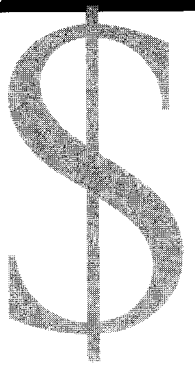
الفصل التاسع



موردك الخامس
ثروة في حجز الرهن والتنازل

في الفصل الثامن تعلمنا كيفية اللقية، والتمويل، وجني الثمار من الصفقات العقارية. لقد أمضيت الكثير من الوقت من أجل تعليمك عن التمويل الخلاق لأني لم أقم بتمييز واضح بين المورد الرابع والمورد الخامس. فالمورد الرابع هو الشراء والاحتفاظ بالعقارات. في هذا الفصل سوف أعلمك عن المورد الخامس: الشراء والتنازل. التمييز الرئيسي بين هذين الموردين هو الوقت: طويل الأجل مقابل قصير الأجل.

قبل أن انطلق الحديث بشكل كامل عن التنازل القصير الأجل، أريد تذكيرك بتأثير طريقة شراء العقار والاحتفاظ به لفترة طويلة الأجل (المورد الرابع). وهذا مشابه تماماً لطريقة وارن بوفيت للشراء والاستمرار في سوق البورصة.

فإذا أصبحت ملكية ما حقاً تاماً من حقوقك لفترات طويلة من الزمن، فإنك في نهاية الأمر ستساهم بكل نقلة كبيرة في ارتفاع الأسعار. فمثلاً، منذ أن نشر كتابي الأول عام 1980، كان هناك عدة ارتفاعات وانخفاضات في

obeikandl.com

سوق العقارات. وخلال هذه الارتفاعات والانخفاضات، يميل المستثمرون في العقارات إلى ارتكاب أخطاء معينة كتلك التي يقوم بها المستثمرون في أسواق البورصة. فهم يشترون عندما يكون الجميع متحمساً (الشراء عالياً) ويبيعون عندما يكثر العرض في السوق (البيع منخفضاً). عندها يقولون بصراحة، «حاولت في العقارات. لكنها لم تنجح معي». لا أحد يجني المال من الشراء عالياً والبيع منخفضاً. فكما في الأسواق، أنت بحاجة للشراء عندما يقدم قليل الخبرة في السوق على البيع وتقوم أنت بالبيع عندما يقدم هو على الشراء.

التصريح الذي أطلقته في كتابي الأول ما زال صحيحاً.

«لا تنتظر لشراء العقارات. اشتر العقار وانتظر».

في عام 1982، جاء شاب في الرابعة والعشرين من العمر يدعى توم بينتر لحضور واحدة من حلقاتي. وإليك كيف يروي القصة.

كوني كنت طالباً في الجامعة في عام 1982، لم يكن لدي موارد مالية مثل الائتمان والمال لكي أستثمر في الملكية. فقط بدافع من الحلم والرغبة، بدأت مهنتي في الاستثمار. وقد استغرق مني ذلك سنة لإيجاد ملكية يمكنني شراؤها مقابل دفعة نقدية صغيرة مقدماً.

كنت أنشر الإعلانات في الصحف عندما تلقيت اتصالاً من مالك لبناء مكون من أربع وحدات من الشقق. لقد كان رجلاً كبيراً في العمر تعب من الإدارة. والقيمة كانت تقريباً 75 ألف دولار. وهو قد قام بشرائه قبل عدة سنوات، والعقار كان متحرراً من الالتزامات ولا يترتب عليه أية قروض.

تفاوضنا على سعر 60 ألف دولار مع دفعة نقدية مقدمة بمقدار خمسة آلاف دولار. وبدلاً من الذهاب إلى المصرف والحصول على تمويل جديد، وافق على تحمل العقد لمدة خمسة عشر عاماً بفائدة 10 ٪. حيث سأقوم بتسديد الدفعات إليه مباشرة بمقدار 591.03 دولار شهرياً.

أتممت الصفقة في الأول من الشهر. وعند إتمامها، سجلت في حسابي إيداعات ضمان بمقدار 800 دولار وإيجارات إضافية بمقدار 800 دولار. نظراً لأن دفعتي الأولى من الرهن لم تكن تستحق الدفع بعد ثلاثين يوماً، كان بمقدوري استخدام الإيجارات والإيداعات من أجل الدفعة المقدمة. لذلك، كانت دفعتي النقدية الفعلية حوالي 3.400 دولار.

بعد خمس عشرة سنة، وبعد عدد من الارتفاعات والانخفاضات في سوق العقارات، تم دفع القرض نهائياً. اليوم، العقار متحرر وبريء من الالتزامات تجاه القروض، وبقيمة 180 ألف دولار. لا يزال الوضع أفضل، حيث يضخ العقار تدفقات نقدية بمقدار 1.600 دولار على الأقل في كل شهر.

نفس الاستراتيجية فقط أضف أصفاراً

في عام 1997، صادفني وضع مشابه. فالبائع كان قد اشترى مجمع للشقق قبل عشر سنوات ونال أرباحاً جيدة. وقد تعب من الإدارة. العقار تكوَّن من سبعة أبنية بقيمة 1.8 مليون دولار.

وتفاوضنا على سعر للشراء بمقدار 1.650.000 دولار، دون دفعة مقدمة. هو نال سعره. وتمت الصفقة من ناحية أخرى وفق شروطي. وقمنا بتحسين العقارات ورفعنا قيمة الإيجارات.

فإذا مضى كل شيء بشكل جيد، سيتم دفع قيمة العقارات خلال اثنان وعشرون سنة.

سئلت لماذا علي تحمل مشاكل وحدات الإيجار. الجواب بسيط. لدي «تعليل» كبير: ابني في العاشرة من العمر وهو حالم (متهرب من الواقع). علك قد شاهدت فيلم رجل المطر، بطولة توم كروز وداستن هوفمان. داستن هوفمان يلعب دور الرجل الحالم.

إن ابني سيحتاج إلى مساعدة مالية لبقية عمره. في عام 1993، وبعمر 34 عاماً، أصابتني نوبة قلبية. وكان هذا نداء لي للصحوة الكبرى. ابني سيعيش بعدي على الأقل ثلاثين أو أربعين عاماً. إنني أحاول وضع الأمور في مكانها الصحيح وذلك من أجل العناية بعائلتي في حال حدوث شيء ما لي.

فإذا كان لديك تساؤلاً كبيراً بما يكفي، فإنك ستستنتج الإجابة.

أنا فخور بأن توم قد قدم للعمل معي في منتصف الثمانينات وخلال خمس سنوات، ومن خلال السلوك الحسن والمثابرة، أصبح رئيساً وشريكاً كاملاً في شركة شالنج سيستمز المحدودة، وهي شركة واسعة الانتشار عبر البلد متخصصة في حلقات البحث. اليوم، لا يزال توم يحقق العديد من موارد الدخل التي ستتعلمها في هذا الكتاب. فاستراتيجيته الطويلة الأجل للعقارات (المورد الرابع) قد عوضت له بشكل جيد.

لكن للاستراتيجية القصيرة الأجل مكانتها أيضاً.

ما الذي يخلق الصفقات القصيرة الأجل؟

العقارات صعبة التحويل إلى سيولة. بمعنى آخر، لا يمكن بيعها بسرعة. ولكن الحال في سوق البورصة، عكس ذلك، حيث يسهل تحويل الأسهم إلى سيولة ـ فإذا اشتريت سهماً في هذه اللحظة، يمكنك بيعه بعد ثلاثين ثانية. وبسبب كون العقارات بطيئة البيع، فإن المستثمرين الأذكياء في العقارات يمكن أن يجنوا أرباحاً طائلة عن طريق تحملهم مخاطر صعوبة تحويل العقار إلى سيولة.

إننا نعلم بأنه، وضمن فترة زمنية معينة، الملكية التي نشتريها بسعر أقل من سعر السوق اليوم يمكن في نهاية الأمر إعادة تسويقها وتحقيق الأرباح.

وبنفس الوقت، ربما يتوجب علينا تسديد دفعات شهرية، ونقوم بحل وضع حرج لمستأجر، أو تحديث وتجديد للعقار، أوحل مسألة متعلقة بموقع العقار ـ أو إيجاد حل لمشاكل أخرى لا تعد ولا تحصى. بمعنى آخر، إننا نجني المال من حل المشاكل. وكلما زاد عدد المشاكل التي نحلها، كلما زاد المال الذي نجني.

في الفصل الثامن، تعلمنا على الأقل عشرين مشكلة يمكن أن تواجه الناس وتجبرهم على بيع ملكياتهم. وكلما أصبح الناس أكثر يأساً، كلما كانوا بحاجة أسرع للبيع ويصبحون أكثر مرونة. والطريقة الوحيدة للتأثير بعملية بيع سريعة هي القيام بأمر من الأمرين: خفض السعر، أو عرض شروط مالية مغرية ـ مثل دفعة نقدية مقدمة صغيرة. فإذا كنت صياداً حقيقياً في صفقات العقارات، عندها يجب أن تملك القدرة على التأثير في أحد هذين الأمرين ـ السعر أو الشروط ويفضل كليهما. وإن لم يكن ذلك، فلا تشتري.

هنالك عدد أكبر من الصفقات متاح في مجال حجوزات الرهن منها في أي مجال آخر للعقارات.

فرصة صفقة رقم 1 : حجز الرهن

لماذا يجنح الأفراد إلى التخلص من الملكية الجيدة للغاية؟ لماذا سيكون لديهم الرغبة بالمغامرة بإجراء تخمين لديونهم؟ ولماذا يواجهون الإحراج الناجم عن إجبارهم على الخروج من منزلهم؟

حسناً، مهما يكن السبب، ووفق بيانات اتحاد أصحاب مصارف الرهن العقاري، فإن أكثر من 400 ألف منزل تم حجز رهنهم في السنة الماضية ... أي أكثر من 33.500 بالشهر في شمال أمريكا. كم من هذه المنازل تحتاج لشرائه لتكسب ما يكفي من الأرباح لتعادل أو تتجاوز راتبك السنوي الحالي؟ فقط واحد.

فعقار واحد جيد يُشترى ويُباع يمكن أن يدعمك لسنة! في الواقع، إذا ثابرت لفترة كافية، فإنني أعتقد بأنك ستجد على الأقل صفقة ملكية واحدة جيدة كافية للانطلاق في حياتك. لكنك على الأرجح لا ترغب بتصديق ذلك بعد. لذلك دعنا نقلل التوقعات ونفترض بأنه في وقت ما في السنوات الخمس التالية، وببحث مستمر، ستجد عقاراً واحداً ممتازاً يمكنك شراؤه أخفض بـ 20 ٪ من سعر السوق. هل تظن بأن ذلك واقعياً؟

حتى لو لم تكن العقارات «مجالك»، يجب عليك على الأقل أن ترغب بتعلم عدة أسس بحيث يمكنك شراء مكان إقامتك الشخصية بحسم كبير. فإذا رغبت بالحصول على تقرير مجاني حول «كيفية توفير 100 ألف دولار عند شرائك لمنزلك التالي»، اذهب إلى العنوان www.multiplestreamsofincome.com وادخل الكلمة المفتاح (توفير مائة ألف)، أو اتصل بمكتبي على الرقم 8700 ـ 852 ـ 801.

اصطياد صفقة من حجوزات الرهن

إن واحدة من أكثر الطرق فعالية لاكتشاف عقار للبيع بالجملة هي البحث عن حجوزات للرهن. عندما يخفق أصحاب العقارات بدفع الدفعات الشهرية عن عقاراتهم، فإن قروضهم تصبح متأخرة الدفع. وكل مؤسسة إقراض لديها تعليمات مختلفة لمعالجة التأخير عن الدفع.

ويبدأ ذلك عادة برسالة تذكير لطيفة تطلب من الزبون أن يسدد دفعاته أو دفعاتها في التاريخ المحدد. وهذا يتبع بسلسلة من رسائل الإنذار منتهية إلى مذكرة رسمية بالتخلف عن الدفع. واستناداً إلى حيث تعيش، فإن المجال الزمني بين مذكرة التخلف عن الدفع والبيع الفعلي للرهن المحجوز يتراوح بين تسعين إلى 365 يوماً. كما يمكن أن يكون هناك أيضاً فترة لفك الرهن بعد بيع الرهن المحجوز. وعموماً، في أغلب الولايات تستغرق عملية حجز الرهن تسعين يوماً لا تتضمن مهلة فك الرهن. فعند التقصير عن

تسديد إحدى الدفعات، فإن معظم مالكي المنازل يمنحون عملياً مهلة تسعين يوماً قبل أن يفقدوا منازلهم.

هناك أربع مراحل هامة في عملية حجز الرهن:

- قبل البيع، قبل أن يعلن المقرض عن مذكرة التخلف عن الدفع لدى المحكمة
- قبل البيع، بعد أن يعلن المقرض مذكرة التخلف عن الدفع
- عند بيع الرهن المحجوز
- بعد البيع

قبل البيع: قبل مذكرة التخلف عن الدفع

لكل مرحلة مزاياها ومساوئها. فعلى سبيل المثال، القليل من المنافسة يحدث قبل أن ينشر المصرف مذكرة التخلف عن الدفع. وبشكل أساسي، فإن الأشخاص الوحيدين الذين يكونون على دراية بالتأخر عن الدفع هم المُقرض وصاحب الملكية. ولسوء الحظ فإنه من الصعب جداً إيجاد هؤلاء الأشخاص. وبالتالي أنت مضطر للوصول إليهم من خلال إعلاناتك في الصحف وأسلوبك الخاص في اقتناص مثل هذه الفرص.

قبل البيع: بعد مذكرة التخلف عن الدفع

بعد أن يتم الإعلان عن مذكرة التخلف لدى المحكمة، فإن القضية عندها تصبح معروفة لدى الجميع. يوجد هناك عدة شركات لخدمات حجز الرهن تبحث عن مثل هذه الإشعارات بالحجز على الرهن وتبيع الاشتراكات للراغبين بالدفع لقاء الاستفادة من هذه المعلومات. وعموماً فإن البائعين يصبحون مرنين بشكل متزايد عندما يقترب موعد حجز الرهن. في نفس الوقت، يكون هناك العديد من المشترين الآخرين الراغبين في التنافس.

obeikandl.com

عند بيع الرهن المحجوز

إذا عُرض الرهن المحجوز للبيع، فلديك خيار واحد فقط ـ أن تدفع كامل القيمة لحامل صك الرهن. وهذا، يتطلب الكثير من النقد لتقديم عرض عند بيع الرهن المحجوز: ففي حال فزت بالعرض، فسيكون لديك فقط وقت قصير للدفع نقداً لقاء قيمة الملكية. إنني أشجعك لزيارة المحكمة في المنطقة، واكتشاف متى سيحدث بيع الرهن المحجوز التالي، عندما تتواجد هناك وتراقب. ستجد العديد من العقارات مستحقة البيع في ذلك اليوم قد تم سحبها من المزاد لأسباب متعددة. ومن العقارات المتبقية بين الأغلبية الساحقة تحقق ربحاً ضئيلا فقط (القروض والرسوم القانونية قد تساوي أو تتجاوز القيمة) وبالتالي فإن لا أحداً يقدم عرضاً بصددها وتقوم الشركة المقرضة بسحبها من العرض. إن القليل من العقارات يستحق فعلاً تقديم العروض من أجله. ولكن أحياناً، تتاح هنالك صفقة استثنائية. وفي بعض الأحيان ينتهي الأمر بتنافس حاد (حرب) عند تقديم عروض أسعار مع مستثمر آخر. واحد من طلابي المبتدئين بدأ بتقديم العروض مع مستثمر متمرس. وعندما انتهى تقديم العروض. فإن طالبي الشاب فاز بالعرض. عندها دنا منه المستثمر المتمرس وقدم إليه عرضاً نقدياً على الفور بقيمة ألفي دولار ليغير موقفه تجاه الملكية. وقد وافق على ألفي دولار نقداً مقابل خمسة عشر دقيقة من العمل. لا أنصحك بمحاولة شراء ملكياتك عند بيع رهن محجوز، لكن من المفيد مشاهدة كيف يجري ذلك.

ما بعد البيع

في اللحظة التي يقوم فيها المقرضون بالحجز على رهن، يصبح أولئك المقرضين أكثر مرونة وبشكل ملحوظ. الآن هي مشكلتهم ويريدون التخلص منها ... فهم يظهرون في الواقع العديد من أعراض «مرض عدم الرغبة في الحفاظ على الملكية». حتى يمكن أن يكونوا مقتنعين، وتحت الظروف

الملائمة، أن يبيعوك الملكية بأقل من قيمة الرهن. وهذا ما يطلق عليه عادة في مجال الأعمال، كبيع النسيئة sort sale فعلى سبيل المثال، لنفترض بأن المقرض حجز الرهن على منزل قيمته مائة ألف دولار مقابل 95 ألف دولار للعقار المرهون. فإذا لم يقدم أحدهم سعراً في المزاد، فإن المُقرض يحتفظ عادة بالمنزل. وفي أحيان كثيرة فإن المقرض سوف يدرس عرضاً لأقل من 95 ألف دولار ويتحمل خسارة من أجل التخلص منه.

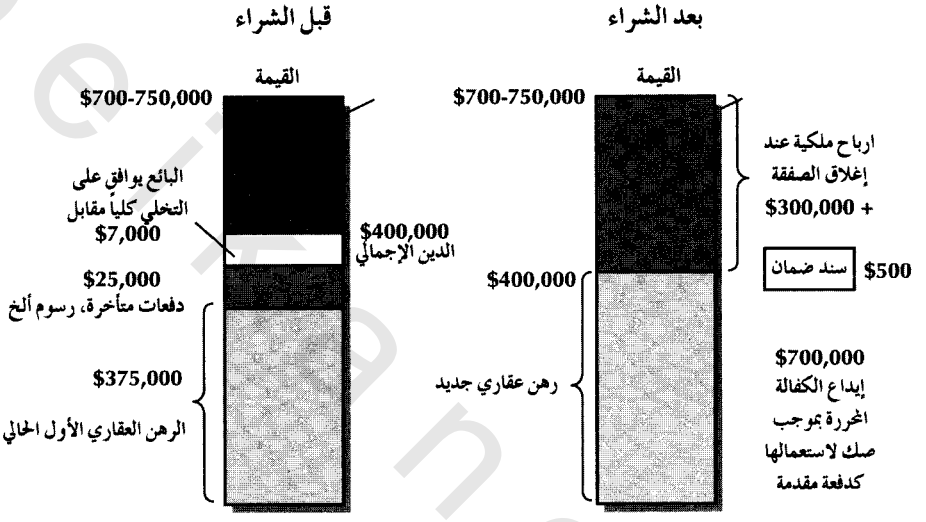
يمكنك شراء رهن محجوز في أي من هذه المراحل، قبل البيع وما بعد البيع. دعني أُعطيك بعض الأمثلة الواقعية. (إن بعض المبالغ في هذه الأمثلة تم تعديله لسهولة الإيضاح).

دراسة حالة رقم 1: قبل حجز الرهن/ قبل مذكرة التخلف عن الدفع

إن أحد طلابي، ويدعى جيم، في فلوريدا، اكتشف مكاناً لملكية ممتازة من خلال الاتصال مع مؤسسات الإقراض للاستفسار فيما إذا كان لديهم أي قروض تأخر دفعها. وقد وجد مؤسسة إقراض صغيرة منحت قرضاً رافقته متاعب وقد منح مركز صغير لبيع الثياب ـ يشمل عدة مخازن لبيع التجزئة في منطقة تجارية. وقد حاول ممثلو المقرض مساعدة صاحب الملكية بالطرق القانونية من خلال إبلاغه مذكرة تخلف عن الدفع لكن لم يكن بمقدورهم إيجاده. لذا أشاروا على جيم أنه في حال نجاحه بإيجاد البائع، فعندها ربما يرغبون بمساعدته في شراء الملكية عندما تصبح متاحة. لقد بلغ القرض 375 ألف دولار تقريباً ممنوحاً لملكية تبلغ قيمتها حوالي 750 ألف دولار. إن دفعات القرض المتأخر تسديدها بلغت حوالي 25 ألف دولار.

بدأ جيم عمله في البحث واستطاع أخيراً اكتشاف مكان البائع في جزر الكايمان. كان البائع قد هجر الملكية نهائياً. سأل جيم البائع كم يريد لقاء ملكيته. أجاب البائع بأنه سيكون راضياً بأي شيء ـ ماذا بشأن سبعة آلاف

دولار نقداً؟ وقد أوضح جيم بأن الوثائق ستحول إلى جزر كايمان بين ليلة وضحاها وعند الحصول على توقيع البائع، فإن مبلغ السبعة آلاف دولار سوف يحول برقياً إلى مصرف البائع لإتمام الصفقة. (انظر الشكل 9 ـ 1)



الشكل 9.1 كيف توحّدت عملية فلوريدا

وبذلك، توفرت لجيم الإمكانية بالحصول على 350 ألف دولار على شكل أسهم في ملكية فقط مقابل سبعة آلاف دولار نقداً. بعد ذلك دنا من المقرض، الذي اتفق معه على إضافة الدفعات المتأخرة (25 ألف دولار) إلى القرض الأصلي (375 ألف دولار) ومنح جيم قرضاً جديداً بمبلغ (400 ألف دولار). وبناء عليه فإن وضع المصرف تم إحاطته بالاهتمام اللازم.

إلا أن الدفعة المقدمة البالغة سبعة آلاف دولار شكلت عقبة أمام جيم لعدم وجودها بحوزته. إلا أن معرفته بأساليب التمويل الخلاق اختصرت الزمن: كان هناك العديد من الطرق لتأمين سبعة آلاف دولار، لقد نجح جيم بإيجاد حل خلاق للغاية عندما اكتشف من خلال تحليله لواقع الملكية بأن شركة الكهرباء كانت تحتجز إيداع ضمان بمقدار سبعة آلاف دولار لتضمن

تحصيل فواتير استهلاك المستأجر من هذه المرافق. لقد سأل جيم شركة الكهرباء فيما إذا كانت تقبل إيداع ضمان أقل وتحرر بعضاً من هذه المبالغ. أجابت الشركة بأنها ستحرر كامل المبلغ فيما لو أرسل جيم بالبريد سند ضمان بكامل المبلغ. ما هو سند الضمان؟ إن سند الضمان يشبه بوليصة التأمين. فهو يضمن (أو يكفل) بالدفع لشركة الكهرباء في حال تخلف المستأجرين عن دفع فواتير الاستهلاك. كم يكلف ذلك بالضبط؟ في هذه الحالة أقل من 500 دولار.

عند إتمام العملية إليك ما حدث: أقدم جيم على شراء سند ضمان مقابل 500 دولار. وبذلك يكون جيم قد أرضى شركة الكهرباء، التي قامت بتحرير مبلغ سبعة آلاف دولار نقداً. وقد استُخدم هذا المبلغ من قبل جيم كدفعة نقدية مقدمة. كما أن المالك المتأخر عن الدفع قام بتوقيع الوثائق الخاصة ببيع بنائه بعد استلام مبلغ السبعة آلاف دولار. فهذا المبلغ المستلم من شركة الكهرباء تم إرساله إلى البائع المتأخر عن الدفع في جزر الكايمان. وخرج جيم من هذه الصفقة مالكاً فخوراً لملكية ممتازة محققاً ربحاً فورياً في صورة ملكية بمقدار 350 ألف دولار. وبعد مضي شهر قام بالتنازل عن هذه الملكية وحقق ربحاً نقدياً بلغ 150 ألف دولار.

هذا مثال عن شراء صفقة ملكية قبل الإعلان عن مذكرة التخلف عن الدفع.

دراسة حالة رقم 2: قبل حجز الرهن/بعد مذكرة التخلف عن الدفع

واحدة من أفضل الخريجات عندي كانت امرأة من منطقة لوس أنجلوس. وفي آخر مرة تحادثنا فيها، كانت وزوجها يشتريان بنجاح من أربعة إلى خمس رهونات محجوزة في السنة. إن أكثر صفقة مربحة من صفقاتها كانت عبارة عن ما قبل الحجز على الرهن فقد بلغ رصيد القرض الواجب تسديده 17 ألف دولار تقريباً. ومع مزيد من التفحص، اكتشفت أن

المنزل يقع في الجوار للمنازل التي تتراوح قيمتها من 150 ألف دولار إلى 200 ألف دولار. وهذا أتاح لها فرصة كبيرة للحصول على حصة من الأرباح من هذه الملكية. وقد قامت بتفتيش المنزل ووجدت أنه في حالة يرثى لها. (عل هذا السبب كان وراء أن أحداً من الجيران لم يزعج نفسه بتفحصه). كان يقطن المنزل ثلاث مراهقين توفيا والداهم مؤخراً. وعندما زارت المنزل، عرض عليها الشبان أكواماً من الرسائل غير المفتوحة والمرسلة من قبل المصرف لم يعرفوا ماذا يفعلون بها. وكانت هذه عبارة عن مذكرات حجز الرهن. أعلمت الشبان بأنهم ضمن مدة الحجز على الرهن. مع ذلك كان الوقت متأخراً جداً تقريباً. وكان عليهم التصرف على الفور. وبسبب سلوكها الذي أوحى لهم بالثقة، أوكل لها الشبان متابعة شؤونهم وتمكنت بعدها من إيقاف الحجز على الرهن. كما قامت بتدبير المال اللازم لإتمام التحديث الكامل للملكية. (حيث كان هناك ثقوب في الجدران، نوافذ مكسورة، آثار دراجة نارية على المرج ـ فوضى). وقد كلفت الشبان المراهقين بعملية إصلاح الملكية، وبعد عدة أشهر لاحقة تم بيع هذه الملكية، كما تم توزيع الربح البالغ 100 ألف دولار بين الشبان المراهقين والمستثمرة الطيبة. فبدون مساعدتها، لم يكن هناك أدنى شك بأن الشارع كان مصير هؤلاء الشبان بدون أن يتاح لهم ملكية أي شيء.

في كل مرة أفكر فيها بهذه المرأة، يذكرني هذا بأن المستثمرين في العقارات يمكن أن لا يكتفوا فقط بحل مشاكل الآخرين وإنما يمكن أن يكونوا أيضاً منقذين لهم.

دراسة حالة رقم 3: شراء العقار عند بيع الرهن المحجوز

قبل عدة سنوات خلت، أقمت ندوة عن الحجز على الرهن في بالتيمور في ماريلاند، فإن مبيعات الرهن المحجوز تحدث عادة وفق مراحل متعلقة بالملكية والتي سيصار إلى حجز الرهن عليها (وهذا خلافاً للمراحل

التي تتبعها المحاكم في الولايات الأخرى). وقد أخذنا كافة الإجراءات اللازمة ليتمكن جميع الطلاب الكف عن المشاهدة الحية لبيع رهن محجوز. وقد وصلنا إلى مكان مبيع الرهن المحجوز في الوقت المحدد في حافلتين مليئتين بالأشخاص. واقتصر الأشخاص الآخرون المتواجدون هناك على القائمين على المزاد ومستثمر وحيد، هو السيد روشكايند. لا حاجة للقول بأنه قد أصيب بخيبة أمل بعد رؤيتنا عند الوصول لأنه ظن بأننا سنعرض أسعاراً منافسة له. إلا أنه شعر بارتياح عندما علم بأننا هناك فقط للمشاهدة. وقد تابع شراء الملكية بالسعر الأدنى المعروض ـ وحقق ربحاً كبيراً. وقد استغرق الأمر كله عدة دقائق فقط.

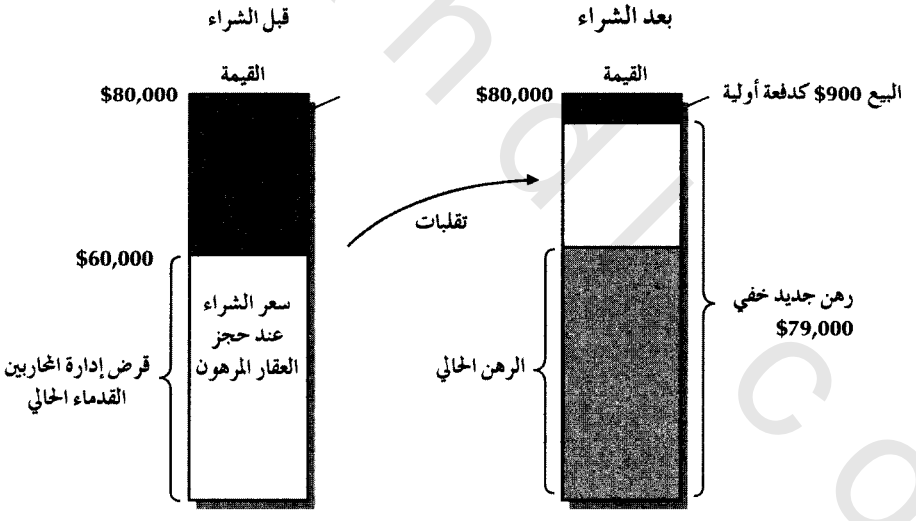
وبعد الانتهاء من عملية البيع بدأنا بالحديث مع المستثمر. وبعد عدة ملاطفات علمنا بأنه كان أكبر مالك وحيد لمنازل الإقامة في كامل أنحاء ولاية ماريلاند، ويملك أكثر من ثلاثة آلاف منزل عائلي مفرد بمحفظته. وبما لا يزيد عن 25 سنة كان يقوم بشراء الملكيات من الرهونات المحجوزة وجمع بذلك ثروة صافية هائلة. وكان العديد من المنازل بريء الذمة من التزامات حجز الرهن، مما حقق له تدفقاً نقدياً إيجابياً كبيراً. وقد بعث البهجة فينا عندما وافق السيد روشكايند على المشاركة في محاضراتنا في الصف وأمضى ساعات عدة أطلعنا خلالها على خبرته الواسعة وحكمته. وكان ذلك وصفاً لا يُنسى للقدرة على ابتياع استراتيجية منفردة ومدرة للأرباح على مدى طويل من الزمن. لم يكن باستطاعتي الكتابة عن ذلك بشكل بأفضل.

دراسة حالة رقم 4: شراء العقارات ـ بعد حجز الرهن

أحد طلابي، ويدعى جون بيرلي، كان مخططاً مالياً في منطقة سان فرنسيسكو. وبعد حضوره ندوتي، انتقل إلى فونيكس في أوائل التسعينات لشراء رهن محجوز لإدارة المحاربين القدماء مستخدماً استراتيجية فريدة.

فبدلاً من أن يكتفي بالشراء والمحافظة على كل ملكية، كان يقوم بالتنازل عنها وإعادة بيعها مباشرة.

لقد كانت صفقة نموذجية: فقد اشترى جون منزلاً قدِّرت قيمته بـ80 ألف دولار من إدارة المحاربين القدماء الحكومية مقابل 60 ألف دولار للرهن المحجوز مع دفعة نقدية مقدمة صغيرة. بعدها قام بنشر إعلانات في الصحف يعرض إعادة بيع المنزل لقاء قيمة 80 ألف دولار وبدفعة نقدية مقدمة تبلغ 900 دولار. وقد جذب هذا العديد من الاتصالات. ويأتي ربح جون على شكل دفعات التي يسددها جون ثانية مقابل الرهن المستور، كما مبين بالشكل 9 ـ 2.



الشكل 2.9 كيف تحول حجز رهن فو نيكس إلى إعادة بيع

ويبدو أن ذلك لا يشكل ربحاً كبيراً ما لم تعلم بأن جون كان يشتري ويعيد البيع من أربعة إلى خمسة منازل في الشهر ! وفي آخر مرة تكلمت فيها معه، كان قد اشترى وأعاد بيع أكثر من 800 منزل وفق هذه الطريقة. وفي كل مرة احتفظ بعباءة رهن مع دفعات شهرية. وأن حصصه المتراكمة في عباءة الرهن هذه شكلت إجمالاً بمقدار ملايين ال دولارات، بالإضافة إلى تدفق نقدي بعشرات آلاف ال دولارات شهرياً. وبشكل لا يمكن تجاهله، فقد استغرق ذلك سنوات من الجهود المركزة والمكرسة، كما لا يمكن الإغفال بأنها كانت طريقة فعالة لتحقيق دخل متعدد بصورة مستمرة.

إليك مثال آخر من بوب شوماخر في جورجيا:

> أنا متخصص في الرهونات المحجوزة والصكوك الضريبية لنقل الملكية العقارية. وقد علمت عن هذا المنزل الكائن في ماكون بجورجيا، وذلك من خلال حضوري بيع لرهن محجوز في محكمة المقاطعة. لقد تم بيع المنزل في عام 1994 لقاء 108 آلاف دولار. وبعد حجز الرهن، تفاوضت حول شراء «بيع النسيئة الدين» من المقرض في حزيران 1999 لقاء 91 ألف دولار، على أن يتحمل المقرض معظم تكاليف إتمام الصفقة. وبعد أن قمت باستثمار حوالي 8 آلاف دولار في أعمال الدهان والإصلاحات الأخرى، بات من الممكن أن يستحق المنزل قيمة 120 ألف دولار أو أكثر. وباستخدام الائتمان على قيمة المنزل الحالية للدفعة المقدمة، كان بإمكاني شراء الملكية بدون أي إنفاق نقدي.

عقار واحد جيد يمكن أن يهيئ انطلاقتك مدى الحياة

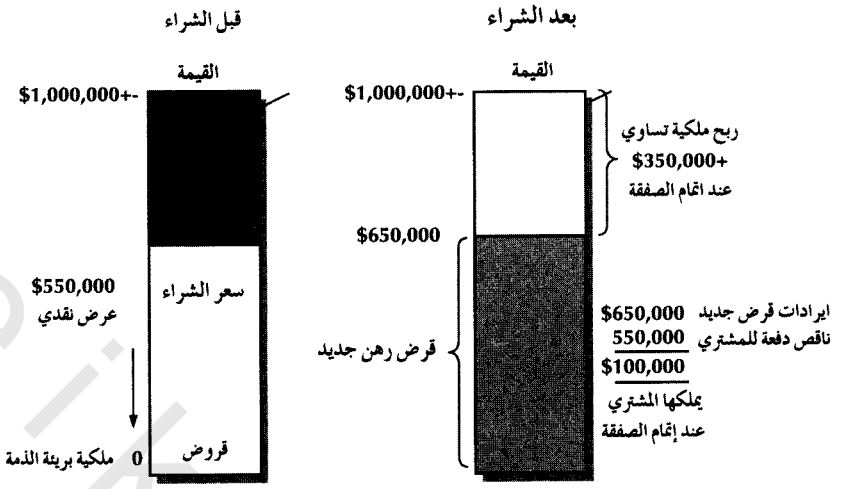
إحدى طالباتي في شيكاغو، كانديس، وجدت صفقة ملكية استثنائية ولدت من فكرة لامعة من صديق في الجامعة. وقد توجهت على الفور لإلقاء نظرة على الملكية بعد خروجها من الجامعة واكتشفت بناءً كبيراً مؤلفاً من عدة شقق مجدد بالكامل وبحالة ممتازة. وبدأت بحثها من خلال

الاتصال بالأرقام الموجودة على الآرمات المكتوب عليها «للبيع». وقد علمت بأنها كانت ملكية تمت تصفيتها بسبب هبوط المدخرات المحلية ومنح القروض. بعد أن قام صاحب البناء باقتراض مبالغ كبيرة من الأموال لتحديث هذه الوحدات السكنية، تأخر بعدها عن تسديد القروض. وقد حولت الملكية إلى آخر بعد حجز الرهن إلا أن المالك الجديد تعرض للإفلاس. ثم عهد إلى وكالة حكومية لبيع الملكيات المتبقية. وقد تم إجراء تخمين شامل للملكية وقدرت قيمتها بموجبه بمقدار 950 ألف دولار (وعلى الرغم من شعور كانديس بأن التخمين كان معتدلاً جداً) فقد تقدمت كانديس بعرض فوري مقداره 550 ألف دولار نقداً في خلال ثلاثين يوماً ـ عشرة آلاف دولار دفعة نقدية لعقد الصفقة ودون شروط ما عدا حق معاينة الملكية قبل إتمام الصفقة. وقد تم قبول عرضها على الفور.

وخلال ثلاثين يوماً من دنو يوم الموعد النهائي للصفقة، قامت بالترتيبات اللازمة لكي يلقي صاحب المصرف نظرة على العقار. وبسبب العلاقة الوثيقة معه، فقد وافق على إقراضها مبلغ 650 ألف دولار لقاء الملكية وعلى أساس القيمة التخمينية البالغة 950 ألف دولار. الشكل 9 ـ 3 يبين كيف بدا ذلك.

وبعد إتمام الصفقة، ذهبت حاملة شيكاً بقيمة 100 ألف دولار. كما أن الملكية تتضمن ربحاً في صورة قيمة بلغ على الأقل 300 ألف دولار مع تدفق نقدي إيجابي كبير. تخيل ذلك، عقار ممتاز. نقد عند إتمام الصفقة. ربح في صورة ملكية. تدفق نقدي إيجابي كبير. لا يمكن لذلك الأمر أن ينتهي بأفضل من ذلك. وفي اجتماع تناول الطعام في شيكاغو، أفضت لي كانديس بأن هذه الملكية ربما سيؤمن لها انطلاقة جديدة لمدى الحياة.

غالباً ما أخبرت طلابي بأنهم إذا كانوا سيتبعون هذه الاستراتيجية لفترة خمس سنوات من الوقت، فإنهم، أيضاً، سيكشفون النقاب عن عقار لديه



الشكل 3.9 صفقة شيكاغو: صفقة جيدة واحدة يمكن أن تضمن لك حياة مستقبلية

الإمكانية لتكوين مستقبلهم. إن ذلك يمكن أن يحدث في السنة الثانية أو السنة الخامسة... لكن في النهاية، فإن المرة الوحيدة في صفقة العمر سوف تقدم نفسها. عليك فقط أن تكون متأهباً عندما تصل فرصتك. آمل أن تجد فرصتك عاجلاً لا آجلاً. (إذا رغبت بتقرير مجاني عن آخر الاستراتيجيات حول الاستفادة عن حجز الرهن، زر الموقع www.multiplestreamsofincome.com ، الكلمة الدليلية حجز الرهن، أو اتصل بمكتبي على الرقم 5700 ـ 852 ـ 801).

فرصة صفقة رقم 2 : القلب Flippers

في الفصل السابع، في «اختيارات في سوق البورصة»، عرضت مثالاً عن ربح جيد كسبته عن طريق شراء حق بيع وشراء لعام واحد لمساحة معينة من أرض جرداء. فبشراء هذا الاختيار، قمت بتوقيع عقد حق البيع والشراء حيث كان ذلك ملزماً قانونياً لكلا الفريقين.

وفي أي وقت تقدم فيه عرضاً لشراء عقار ما بسعر X خلال X عدد من

الأيام، فإنك تقوم بتوقيع وثيقة قانونية شبيهة. وهي تدعى عرض شراء. وبشكل أساسي، عرض الشراء هو خيار قصر الأجل. هو عقد إلزام قانوني يلزم البائع ببيع العقار إليك ضمن إطار معين من الزمن. فمثلاً، افترض بأنك عرضت شراء منزل بقيمة 100 ألف دولار مع موعد نهائي ينتهي بعد ستين يوماً في المستقبل. وبشكل أساسي، لديك حق بيع وشراء لهذا العقار خلال 60 يوماً بسعر تثبيت بمقدار 100 ألف دولار. ماذا لو أتى أحدهم خلال مدة الستين يوماً هذه من الوقت، قبل أن يعهد إليك بالعقار فعلياً، وعرض عليك 110 ألف دولار لقاء مركزك؟ هل يمكنك بيع مركزك لهذا المشتري الجديد وتضع في جيبك ربحاً مقداره 10 آلاف دولار؟ الجواب ربما. (وبالطبع، هذه الأنواع من التساؤلات يجب مناقشتها دائماً مع محامي عقاري متمرس).

نظرياً، وأؤكد على «نظرياً»، يجب أن يكون بمقدورك بيع مركزك لفرد آخر، والذي عندها يتمم عملية الشراء عوضاً عنك. ولتعزيز مركزك القانوني، أنا أنصح بأنه في أي مرة تقوم فيها بتقديم عرض لشراء أي عقار، أضف هذه الكلمات إلى عقدك: «و/أو المفوض».

على سبيل المثال، عندما أقوم بشراء عقار باسمي الشخصي، أكتب اسمي على النحو التالي: «روبرت ج. آلن و/أو المفوضين». ونظرياً، هذا يمكنني من التنازل عن العقد إلى شخص ما يرغب بشرائه. عندما توقع باسمك على عرض يجب عليك أن تضم دائماً هذه الكلمات السحرية الثلاث بعد اسمك: «و/أو المفوضين» فهذا يعطيك الحق لشراء العقار و/أو التنازل عن عقدك لشخص آخر. هذه الستارة الخلفية، دعنا نناقش بعض الحالات التي من خلالها يمكنك أن تحقق ربحاً معيناً عن طريق التنازل عن هذه العقارات لمشترين آخرين لقاء ربح.

دراسة حالة رقم 1: سبعة آلاف دولار سريعة

إن أول تنازل قمت به كان لبناء مكون من 12 وحدة سكنية. كان المالكون يدرسون بيع هذا العقار الممتاز بسعر عرفت أنه فعلياً أدنى من سعر السوق. لسوء الحظ، طلب المالكون دفعة مقدمة فعلية، والتي لم أكن أملكها. عند هذه النقطة، كان يمكن أن أبقى مخذولاً لعدم قدرتي على الاستفادة من صفقة واضحة. وبدلاً من ذلك، خرجت على الفور بعرض للشراء والمتابعة بالعرض على البائعين وفق ما أرادوه بالضبط ـ نقداً مع سبعة أيام كموعد نهائي. وكعربون، أعطيتهم شيكاً شخصياً لي بقيمة 500 دولار. وبالطبع، لإعطاء نفسي واق لحمايتي من الصدمات، قمت بإضافة الجملة التالية في عرضي، «هذا العرض خاضع للمعاينة من قبل شريكي عند أو قبل الموعد النهائي».

وبتضمين فقرة «خاضع إلى» هذه، كان لدي «مخرج» في حال لم يوافق شريكي على الشراء. (من هو شريكي؟ زوجتي، شقيقي ـ أي شخص أختاره).

الآن، دعنا نحلل هذا الموقف. فالبائع منحني حق التصرف بقيمة هذا العقار. فأنا عرضت عليهم 500 دولار لقاء هذا الحق. وإذا أنا لم أُتمم الشراء، فإن الـ 500 دولار التي دفعتها تصادر. لكن، بتضمين فقرة «خاضع لمعاينة شريكي»، أكون قد أزلت بشكل فعال مجازفتي بفقدان هذا العربون. بمعنى آخر، كان بمقدوري التمسك بهذا العقار القيم جداً لمدة سبعة أيام بدون أي مخاطرة على الإطلاق !

على الفور بدأت مناقشة أصدقائي لإيجاد شخص يملك السيولة ويرغب الاستفادة من هذه الصفقة الرائعة. وجدت مستثمراً وحيداً مهتماً وشرحت له معضلتي ـ حيث وجدت صفقة عقارية لكنني لم أكن أملك السيولة النقدية لإنهائها. فإذا أحضر هذا المستثمر السيولة، فإنني سأوافق على التنازل عن

هذا العقار له بعد الموعد النهائي. بعد سبعة أسابيع لاحقة، قمت بإنهاء العقار مستخدماً نقد صديقي وبنفس السند المودع لدى طرف ثالث، قمت بالتنازل عن العقار إلى صديقي، الذي دفع لي مبلغ 7 آلاف دولار كأتعاب إيجاد اللقية.

هل استوعبت ذلك؟ لقد جنيت سبعة آلاف دولار في خلال سبعة أسابيع لأنه خطر ببالي القيام بعرض لشراء العقار الذي لم أستطع تحمل نفقاته. وبعد الموعد النهائي، جميع الأطراف حققت مكسباً. فالبائعون حصلوا على سيولتهم النقدية. صديقي اشترى صفقة عقار جيدة. وأنا خرجت مع أتعاب إيجاد لقية جيدة.

وكون هذه هي المرة الأولى التي أقوم بها بالتنازل، لم أكن أعلم بأنه بإمكاني كتابة هذه الكلمات السحرية - «و/أو المفوضين» - وإنني سأزيل عن نفسي عبء هذا العقار. فقد كان بمقدوري ببساطة بيع صك الحقوق وأن يقوم صديقي بإتمام الصفقة بشكل قانوني عوضاً عني.

دراسة حالة رقم 2: كوخ التزلج بكولورادو

إن واحداً من طلابي استخدم تقنية التنازل لتحقيق ربح كبير. فقد كان هو وزوجته في إجازة للتزلج في منتجع شهير للتزلج في كولورادو. ولكي يتمكن من الحصول على اعفاء ضريبي جزئي من أجل رحلة التزلج، أمضى عدة ساعات في البحث خلال الجداول العقارية ووجد ما أدعوه «أسوأ منزل في أفضل جوار». لقد كان ثمنه 1250000 دولار، في حين العقارات الأخرى المجاورة تراوح ثمنها بين مليونين إلى خمسة ملايين دولار. وقد كان طالبي يفكر فعلياً بشراء هذا العقار من أجل استخدامه الشخصي. وقد دفع 800 ألف دولار نقداً. وعرضه كان مقابل 900 ألف دولار. تم توقيع العرض بين الفريقين مع، على ما أذكر، موعد نهائي لمدة ستين يوماً.

وخلال فترة الستين يوماً هذه، أبلغ طالبي الوسيط العقاري يعلمه بأنه

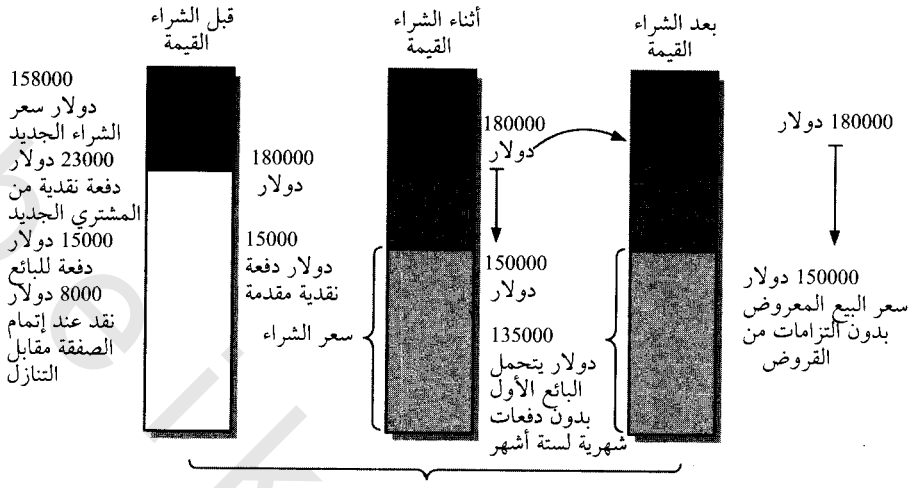
قد يفكر بإعادة بيع العقار قبل الموعد النهائي. وبعد ذلك بفترة قريبة، تلقى عرضاً بمقدار 1150000 دولار ـ مبلغ كامل من 250 ألف دولار أعلى من سعر شرائه حسب العقد.

وكونه قد ضمن في العقد جملة «و/أو المفوضين» كان بمقدوره التنازل عن العقار للمشتري الجديد وقطف ربحاً كبيراً بعد العمولات. ملاحظة: إن طالبي لم يأخذ أبداً حق حيازة العقار، ولم يكن مضطراً للحصول على قرض جديد، كما لم يقم بتدقيق حسابه، ولم يضطر إلى التحقق من دخله أو دفعته النقدية مقدماً. فهو ببساطة تخلى عن حقه في شراء العقار إلى شخص آخر. وقد جنى مبلغاً كبيراً من المال دون أن يملك العقار. هذه ميزة تقنية التنازل.

دراسة حالة رقم 3: الإعلانات في الصحف

إن واحداً من طلابي يعلن في الصحف من أجل صفقات عقارية. فهو يعرض بإتمام الصفقة بسرعة بسعر معقول. وهو لا يتلقى العديد من الاتصالات، لكن عندما يتلقى اتصالاً، فإن ذلك يستحق الإزعاج. ففي أحد المرات تلقى اتصالاً من زوجين متقاعدين كانا يملكان منزلاً خالياً. البائع أراد ثمن شراء بمقدار 150 ألف دولار مع دفعة نقدية مقدمة تبلغ 15 ألف دولار. حيث كانا يرغبان بالقيام بأول رهن عقاري بمقدار 135 ألف دولار بنسبة 8٪. الأرقام تظهر كما هو مبين في الشكل 9 ـ 4.

بعد معاينة العقار، قرر طالبي بأنه كان يستحق على الأقل 180 ألف دولار. وكان ذلك وفقاً للقيام بصفقة رائعة. فقد وافق على جميع شروط البائع، مع استثناء وحيد... وقد تفاوض حول قرار لتأجيل دفع الديون المستحقة من دفعات الفوائد للشهور الستة الأولى بعد الشراء. البائع وافق، وعرض الشراء تم توقيعه مع موعد نهائي مقداره ستة أسابيع في المستقبل.



الشكل 4.9: صفقة سكرامنتو اشترى المناسب لتبيع بالشكل المناسب

ومع توقيع العقد، قام طالبي بإدراج إعلان في الصحف مشابه لهذا:

- يجب البيع في هذا الأسبوع.
- السعر 20 ألف دولار أدنى من سعر السوق.
- لا فائدة لمدة ستة أشهر!
- لا قرض مطلوب للمشتري المناسب.
- اسرع. فهذا لن يدوم.
- منزل بقيمة 158 ألف دولار في جوار جيد.

مثلما كنت متوقعاً، هذا المستثمر يبحث عن عقارات يمكنه شراؤها ويقوم بالتنازل عنها بشكل فوري. في هذا المثال، وجد مشترياً خلال أيام. المشتري الجديد وافق على دفع دفعة مقدمة بمقدار 23 ألف دولار، والتي تم دفع 15 ألف دولار منها إلى البائع الأصلي و8 آلاف دولار منها تم الاحتفاظ بها كربح لقاء التنازل.

الجميع فاز. البائع الأصلي قبض 15 ألف دولار كدفعة نقدية مقدمة ودفعات على الرهن الأول الجديد. المشتري الجديد اشترى عقاراً أقل من

سعر السوق بشكل كبير مع شروط ممتازة. الطالب كسب ربحاً بمقدار 8 آلاف دولار بسرعة.

سواء كان التنازل لقاء سيولة نقدية (كما في المثال السابق) أو التنازل من أجل تدفق نقدي (كما عمل مستثمرنا بفونيكس)، فإن التنازل يمكن أن يكون الطريقة الوحيدة لخلق أرباح كبيرة وموارد إضافية من الدخل.

انضم إلي في الفصل التالي وسأشاركك بفكرة أخرى حول جني النقد.

obeikandl.com