and assign a point value to each factor of a property.</li> <li>If in doubt about a point value always pick the lower number.</li> <li>Add up the numbers and totals.</li> <li>The lowest acceptable score is 9, the highest possible is 15.</li> <li>Greater fools always buy property in the 9, 10, 11 range.</li> <li>Great investors always buy property in the 12, 13, 14, 15 range.</li> </ul>			
<b>TOTAL SCORE</b>			

الشكل 3.8 المجالات الخمسة للتحليل



لا تترك أحاسيسك تتأثر بالملكية. تذكر بأنك سوف تقوم يوماً ما ببيع الملكية. هوّن الأمر عليك، اشترِ الملكية بشكل مناسب في نهاية الأمر.

لا تكن متخوفاً من توجيه الأسئلة للبائعين حول ملكيتهم. حتى لو كانت الأسئلة تبدو بمثابة تحقيق. على سبيل المثال اسأل البائع «إذا سمحت لي بتوجيه هذا السؤال، ماذا تخطط لأن تفعل بالإيراد من عملية البيع؟» أو بكلمات أخرى ماذا ستفعل بالنقود؟ وربما يكون هذا مساعداً لك لتعرف جواب هذا السؤال باعتباره حلاً مبدعاً للمشكلة.

تذكر، أن الشخص الأول الذي يذكر الرقم يخسر. عندما تقوم بتوجيه أسئلة للبائع على الهاتف، حاول ألا تذكر أرقاماً بنفسك. على الدوام دع البائع يعلمك بالأرقام. هذا يمكن أن يوفر عليك آلاف ال دولارات.

إذا حققت الملكية علامات جيدة في تحليلك للمخاطرة الهاتفية، فأنت تريد أن تقوم بفحص مادي للملكية. عندما تقوم بفحص هذه الملكية فعليك أن تتحقق من كل المعلومات التي حصلت عليها عبر الهاتف. وأن تقوم بالتحقق من وضع الجوار. أن تتحقق من السعر. أن تتحقق من وضع الملكية، التفاصيل المالية، ومرونة البائع. إن إعطاء علامة للملكية عبر الهاتف هو أمر وحيد، مشهد غير مرئي، الأمر الثاني هو الفحص المادي من خلال التجول في الملكية.

وبهذه المناسبة، لقد نصحت دائماً وقبل أن تقوم بالشراء عليك أن تبحث في الصفحات الصفراء وتكلف شركة حسنة السمعة لفحص الملكية عبر التجوال فيها لتقدم تقريراً شاملاً. فهم سوف يفحصون أشياء مثل أنابيب المياه، الكهرباء، السطح، أساس البناء، والكثير من التفاصيل التي من

المرجح أنك تفتقدها. وهذا يستحق بعض مئات من ال دولارات التي سوف تكلفك. ولكن حاول دائماً أن يقوم البائع بتحمل هذه التكلفة كجزء من عملية التفاوض أنت لا تحتاج لأن يتم الفحص قبل أن تقوم بالتفاوض ولكن عليك على الأقل أن تقدم عرضاً متوقفاً على الفحص أو موضوعاً له. إذا كشف الفحص جملة من المشاكل، ربما تقرر عندئذٍ أن تحث بوعدك.

بعد إتمام عملية الفحص المادي وإذا كانت الملكية لا تزال تحقق علامات جيدة على شكل معين الصفقة، عندئذٍ تكون جاهزاً إلى الانتقال إلى الخطوة التالية.

## الفعالية الحاسمة 2 . التمويل:

### كيف تمول ملكيات الصفقة

كيف تفاوض حول الصفقة التجارية الأفضل المحتملة الوقوع؟ في الواقع، إن التفاوض قد بدأ فعلاً. لقد بدأ باتصالك الأول مع البائع ومن المحتمل ألا يتوقف حتى تصبح الملكية خاصتك. كما ترى، إن التفاوض يتألف من ثلاث أنشطة أساسية:

- جمع المعلومات
- بناء الثقة
- حل المشاكل

دعني أنقل لك ثلاث كلمات تصف المفاوضات البارعة: ودي، عادل، ومرن.

معظم الناس يفترضون بأن العمل التجاري عكس ذلك تماماً - أي أن التفاوض هو معركة فيها شخص يربح وآخر يخسر. هم يعتقدون بأن مزايا المنافسة الكبيرة تتحقق باستخدام الترهيب - تلك هي «طريقتي أو الطريقة المألوفة». من الممكن أن يتحقق ذلك على المدى القصير، ولكن على المدى الطويل، فإن كون المرء ودوداً، عادلاً، مرناً فإنه يربح على الدوام.

حتى إذا كان البائع لا يزال ينطلق من فلسفة الترهيب القديمة، المنافسة، وعدم المرونة، عليك دائماً أن تبقى ودوداً، عادلاً، ومرناً.

إن الحكاية التالية ربما تساعد في توضيح وجهة نظري.

### خرافة

نشأ جدال بين الريح الشمالية وبين الشمس، كل منهما يدعي بأنه أقوى من الآخر. في نهاية الأمر اتفقا على أن يجربوا قوتهم على مسافر، ليروا من يستطيع أن يعرّيه من معطفه. الريح الشمالية قامت بالتجربة أولاً، وجمعت كل قواها في المعركة، فاندفعت بغضب نحو الأسفل على المسافر وتمسكت بالمعطف ظناً منها بأنها يمكن أن تنتزعه منه بجهد مفرد. لكن كلما كان اندفاع الرياح أقوى كلما لف المسافر بقوة المعطف حول نفسه. بعد ذلك جاء دور الشمس. في البداية أرسلت أشعتها بلطف نحو المسافر، والذي فك معطفه فوراً وتابع سيره ملقياً به على أكتافه بإحكام. بعدئذٍ تابعت الشمس بإرسال أشعتها بكامل قواها؛ وقبل أن يتابع الرجل سيره بخطوات عديدة كان مسروراً بالتخلص من المعطف وتابع رحلته بملابسه الخفيفة.

إن الإقناع الدمث أفضل من القوة. توجد قاعدة إبهام اليد فيما يتعلق بالتفاوض. فكلما كانت الطريقة متطرفة، كلما كانت المقاومة أشد. إن الطريقة الأسرع للتقليل من المقاومة هي أن تطور الوئام. بعد ذلك تكون قادراً على أن تمارس التأثير. الأصدقاء يساعدون الأصدقاء لتحقيق الفوز. الأعداء لا يفعلون ذلك. فإذا أردت أن تحقق النجاح، كن صديقاً. إن فلسفتك هي الريح - الريح. إن كلا الطرفين يجب أن يشعروا بأنهم توصلوا إلى تسوية عادلة.

### التقنيات الخمسة الأكثر فعالية في لا شيء يدفع

عندما ألفت في البداية لا شيء يدفع، الكتاب الأول عن العقارات والأكثر مبيعاً مع مرور الزمن، فإن قلة ضئيلة من الناس اعتقدوا أنه بإمكانك

فعالاً أن تشتري ملكية بقليل من المال أو بدونه. كان علي أن أبرهن على ذلك بنشر كتاب «التحدي» المشهور حالياً في لوس أنجلوس تايمز:

«أرسلني إلى أي مدينة. خذ مني حقيبة السفر. أعطني مائة دولار لتغطية نفقات المعيشة. وخلال 72 ساعة، سوف أشتري قطعة ملكية بدون استخدام أي شيء من نقودي الخاصة».

مع مشاركة محرر لوس أنجلوس تايمز إلى جانبي، اشتريت 7 ملكيات خلال 57 ساعة قيمتها 722715 دولار. وبقي معي فائض 20 دولار. إن عنوان المقالة يدل على شراء بيت بدون نقد: المستثمر الفخور يقبل تحديات الوقت - ويربح. نعم هذه التقنيات تحقق الغاية. في الصفحات القليلة القادمة سوف أعلمك خمسة من أصل خمسين من التقنيات الأكثر فعالية للتمويل الإبداعي.

في الحقيقة، لم يبدأ التمويل الإبداعي عن طريقي. ما بين عام 1483 و1492، كان كولومبوس يتنقل مراراً بين شركاء وحكومات عديدة مختلفة بحثاً عن شخص ما يمكن أن يمول رحلته إلى العالم الجديد. الملك فيرديناند والملكة إيزابيلا لأسبانيا أصبحوا في نهاية الأمر شركائه المحظوظين بالاستثمار. أميركا بحد ذاتها كانت صفقة سرية بدون نقد يدفع!

كما ذكرت من قبل، لا شيء يدفع لا يعني أن ذلك لا يتضمن نقداً. فهو يعني فقط بأنها ليست نقودك. إلى جانب ذلك، يوجد عدة طرق أخرى مرنة لشراء ملكية لا تتطلب الدفع نقداً. أريد أن ألفت انتباهك إلى إمكانية وجود حلول إلى جانب تلك الحلول التي تتبناها

البنوك التقليدية ووكلاء العقارات. ليس كل من التقنيات التالية يحقق الغاية في كل وقت. فهم بمثابة نوات على البيانو.... أنت تقوم باستخدامهم عندما تملي الظروف عليك ذلك.

SSS

فطنة وحكمة

أظن بأنني لن أتزوج ثانية، فقط سوف أجد امرأة لا أحبها وأمنحها منزلاً

ليفيس كرايزارد

في البداية سنشير إلى وجهة النظر العقلانية للمستثمر في العقارات. عندما أنظر إلى ملكية معروضة للبيع، إنني أرى أشياء مختلفة خلافاً لما يفعله معظم المشترين. أنا أبحث عن المرونة. إن ممثلين عديدين في مسرحية الشراء يمكن أن يقدموا نماذج من الأحجية:

- أنت وموجوداتك.
- مالك الملكية وحاجاته وأهدافه.
- الملكية بحد ذاتها.
- المشتري المستقبلي.
- المستأجرين الحاليين والمستقبليين.
- مالكو سندات الرهن الحاليين.
- مقرضو الرهن المستقبليين.
- المستثمر الحالي أو المستقبلي.

عندما أقوم بالتجوال عبر ملكية، فأنا أوجه أسئلة لنفسي، «أين هي المرونة في هذه الصفقة؟». «من من الممثلين في هذه المسرحية يملك حافزاً لمساعدتي لإنجاز هذه الصفقة؟». «من من الممثلين يمكن أن يكون راغباً لإقراضي نقوداً، أو أي شيء آخر نافع، ليساعدني في حل مشكلة البائع؟»

### تقنية لا شيء يدفع 1: بدون وثيقة أساسية.

العديد من البائعين يحوزون على ملكياتهم بدون قيود تجارية أو ضرائب أو رهونات ويفضلون العمل مثل المصرف. فعندما يتحملون بأنفسهم تمويل الملكية، يكسبون معدلات أعلى من العائد الذي يمنحه البنك على النقد المكفول بملكية حقيقية. من الواضح، أن مثل هؤلاء المقرضين يكونوا أكثر تساهلاً من المؤسسات المالية التقليدية، والتي تطلب بيانات مالية مفصلة، دخل شهري مستمر، وحساب دائم كامل. عندما يتحمل البائع كل التمويل، فأنا أدعو هذا تقنية بدون وثيقة أساسية. بدون الدفع نقداً يغير

أوراق اللعبة. المشتري يبدأ بتخصيص دفعات شهرية والبائع يبدأ بالحصول على الفائدة ودفعات أساسية مثل المصرف. كم من المرات تحدث مثل هذه العملية؟ نادراً. واحد بالمائة هي عملية حظ وخطوة سريعة ونادرة ولكن مثل هذه الأنماط من الصفقات يحدث. إن القصة التي أمامك لقراءتها حديثة وحقيقية. فهي تصور كيف أن بعض البائعين يرغبون ببيع ملكيتهم بدون نقد على الإطلاق.... حتى أنهم يدفعون أتعاب السمسار وتكاليف إنهاء العملية.

مرحباً بوب،

قبل أن أسجل في حلقة تدريبك حول العقارات، كنت خارج العمل حوالي تسعة أشهر، وكانت ادخاراتي مدى الحياة في وضع متردٍ وكنت مضطراً لأقبل مهنة (أني أكره هذه الكلمة بعد الآن) خارج منطقة سكني. قمنا بالانتقال والاستقرار هناك. لقد وجدنا حالياً بأن هذه المنطقة ذات تكلفة معيشة مرتفعة وبأجور متواضعة، وهكذا تخلينا مطلقاً عن فكرة أن يكون بإمكاننا بأن نملك منزل للإقامة مرة ثانية (على الأقل في هذه المنطقة). بعدئذٍ بدأنا باستخدام التقنيات التي علمتنا إياها ووجدنا بواسطة «الكتاب المدرسي» ملكية بدون أن تدفع شيئاً. هذا البيت كان معروضاً في السوق قبل أسبوعين تقريباً عندما وجدته مدرجاً على موقع الانترنت Cyber homes تم اتخاذ خطوة في الحال، وبتصال هاتفي سريع مع وكيل القائمة المدرجة كمحاولة أولية. لقد علمنا بأن هذه الملكية مرتفعة الثمن. إن وكيل القائمة لم يكن موجوداً فقد تحدثنا مع سكرتيرة مكتب الوكيل التي قامت بالتوضيح لي بأنها عملت مع مشتريين وأن علينا أن نزرر المكتب لنقول لها كيف أنها تستطيع أن تطلع أي شخص على هذه الملكية.... حسناً، أنهيت المكالمات واتصلت بوكيل عقاري آخر الذي طورت معه علاقة خاصة (للغرابية أنه كان من نفس مكتب القائمة) تم اطلاعنا على الملكية بعد بضع ساعات. من بين كل الملكيات التي شاهدناها زوجتي وأنا، كانت هذه الملكية الوحيدة التي أعجبت بها خلال التجوال فيها، كانت مبتسمة طوال الوقت، وتشير إليّ بموافقة سريعة. بالرغم من أنها كانت ترغب بمنزل كامل - منزل نستطيع الانتقال إليه بدون أي تعديل على الإطلاق، كانت ما تزال تومئ بالموافقة عن رغبة - كانت الملكية تحتاج إلى بعض العمل. كنا نفكر بذلك طوال الليل ووضعنا العرض في اليوم التالي.

السعر المعلن 104900 (10 آلاف أقل من السوق).

كان للملكية سطح جديد، سجاد جديد، حمام محدث، كان مملوكاً من قبل جمعية. كانت تقع على ثلاث أحماس من مساحة أكبر (حوالي 4000 متر مربع). معظم قطع الأرض في هذه المنطقة كانت مساحتها ربع أكر. الملكية تحتوي أيضاً على موقد للتدفئة وغسالة صحن.

لقد تقدمنا بعرض بسعر كامل 104900 دولار على أن يقوم المالك بالمساهمة في المبلغ الإجمالي لتكاليف إنهاء العقد مقداره 5600 دولار. لا نقد يُدفع. قبلوا بذلك. بدون تعديلات، بدون عرض معاكس. وقد تمت العملية خلال خمسة أسابيع. أثناء التجوال في الملكية وقبل إنهاء العملية لاحظنا وجود أربع أشياء إضافية، ثلاجة جديدة وموقد خشبي بقي كما هو مثل باقي تجهيزات النافذة. قمنا بإعادة الترتيب تسليم الزيت ولكن يا للمفاجأة فقد قاموا بإعادة بنائه بالرغم من أن رבעه كان ممتلئاً وقدرتنا على الدفع. عندما أشرنا إلى المواد الإضافية عند كتابة العقد أجابوا «عيد ميلاد سعيد». بالإضافة إلى ذلك فإن وكيل الإغلاق ناولنا شيكاً بمبلغ 1400 دولار كنفود مستردة عند عملية الإنهاء! انتقلنا إلى البيت بعد ذلك بأربعة أيام، اليوم الذي تلا عيد الميلاد. زوجتي وأنا لم نتبادل هدايا عيد الميلاد وأن ولدنا تلقى أقل مما كان يرغب، ولكن كان عيد الميلاد الأسعد الذي عشناه.

شكراً بوب، مع تحياتي ...

آدن و. كورتيس

قرأت مؤخراً بأن الزوجين العاديين يدخرون لمدة ثلاث سنوات لشراء منزلهم الأول. عند ادخار 250 دولاراً شهرياً، فإن ذلك يستغرق ثلاث سنوات لادخار 10000 دولار فقط. في الرواية السابقة الناجحة، أن تكون مبدعاً بدلاً من أن تكون عادياً، مكن هذان الزوجان من الانتقال إلى منزل

مع ربح متحقق 10000 دولار تقريباً وأكثر من ذلك 1400 دولار إضافية دفعت نقداً عند إنهاء العملية. مع مرور الوقت فإن الزوجان العاديان يشترون ملكيتهم الأولى في ثلاث سنوات، بينما هذان الزوجان المبدعان سوف يكونوا مالكين لملكية ثانية وثالثة، مستغلين أرباحهم بـ 100000 دولار. هل تستطيع أن ترى الفرق؟

أحد الأسباب الرئيسية التي تقف وراء رفض البائعين للصفقات التجارية بدون دفع أي شيء كما هو الحال في الحالة السابقة هو الخوف. هم يريدون أن يشعروا باطمئنان بأن المشتري سيقوم بتسديد الدفعات كما وعد بذلك. إذا لم يقم البائع بفعل ذلك فإن القيمة المستحقة للبائع تكون في خطر حقيقي. فقد يضطرون لاسترداد الملكية في حالة عطل وضرر مع كل أنواع المنازعات التي تنجم عن ذلك. فإذا كنت مستثمراً بارعاً. فإن مهمتك أن تخفف من مخاوف المشتري وأوهامه ... لتحل مسألة الأمان في حالات لا تتطلب الدفع نقداً. هنا يوجد ثلاث خيارات:

1. الرهن الشامل. إذا رفض البائع صفقتك التجارية بدفع قليل من المال فإن ذلك ربما يكون عائداً بأنه أو أنها يعتبران بأنك لم تستثمر أي شيء وبالتالي ليس لديك شيئاً تخسره. في هذه الحالة، اعرض شيئاً لزيادة الضمان بحيث يظهر بأنك ستخسر شيئاً ما عند التخلف عن تنفيذ تعهدك. قدم إلى البائع رهناً شاملاً بحيث يضمن العقار الذي تشتريه زائد ضمانه إضافية. ربما تملك الأسهم في ملكية أخرى أو قطعة أرض شاغرة معدة للاستجمام في الجبال أو حتى يمكن أن يكون ذلك سند ملكية سيارتك.

تأكد من أن البائع يوافق على أن يتخلى عن عناصر الضمان الإضافية من الرهن في شروط معينة - مثل سجل من الدفع الكامل لمدة 12 شهر متصلة، أو تخمين جديد يظهر قيمة جوهرية، أو مبلغ معين لاستثماره في إصلاحات الملكية من جانبك.

غالباً، وعند تقديم هذا الرهن الشامل، فإنك سوف تمنح للبائع الثقة لقبول عرضك الخلاق.

2. قدّم تأمين للحياة إلى البائع باعتباره المستفيد. قدم عرضاً بشراء بوليصة تأمين حياة محددة عن حياتك بقيمة من النقد تساوي دينك تجاه البائع. هذه الإيماءة تجعل البائع يتحقق من أنك راغباً في تقديم الحل لهمومه. وهذا سيكلفك القليل جداً.... وتستطيع أن تؤمن قدرأ كافياً من الضمان للبائع.

3. خلق الورقة. بعض الأحيان يكون البائعون متخوفين عندما لم تقم بتسديد الدفعات فربما يقوموا باسترداد المنزل. وهذا هو الشيء الأخير الذي يريدونه. في مثل هذه الحالة، وبالإضافة إلى الرهن الشامل (على سبيل المثال تقديم ضمان لعدة ملكيات)، قدم للبائعين ضماناً من ملكيات تملكها عوضاً عن الملكية التي يريدون بيعها. ربما يفضل البائعون ضمانة إضافية من ملكيات أخرى غير الملكية التي يحاولون بيعها. على سبيل المثال، لنفترض أنك تملك منزلاً قيمته 200000 دولار مع قرض من 160000 دولار. يمكنك تقديم عرض بهذه القيمة كضمانة إضافية للملكية التي تنوي شراءها. أنا أدعو هذه التقنية خلق وثيقة لأنك تقوم بتقديم السند مقابل قيمة تملكها في موجودات أخرى.

بعد أن تقوم بتخفيف المخاوف حول الضمان، وإذا كان البائع لا يزال غير راضٍ بعرضك بدون دفع، عليك التكيف مع طمعه أو طمعها. هنا يوجد تقنية لرفع السعر وتخفيف الشروط.

ابدأ دائماً التفاوض بسعر أقل، ولكن أن تكون راغباً برفع سعرك إذا وافق البائع تخفيف شروطه أو شروطها. هنا يوجد عينة من حوار:

«السيد البائع، دعني أطلعك كيف يمكن أن تكون الميزة بالنسبة لقبول عرضي بدون دفع أي شيء. إن قيمة الدفعة هي 10000

دولار. فإذا أعطيتك 10000 دولار كدفعة نقدية مقدمة، أين ستقوم باستثماره؟ ربما في البنك بمعدل فائدة 5% أو أقل. وعوضاً أن أعطيك 10000 دولار نقداً فسوف أقدم لك كمبيالة من 11000 دولار مقابل هذه القيمة بمعدل فائدة 10%. وهذا يعني أنك سوف تكسب مبلغ إضافي 1000 دولار على الفور. هذا سيستغرق سنتين لكسب 1000 دولار في حسابك المصرفي بالإضافة لذلك، سوف أدفع لك 10% على الكمبيالة - 5% كاملة أعلى من أي مؤسسة إقراض».

حالما يكون البائعون مدركون لذلك، هم بالغالب سيكونوا أكثر رغبة بأن يكونوا مبدعين.

### تقنية لا شيء يدفع 2: التأجير / الاختيار

سوف أطلعك كيف تقدم المنزل مرتين تقريباً بنصف النقود. يبدو جيداً؟ في الصحيفة، وفي قسم المنازل للإيجار، ابحث عن هذه المفاتيح: «استأجر لتملك»، «استأجر لتشتري»، «اختر لتشتري»، «اختيار التأجير». الشيء الذي تبحث عنه بائعاً شديداً الحاجة الذي اشترى ملكية أخرى وهو الآن مكبل بمنزليين... وبأقساط لمنزليين. عند رغبة التأجير مع الاختيار، هذا البائع يعلن أو تعلن بأنه لا يحتاج إلى الدفع نقداً... فقط مستأجر راغب الذي ربما يريد أن يشتري في نهاية الأمر. ذاك هو أنت. دعنا نقدم مثالنا.

إن قيمة المنزل 100000 دولار وقرض يساوي 60000 دولار والأقساط بالنسبة للقرض المذكور 600 دولار شهرياً. يعلن البائع في الصحيفة بأنه يبحث عن شخص ما يستأجر الملكية ليساعده ذلك بتسديد قسط الرهن. لماذا هذا يمكن أن يكون جيداً بالنسبة لك؟ ثلاثة أسباب: (1) لا شيء يدفع نقداً. (2) إن الأقساط أقل من شراء نهائي. (3) تستطيع أن تثبت السعر اليوم على أمل أن الأسعار تزداد بسرعة قبل أن ينقضي اختيارك.

يوجد ثلاثة أمور يجب الاستفسار عنها والتي يمكن أن تجعل هذا الأمر أفضل:

1. حاول أن تثبت سعر الاختيار حسب سعر اليوم. إذا كان البائع يريد أن يحدد سعر الاختيار على أساس سعر تضخمي في المستقبل، عندئذ تكون في الواقع مجرد مستأجر.... وهذا ليس جيداً بما فيه الكفاية. أنت تريد أن تثبت أقدامك في صفقة تجارية رابحة.

2. اسأل دائماً عن أطول مدة ممكنة للاختيار - سنتان على الأقل، ثلاث سنوات أفضل، وخمس سنوات غير مرجحة في الغالب ولكنها تستحق التساؤل عن ذلك.

3. اسأل إذا كان من الممكن الحسم من الإيجار لصالح سعر البيع النهائي. هل تقبل بحسم مبلغ 100 دولار من الإيجار الشهري لصالح سعر الشراء النهائي إذا كنت مستأجراً مثالياً وتقوم بتسديد الدفعات في الوقت المناسب وعلى قاعدة «بدون منازعات».

مثال على التأجير / الاختيار: نفترض بأن بائعنا في هذا المثال يوافق على إيجار شهري مقداره 800 دولار وسعر الشراء 110000 دولار في ثلاث سنوات، مع حسم 100 دولار شهرياً من الإيجار لصالح سعر الشراء. أنت تنتظر ثلاث سنوات، مستمتعاً بأقساط شهرية أقل؛ وتقوم بإجراء بعض الإصلاحات البسيطة حتى تبدو الملكية جيدة حقاً، وقد قمت بتخمين الملكية. وقد حققت سعراً قدره 125000 دولار. إن سعر شراؤك 110000 دولار محسوماً منه رصيد شهري بـ 100 دولار الذي فاوضت عليه، والذي يصل إلى 3600 دولار خلال ثلاث سنوات. اخضم هذا المبلغ من 110000 دولار وبذلك يصبح سعر الشراء 106400 دولار. وهذا يعني أنك تملك قيمة ملكية قدرها 125000 دولار محسوماً منها 106400 دولار، أي 18600 دولار. وهذا ليس بالأمر السيئ بالنسبة للمستأجر.

SSS

## فطنة وحكمة

الفكرة التي لا تبدو في البداية منافية للعقل، ليس هناك أمل

الآن لديك خياران: اشترى الملكية لنفسك أو قم ببيعها مع ربح. إذا كنت ترغب في شراء الملكية، يمكنك الحصول على قرض جديد من 112000 دولار - وهذا كافٍ لتسدد للبائع وأن تدفع تكاليف إنهاء العقد - وأنت الآن تصبح المالك. إذا كنت لا ترغب بتملك الملكية، تبدأ بالإعلان عن بيع المنزل وذلك قبل ستة أشهر من انتهاء مدة الاختيار، عليك أن تجد مشترياً يسدد نقداً 125000 دولار، وتضع في جيبك 18000 دولار نقداً كربح.

الآن، كيف يحدث ذلك في الحياة العملية.

وجدت إحدى طالباتي منزلاً فريداً جداً في بالم سبرينغز، كاليفورنيا، فيه مسبح على شكل بيانو. نعم، كانت فرصة نادرة مثل الفنان العظيم ليبرانس. كان المنزل معروضاً على أساس اختيار الإيجار لمدة سنتين بمقدار 400000 دولار وبدفعات من 2000 دولار شهرياً. والمشتري (طالبتني) تفاوضت على 500 دولار تحسم من القسط الشهري لصالح سعر الشراء النهائي. لقد قامت بتأجير المنزل على أساس أسبوعي للمستمتعين بعطلة أسبوعية، ولأن هذه الإيجارات الأسبوعية حققت لها دخلاً شهرياً إجمالياً يفوق 2000 دولار، فقد كان بإمكانها أن تكسب تدفق نقدي إيجابي جيد. بعد سنتين، قامت ببيع المنزل بسعر 425000 دولار. وبعد حسم 12000 دولار من أقساط الإيجار، فإن سعر الاختيار كان 388000 دولار، محققة بذلك ربحاً قدره 37000 دولار - دون أن نذكر التدفق النقدي الإيجابي الذي حققته من الإيجارات.

هذا ليس أمراً سيئاً على الإطلاق للتملك بدون دفع نقدي.

### تقنية لا شيء يدفع 3: كل شيء ما عدا النقد

في الغالب، يود البائعون مبادلة ملكيتهم مقابل مواد ذات قيمة غير الدفع نقداً.

لقد استخدم أحد طلابي في الحلقة الدراسية دراجة نارية كدفعة نقدية. طالب آخر استخدم خدمات المحامي. لا توجد نهاية للأشياء التي يمكن أن تقدمها ككل أو جزء من الدفعة النقدية. إن طلابي المتخرجون استخدموا بنجاح، في أوقات مختلفة، الأشياء التالية:

- خدمات نجارة.
- إرث مستقبلي.
- كمبيالات شخصية غير مكفولة.
- قطعة أرض شاغرة صالحة للاستجمام.
- سيارة.

إحدى المرات، عندما كنت أتحدث إلى مجموعة في كولورادو سبرينغز، اقترب مني رجل ذو لحية. أوضح لي بأنه اشترى نسخة من كتاب لا شيء يدفع بسعر مخفض في قبو تجاري في اليوم الذي تلا تسريحه من العمل في محطة إذاعية. كان مندهشاً وبدأ بتطبيق التقنيات. كانت ملكيته الأولى عبارة عن منزل مزدوج الطوابق معروضاً للبيع من قبل ضابط في الجيش متحمساً للغاية والذي كان يتهيأ للانتقال إلى مقاطعة مجاورة. إن الحاجة هي أم الاختراع، هذا العاطل عن العمل، لا يملك نقداً ومشتري بدون دفعة نقدية مقدمة، قدّم عرضاً بدفع نفقات الانتقال إلى الضابط في الجيش مقابل دفعة نقدية لشراء المنزل المزدوج. لقد استعار من صديقه بطاقة الاعتماد، واستأجر شاحنة نقل، وحمل أثاث البائع وانتقل معه إلى المدينة الثانية. عجباً، وبالمناسبة كان ذلك المنزل الأول من 17 ملكية اشتراها خلال السنة التي تلت ذلك.

ومهما يكن الأمر، فإن ذلك كل شيء ما عدا الدفع نقداً.

**تقنية لا شيء يدفع 4: وزع العبء المالي وتغلب عليه**

أنت لا تملك في بعض الأحيان مبلغاً إجمالياً من النقد لتسديد الدفعة

النقدية. ولكن باستخدام بعض التقنيات المعروفة قليلاً. تستطيع أن تجمع بعض الديون والنقد مساوية للمبلغ اللازم لإنهاء عقد الصفقة.

على سبيل المثال، نفترض أنك تقوم بالبحث عبر الـ MLS ووجدت بناءً مؤلفاً من شقتين معروضاً للبيع. يبلغ سعر البيع 210000 دولار ولكن قسم الملاحظات المدرجة في القائمة يشير إلى أن البائع سوف يتحمل التمويل بدفعة نقدية صغيرة. وهو متحمس كثيراً للبيع. وتكتشف أن إحدى الشقتين مؤجرة بمبلغ 1000 دولار في الشهر. ولدى المستأجر وديعة مكفولة بمبلغ 1000 دولار. وأنت تأمل أن تعيش في الشقة الأخرى من المنزل.

### SSS

#### فطنة وحكمة

أنا مديرة منزل عجيبة: كل مرة أهبجر فيها رجلاً، أقوم بإدارة منزله - ساسا كابور

إن القرض الإجمالي بشراء هذه الوحدة السكنية بلغ 175000 دولار. الرهن العقاري الأول وقدره 150000 دولار يقع على عاتق البائع والرهن العقاري الثاني وقدره 25000 دولار يقع على عاتق البائع السابق. أنت تكتشف بأن السمسار العقاري صديق البائع ويقبل عمولة بنسبة 3٪ فقط. ويريد البائع الحالي أن ينهي الصفقة ويرضى بمبلغ 10000 دولار كدفعة نقدية مع معرفته التامة بأن قيمة العقار هي 210000 دولار على الأقل. فإذا كان بإمكانك أن تجد 10000 دولار تستطيع أن تشتريه بأقل من سعر السوق بـ 25000 دولار.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 1: الإيجارات والودائع.

من أجل تغطية جزء من عملية الشراء سوف تحصل على سلفة من 1000 دولار عبارة عن وديعة مكفولة (عربون) تعود إلى المستأجر الحالي. إن عدداً كبيراً من الولايات والمحافظات تجيز للمشتري أن يستخدم وبشكل قانوني هذه الإيداعات بمثابة دين من أجل تسديد الدفعة النقدية. في هذه الحالة سوف تنخفض حاجتك النقد بما يعادل 1000 دولار. فإذا رغب

المستأجر الانتقال من الشقة فعليك عندئذٍ أن تعيد له الوديعة (العربون). ولكن بعدها تكون قد وجدت مستأجراً جديداً يدفع وديعة مكفولة جديدة (عربون).

في حال إنهاء عقد الصفقة في اليوم الذي يستحق فيه تسديد الإيجار، تستطيع أن تحصل على مبلغ الإيجار وقدره 1000 دولار من المستأجر. وتستخدم هذا المبلغ في تسديد الدفعة النقدية. وبهذه الصورة تكون قد جمعت مبلغ 2000 دولار عبارة عن السلفة والإيجار وتبقى المشكلة في تحصيل 8000 دولار.

SSS

### فطنة وحكمة

المصرفي هو زميل يقرضك مظلته  
عندما تضيء الشمس ويريد استردادها  
في اللحظة التي يبدأ فيها المطر  
- مارك توين

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 2: تحمل التزامات البائع.

من الالتزامات المترتبة على البائع عند إنهاء العقد تسديد العمولة العقارية وتبلغ عادةً 6٪ من سعر البيع. وفي هذه الحالة فإن البائع يلتزم بدفع نسبة 3٪ فقط من هذا السعر إلى صديقه الوسيطة العقارية: وأن عمولة بنسبة 3٪ من سعر الشراء 185000 دولار تشكل 5500 دولار. وبعد معرفة ذلك يمكنك مساومة الوسيطة العقارية بقبول كمبيالة من 6500 دولار بدلاً من 5500 دولار نقداً. لكنها توافق على استلام 2000 دولار نقداً وكمبيالة بالمبلغ الباقي 3500 دولار. وهذا أفضل من لا شيء. وبذلك تكون قد وفرت على نفسك العناء بتأمين 3500 دولار نقداً. إذن باستخدام الإيجارات والودائع بالإضافة إلى عمولة الوسيطة العقارية تكون قد خفضت الدفعة النقدية البالغة 10000 دولار إلى 4500 دولار. ولكن عليك أن تذهب إلى أبعد من ذلك.

تكتشف أن أحد الأسباب الرئيسية الكامنة وراء رغبة البائع ببيع العقار هو التخلص من بعض الديون القديمة - فاتورة من 2000 دولار

مستحقة للمستشفى أجور عملية جراحية إسعافية. تسأل البائع بأسلوب مهذب فيما إذا كان يسمح لك بتحمل هذا الالتزام بدلاً من تسديده نقداً عند إنهاء عقد الصفقة. يجيب البائع بالقبول مقابل تعهد يثبت تحرره من هذا الالتزام. تقوم بالتفاوض مع المستشفى من أجل تحرير البائع من هذا الالتزام بما يتناسب مع إمكانياتك. وبهذه الطريقة تحل مشكلة الدين وفي الوقت نفسه يصبح التزامك بالدفع نقداً أقل. بحيث يؤدي ذلك إلى تخفيض أكثر في هذا الالتزام بما يساوي 2000 دولار.... وعليك تأمين 2500 دولار المتبقية.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 3: بطاقات الائتمان.

إذا كنت تتمتع بسمعة حسنة، عليك اللجوء إلى سلفة نقدية باستخدام بطاقات الائتمان المحلية للحصول على النقد. نعم، إن هذا يتيح لك زيادة إمكانياتك المالية. ولكن إذا كانت الملكية تشكل صفقة جيدة، فأنت لا ترغب في التخلي عنها لمجرد النقص في بضع آلاف من ال دولارات. وبإمكانك أن تسحب مقدماً 1000 دولار على حساب بطاقة الائتمان. ويتبقى عليك تأمين 1500 دولار.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 4: احصل على قرض شخصي من صاحب المصرف.

بإمكانك الاجتماع مع مدير فرع المصرف الذي تتعامل معه وتطلب منه قرضاً شخصياً لمساعدتك في تأمين الدفعة النقدية. ويمكنك أن توضح له بأنك زبون جيد لعدة سنوات وتحتاج إلى نقد إضافي لفترة قصيرة. لنفترض أن المدير لم يوافق على هذا الطلب. فهذا يمنحك الفرصة للبحث عن صاحب مصرف آخر. ولكن بهذه المناسبة، وقبل أن تقدم على فتح حساب عليك أن توضح لمدير الفرع هدفك بعيد المدى - أن تقيم علاقة مع

SSS

## فطنة وحكمة

الحياة هي اللعبة الوحيدة التي يكون فيها القصد من اللعبة أن تتعلم القواعد - اشليغ بريليان

المصرف وتحقق رقماً قياسيماً باستمرار مع مرور الزمن والذي يسمح لك باستدانة مبالغ أكبر فأكبر وتحصل بذلك على ميزة فرص الحصول على النقد ولفترات قصيرة. عليك أن تجد صاحب المصرف بحيث يكون سهل الانقياد والاقتناع بذلك. يمكن بعدها البدء بإقامة هذا النوع من العلاقات.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 5: الأثاث وأجزاء الملكية.

تجد أن العقار الشاغر يحتوي على ثلاثة بحالة جيدة، أريكة، وعدة أسرة، وفرن ميكرويف. وفي الكراج الملحق بالبناء توجد دراجة نارية يوافق البائع على إعطائها لك بسبب عطالتها. تقوم بالإعلان عن مزاد أغراض شخصية بعد موافقة المالك وتحقق مبلغاً إضافياً قدره 750 دولاراً وبالمناسبة توجد طريقة أخرى للحصول على النقد بتجزئة أقسام الملكية التي تنوي شرائها. إحدى المرات اشتريت منزلاً وحقت نقداً عندما قمت ببيع الجزء الخلفي من قطعة أرض عميقة إلى أحد الجيران. وصديق لي اشترى بناء من شقق وقام ببيع أشياء قديمة من مجموعات مجهزة بالأثاث.

بعد الحصول على 750 دولار من مزاد الأغراض الشخصية، ما زال ينقصك 750 دولار.

وزع العبء وتغلب عليه: فكرة 6: استخدم الحسومات على الرهونات العقارية الحالية المحجوزة بصورة شخصية.

لقد سبق أن علمت بأن الرهن العقاري الثاني على الملكية بمبلغ 25000 دولار محجوزاً لدى شخص معين. تقوم بالاتصال مع مالك الرهن العقاري وتقدم له 15000 دولار نقداً على السند الذي يملكه بمبلغ 25000 دولار. ومن الشائع في هذه الحالة أن يقبل حامل السند الحصول على النقد مقابل

حسم كبير. لنفترض أنه قبل بذلك. فمن أين تؤمن المبلغ نقداً؟ إذا قمت بالاتصال مع شركة تمويل صغيرة، يمكن أن تحصل على قرض نقدي جديد مقابل رهن العقار قيمته 18000 دولار. إن الرهن العقاري الجديد يغطي الرهن العقاري الثاني الأساسي بمبلغ 25000 دولار وبعد الحصول على الحسم. وبعد الانتهاء من تغطية تكاليف هذه الصفقة وأمور أخرى. يبقى لديك فائض 1500 دولار لإتمام الدفعة النقدية.

يمكن تلخيص ذلك بما يلي:

سلفة ووديعة مكفولة 1000 دولار.

الإيجار المحصل نقداً 1000 دولار.

ائتمان عمولة الوسيط العقاري 3500 دولار.

نقد من بطاقات الائتمان 1000 دولار.

قرض شخصي من المصرف لا شيء.

نقد من مزاد الأغراض الشخصية 750 دولار.

نقد متبقي من الرهن العقاري الثاني 1500 دولار.

مجموع الديون والنقد المتحصل + 10750 دولار.

الدفعة النقدية المطلوب تسديدها - 10000 دولار.

المبلغ المتبقي لإنهاء العقد 750 دولار.

يأخذ إنهاء العقد مجراه الطبيعي ويكون كل فرد سعيد بذلك.

حامل الرهن العقاري الثاني السابق يحصل على 15000 دولار نقداً.

وهو سعيد بما حصل.

حامل الرهن العقاري الثاني الجديد يقترض 18000 دولار، مكفولة بملكية قيمتها 210000 دولار. وهو سعيد بذلك.

ينهي الوسيط العقاري مهمته بـ 2000 دولار نقداً وكمبيالة بمبلغ 3500 دولار. وهو سعيد بذلك.

ما زال المستأجرون يعيشون في الشقة المجاورة لك وهم سعداء.

تحقق شركة بطاقات الائتمان التي أقرضتك 1000 دولار نسبة 18 % وهم سعداء.

ينهي بائع المنزل المزدوج عملية إنهاء العقد ويحصل على الدفعة النقدية - وهي لا تشكل مبلغاً كبيراً - لكنه سعيد بإنهاء هذا الفصل من حياته لينتقل قدماً نحو مرحلة جديدة.

وتحقق أنت خطوات جيدة بإنهاء صفقة المنزل المزدوج قيمته 210000 دولار وبرهن عقاري بلغ مجموعه 168000 دولار - بذلك تكون قد حققت من الصفقة العقارية ربحاً من قيمة عقار تساوي 42000 دولار يُحسم منها الالتزام الشخصي تجاه المستشفى وتجاه الوسيط العقاري والمبلغ الذي حصلت عليه من بطاقة الائتمان خاصتك.

### تقنية لا شيء يدفع 5: OPR

لقد سمعت بما يسمى OPM - مال الناس الآخرين money other people. وأنا أرغب بإعطاء مفهوم أوسع لهذا المعنى OPR - موارد الناس الآخرين - Resources people other.

الآن يمكنك القول وبصوت عالٍ: «إذا كنت لا أملكه، فإن شخص آخر يفعل». إذا كنت لا أملك نقداً أو ائتماناً، أو تصريحاً مالياً أو حتى عمل - فإن شخصاً آخر يقوم بهذا الفعل - وربما يكون راغباً بتقديم قرض لك ضمن الشروط الصحيحة. على سبيل المثال، نفترض أن شخصاً ما يتصل

بك وفي جعبته الصفقة التجارية التالية :

لقد اكتشفت ملكية كبيرة قيمتها 100000 دولار على الأقل . وأستطيع شرائها بمبلغ 80000 دولار وبدفعة نقدية 5000 دولار فقط . ولكن يتوجب علي إنهاء العقد في 72 ساعة . وينقصني مبلغ صغير من المال في اللحظة الراهنة . . . أنا أحتاج إلى شريك . هل تقبل أن تكون شريكي مقابل نصف الربح؟! سأقوم بكل الأعمال، إدارة الملكية، وإجراء بعض الإصلاحات البسيطة لتصبح صالحة لشروط السوق . وسأتولى عملية البيع وكل التفاصيل الأخرى . وبصورة معقولة أتوقع بيع هذه الملكية خلال ستة أشهر وبربح قدره 20000 دولار . وسوف تحصل على نقودك التي دفعتها أي 5000 دولار بالإضافة إلى نسبة 50 ٪ من الربح أي ما يساوي 10000 دولار . وهذا يشكل نسبة 200 ٪ من نقودك في ستة أشهر . شيء مثير للاهتمام؟

كيف تشعر عند قراءتك لمثل هذا المقترح؟ إن شعورك سيكون في نفس الدرجة التي يشعر بها شريكك . الناس يحبون جمع المال . فإذا استطعت أن تطلعهم كيف يفعلون ذلك معك، سوف لا تفتقر على الإطلاق إلى الناس الذين يقرضونك ما أنت بحاجة إليه . لنفترض أن بعضهم يقول «أنا لا أملك 5000 دولار نقداً» . بإمكانك أن تجيب: «هل تستطيع استئانة المبلغ» . كيف؟ . من بوليصة تأمينك على الحياة، من بطاقة الائتمان، من خطة تقاعدك، من مدير مصرفك، من منزلك، الأمر سيان . إن الصفقة لا تعني من أين يأتي النقد، طالما تم تأمينه خلال 72 ساعة .

في بعض الأحيان لا تحتاج إلى النقد . أنت بحاجة إلى شخص ما يساعدك في تأمين قرض طويل الأجل . لقد اشترت أول وأكبر بناء مؤلف من عدة وحدات سكنية دون أن أدفع شيئاً . لكن ذلك يتطلب رهن عقاري أولي جديد . ونظراً لأنني لم أستطع تأمين قرض كبير . فقد طلبت من شريك أن يقوم بتأمين القرض الجديد - مقابل الحصول على نصف الأرباح . لقد

اكتفى بتقديم توقعه وبيانه المالي . هذا ما حدث . فقد أصبح شريكاً بنسبة 50 ٪ في بناء جميل . وكما ترى ، إذا كنت لا تملك المال ، فإن شخصاً آخر بإمكانه تأمين ذلك . وأن المدخل الأساسي هو أن تستطيع إقناع ذلك الشخص بإقراضك المال .

في كل ولاية ، محافظة أو مدينة يوجد قواعد مختلفة حول إقراض النقد من مستثمرين محتملين . لذا يتوجب عليك بالتحديد الاستعانة بمحامٍ للتأكد من أن مساعيك بزيادة احتياجك من النقد تتماشى مع أحكام القانون . وإذا لم تفعل ذلك فربما تواجه مصاعب جدية - يمكن أن تؤدي إلى السجن . ويفضل أيضاً أن تلجأ إلى محامٍ محلي متخصص بالعقارات يعد لك عقد الشراكة .

وفي معظم الحالات فإن الشراكة تحقق المنفعة للطرفين فعلى سبيل المثال ، أحد طلابي يعيش في منطقة سان فرنيسكو تلقى مكالمة هاتفية من وسيطه العقاري المبدع ، وهنا كانت الصفقة قبل عدة أشهر . أبلغ أحد المدراء التنفيذيين المشاركين في منطقة BAY بالانتقال إلى ولاية أخرى . وهذا يعني أنه وزوجته قررا بيع المنزل . ونظراً لأن الانتقال جاء مفاجئاً فقد عرضت الشركة شراء منزل المدير التنفيذي والذي قدرت قيمته بـ 322000 دولار . لقد سددت شركته كامل المبلغ وعهدت به لشركة قابضة لعرضه للبيع . وقد مرت ستة أشهر ، وبسبب الجهد المتواضع جداً في تسويقه ، بقي المنزل بدون بيع . وبالتالي فقد قررت الشركة الكبيرة التحرر من عبء الملكية .

قدم طالبي عرضاً 242000 دولار نقداً . على أن يحصل مع المشتري على قرض جديد وأن تقوم الشركة بدفع 5000 دولار نفقات العقد مع المشتري ورسوم القرض . وقدمت الشركة عرضاً آخر بمبلغ 245000 دولار ووافقت على دفع 5000 دولار . وكانت الملكية قد خضعت للفحص الفني وهي تتمتع بشروط ملائمة .

وهنا كانت الحاجة لتأمين قرض جديد ودفعة نقدية كبيرة. لقد استطاع المشترون تأمين 90 بالمائة من القرض الجديد وما زال عليهم تأمين 25000 دولار للدفعة النقدية. وقد تمكنوا من اقتراض 15000 دولار من خطة التقاعد الخاصة بهم. وبقي عليهم تأمين العجز من 10000 دولار. وما زال هناك بعض الوقت لإيجاد شريك. من حسن الحظ وافق أحد أعضاء الأسرة على إقراضهم الـ 10000 دولار المتبقية.

تذكر دائماً، إذا كنت لا تملك النقد، فإن شخصاً ما يفعل ذلك. معظم المبتدئين يبدأون باقتراض شيئاً ما من شخصاً آخر. لا تكن خجولاً. ألا يستحق حلمك فعل ذلك؟

وببساطة يوجد دزينات من تقنيات لا تدفع شيئاً فعال - أكثر بكثير مما أستطيع مشاركتك إياه في هذا الكتاب. ابحث عن موقعي على الانترنت: [WWW.multiplestreamsafincome.co](http://WWW.multiplestreamsafincome.co)

وكلمة المفتاح لا شيء يدفع. أو اتصل بمكتبي على الرقم 801 - 852 - 8700. وسوف أرسل لك تقريراً خاصاً يتضمن عدداً أكثر من تقنياتي المفضلة.

### النشاط الحاسم 3 الحصاد

#### كيف تجني أرباحك

نعيد القول، بأن الأنشطة الثلاث الحاسمة لنجاحك في العقارات هي التالي:

- إيجاد الصفقات
- تمويل الصفقات
- حصاد الصفقات

كلمة حول الحصاد: هي مصطلحي من أجل جني ربحك والتمويل

المبدع يجب ألا يستعمل في خلق شيء جديد من صفقة سيئة - إذا لم يكن هناك ربحاً محتملاً - لا تقدم على الشراء حتى بدون أن تدفع نقداً.

إحدى المرات فاتحني أحد الأشخاص بالحديث، وكان متفاخراً بشراء منزل قبل عامين بمبلغ 150000 دولار دون أن يدفع بنس واحد. وتوقع أن يترك ذلك لدي انطباعاً جيداً. عندئذٍ بدأت بتوجيه بعض الأسئلة القاسية له:

السؤال: ما هو وضع تدفكك النقدي؟

الجواب: دفعات شهرية 1400 دولار. إيجارات 1000 دولار. مدين بـ 400 دولار شهرياً ولمدة 24 شهراً. مجموع ما يخرج من الجيب 10000 دولار. نبرة استياء!!!!

السؤال: هل ارتفعت قيمة الملكية؟

الجواب: لا. لقد دفع أكثر من اللازم عند الشراء. وكانت تستحق قيمة أقل مما دفعه.

السؤال: أين يكمن الربح في هذه الصفقة؟

الجواب: لا يوجد أي ربح. لم يكن هناك ربح على الإطلاق. وكان يفترض ألا تتم عملية الشراء على الإطلاق.

كان يتوجب عليه أن يوجه هذه الأسئلة القاسية لنفسه قبل أن يلزم نفسه بالشراء. وقبل أن تقدم على الشراء يتوجب أن تكون لديك فكرة عن اعترامك بجني أرباحك. يوجد هناك طريقتان أساسيتان:

1. اشترى واحتفظ: هل في نيتك أن تشتري ملكية لتصبح مالكا؟

2. ضربة Flipping: هل في نيتك أن تشتري ملكية بسعر أقل من السوق وتعيد بيعها بسرعة بعد الربح.

الشراء والاحتفاظ هو على وجه التقريب أرباح تدفق نقدي. الضربة هي

تقريباً مثل أرباح الأسهم. كنت على الدوام أشجع طلابي أن يفعلوا الاثنين معاً على الأقل: اشترى ملكية واحدة على الأقل في السنة واحتفظ بها في محفظتك الطويلة الأجل ونفذ ضربة واحدة على الأقل في السنة بشراء ملكية لجني الأرباح في أجل قصير. في الجزء التاسع سوف أحدثك أكثر عن الضربة.

كل من هذه الاستراتيجيات تتطلب مهارات مختلفة.

المهارة الحاسمة	الاستراتيجية
خبرة إدارية - إيجاد مستأجرين متميزين ولفترة طويلة.	اشترى واحتفظ الضربة
مهارة الشراء السليمة وخبرة في التسويق	- البيع بسرعة

في الفصل التاسع سوف أشاركك بالحديث عن طرق أكثر لجني أرباح كبيرة من الصفقات العقارية.

خلال العشرين عاماً الماضية ساهمت في تعليم مئات آلاف من الناس نظاماً كاملاً «أن لا تدفع شيئاً» وحققوا نجاحاً لا يصدق. وهنا فقط بعض الرسائل التي استلمتها.