

الفصل الثاني

كيف تهرب من كابوس الإسكان

How To Escape The Housing Nightmare

نشأ والدي في بلدة Harlem ، ولم تستطع أسرته مجرد البداية في شراء بيت . لذلك معظم ما يعرفه عن شراء وبيع العقارات كان قائماً على بحوثه أو مناقشاته مع عملائه . فيما يلي ما قاله لي والدي :

أحد الأخطاء الفادحة التي ارتكبها الناس أثناء عقد الثلاثينيات (١٩٣٠) ، أنهم افترضوا عن جهل أن الأسعار قد وصلت في انخفاضها إلى أدنى نقطة ممكنة ، ولا يمكن أن تذهب في الانخفاض إلى أبعد من ذلك . وفي الحقيقة قيمة ما لديهم من عقارات ، أسهم ، سلع ، وواقعياً كل أصل آخر لم يتوقف هبوط أسعاره عند بعض مستويات محددة والتي يمكن أن تبدو " رخيصة " . ولم يتوقف تدني الأسعار فقط لأنها سائرت بعض الأسعار التاريخية التي كانت تعتبر منخفضة . جاءت نهاية انحدار الأسعار فقط عندما كل القوى الاقتصادية الطبيعية التي تدفعها إلى أدنى كانت قد استهلكت ، عندما تمت معالجة معظم الديون الرديئة ، واستقر الاقتصاد في النهاية .

ينطبق هذا أيضاً على أسعار المنازل . ولكن لا أحد من عملائي في الكساد الكبير مدين بأموال بضمان رهن منزله ، ومن بين أقاربي ، لا أستطيع أن أتذكر أحداً منهم حصل على قرض برهن عقار إلى ما بعد "الحرب العالمية الثانية" .

في عقد العشرينيات (١٩٢٠) والثلاثينيات (١٩٣٠) ، لم تكن

الرهونات العقارية بذلك الشيوع الذي كان بعد الحرب . وأنا أعرف كحقيقة أنه حتى الناس الذين حصلوا على قروض برهونات عقارية لم يدفعوا أبداً أسعاراً متغيرة . كان السعر دائماً ثابتاً . ومن ثم استطاعوا أن يخططوا لتوفير التسديدات الشهرية بنفس القيمة بالضبط سنة بعد سنة .

في تلك الأيام ، كانت لدينا اضطرابات ضخمة في المزارع . ولكن في المدن ، معظم المضاريات الكبيرة ارتبطت بالشارع الشهير Wall Street ، ومن النادر أن شركات Wall Street دخلت ميدان الإسكان . لم يكن لدينا أيضاً سوق ثانوي للرهونات العقارية . مقرضو الرهونات الكبار الذين أنشأوا ذلك السوق مثل Fannie Mae لم يكن لهم وجود قبل أعوام قليلة . مع أخذ كل شيء في الاعتبار ، النتيجة النهائية أن أزمة الإسكان الاقتصادية في الثلاثينيات (١٩٣٠) لم تكن تقريباً بالسوء الذي قد كان يمكن أن تكون عليه . بينما متوسط سعر السهم انخفض بما قيمته عشرة سنتات لكل دولار ، استرد متوسط سعر المنزل حوالي ٧٠ في المائة من قيمته . ومعظم ذلك التدهور جاء فقط بعد الانكماش الاقتصادي ، وبعد أن فقد ملايين الناس وظائفهم .

لسوء الحظ ، لا نستطيع أن نقول نفس الشيء بالنسبة لأسعار المنازل اليوم . بحلول عام ٢٠٠٨ ، كانت قد هبطت بالفعل تقريباً بنفس معدل الكساد الكبير الأول ، ولا تزال تسير في نفس اتجاه التخفيض . وكما حذر Mike Larson الباحث في مؤسسة Weiss Research في تقديره الذي رفعه إلى شركة تأمين الإيداعات الفيدرالية FDIC وإلى بنك الاحتياط

الفيدرالي قبل أن تبدأ أسعار المنازل في الهبوط بوقت طويل ، من أن الحلم الأمريكي يمكن أن يتحول إلى الكابوس الأمريكي .

أكثر ما كشف عنه هو : تقريباً كل الاضطرابات في سوق الإسكان بحلول عام ٢٠٠٨ كانت بسبب أسعار قروض الرهونات العقارية التي أصبحت بغیضة . الأكثر عمومية ؛ الأسباب التقليدية لهبوط الإسكان - معدلات فائدة مرتفعة ، حالات نقص الائتمان ، الركود كان قد ظهرت بوادره . والأسباب الأكثر قوة - انهيار سوق الأسهم ، موجة البطالة ، الكساد ، والانكماش كان لا يزال في الأفق .

وكما قلت من قبل ، بحلول عام ٢٠٠٨ ، ١ من كل ١٠ من ملاك المنازل كانوا بالفعل متأخرين في سداد قروض رهوناتهم العقارية ، أو فقدوا منازلهم كحبس قانوني لصالح المقرضين ؛ و ٤ من كل ١٠ مدينون على منازلهم بأكثر مما كانت تستحق .

الآن فكر في هذا : كل هذه الاضطرابات أتت قبل أن يبدأ الأمريكيان فقد وظائفهم . وقبل أن تبدأ معظم الشركات تدخل في أزمة اقتصادية ، وقبل كساد أمريكا الثاني . ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك ؟

الخطر الواضح والحالي بين . كان يمكن أن تذهب أزمة الإسكان إلى ما هو أكثر سوءاً ، بما يدفع أسعار المنازل إلى أدنى بصورة أكثر انحداراً من الكساد الكبير الأول .

ولكن لم يحدث حتى في الكساد الكبير الأول أن قد تراكم مثل هذا الحجم من الديون حتى وصل إلى أسقف الكثير من المنازل ! ولم يحدث من قبل أن كانت شروط ذلك الدين تؤدي إلى مثل هذا التوقف عن السداد .

نتيجة لذلك ، كابوس الإسكان الأمريكي ليس له سابقة ، لا توجد خريطة طريق تقودك ، لا يوجد ممر ممهد يمكنك إتباعه . لم يستطع أحد أن

يخبرك ، إلى أي مدى يمكن أن يصل انهيار أسعار البيوت الأمريكية عندما تصل إلى أدنى نقطة في قاع حالة السوء ، أو كم عدد ملاك المنازل الذين سوف يفقدون بيوتهم ، أو ما مدي السرعة التي يمكن أن يبدأ الإسكان بها استعادت عافيته الحقيقية .

لكي نلقي بعض الضوء على هياج وذعر المضاربة التي هيمنت على كل سوق الإسكان في U.S. في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين ، السوايق القريبة الوحيدة التي أستطيع أن أجدها ليس لها علاقة بالمنازل بالمرّة :

هوس زهرة التيويب Tulip الهولندية . بدأ في بداية عقد الثلاثينيات من القرن السابع عشر (١٦٣٠) حيث المستثمرون والمضاربون دفعوا سعر بصلات زهرة التيويب (تنبت منها الزهرة) إلى رقم فلكي . في عام ١٦٣٧ ، أمام ارتفاع هوس زهرة التيويب ، فقط بصلة أخرى قايضها صاحبها مقابل مجموعة ضخمة من السلع تضمنت ١٦٠ بشل (مكيال من الحبوب) ١٦٠ بشل جاودار (نبات كالشعير) ، ٤ ثيران ، ٢ طن من الزبد ، 1,000 رطل من الجنبّة ، وغيرها وغيرها .

فقاعات (الارتفاع الجنوبي في الأسعار) البحر الجنوبي . أعطيت شركة البحر الجنوبي احتكاراً فعلياً للتجارة في جنوب المحيط الأطلنطي بصفة عامة في العبيد من أفريقيا إلى أمريكا الجنوبية . في عام ١٧٢٠ دفع المستثمرون في شركة البحر الجنوبي أسعار أسهمهم إلى أعلى من ١٢٥ إلى ٩٦٠ جنيهاً استرلينياً فقط في ستة أشهر .

فقاعات أسهم بداية القرن العشرين . بصورة متكررة في بداية القرن العشرين ، العقد الأول (١٩٠٠) ، رفع المضاربون في حالة اهتياج جنوني أسعار U.S. ، وكان آخر هذه الصور الهستيرية يمثل ذروة التطرف في أحداث

عديدة : اندفع مؤشر " داوجونز Dow Jones الصناعي من ٢١٣ نقطة في عام ١٩٢٨ إلى ٣٨١ في عام ١٩٢٩ حيث أن هذه الأحداث التاريخية ليس لها علاقة بأسعار المنازل ، فليس لدى النية لإجراء مقارنة مباشرة . ولكن بالنظر إليها جنباً إلى جنب مع أزمة الإسكان الأمريكية في بداية العقد الأول من القرن الواحد والعشرين (٢٠٠٠) تستطيع أن تكون إحساساً أفضل عن الخطورة التامة من ازدهار وأزمة الإسكان الفعلية ، ما كانت عليه ، وما هي عليه الآن .

في تلك الأحداث المبكرة للازدهار والأزمة ، فقد كانت موضوعات المضاربة زهرة التيوليب ، والعبيد ، والأسهم . في هذا الوقت ، كانت المنزل الأمريكي .

ولكن على الرغم من الاختلاف في الأساس ، فإن القوى الدافعة التي ساعدت على خلق فقاعات المضاربة كانت متشابهة .

القوة الشرسة ١ : الديون

الديون هي وقود المضاربة . بدون الديون ، فقاعات المضاربة لا يمكن أن تظهر . ومعها يمكن للأسعار أن تتضخم فيما وراء الخيال الأكثر جموحاً . في القرن السابع عشر ، ضارب المستثمرون الهولنديون بوحشية على زهرة التيوليب ، ولم تكن مساهمتهم في حاجة إلى أكثر من ٢.٥ في المائة من أموالهم الذاتية النقدية . وبالمثل في بداية القرن العشرين ازدهرت سوق الأسهم ، وضع المستثمرون أقل من ١٠ في المائة من أموالهم الخاصة، مستخدمين أموالاً مقترضة تصل نسبتها إلى ٩٠ في المائة لمشترياتهم . من الأسهم التي يضاربون عليها .

ولكن من أوجه كثيرة ، هوس الاقتراض الذي أشعل شرارة ازدهار الإسكان في U.S. في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين يجعل كل حالات هوس الديون السابقة صاحبة عند المقارنة . بحلول منتصف عام ٢٠٠٨ أشار Fed في تقريره إلى وجود إجمالي عام ١٤.٨ تريليون \$ ديون عقارية في U.S. لم تسدد . كان ذلك يزيد على ٤٠ في المائة من إجمالي الدين القومي ، وثلاثة أضعاف كل ديون الرهونات العقارية من حوالي عشر سنوات فقط .

ومما يدعو للأسى ، لم تكن هذه فقط كمية الدين " ذات الحجم " اللاف ، التي كانت تمثل مثل هذه الخطورة . بل الأكثر خطورة " جودة " الدين الأقل معيارية . أدرس هذه الحقائق .

- في كل أسعار المضاربة السابقة في التاريخ التي وصلت إلى عنان السماء (الفقاعات) كان مطلوباً من المستثمرين أن يضعوا على الأقل بعضاً من أموالهم الخاصة للشراء أثناء الازدهار . حتى في فترة الهوس بأسهم الشركات التكنولوجية في أواخر عقد التسعينيات ، كان على المستثمرين أن يضعوا حد أدنى ٥٠ في المائة أموالاً نقدية لمشترياتهم من الأسهم . ولكن في ازدهار الإسكان الذي جاء في أعقاب فترة رواج - انحسار التكنولوجيا ، اشترى ملايين من الأمريكيان بيوتاً بمقدم " صفر " من الأموال . المقرضون ووكلاء العقارات ، حتى لم ينظروا إلى الاتجاه الآخر من الطريق ، بينما اقترض ملاك المنازل تسديد المقدم ؛ إنهم بحرية شجعوهم على ذلك . المشترون للمنازل بدون مبلغ نقدي كاف لشراء جهاز TV قيمته ٥٠٠ \$ ، أعلنوا فخرهم كملاك جدد لمنازل فاخرة قيمة المنزل ٥٠٠,٠٠٠ دولار . بل إن كثيرين اتخذوا خطوة أخرى أبعد ، مع

سلسلة من حالات شراء المنازل ، يقفزون مبتهجين من توصيلة أو حفلة مجانية إلى أخرى ، وهكذا .

- في كل فقاعات المضاربة السابقة ، كان على المقترضين بصورة حاسمة أن يسددوا الفائدة والمبلغ الأصلي بالكامل وبدون تأخير ، وبدون تساهل لأي ترتيبات أخرى . في المقابل ، أثناء ازدهار الإسكان الأمريكي في الألفية الثالثة الجديدة ، سمح للملايين من ملاك المنازل أن يدفعوا على نحو صارم الفائدة دون تسديدات للمبلغ الأصلي أو حتى أقل من الفائدة " كاملة " . لذلك يجب ألا تتأبنا الدهشة بأن الأغلبية اختارت أن تدفع أقل ما يمكن من التسديدات المسموح بها ، بينما أضاف المقرضون المبالغ غير المسددة إلى رصيد القرض . ومع أقل تسديد ممكن على كروت الائتمان ، والمزيد من الوقت الذي يمر على المتأخرات ، يزداد عمق الهوة التي يسقط فيها المقترضون .

- في الأحداث السابقة ، حيث المضاربة متفشية دون رقابة ، كانت القروض بصورة شبه ثابتة يجريها المقرضون ، والذين بدورهم لديهم مصلحة مكتسبة في التأكد بأن المراكز المالية للمقترضين كانت سليمة ، وأن تسديداتهم تتدفق كما كان متوقعا . ولكن في فترة ازدهار الإسكان في بداية القرن الواحد والعشرين كان قروض الرهونات العقارية يجريها في الغالب غير المقرضين - المؤسسات والمستثمرون الذين كانوا قد أبعادوا من المشهد المحلي .

- في حالات الهوس المبكرة ، كان مطلوبا من المضاربين أن يوثقوا أحقيتهم في القروض . كان عليهم أن يقدموا بصورة ثابتة دليل مادي عن دخلهم ، إثباتا للأصول ، أو كليهما ، ولكن في حالة

الإسكان الأمريكي الكبير تحول الحلم إلى كابوس ، حتى إذا لم تكن الحالة كذلك . سمح للملايين بأن تقترض مبالغ ضخمة دون أدنى شيء يقال له إثبات بأن لديهم المال الكافي لمواصلة التسديدات المستحقة . كثيرون ثم تشجيعهم ضمناً على الكذب عملياً عند استيفاء طلبات القروض ، وإجمالاً ، المبالغة في تقدير دخولهم . ما قد يشكل صدمة كبيرة ، لم يكن هناك سر ، تحدث مسئولو الصناعة أنفسهم مراراً وتكراراً عن ازدهار هذه " القروض الكاذبة" على المستوى القومي .

- في حالة الهوس المبكرة ، كانت فقاعات الرفع الجنوني للأسعار محصورة أساساً في قطاع دين واحد . ليس فيه هذه المرة حوالي! فيما عدا ١٤.٨ تريليون \$ في قروض الرهونات العقارية في U.S. ، كان يوجد ٢٠.٤ تريليون \$ في الديون الاستهلاكية وديون الشركات .

كان ذلك يعني أن الديون العقارية تمثل فقط ٤٢ في المائة من مشكلة ديون القطاع الخاص في U.S. . والنتيجة : لم يكن الأمريكيان فقط تحت ضغوط هائلة لبيع منازلهم بسبب أعباء الديون العقارية ، ولكنهم أيضاً انحسروا بين ورطة أرصدة ضخمة من كروت الائتمان ، وبين حالات الاستغناء عن وظائفهم بما يساوي ورطتهم في الديون .

القوة الشرسة ٢ : هوس المستثمر

في هوس زهرة التيليب الهولندية ، وفقاعة شركة البحر الجنوبي وحالات ازدهار سوق الأسهم في بداية القرن العشرين (١٩٠٠) ، ملايين من

المستثمرين والمضاربين - معظمهم محدودو الخبرة بالسوق - وقعوا في شرك موجة اهتياج متوحشة للشراء.

لسوء الحظ ، شاهدنا نمطاً مماثلاً في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين (٢٠٠٠) مستخدماً المنازل الأمريكية كآلية . وعندما اشتعلت موجة اهتياج الشراء ، فإن المنازل الخاصة ومنازل الملكية المشتركة (الشقق) كانت في حالة من عدم الاستقرار والتقلب أكثر من تقلبات كعكة تسوّى في فرن شديد الحرارة قبل أن تحترق . ارتفعت الأسعار إلى عنان السماء ، وتحولت قروض رهونات العقار إلى أوراق مالية والتي كانت أكثر خطورة من بعض أخطر الأسهم في العالم .

في ذروة فقاعة أسعار الإسكان الجنونية ، وصل متوسط سعر المنازل القائمة تقريباً خمسة أضعاف إجمالي الدخل السنوي لملاكها ، الأعلى في التاريخ . في نفس الوقت ، إمكانية القدرة الشرائية لكل منزل انحدرت إلى أدنى مستوى في التاريخ .

بمجرد تحرك السوق ، انتشرت حمى المضاربة بسرعة . من ميامي، فيونكس ، إلى سان دياجو إلى لاس فيجاس ، أقام المستثمرون معسكرات تطوير الإسكان ، لكي يختطفوا وحدة ، اثنتين ، ثلاثة ، أربعة ، خمسة ، أو أكثر في وقت واحد . أنشأ القائمون بالإنشاءات السكنية ذات الملكية المشتركة أبراجاً لافتة في المدن الكبيرة بدون دليل على وجود طلب أساسي حقيقي . من الساحل إلى الساحل ، وقع المستثمرون على ملايين عقود ما قبل الإنشاء ، فقط للمتاجرة بهذه العقود " تقلبيها " حتى قبل أن يلقي بشكارة رمل واحدة على الأرض .

تقليدياً في أمريكا ، هذا النوع من المضاربة قد كان مجرد مساحة صغيرة متميزة في صناعة الإسكان العملاقة . ولكن عند ذروة ازدهار الإسكان

في بداية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين ، تقريباً اتسعت رقعة نشاطها ، إلى نسبة ٤٠ في المائة من المنازل والأبراج -نسبة مذهلة - كانت تشتري كمنازل أو استثمارات ثانوية . معدل ارتفاع سعر التقدير السنوي للمنازل القائمة انطلق من ٣.٦ في المائة في يناير ٢٠٠١ إلى ٦.٦ في المائة في نوفمبر ٢٠٠٥ . بالنسبة للمنازل الجديدة اندفعت من ٤.٨ إلى ١٨.١ في المائة لإلقاء البنزين على نار فقاكات الأسعار ، وضعت الهيئات الحكومية وبنوك الاستثمار الخاصة ديون الرهونات العقارية في حزمة واحدة وأعدت بيعها كأوراق مالية والتي يمكن المتاجرة بها على أنها أسهم أو سندات . كانت هذه الأوراق المالية ، بدورها ، يشتريها المستثمرون في كل من الولايات المتحدة ، أوروبا ، وآسيا . إجمالي مبالغ الديون العقارية التي تحولت إلى أوراق مالية : ٤.٨ تريليون \$ ، ٦٠ في المائة زيادة عن القيمة الإجمالية لكل أسهم Dow Jones المتوسط الصناعي . في خلال سنة فقط - ٢٠٠٦ - أضيف ٢.٤ تريليون \$ في الأوراق المالية المدعومة بالرهونات العقارية الجديدة ، أكثر من ثلاثة أضعاف ستة سنوات سابقة . يطلق على عملية تحويل ديون الرهونات العقارية إلى أوراق Securitization ، والتي لعبت دوراً محورياً في خلق الظروف المواتية لفقاقيات أسعار المضاربة الجنونية .

أعطت عملية التحويل إلى الأوراق المالية القدرة على اتخاذ قرارات إقراض ضعيفة ، ولكنها أعطت المستثمرين من خارج الدائرة المسئولة بالنسبة للعواقب . إنها شجعت آلياً المقرضين على تعظيم كمية القروض ، بينما تجاهلت جودة القروض ، وجعلت الأوراق المالية المقرضين أو السماسرة في وضع الذين يربحون إلى حدود متطرفة ، والمقرضين في وضع الإغراء لتقبل المزيد من الديون الذي لديهم أمل ضعيف في تسديدها .

في هوس الاستثمار الماضي ، لم يكن هناك مثل هذا الهيكل التنظيمي وحتى المضاربين الذين كانوا متسمين بالوحشية والعنف في القرن السابع عشر ، والثامن عشر ، وبداية القرن العشرين ، لم تستولي عليهم حالة الجنون إلى ذلك التطرف الحالي .

القوة الشرسة ٣ : الحكومة- أنتجت الاحتكارات ، الفساد ،

والاحتتيال ، والتستر على الجرائم

بعض أكبر فقاعات أسعار المضاربة المجنونة في كل الأوقات كانت تتوالد انطلاقاً من الاحتكارات المدعومة حكومياً ، والتي كانت تتغذى على الفساد الذي ترعاه الحكومة واستمرت حية فيما وراء أوقاتها عن طريق الاحتتيال والتستر على الجرائم التي تلهم بها الحكومة .

في فقعة الأسعار المجنونة في شركة البحر الجنوبي South Sea عام ١٧١١ احتاجت الحكومة الإنجليزية أن تجد طريقة لتمويل الديون الضخمة التي تعرضت لها أثناء " تعاقب الحرب الأسبانية " . لذلك أنشأ وزير المالية حينئذ Lord Robert Harley " شركة تجارة البحر الجنوبي " للمساعدة على تمويل ديون الحكومة . حصلت الشركة على حقوق تجارية استثنائية خاصة بها في " المحيط الجنوبي " بالإضافة إلى دفعة من الحكومة دائمة تبلغ قيمتها أكثر من نصف مليون جنيه إسترليني سنوياً . في المقابل ، وافق المستثمرون في الشركة على أن يتحملوا حوالي ١٠ مليون £ من ديون الحكومة .

ظهر هذا كما لو كان منهج " المكسب للجميع " . ولكن مديرو الشركة الذين اعتقدوا أن إيرادات الحكومة تتراجع بصورة مستمرة ، كانوا راضين عن أنفسهم ، وتجاهلوا إشارات الاضطرابات الاقتصادية . ولقد بالغوا

في الممارسات الأكثر خطورة . وفي النهاية ، وجدت التحريات حالات احتيال ضخمة على مستوى الشركة ، وحالات فساد متغلغلة ومتشعبة في الحكومة . عندما انهار البناء بكامله ، لم يكن أمام الحكومة أي شيء تستطيع أن تفعله إلا أن تغلق بصورة هزيلة باب مخزن الحبوب بعد كشف الحقيقة ، وأن تصدر قوانين تهدف إلى منع تكرار ما حدث في المستقبل .

وبالمثل ، في بداية القرن العشرين (١٩٠٠) ، دعر عام ١٩٠١ ، الذي حدث عند ظهور الحركة الفاشلة لخلق احتكار ضخم في السكك الحديدية، جاء دعر عام ١٩٠٧ بعد محاولة فاشلة لتضييق الخناق على سوق النحاس ، وانهيار عام ١٩٢٩ نتج ، إلى حد كبير ، من التآمر بين السماسرة، المصرفيين ، وكبار المستثمرين .

تقريباً في كل حالة ، أعطت الحكومة شركات أو أفراد مختارة إمتيازات خاصة ، غيرت القواعد وشجعت على التركيز الكبير على الثروة والسلطة . وتقريباً في كل حالة ، أجرت الحكومة محاولات يائسة لإنقاذ الرفاهية الاقتصادية بعد فترة طويلة من ثبوت الأزمة الاقتصادية . ولكنها كانت عاجزة تماماً لكي تتجنب الانهيار في نفس الهياكل التنظيمية التي ساعدت على إيجادها .

لسوء الحظ ، نفس الشيء أو ما هو أسوأ كان منطبقاً على كابوس الإسكان الأمريكي . خلقت الحكومة الأمريكية اثنين من الاحتكارات ، والتي تجعل شركة البحر الجنوبي في انجلترا في القرن الثامن عشر ، واحتكارات أمريكا الصناعية في القرن العشرين ، تبدو صغيرة عند المقارنة .

أسمائها : Fannie Mae and Freddie Mac

في السنوات الأولى أعطت الحكومة الأمريكية هاتين الشركتين رقابة احتكارية على ما سوف يصبح أكبر سوق للديون الأمريكية : الرهونات

العقارية . لقد باعت فيما بعد الشركتين إلى مساهمين قطاع خاص . وحينئذ ، في بداية العقد الأول من القرن الحادي والعشرين (٢٠٠٠) حثت الحكومة كلتا الشركتين على المنافسة مع مقرضي القطاع الخاص الذين كانوا يجرون بيع ديون رهونات عقارية تبعت على الضيق بيعاً قاتلاً للمقترضين ذوي المخاطر العالية - قروض غير مأمونة قياساً لمراكز المقترضين المالية .

ليس هناك ما يدعو للدهشة ، كانت النتائج مماثلة لتلك التي حدثت مع فقاعات الأسعار الجنونية : رضا ذاتي مع لامبالاة في حدها الأقصى ، اتخاذ المخاطرة إلى حد المغالاة وفي النهاية ، الاحتيال .

في سبتمبر ٢٠٠٤ ، أصدر مكتب مشروع الإسكان الفيدرالي ، Fannie and Freddie المنظمين الأساسيين ، تقريراً خاصاً كشف عن عدم انتظام حسابي ضخم . وبعد مضي أربع سنوات ، في سبتمبر ٢٠٠٨ ، كانت الشركات لم تزل لم تسوى تصرفاتها ، تسرع لجنة الأوراق المالية والبورصة لتدشين تحريات جديدة في الخدع المحاسبية .

أحد أكبر الخدع : في ملفاتها الرسمية وتصريحاتها العامة تبالغ Fannie and Freddie في قيمة رأسمالها وتقلل من شأن مخاطرها ، وذلك بصورة متواصلة ومفرطة . هذه الشركات الواضحة في مبانيها من الطوب والحديد لكل ذي عينين تقدم صراحة في التكرار .

بصورة متكررة ، مديرو العموم التنفيذيون للشركة حلفوا اليمين القانونية أنه كان لديهم أكثر مما يكفي من رأس المال . وحتى في ليلة زوالهم من الوجود ، شهد المسؤولون عن الإدارة أمام الكونجرس أن هاتين الشركتين قادرتان على الوفاء بالديون .

حقيقة ؟ استناداً إلى حساباتهم التي ليس أكثر من تشويه الحقيقة ،
ظهر الأمر كذلك . ولكن استناداً إلى القواعد المحاسبية التي نلتزم بها أنت
وأنا ، لم تكن حتى مجرد أنها قريبة منها . فيما يتعدى أي فرد يهتم
بالاعتراف ، فإن Fannie and Freddie كانتا معسرتين ، بينما اختفى
رؤساؤها التنفيذيون خلف واجهتهم المموهة بحرص شديد وتسللوا إلى أركان
أكثر خطورة في سوق الرهونات العقارية ، وألقوا في سلة المهملات ثقة
الملايين من الأمريكيين - كل ذلك دون إشارة للتحفظ أو التعبير عن الندم .

على سبيل المثال ، ما بين عامي ٢٠٠٥ ، و ٢٠٠٨ ، اشترت
Fannie Mae أو ضمنت على الأقل ٢٧٠ بليون \$ في ديون رهونات
عقارية غير تقليدية - أسعار ديون شديدة الارتفاع ومقترضون شديداً
المخاطر . كان ذلك أكثر ثلاثة أضعاف ما قد اشترته في كل سنواتها السابقة
مجتمعة .

" مع ذلك ، لم يظهر أي أحد انفعلاً أو تأثراً "

بدلاً من ذلك ، Wall Street وواشنطن هتفوا وهللا مشجعينهما
على اتخاذ المزيد من المخاطر . لماذا مثل هذا الحماس ؟ لأن النمو السريع
للتعاب التي تتقاضاها الشركة يقابله الارتفاع السريع في أسعار أسهم
Fannie . ولأن العائدات الضخمة تعني مكافآت ضخمة للمديرين التنفيذيين
- ٩٠ مليون \$ لأحدهم ، ٣٠.٨ مليون \$ للآخر و ١٠ مليون \$ للثالث
ولأن أموالاً غير محدودة تتدفق إلى مقترضين غير مؤهلين ساعد على شراء
ملايين أصوات السياسيين .

ومع ذلك ، فجأة ، في سبتمبر ٢٠٠٨ ، أمكن في النهاية إدراك أن
كل البيانات المالية ، وكل شهادات القسم حول القدرة على الوفاء بالديون لم
تكن تستحق مجرد الورق الذي طبعت عليه . فجأة ، أكبر شركتين للإقراض
العقاري على الأرض ، والمفترض أنهم أكثر ثراء وأكثر ازدهاراً كانتا حقيقة

مفلستين . وفجأة احتاجت الشركتان مبلغ ٢٠٠ بليون \$ غير مسبق من أموال الحكومة فقط للإبقاء عليهما أحياء . ولكن كان ذلك المبلغ غير كاف لتغطية ديونهما : ٥.٢ تريليون \$ ضمانات أو ديون رهونات عقارية ، ١.٥ تريليون \$ ديون ، و ٢.٠ تريليون \$ في مشتقات تعاملات سوق .

القوة الشرسة ٤ : حالات خداع المستهلك

تاريخ فقاعات أسعار المضاربة المجنونة منتشرة مع بائعي زيت الثعابين ، ومحاولات المستثمرين خداع شخص أو مجموعة وكسب ثقتهم ثم سلب أموالهم بعد ذلك . ولكنها كانت مقترنة بمشروعات الأسهم منخفضة القيمة جداً (لا تزيد عن ٥ دولار للسهم) ، صفقات ما يطلق عليه الأرض المسروقة واصطلاحاً hot land ، عمليات التعدين الخداعية ، وأخرى تحت مسمى " استثمارات " . إنها قاصرة على منطقة أو وظيفة محدودة . كما أنها عادة غير قانونية . كان كابوس الإسكان الأمريكي فريداً في نوعه حيث حالات خداع كسب ثقة الآخرين والاستيلاء بعد ذلك على أموالهم انتشرت على المستوى القومي ، ونالت بقوة أحد الأصول المحورية جداً بالنسبة للحلم الأمريكي - المنزل . الأكثر من هذا ، في الغالب الأعم ، كانت " مستوفية تماماً الشروط القانونية " . فيما يلي بعض الأمثلة الأولية .

حالة الخداع (١) : إقراض سلب الأموال

حيث وصل متوسط قيمة المنزل الأمريكي إلى عنان السماء ، فقد تضخمت حقوق الملكية في كل بيت ، وتهافت على هذه الحقوق السلابون كالذباب ، بما في ذلك بعض أكبر المقرضين الأمريكيين للرهونات العقارية مثل شركة

تمويل القرن الجديد ، وشركة التمويل على المستوى القومي ، وبنك Indy . Mac

حينئذ ، استهدفت هذه القوى الساحقة للرهنات العقارية الأمريكية الأكثر قابلية للإقتناع أو حتى للاستسلام - أصحاب المعاشات ، كبار السن ، والفقراء . لقد تقاضوا أتعاباً فلكية . وصرفوا الملايين على الإعلانات للتوسع في قروض الرهنات العقارية مع شروط الأسعار القابلة للتعديل السرية والغريبة ، والتي أوقعت ضحاياها في بعض أسوأ شرك الدين التي لم نسمع عنها من قبل .

حتى إذا كان مشتري البيت مؤهلاً تماماً للمخاطرة الضعيفة ، القروض العقارية الأقل تكلفة ، كان رجال البيع - بيع المنازل - يقودون مثل هؤلاء المشترين إلى قروض عقارية أعلى مخاطرة وأكثر تكلفة .

السيناريو النمطي : رجل وزوجته في السبعينات من العمر سدا قرضهما العقاري . ولكنهما يعيشان على دخل ثابت . يرفع التضخم أسعار كل شيء يحتاجونه لاستمرار حياتهما ولتفادي الظروف التي تجعلهما في عداد الفقر والحرمان - أدوية العلاج ، المواصلات العامة ، البنزين ، والتأمين الصحي الإضافي . لقد اضطرا إلى استخدام كروت ائتمانهما لكي يقاربوا بين نفقاتهم وحدود دخلهم . كان عليهما أن يفترضا بضع آلاف من الدولارات تسديداً للفواتير الطبية .

بسرعة ، حضر إليهما سمسار قروض عقارية بصورة يفترض أنها ودية ليقدّم لهما " الحل البسيط " لمشكلتهما . لقد عرض عليهما قرضاً برهن بيتهما مقابل تسديد دفعة شهرية منخفضة أساساً - والقرض مبلغه كاف لتسديد كل ديونهما ، ويظل معهما مبلغاً من المال في البنك . ولكن الغرامة المسجلة في بنود اتفاق القرض تحتوي على :

- أتعاب مخبأة في تنكر فظيعة ، دخلت ضمن مبلغ إجمالي القرض ، تصل أحيانا إلى ١٠ في المائة أو أكثر من قيمة القرض ، والتي تظهره خداعا أكبر من حقيقته .

- تأمين الائتمان والعجز . التغطية المكلفة جدا والتي تسدد من القرض إذا مات المقترض أو أصبح عاجزا . ولكن في كل الأحوال ، يضمن المقرضون الأقساط في المبلغ الأصلي للقرض لإخفاء وجودها ، ويبيعونها إلى العملاء الذين لديهم بالفعل تغطية أكبر من كفايتها من بوالص أخرى .

- الأسوأ والأكثر شيوعا من الكل : أسعار منخفضة جدا ، ولكنها استهلاكية ومؤقتة ، سرعان ما تصبح أسعارا في عنان السماء ، قابلة للتعديل . إعلانات لوحات الإعلانات ، والإنترنت تطرى بإسراف وإلحاح " (١) في المائة فقط سعر قروض الرهونات العقارية " ولكن السعر جيد لمدة شهر أو اثنين . ولكن حتى الغرامة المطبوعة لا تكشف بوضوح بأن الأسعار يمكن أن ترتفع إلى أضعاف مضاعفة السعر الاستهلاكي .

اشترى زوجان في " لويزيانا " منزلا من قرض برهن العقار وبنسبة ثابتة ٨.٥ في المائة وذلك في عام ١٩٩٤ . بعد سبع سنوات أقنعهما المقرض بإعادة التمويل بقرض عقاري مدته تسع سنوات وبنسبة ١١.٤ في المائة ، بالإضافة إلى 10,700 \$ أتعابا (أكثر من ١١ في المائة من المبلغ الأصلي ، بالإضافة إلى 6,400 \$ في بوالص تأمين حياة لتغطية العجز والائتمان ، وهما ليس في حاجة إلى هذه البوالص . عندما عادوا إلى نفس المقرض بحثا عن طريقة للخروج من ذلك المأزق ، كان الحل قرض آخر بسعر ١٣ في المائة مع حوالي 10,000 \$ أتعابا جديدة .

زوجان آخران تم توريطهما في إعادة تمويل بقرض ٢١ في المائة والتي ضاعفت تسديداتها الشهرية إلى أكثر من ١,٢٠٠ \$. للمساعدة على إنهاء الصفقة كانت التوصية أن يرفعوا دخلهم من إيجار أحد المنازل الذي تمتلكه أسرة الطرف الآخر بمبلغ ٦٠٠ \$. وفي الواقع ابتهم التي تعمل تقيم هناك مجاناً .

هذا النوع من إقراض سلب الأموال انتشر مثل انتشار النيران في الهشيم ، مفسداً سوق القروض العقارية الأمريكية التي كانت يوماً ما صحية، مخترقاً الطبقة المتوسطة العريضة ، وحتى انتشرت عدواها إلى تقسيمات السوق عالية المستوى . ليس مستغرباً ، الدعاوي القضائية التي كانت تصف الإقراض بالاستغلال وسوء المعاملات كانت متفشية . الشيء اللافت ، أن المقرضين المستقرين دفعوا مئات الملايين من الدولارات في تسويات وغرامات . وحتى قبل أن تصل العدوى إلى مراحل متقدمة ، أطلق المدير المساعد لهيئة مكتب التحريات الفيدرالية FBI للتحريات الإجرامية على إقراض سلب الأموال "الوباء" .

في إبريل ٢٠٠٥ وفي ورقتنا " تقرير المال الآمن Safe Money Report " شرح الموقف بهذه الطريقة : " إذا كان مجرد القليل من التفاح الفاسد ، وتم عزل العناصر الإجرامية ، سوف لا أكون مهتماً كثيراً . إن ما أزعجني بصدق الحقيقة بأن الكثير - كما في الازدهار التكنولوجي في عقد التسعينيات (١٩٩٠) - من التجاوزات والمفاسد واسعة الانتشار سمحت بها أو حتى صممتها شركات إقراض مستقرة وكبيرة . بالنسبة لكثير من الأمريكيان يتضمن هذا ثلاث طبقات من المخاطر - خطر دين الرهن العقاري المرهق إلى حد بعيد والتي يمكن أن تعصر أعصاب أعلى الأسر دخلاً ، خطر غرق الاستثمارات عندما تكون الضربات القاضية على دائرة العمل لا يمكن

تفاديها ، وخطر انهيار الدخل عندما يبدأ الاقتصاد ككل في المعاناة من كارثة سقوط سوق الإسكان فجأة " .

هذا بالضبط ما حدث . ولكن حالات الخداع لم تنته .

حالة الخداع (٢) : المبالغة في حالة التثمين

في عام ٢٠٠٥ ، وقعت مجموعة من ٨,٠٠٠ مئمن منازل في U.S. على عريضة للاعتراض على الاتجاه المفسد للنظام : في أنحاء الوطن ، سجلوا مواقف شعر المئمنون فيها بأنهم يتعرضون إلى ضغوط للمبالغة في تقديرات قيمة المنازل من أجل إتمام الصفقات . بل إن بعض المئمنين اشتكوا من وضعهم على القوائم السوداء إذا رفضوا أن يتعاونوا . استجابة لذلك ، فإنهم يلتزمون - أو حتى يرجون - العمل على تخليصهم من المقرضين الذين "يمارسون الضغوط على المئمنين لكي تبشرون أو يزيّدون على القيم التي يقترحونها مسبقاً" .

في ذلك الوقت ، كان معظم الأمريكيان قد غرقوا بالفعل في الديون حتى أنوفهم . لذلك مقرضوا الرهونات العقارية ، الذين يتنافسون من أجل دوائر أعمالهم التي تمر بحالة انكماش ، كانوا يجدون صعوبة في إجراء قروض جديدة . ولإبقاء على إيراداتهم متدفقة ، فإنهم مارسوا ضغوطاً على المئمنين لكي يبالغوا في قيمة المنازل ، وبالتالي يمكنهم إجراء عقود قروض رهونات عقارية عالية ، وإلا منعهم من دخول مكاتب عملية تثمين المنازل .

للتوضيح ، على سبيل المثال ، أراد أحد المشتريين أن ينهي إجراءات شراء منزل في حدود مبلغ ٣١٠,٠٠٠ \$ ، ولكن لديه فقط نقداً ١٠,٠٠٠ \$. احتاج إلى أن يقترض - أراد سمسار قروض الرهونات العقارية أن يقرضه الرصيد ٣٠٠,٠٠٠ \$. ولكن بتقييم المئمن كان ٣٠٠,٠٠٠ ، أكبر

مبلغ يمكن أن يقرضه المستثمر (المقرض) كان ٩٥ في المائة من ذلك ،
أو ٢٨٥,٠٠٠ \$.

في الأوقات العادية ، كان يمكن أن يطلب السمسار تقييماً موضوعياً
لتحديد قيمة السوق العادلة . إذا جاء التقييم ٣١٥,٥٠٠ \$ ، أو أفضل ،
حسناً . إذا لم يكن كذلك ، هو محتمل . بدلاً من ذلك ، قد يرسل موظف
القروض هذه الرسالة إلى المثلث " نحن نريد هذا المنزل يصل تقديره إلى
٣١٥,٥٠٠ \$. إذا لم تستطع إقرار تلك القيمة ، إننا سوف نجد شخصاً ما
آخر يستطيع .

أنجز سمسار القروض العقارية المهمة وأخذ عمولة كبيرة . المثلث
أخذ أتعابه . والمالك الجديد الفخور ، معتقداً أن منزله يستحق أكثر مما دفع
عليه ، كان أيضاً سعيداً . إن ما لم يدركه أنه اقترض أكثر مما ينبغي على
أحد الأصول التي بولغ في تقدير قيمته - ليس فقط بسبب المبالغة في
المضاربة في مكان السوق ، وأيضاً بسبب الإفراط في حماس الرسميين الذين
يلجأون بصورة روتينية إلى مثل هذا الاحتيال ولكن ليس بهذا الوضوح .

حالة الخداع (٣) : القروض القائمة على الأصل

كان من المفترض أن يعطي المقرض قرضاً ، يستند إلى حد كبير ، على
دخلك ، ائتمانك وقدرتك على التسديد . ولكن الكثير يجرون القروض استناداً
- بصورة قاصرة - إلى حقوق ملكية منزلك تقريباً . في بعض الحالات ،
يتضمن نموذج أعمالهم استراتيجية عن قصد لإعطاء المقترضين قرضاً لا
يستطيعون تحمله ، انتظاراً إلى احتمال عدم القدرة على السداد ، ثم يستولون
على ملكيتهم ويبيعونها لمحقيقين أرباحاً .

حالة الخداع (٤) : الجزاءات المدفوعة مقدماً

سوف يعطونك المقرضون سعراً منخفضاً إذا وافقت على أن تدفع جزاءات قاسية مقابل إعادة تمويل أو تسديد القرض قبل الاستحقاق . هدفهم : حبسك . النتيجة : القروض مع دفع الجزاءات مقدماً كانت احتمالاتها في حبس الرهن تزيد عن ٢٠ في المائة .

حالة الخداع (٥) : تسديدات البائون الضخم

يستطيع ملاك المنازل تخفيض أسعارهم بالموافقة على قرض يلتزم فيه بتسديد بائون ضخم يستحق المبلغ الأصلي بالكامل وفوائده بعد ، مثلاً خمس أو سبع سنوات . كانت الخطة كالأتي ، عندما أتى اليوم المشئوم ، فإن المقترضين إما أن يسددوا أو يباع البيت . ومع ذلك ، في الواقع ، حتى في أحسن الأوقات ، كان معدل التقصير في قروض بالونات الرهونات أعلى ٥٠ في المائة من معدل التقصير على تلك القروض بدون بالونات .

بعض هذه الحالات الخادعة انتهت تماماً . ولكن لسوء الحظ ، كانت نادرة ، لأن أصحاب هذه الممارسات الرديئة غيروا طرقهم . بحلول عام ٢٠٠٨ ، ٢٩٧ من كبار المقرضين على المستوى القومي قد انتهت بهم الأمور إلى الإفلاس ، بيع شركاتهم ، أو أجبروا على غلق نشاط دائرة عملهم في الإقراض برهون عقارية .

القوة الشرسة ٥ : الانهيار

كم الحجم الذي قد انهارت إليه في النهاية أسعار منازل كابوس الإسكان الأمريكي ؟ ليس لديك طريقة للمعرفة على وجه التأكيد ، ولا أنا . ولكننا نستطيع أن نشير إلى بعض الدروس من فقاعات الأسعار المجنونة والإنهيارات على مدى التاريخ :

- في هوس زمرة التبوليب الهولندية ، فقد المستثمرون تقريباً كل أموالهم عندما اشتروا نقداً ؛ وأكثر من كل أموالهم عندما اشتروا على أساس هامش صغير جداً فقط ٢.٥ في المائة .

- في فقاعة شركة البحر الجنوبي ، تكلفة الأسهم التي اشتراها المستثمرون هبطت من ذروة ٩٦٠ إلى أقل من ١٠٠ ، خسارة ٩٠ في المائة أو أكبر .

- في انهيار ١٩٢٩ ، وسوق المضاربة على الهبوط خلال السنوات الثلاث التالية ، فقد المستثمرون ٨٩ في المائة من أموالهم حتى في أسهم أكبر الصناعات الأمريكية .

- في غرق صناعة التكنولوجيا ٢٠٠٠ - ٢٠٠٢ عندما انهارت أعداد ضخمة من شركات الإنترنت والتكنولوجيا ، فقد المستثمرون ٧٨ في المائة من أموالهم المستثمرة في متوسط سهم Nasdaq ، و ١٠٠ في المائة في الشركات التي انهارت إلى أبعد .

- وفي الأزمة المالية ٢٠٠٨ ، فقد المستثمرون ٩٩ في المائة أو أكثر من أموالهم في بعض المؤسسات المالية الأكثر احتراماً في أمريكا .

نقطتي الأساسية : كانت فقاعة المضاربة في منازل U.S. على نفس مستوى التطرف كما كان الحال مع الأمثلة التاريخية ، واستطاع مستوى الأسعار الهابط أن يكون أيضاً متطرفاً ، وخاصة في المناطق وفئات المنازل التي تعرضت للضربات الأشد .

الفرق الواضح : نحن لا نريد تيوليب أو أسهم . نحن نريد حقيقة سقفاً فوق رعو سنا . ومن ثم ، ليس من المحتمل أن يهوى الطلب إلى الصفر . ومع ذلك ، الانهيارات الكاسحة ممكنة أحياناً على ممتلكات الأفراد ، وفي

المتوسط ، سوف لا تنهار إلى ذلك الحد ، ولكن حتى الانهيارات الأقل سوف تكون مدمرة بصورة كافية . وفي الواقع ، يبدو أن كابوس الإسكان الأمريكي يتقدم في ثلاث مراحل :

- المرحلة ١ : الأزمة المالية في سوق قروض الرهونات العقارية وشروط أسعار فقاعات غير تقليدية . بحلول عام ٢٠٠٨ قد حدثت هذه بالفعل .

- المرحلة ٢ : ركود حاد في U.S. . بحلول عام ٢٠٠٨ ، كانت هذه المرحلة في بدايتها .

- المرحلة ٣ : الكساد والانكماش العميق . لا يزال متقدماً !
لذلك ، لا يهم إلى أي مدى قد انهارت الأسعار في منطقتك بالفعل ، ولا يهم إلى أي مدى تبدو رخصة ، إنها يمكن أن تستمر في هبوطها إلى ما هو أبعد كثيراً . منزل أحد الأفراد ، الذي كان ثمنه سابقاً ٣٠٠,٠٠٠ \$ ، في ذروة هبوطه في المتوسط بما قيمته الثلث ، وصل إلى ٢٠٠,٠٠٠ \$ بنهاية المرحلة ١ . ولكنك لا تفترض على نحو غير مدروس أن تلك هي نهاية الانخفاض . في المرحلة (٢) يمكن أن يهبط إلى ثلث آخر ؛ وبحلول المرحلة الثالثة ، يمكن هبوط ثلث آخر حتى الآن - نزولاً إلى أقل من ٩٠,٠٠٠ \$.

الأسباب المباشرة : المخزون المتنامي باستمرار من الممتلكات العقارية غير المباعة ؛ انهيار المناطق المجاورة حيث الممتلكات التي تم التنازل عنها في طريقها إلى فقد حيويتها ؛ خنق قيمة أي منزل آخر في المنطقة القريبة ؛ تقدير ٦ مليون ديون عقارية بأسعار غير تقليدية قابلة للتعديل التي يمكن أن تعود إلى فقاعات الأسعار المجنونة ، إجبار ملايين من العقارات الإضافية على دخول حظيرة الحبس ؛ هبوط الإيجارات التي تشجع

الكثير من الناس على التنازل عن منازلهم ، تحليق معدلات البطالة إلى أرقام مخيفة مما جعل من المستحيل توفير ملايين إضافية لتسديدات قروض الرهونات العقارية ؛ والأكثر تدميراً من الكل الاندفاع المستمر في هبوط قيم المنازل تحت الأرصدة المدينة على قروض برهن العقارات .

على المستوى القومي ، قد لا تهبط أسعار المنزل المتوسط ذلك الهبوط الحاد . ولكن تلك الحقيقة الاقتصادية بمفردها سوف يكون عزاؤها قليل جداً بالنسبة لملاك المنازل المحبطين بشدة ، المناطق التي لحقها الأذى حيث المصانع أغلقت أبوابها ، والبطالة تعدت المتوسط القومي إلى حد بعيد .

لم نشاهد من قبل في التاريخ أن تنهار أسعار المنازل بهذه الضخامة ! ولم نر من قبل ، أزمة اقتصادية نالت من دخول مثل هذه المجموعات الكبيرة ، في مثل هذه المجتمعات الكثيرة ! ولكن الحقيقة وحدها لا تعني أنها نهاية الكابوس الأمريكي ، أو أنه حتى الانهيارات الأكبر غير قابلة للتصديق . تذكر ، أنه حقيقة أيضاً ، أن التاريخ لم يشهد من قبل كل هذا الحجم من الديون ، المضاربة ، المناورات الحكومية ، الخداع ، الفساد ، سوء استغلال المستهلك قد تجمعت وتراكمت على أي سوق إسكان وإذا كان هناك شيء واحد نتعلمه من التاريخ أن الأسباب غير المسبوقه تؤدي إلى نتائج غير مسبوقه .

دروس مهمة نتعلمها قبل فوات الأوان

الدرس الأول : لا تلم نفسك . عملياً ، كل سمسار عقارات وخبير في أمريكا يقول لك أن الاستثمار في المنازل كان " رهان كبير " ؛ وأي مقرض في الوطن والذي قبل طلبك للحصول على قرض ، كان ، في الواقع ، يخبرك أن لديك إمكانيات التسديدات . تستطيع أن تعد على أصابعك الأفراد على المستوى

القومي الذين لم يصدقوا خبراء العقارات أو توقعات المصرفيين المتمرسين .
إذا لم تكن من بينهم ، بالتأكيد فهذه ليست غلطتك .

الدرس الثاني : لا تنظر إلى الوراء . إنس قيمة عقارك حينما كان في وقت الذروة ، وحاول أن تنسى ما دفعته فيه أيضاً . هذه لا طائل من اجترارها . بدلاً من ذلك ، انظر إلى ما يحدث اليوم - في عناوين الصحف والمجلات ، في بيئتك المجاورة ، في الشركات التي في منطقتك . هل لا تزال هناك وفرة من المنازل معروضة للبيع ؟ هل معظم الناس يعيشون حالة من الإرهاق المالي ؟ هل لا يزال من الصعب بالنسبة لهم أن يكونوا مؤهلين لقروض عقارية جديدة ؟ هل حالات الاستغناء عن الوظائف مستمرة ؟ إذا كانت الإجابة على أي من هذه الأسئلة " نعم " ، لم يفت الأوان لكي تبيع ، وأنه الوقت الملائم تماماً لكي تشتري .

الدرس الثالث : لا تعتمد على الحكومة لكي تنفذ الوضع . يوجد التزام بتوفير سلسلة من البرامج العامة لمساعدة بعض الناس ، بعض الوقت . ولكنها سوف تكون متقطعة ؛ إنها ليس من المحتمل أن توفر علاجاً ناجحاً في سوق الإسكان ؛ وأنت قد لا تكون مؤهلاً .

المشكلة الأساسية : مكافأة المقصر ، يعمل على إطالة الأزمة . على سبيل المثال ، برنامج تأمين إدارة الإسكان الفيدرالية ، نشر في أواخر ٢٠٠٧ ، أنشأ أساساً ثلاث فئات من ملاك المنازل ذوي القروض بضمان العقارات : ملاك منازل حالياً مدينين بضمان عقاراتهم وليسوا معرضين لخطر حبس الرهن ، هؤلاء ليسوا ضمن الفئة المستحقة للمساعدة الفيدرالية ؛ أولئك الذين عقاراتهم في الحبس بالفعل ، أيضاً ليسوا ضمن الفئة المستحقة للمساعدة ، ومما يدعو للسخرية ، فقط ملاك المنازل الذين يتأخرون في سداد ديونهم العقارية يمكنهم أن يحصلوا على مساعدة حكومية .

جديد ، برامج مماثلة لم تختبر بعد ، نشرتها وزارة الخزانة ، وشركة تأمين الودائع الفيدرالية FDIC ، وهيئات أخرى ، أسست على فلسفة مماثلة لمكافأة المقصر .

جاء في تقرير لمجلة Wall Street Journal أن ملاك المنازل غالباً سوف يطلبون الأرقام الساخنة لهذه البرامج ، يصلهم أحد الموظفين الذي قد درب على دراسة مدى تأهيلهم ، ويعطيهم تعليمات صريحة ، " من فضلك أطلب فيما بعد ، بعد مضي ٩٠ يوماً من تخلفك عن سداد قرضك برهن العقار " . لقد كانت المخاطرة الأخلاقية الأخيرة . وقد انبثقت بعد اعتماد مئات المليونات من الدولارات لكل منطقة من المناطق الاجتماعية في أمريكا .

في المراحل المبكرة من الأزمة الاقتصادية ، إذا كنت مؤهلاً فإن الأموال متاحة . في المراحل الأخيرة ، عندما تعمق الانهيار الاقتصادي ، وانكمشت الموارد الحكومية ، قدر للأزمة الاقتصادية أن يهيمن عليها المد المندفع من حالات حبس العقارات ، أو أنها سوف تتراجع إلى الوراء بعد أن بشرت بالنجاح وسط أولويات الحكومة دائمة التغير .

الدرس الأكثر أهمية من الكل : لا تبالغ في تقدير الانهيار من حيث العمق ، السرعة ، ومدة البقاء . كما أن ديون العقارات غير متماسكة الأجزاء ، وأيضاً الاقتصاد يفقد ترابطه ، وكما أن الخداع تنكشف ألعيبه ، فإن أسعار المنازل يمكن أن تستمر في الهبوط .

النتيجة النهائية : إذا احتجت أو أردت أن تبيع ، لا تنتظر ! يوفر لك القسم التالي التعليمات خطوة بخطوة . والبديل ، إذا لم تكن غير قادر أو غير مستعد للبيع تجد تعليمات أخرى تالية للتعليمات الأولى .

١٠ خطوات لبيع منزلك

في سوق هابط

إذا كنت تمتلك عقاراً استثمارياً في سوق عقارات ينهار ، اعتقد أن اختيارك واضح : بعد !

ومع ذلك ، إذا كنت تمتلك منزلك في سوق هابط ، إنها أساساً اختيار شخصي - وليس مجرد قرار استثماري . في تلك الحالة ، لا أستطيع أن أخبرك بما تقررره . يكفي أن نقول ذلك ، إذا كنت أنت وأسرّتك راضين مع فكرة الانتقال إلى منزل آخر - وملتزمون تماماً بهدف البيع - يجب أن تتصرف بسرعة . مع طول الانتظار ، يزداد الاحتمال أن يفقد منزلك الكثير من قيمته .

أولاً وأخيراً ، تأكد من أنك مستعد لقبول مبلغاً أقل كثيراً لعقارك مما تعتقد أنه يستحق . إذا لم تستطع أن تقتنع بهذه المناقشة ، أعد قراءة هذا الفصل على أن تدرك التأثيرات المطلقة للازدهار الاقتصادي وللأزمة الاقتصادية في الإسكان . حينئذ أتبع هذه الخطوات :

الخطوة (١) : اختر سمسار عقارات له سجل متابعة حديث في بيع الكثير من العقارات بنفس الفئة العادية مثل منزلك وفهم جيد للتسويق .

الخطوة (٢) : إعمل مع وكيلك لمراجعة " المقارنات " - المبيعات الحديثة للمنازل القابلة للمقارنة في منطقتك المجاورة . تأكد من أنها (أ) حديثة حقيقة (ب) مبيعات فعلية (ج) قابلة للمقارنة واقعياً .

الخطوة (٣) : احسب المتوسط على المقارنات ، وخفضه على الأقل ١٠ في المائة . إذا كانت ظروف السوق تتدهور سريعاً و/ أو أنت متعجل بصورة خاصة خفض ١٠ في المائة أخرى .

الخطوة (٤) : إعمل مع سمسارك لتقدير القيمة النهائية للبيع - المبلغ الذي

من المحتمل أن تتسلمه بعد المفاوضات ، والعمولات ، والتكاليف . إذا كنت قد قدرت ثمناً لعقارك فوق المتوسط ، فإن ثمن البيع النهائي لا ينبغي أن ينخفض بصورة لافتة عن السعر الذي تطلبه .

الخطوة (٥) : عندما تكون جاهزاً لتسجيل العقار لا تدون السعر بصورة مفردة . يعتقد بعض الناس ، " سأحاول أسجل منزلي بسعر أعلى أولاً . إذا لم يبيع سوف أضع عليه بطاقة سعر أقل إلى حد ما " . لكن ذلك المنهج يسعى إلى الفشل ، لأن أفضل الوقت لجذب المشتريين يكون داخل نافذة قصيرة الوقت بعد تدشينك الأساسي للبيع .

الخطوة (٦) : قدم مكافأة عمولة خاصة إلى السماسرة . نمطياً العمولات ٦ في المائة تعطي أو تأخذ نقطة في مواقف خاصة . إنني أوصي بدرجة كبيرة أن تقدم نقطتين ، مكافأة عمولة إضافية ، بما يجعل إجمالي العمولة ٨ في المائة . حينئذ أخبر وكيلك أن يتأكد أن العمولة الإضافية ذكرت بوضوح في سجل جمعية خدمة التسجيلات حيث توزع العمولات على أعضاء الجمعية بنظام داخلي معين .

الخطوة (٧) : تأكد من أن منزلك نظيفاً ! إذا كان يعني ذلك إعادة دهان ، سجاد جديد ، تجديد وتنسيق خضرة حديقتك ، سوف يستحق هذا كل بنسة من التكاليف ، وكل دقيقة من وقتك .

الخطوة (٨) : طور خطة تسويق متعددة القنوات مع صياغتها بعناية فائقة . يتضمن ذلك (١) الميزة اللافتة الأكثر أهمية الوحيدة التي تجعل عقارك مختلفاً عن العقارات الأخرى ؛ (٢) رحلة فعلية عبر الإنترنت online مع ما هو مسجل على أكبر مواقع web ممكنة ؛ (٣) أنشئ ترتيب بريد إلكتروني خاص لكي ترسل إلى كل سماسرة العقارات في المنطقة . لا تقلل من شأن أهمية " كل " هذه الجهود .

الخطوة (٩) : عندما تصلك عطاءات بالنسبة لعقارك ، لا تقل أبد " لا " بصرف النظر عما تحمله من قيمة منخفضة تدعو إلى السخرية كما قد تعتقد . سوف يكون لدى وكيلك الفرصة لترويض المفاوضات على طول الخط ومن الممكن أن يرفع من سخونة المشتري إلى السعر الذي قد تكون قادراً على التعايش معه . وذلك سوف يعطيك إحساس بما يمكن أن يكون لدى المشتري من اعتراضات نمطية ، ومن ثم تساعدك على التغلب على اعتراضات المشتري التالي .

الخطوة (١٠) : لا تفعل هذا مبادأة ، ولكن إذا كان لابد من ذلك ، ادرس تقديم حوافز خاصة إلى المشتري . على سبيل المثال ، تستطيع أن تقدم (١) مكافأة مقابل تكاليف نقل الملكية (٢) سماح لتزيين العقار يستحق كسر صغير جداً من ثمن البيع أو (٣) في حالة الضرورة الملحة ، التنازل عن مبلغ بقيمة القسط الأول من مبلغ الدين برهن العقار الذي سوف يدفعه المشتري . في كل حالة يجب أن يسعى سمسارك للحصول على إحساس بطبيعة اعتراضات المشتري أو ماهية الإضافات الخاصة التي يبحث عنها المشتري . وحينئذ كيف حوافزك لتلبي حاجات وأذواق كل مشتري .

لمزيد من التعليمات التفصيلية والموارد لبيع منزل في الكساد ، قم

بزيارة إلى : www.moneyandmarkets.com/realstate

تريد أن تحتفظ بمنزلك مهما كانت العقبات

والظروف ؟ حينئذ فيما يلي

كيف تخفض التكاليف أو تحصل على مساعدة

إنك تدرك مدى التدهور والانحدار الذي يمكن أن تصل إليه أسعار المنازل

في المستقبل ، حتى بعد الانهيارات التي قد حدثت بالفعل . وأنت تعرف مدى الاضطراب والاهتزاز الذي قد يصيب سوق الأسهم والاقتصاد ككل ، وكيف يمكن أن يؤثر ذلك على دخلك . إذا كنت ، على الرغم من هذه الأخطار ، تشعر بأن ظروفك المالية تصمد بسهولة أمام الجوانب السلبية ، أو أنك قررت أن تبقي منزلك لأغراض شخصية أخرى ، تلك التي تكون قابلة للفهم . توجد ملايين من الأمريكيين الذين لا يريدون أو لا يحتاجون إلى بيع منازلهم الخاصة . ولكن لا يزال هناك بعض الخطوات الأساسية يمكنك اتخاذها لتخفيض تكاليفك .

الخطوة ١ . خفض ضرائب عقارك . حدد إذا ما كانت المساكن في دائرة محيط إقامتك قد هبطت قيمتها ، وحجم ذلك الهبوط . وللوصول إلى تقدير سريع قم بعمل زيارة إلى موقع web خاص بالعقارات وأدخل عنوانك ورقم منطقتك : realstate.yahoo.com/homevalues إذا رأيت من موقع web هبوط لافت في السعر في منطقتك (مثلاً ، ١٠ في المائة ، أو أكثر من سعر الذروة) ، اسأل سمسارك لمساعدتك على جمع أدلة الهبوط لإعداد ملف بالنماذج المطلوبة مع مكتب تقييم (تامين) عقارات المنطقة أو مكتب الخزنة .

الخطوة ٢ . تجوّل هنا وهناك حول تأمين ملاك البيوت . في الأوقات الصعبة من الطبيعي بالنسبة لشركات التأمين أن تتنافس بجرأة وحيوية من أجل دائرة عملك . إنهم يريدون دائرة عملك لأنهم يأملون أنك سوف تشتري منتجات تأمينية أخرى . وفي المناطق التي يكون من الصعب الحصول على حالات تأمين ملاك المنازل ، فإنك تستطيع أن تتخذ خطوات لتخفيض تكاليف التأمين، من خلال تركيب مصدات للأعاصير ، نظام إنذار ضد اللصوص ، تفتيش خاص على الأسطح ، وهكذا .

الخطوة ٣. ادرس تفتيش الاعتدال أو التلطيف . إذا كنت تعيش في منطقة معرضة إلى الكوارث الطبيعية ، أتعاب تجهيزات الاعتدال ، سوف تكون أموالاً أنفقت بصورة جيدة .

الخطوة ٤. إذا كانت المقايضة ممكنة بحيث تستبدل بقرضك القديم قرضاً جديداً أكثر ملاءمة . إذا كنت متورطاً في قرض سعر فائدته قابل للتعديل ، أحصل على مساعدة من سمسار قروض الرهونات العقارية لكي تقارن قرضك الحالي مع قرض سعر فائدته ثابت . في الأسواق ذات الائتمان شديد الإحكام ، من الصعب أن تكون مؤهلاً لاستيفاء الشروط ، ولكن ليس هناك ما يمنع من المحاولة .

الخطوة ٥. إذا كان لديك قيمة صافية مرتفعة فكر في آليات التغطية المتاحة للمساعدة على حمايتك من تدهور أسعار العقارات . المقدمة المنطقية أنك تمتلك عقاراً وفي نفس الوقت غير مستعد أو قادر على بيعه . وأنت أيضاً قلق حول انهيارات السعر الكبيرة ، والتي يمكن أن تحدث ضرراً لافتاً لقيمتك الصافية . في هذه الحالة قد تكون التغطية اختياراً حيوياً - كما سوف يجيء في الفصل السابع .

الخطوة ٦. إذا كنت تلهث وراء تسديدات قرضك العقاري ؛ أتصل بهيئة إدارة الإسكان الفيدرالية FHA . بداية من عام ٢٠٠٧ قدمت FHA برنامج تأمين ، تم تصميمه لمساعدة ملاك العقارات على تسديدات أعباء قروض الرهونات العقارية بطريقة أخرى . الأكثر من هذا ، في عام ٢٠٠٨ ، توسعت FHA في برنامجها ليساعد أيضاً على مقايضة المزيد من القروض . في الأزمات المالية أو الكساد ، لا يوجد ضمان بأن الحكومة تكون قادرة على الاستمرار في توفير هذه الأنواع من البرامج ، ولكن إلى الحد الذي تواصل فيه الحكومة مثل هذه البرامج ، لا ينبغي أن تتردد في أن تستفيد منها .

الخطوة ٧. إذا كنت على وشك حبس العقار فكر في مشروع طوق النجاة Lifeline الحكومي . سوف يجمد هذا البرنامج عملية حبس العقار لمدة ٣٠ يوماً ، بما يعطيك الفرصة لإعادة التفاوض حول قرضك برهن العقار أو الحصول على مقايضة بين القروض تكون أكثر ملاءمة . لمزيد من المعلومات قم بزيارة موقع :

www.hopenew.com أو اتصل برقم ٦٧٣-٤٩٥-٨٨٨ . فقط ضع في ذهنك أن هذه ليست أموالاً حرة ؛ تطلب الحكومة فقط خطة برنامج تسديد جديد .

الخطوة ٨. لمعلومات عن برامج الحكومة الجديدة قم بزيارة موقع :
www.moneyandmarkets.com/homehelp