



خلاصة أسبوعية لأحدث كتب الإدارة والأعمال تأتيك عبر الإنترنت أو البريد الإلكتروني

# كيف تنجح عندما لا يكون لديك رأس المال

كيف يمكنك شراء عقار في ظل نقص أو عدم توافر السيولة اللازمة

هو ليس نورتون — Hollis Norton

الخلاصة دوت كوم alkhulasah.com موقع تمتلكه وتديره شركة أريبيكسمريز دوت كوم المحدودة Arabicsummaries.com LTD والتي تعنى بتقديم خلاصة مركزة في ثمانى أو تسع صفحات لأحدث كتب الإدارة والأعمال وترسلها لمشتركها بواسطة البريد الإلكتروني كل أسبوع. تمكن هذه الخلاصة المشتركين من الحصول على اطلاع واسع لآخر مفاهيم واستراتيجيات الإدارة والأعمال وذلك باستثمار ساعة واحدة فقط أسبوعياً وذلك في مقابل رسم اشتراك زهيد. للمزيد من المعلومات نرجو التكرم بزيارة موقعنا <http://www.alkhulasah.com>

نحو بناء مجتمع محترف



### الفكرة الرئيسية

يستطيع الكثيرون تحقيق الربح في مجال العقارات والإنشاءات برغم قلة المال أو عدم امتلاكهم للمال اللازم على الإطلاق لدخول ذلك المجال عن طريق التعامل مع مواقف تجارية علي نحو يتمكن من خلاله البائع أن يحقق الربح وفي الوقت نفسه يتخلص من مشكلة كانت ملقاة على كاهله، ويمكنك أنت أيضاً أن تحقق الربح حين تستغل الفرصة وتوفر للبائعين حلولاً لمشاكلهم ومكسباً لك. تعد الفرص المتاحة لتحقيق ذلك في عالم العقارات أكثر مما يتخيله البعض، فالاستثمار في العقارات يعد الوسيلة الأكثر أماناً والأكثر ربحاً لتكوين ثروة.

#### 11 - تقديم عروض شراء دون التورط في مشاكل:

قم بكتابة عروض شراء بشروط تتلاءم وظروفك.

#### 12 - الطرق المثلى لسداد الاستحقاقات المالية:

لا تتورط في التزامات مالية قصيرة الأجل، وحاول التخطيط للمستقبل بدون التورط في مشكلات مالية.

#### 13 - تقييمك للمائد المالي الذي ترغب في الحصول عليه:

كيف يمكن حساب العائد المالي الفعلي الذي ستحصل عليه من هذا الاستثمار.

#### 14 - كيف تتقاعد عن العمل مبكراً:

حاول تحقيق 50000 دولار سنوياً باستغلالك الأمثل لعقود التأجير التمويلي (عقود تعطي لصالحها الحصول على قروض ودفع أقساط بسيطة لفترة زمنية يمتلك في نهايتها العقار) وباختيارك للعقار المناسب.

#### 15 - تحقيق ربح سريع:

كيف تحول المال الفائض لديك إلى ثروة من خلال استثماره في سوق العقارات.

#### 16 - كيف تحصل على تخفيض من البائع:

ناقش كل النفقات التي يتحملها البائع بخلاف القيمة التي يطلبها لبيع العقار.

#### 17 - لا يجب على المستثمر إدارة ممتلكاته بنفسه:

بعض النصائح المتعلقة بعدم التورط في إدارة استثمارك العقارية.

#### 18 - كيفية التعامل مع الضرائب:

من الأفضل لك تستثمر أموالك في أصول عقارية وتجعلها تعمل في عدة دورات على أن تحصل على أرباح ضخمة.

#### 19 - كيف تتغلب على القيود التي يفرضها السوق على تأجير العقارات:

يمكنك خلق الموقف الذي تجعل فيه دخلك من الاستثمار العقاري لا يتأثر بالقيود التي يفرضها تذبذب سوق العقارات علي عمليات التأجير.

#### 20 - كيف تشعر بلذة النجاح:

داوم على التقدم وأخلق لنفسك الدوافع التي تبقيك في مجال الاستثمار العقاري المقصود بالرهن هو امتلاك عقار عن طريق سداد أقساط معينة لفترة زمنية يظل فيها العقار ملكاً لمالكه الأصلي حتى نهاية الأقساط وفك الرهن ويتحول العقار إلى مالكه الجديد..

#### 1 - ماذا تنتظر؟

يكون بمقدور أي فرد يريد تحقيق الاستقلال المالي في غضون 5 سنوات فقط من خلال الاستثمار في سوق العقارات.

#### 2 - اختيار البداية المناسبة: كيف يمكنك أن تشارك في كمكة الاستثمارات؟

ابدأ في الاستثمار في العقارات بصفقات تناسب إمكانياتك إذ لا يجب ابدأ أن تبدأ بصفقات بملايين الدولارات.

#### 3 - ما تحتاج إلى معرفته عن سوق العقارات:

ما زال الاستثمار في العقارات هو الوسيلة الوحيدة الآمنة لتحويل قدر ضئيل من النقود إلى استثمارات ضخمة.

#### 4 - ما هو نوع الاستثمار العقاري المناسب لك؟

أرض فضاء، أم منزل عائلي كبير، أم شقق سكنية، أم مباني تجارية، أم مركز تسوق وما إلى ذلك.

#### 5 - العثور على الاستثمار الأمثل:

في واقع الأمر، يجب عليك أن تبحث عن البائع المناسب وليس العقار المناسب.

#### 6 - تتحدث مع بائعي العقارات: المناسب وليس العقار المناسب. صغيرة من النقود الكمية كبيرة.

أكثر أماناً والأكثر ربحاً كيف يمكنك التفاوض مع بائعي العقارات: اجعل كل مناقشاتك تدور حول التوصل إلي حل للمشكلة بحيث يتحقق الربح للطرفان.

#### 7 - كيفية تحديد قيمة العقار:

لا توجد معادلة محددة لتحديد قيمة العقار، فالقيمة الفعلية للعقار ما هي إلا المقابل النقدي الذي يقبل أن يدفعه المشتري.

#### 8 - 22 طريقة للشراء إذا لم يكن معك السيولة الكافية:

هناك قائمة من الاختيارات التي تمكنك من الوصول إلى اتفاق يجعلك تدفع أقل قدر ممكن من النقود لشراء العقار.

#### 9 - التعامل مع المقرضين:

كيف يمكن التفاوض مع البنوك والأفراد لإقناعهم بتقديم قروض لتمويل شرائك للعقار بدون مقدم.

#### 10 - ما العمل إذا لم يتوافر منح ائتمان؟

حين تقترض من البائع، لا داعي للقلق من عدم قدرتك على رد الدين وتأثير ذلك على وضعك المالي.



## 1 - ماذا تنتظر؟

### الفكرة الرئيسية

يكون بمقدور أي فرد يريد تحقيق الاستقلال المالي في غضون 5 سنوات فقط من خلال الاستثمار في سوق العقارات.

### الأفكار المدعمة

لا تعتقد أن هذا النوع من الاستثمار قد خلق للمتخاذلين، بل هو نوع من الاستثمار يتطلب بذل الجهد والدراسة واستغلال وقت الفراغ الذي ربما يهدر في أنشطة ترفيهية أخرى، إلا أن هذا الاستثمار بالتأكيد بعيد كل البعد عن كونه غامضاً أو مجهولاً.

يتلخص الأمر في اقتراض المال لشراء العقار الذي سترتفع قيمته مع مرور الوقت عن قيمة القرض نفسه، مع سداد ذلك الدين في حينه.

يجب أن تميز عن الآخرين إذا أردت تكوين ثروة، فلا تسير الجميع في العمل بلا هدف واضح ومحدد، بل اتخذ لنفسك اتجاهات جديدة وأساليب مبتكرة.

بالطبع يتطلب ذلك قدرًا من التفكير الهادئ والقدرة على اتخاذ القرارات الإبداعية وحسن استغلال الموارد المتاحة وحثماً ستكون النتيجة مجزية.

وحتماً إذا ما استوعبت هذه الوسيلة، تستطيع تحقيق الثراء، فالأمان ليس شيئاً مادياً، بل هو شعور عام يتولد من القدرة على إنجاز أي أمر من الأمور بغض النظر عن الظروف المحيطة وتطبيق كافة المعارف التي تمتلكها بشكل جيد.

ويعتبر التخاضل ألد أعداء النجاح لتكوين الثروة من خلال الاستثمار في سوق العقارات، فإذا كنت تريد أن تصل إلى مرحلة التحرر المالي والشعور بالسعادة يجب أن تجتهد وتتخلى عن الأعداء الواهية.

يمكنك إدارة استثمارك في العقارات في وقت فراغك إذا أردت ذلك (حوالي 10 ساعات أسبوعياً) ولكن تذكر أنه لا يوجد من يهتم بوضعك المالي سواك، فإذا أردت أن تضمن لنفسك دخلاً مستمراً يكفيك حتى مع التقدم في العمر، ومواصلة بذل الجهد في عملك، يجب أن تتولى الأمور بنفسك من الآن فصاعداً واليك الخطوات الأولى التي يجب اتباعها في مجال الاستثمار العقاري:

1 - شراء مفكرة رخيصة تدون فيها ما يلي:

- أهدافك المالية.

- كم من الوقت ستخصصه يومياً لمراجعة وتطوير برنامج تكوين الثروة التي ترغب فيها.

- ما هو عدد العروض الفعلية التي تقدمت بها لشراء العقارات أسبوعياً.

2 - الابتعاد نهائياً عن مشاهدة التليفزيون، مع الوعد بالرجوع إلي المشاهدة بمجرد وصولك إلي مستوى تم محدد مسبقاً من الربح.

3 - ابدأ العمل بعد أن تضع لنفسك مكافأة لتحقيقك هدف ما، اختر شيئاً كنت تتمنى دائماً القيام به.

4 - لا تقر أبداً بشراء أي شيء تتخفف قيمته، قم باستئجار الأشياء للفترة التي تريدها بدلاً من شرائها، ثم أدر أموالك من أجل الاستثمار في أصول تزداد قيمتها مع الوقت.

## 2 - اختيار البداية المناسبة: كيف يمكنك أن تبدأ مشاركتك في مكة

### الاستثمارات العقارية؟

### الفكرة الرئيسية

ابداً الاستثمار العقاري عند مستوى يتناسب وظروفك إذ لا يجب أبداً أن تبدأ بصفقات تقدر بملايين الدولارات.

### الأفكار المدعمة

إذا طلب منك أحد أن تأكل بقرة كاملة، ستظن بالقطع انه مجنون، أما إذا تناولت شريحتين من اللحم في وقت ما ثم عملت علي تكرار ذلك علي فترات متقاربة، ستشج في نهاية الأمر في أن تأكل بقرة كاملة، وهذا هو نفس الأسلوب الذي يجب أن تتعامل به مع استثمارك.

لا تعقد صفقات معقدة في بداية المشاركة في كمك الاستثمارات، بل أبدأ بالاستثمار في العقارات السكنية أولاً بحيث تستطيع تحقيق الربح الوفير في هذا المجال دون الحاجة لدخول مجالات أخرى، وستدهش من سهولة الأمر واحتياجك إلى رأس مال صغير لكي تبدأ.

لا يجب في عالم العقارات تطبيق مفهوم التعامل التقليدي مع البائعين، حيث يعتقد الكثيرون أنك بحاجة إلى تقديم 25% على الأقل من قيمة العقار كمقدم للشراء ثم تقوم بسداد الباقي على فترات منتظمة.

إما واقع الأمر، أنه يجب ألا يحكمك شيء سوى الشروط المتفق عليها بين البائع والمشتري علي أن تكون هذه الشروط قانونية تماماً، لا تخش من أن يتم رفض العرض الذي تقدمه لشراء عقار ولا تستمع لمن ينصحك باستحالة إتمام الصفقة علي هذا النحو، مثل السماسرة الذين لا يهمهم سوى الحصول على عمولة في نهاية المطاف بأسهل الطرق الممكنة عن كل صفقة من الصفقات.

اجمع حوكك فريقاً من تتوسم فيهم مساندتك في بناء ثروتك، مثل المحاسب المناسب والمحامي ذو الخبرة الكافية في عقود العقارات وموظفي البنوك الذين يثقون بك والخبير المثلث الذي يريحك التعامل معه.

## 3 - ما تحتاج إلى معرفته عن سوق العقارات:

### الفكرة الرئيسية

ما زال الاستثمار العقاري هو الوسيلة الوحيدة التي تحول بها مئات أو آلاف قليلة من الدولارات إلى نصف مليون دولار في خلال 5 أعوام بطريقة آمنة حيث تظل العقارات محتفظة بقيمتها مهما كانت الحالة الاقتصادية العامة، وهو ما تقتتره طرق الاستثمار الأخرى والتي تحقق ربحاً مماثلاً.

### الأفكار المدعمة

هناك طرق عديدة للاستثمار في مجال العقارات ولكن يعد أفضلها جميعاً هي شراء العقار والاحتفاظ بملكيتك مع تأجيله للحصول على دخل جيد يحقق لك الاستقلال المالي.

يعتبر الاقتراض هو مفتاح تحقيق الربح من العقارات، وهو ما يسمى بالحصول على دفعة، وكلما كان القرض الذي ستحصل عليه بضمان العقار أكبر كلما كان الربح أكبر، حيث ترتفع قيمة ذلك العقار ويعتبر الاقتراض في هذا المضمار أمراً سهلاً حيث يرى المقرض أمواله في صورة ممتلكات ملموسة لا يمكن التصرف فيها أونقلها.

وتعد كل وحدة نقدية تدين بها اليوم ما هي إلا زيادة في ربحك الصافي خلال ثمانية إلى عشرة أعوام قادمة، وبذلك تسد لك قيمة تأخير ديونك كما أنها تزيد من الربح الصافي في المستقبل. إذا قمت بشراء أحد الممتلكات بوضع أقل كمية ممكنة من النقود فيه، يمكنك ذلك من أن تخلق لنفسك فرصة للحصول على أكبر قدر كبير من العائد عند ارتفاع قيمة العقارات، حيث يزداد معدل العائد الحقيقي على الاستثمار بك كلما قلت كمية النقود التي ستضمها من مالك الخاص إلى ذلك الاستثمار.

ومن ثم إذا لم يكن لديك مال خاص تستثمره واعتمد بشكل كبير على القروض سوف يتزايد معدل العائد بدرجة متساوية.

لن تستطيع التوصل إلى صفقة شراء بأقل رأس مال ممكن مع البائع الذي يحتاج هو نفسه لرأس المال الكافي لشراء منزله الجديد، ولكن ابحث عن يستطيع بيع العقار بشروطك والتي لا تهدر الكثير من مالك، تعتبر الخصوم أوالديون المستخدمة في الاستثمار العقاري ديوناً بناءً لأن قيمة العقار ترتفع بمضي الوقت أما الديون الهدامة فهي التي تستخدم لشراء شيء سيهلك بمرور الوقت أوتخفف قيمته.



## 5. العثور على الاستثمار الأمثل:

### الفكرة الرئيسية

يجب أن تبحث عن البائع المناسب قبل أن تبحث عن العقار المناسب، بمعنى أن تكون حاجته للبيع أكبر من حاجته للمال.

### الأفكار المدعمة

بالرغم من علم معظم الأفراد بنجاح الاستثمار في مجال العقارات، إلا أنهم لا يجربونها بأنفسهم لخشيتهم من نقص الخبرة، وبالتالي تجد أن معظم بائعي العقارات هم هؤلاء الذين يتمتعون بقدر من المرونة التي تمكنهم من التوائم مع ما يمرون به من ظروف حياتية تجبرهم على الانتقال للعيش في منطقة أخرى، مثل الطلاق أو فقدان الوظيفة أو الحصول على وظيفة في مكان آخر أو الوفاة أو التقاعد الخ... وتكمن مهمتك في هذه الحالة في التوصل إلي اتفاق يرضى الطرفين، بحيث يحدد البائع السعر الذي يطلبه وتحدد أنت شروط العقد التي تجعلك تربح بعض المال دون أن يقال أنك قمت باستغلال الظروف لصالحك، فإذا ما تابعت الصحف المحلية، ستجد في الإعلانات عن العقارات من ينبأ باستعداد المعلن لإبداء قدر من المرونة فيما يتعلق بشروط البيع، ويظهر ذلك من خلال تعبيرات مثل:

مقدم منخفض - التمويل من قبل المالك - مرونة في التمويل - مشاركة في التمويل إلخ... كما يجب أن تهتم بالإعلانات التي تعبر عن ضرورة البيع - أو التخفيض للبيع السريع - البيع لأغراض السفر

إذا خصصت من 5 إلى 10 ساعات أسبوعياً لدراسة سوق العقارات من خلال الصحف، ستجد العديد من الفرص المواتية التي قد تمتد إلى مناطق تبعد 50 ميلاً عن منزلك، كما يمكنك زيارة المنازل التي تحمل لافتات للبيع وتبادل الحديث مع المالك لمعرفة نواياه، أو على الأقل للتعرف على أناس جدد.

قم بطباعة كارت أو بطاقة تحمل عبارات مثل: مستثمر عقارات - لشراء المنازل والشقق والممتلكات التجارية واختر لها شكلاً مقبولاً بحيث تفخر باعطائه للآخرين، وقم بتوزيعه على كل معارفك كما يمكنك نشر إعلان في قسم الإعلانات المبوبة تقول فيه: "مطلوب ممتلكات عقارية - مع الاستعداد لدفع السعر كاملاً إذا كانت شروط العقد مرنة (بأقل مقدم ممكن) - اتصل ب (-----) على هذا الرقم (-----)" إذا ما وجد من يتصل بك للتعاقد على بيع العقارات بهذه الوسيلة، تكون قد قطعت شوطاً طويلاً من الصفقة وتأكد أنها صفقة ناجحة يمكن أن تعوض كل تلك النفقات.

## 6. كيف يمكنك التفاوض مع بائعي العقارات:

### الفكرة الرئيسية

اجعل كل مناقشاتك تدور حول كيفية حل المشكلة والتوصل إلى اتفاق مربح للطرفين.

### الأفكار المدعمة

عندما تبدأ في محاولة إقناع البائع لبيع العقار بشروط تعاقده مرنة يجب اتباع المبادئ التالية:

- 1 - كن واثقاً من نفسك ومتحمساً... تذكر أنك قد أتيت لتجد حلاً لمشكلة البائع، وإذا ما قبل عرضك سيكون هذا أمراً رائعاً للجميع، أما رفضه للعرض فلن يكون أبداً نهاية المطاف بالنسبة لك.
- 2 - تأكد من تعاملك مع من يملك حق اتخاذ القرار وأنه بالفعل شخصية مرنة وعلى استعداد للبيع، لا تقدم عرضك عن طريق الهاتف، حيث تحقق المقابلة الشخصية تحقق نتائج أفضل.
- 3 - قم بتدوين ملاحظات مفصلة عن العقار واستمع جيداً لكل ما يقوله البائع.
- 4 - السؤال الهام هو لماذا تريد بيع هذا العقار؟ والإجابة ستوجهك إلى كيفية التعامل مع البائع كما أنها ستدلك حتماً عن مدى حاجته إلى المال لشراء

### اقتباسات

"لقد جمع 90 % من المليونيرات ثرواتهم بامتلاك العقارات. لقد حقق سوق العقارات ربحاً مالياً يفوق ما حققته كل مجالات الاستثمار الأخرى مجتمعة".

- اندروكار نيجيه - Andrew Carnegie

"يعتبر امتلاك العقارات أفضل وأسرع أكثر الوسائل أماناً لتحقيق الثراء إن لم يكن هو الوسيلة الوحيدة لتحقيق ذلك"

- مارشال فيلد Marshall Field

## 4 - ما هو نوع الاستثمار العقاري المناسب لك؟

### الفكرة الرئيسية

توجد 5 أنواع من الاستثمارات العقارية هي: شراء أرض فضاء، أو الشقق السكنية الصغيرة، أو المباني التجارية، أو مراكز التسوق، أو المنازل العائلية.

### الأفكار المدعمة

#### 1 - الأرض:

دائماً ما يبدو الأمر مغرياً، خاصة حين يؤكد لك الآخرون أنك ستحقق ربحاً وفيراً حين تستثمرها، ولكن تكمن المشكلة الواضحة في أن قطعة الأرض لن تولد أية تدفقات نقدية لتسديد أقساط القرض، كما أن الأرض بحاجة إلى خدمات ومرافق ملحقة بها ولا ترتفع قيمتها بدرجة واحدة في كافة أرجاء البلاد، حتى وإن علمت باستثمار جديد أو منشآت جديدة في منطقة ما، فإن ذلك لن يؤتي بثماره على الأجل القصير، كما أنك ستصبح هدفاً رئيسياً لأي متحائل إذا كنت تسعى لذلك النوع من الاستثمار.

ادرس الأمر جيداً ولا تقم بشراء الأراضي إلا إذا تأكدت من وجود خطط استثمارية محددة مثل البناء على تلك الأرض أو تقسيمها بطريقة ترفع من قيمتها.

#### 2 - المنازل:

تعتبر أسهل طرق الاستثمار العقاري، حيث تستطيع الحصول على معلومات عن الأسعار الحالية من أي شخص ولا تتقيد تلك المنازل بالتذبذب الذي عادة ما يطرأ على السوق العقارية، ومن اليسير الحصول على تمويل عقاري لشرائها ودائماً ما يوجد لتلك المنازل المنتشرة في كل مكان العديد من المستأجرين، وهذه الوسيلة وحدها يمكنها أن تحقق لك حصة ملموسة بحيث يمكنك شراء منزل أو اثنين في العام في بادئ الأمر إلى أن تصل إلى شرائك منزلاً كل أسبوع.

بوجه عام، فربح تلك المنازل بقيمة مرتفعة دائماً ما يتم بصورة أفضل مما يحدث في باقي العقارات مما يساعد على بدء الاستثمار بأقل قدر ممكن من رأس المال. أما مثالب هذا الأسلوب فتكمن في ضرورة العثور على الشخص الذي يستطيع تحمل تكاليف استئجار منزل ضخم وليس مجرد شقة صغيرة، كما أن نسبة شغل أو خلو المنزل هي دائماً 100 في المائة وليس هكذا الحال في البنائات السكنية، على سبيل المثال.

#### 3 - الشقق السكنية

#### 4 - مراكز التسوق

#### 5 - المباني التجارية:

عادة ما يمتلك مثل هذه المباني كبار المستثمرين حيث ترتفع فيها نسبة المخاطرة بنفس النسبة التي يرتفع بها العائد المادي، وهي وسيلة استثمار ترتبط بحالة الاقتصاد بوجه عام كما أنها تتأثر بحالة سوق العقارات وتتطلب بعض الأمور الإدارية التي تقلل من جاذبيتها مقارنة بالاستثمار في المنازل.



- الثاني.
- 8 - يمكنك أن تدفع للبائع مبلغاً أكبر مما يطلب إذا وافق على التنازل عن المقدم أو الحصول على مبلغ أقل.
  - 9 - إذا قمت ببيع أحد الممتلكات ولديك ما يثبت أنك تمتلك رهنية على ذلك العقار، يمكنك أن تقدم تلك المستندات للبائع على أنها جزء من المقدم الذي يطلبه لعقاره.
  - 10 - اعرض على البائع امتلاك نصيبك في أحد الممتلكات كمقدم لشراء ذلك العقار الذي تريده.
  - 11 - قم بشراء الممتلكات التي تم الحجز عليها حيث يمكنك بسهولة إعادة بيعها.
  - 12 - قم بالاقتراف بضمان بوليصة التأمين على حياتك أو بعض المدخرات أو الودائع الأخرى.
  - 13 - ابحث عن شركاء يمتلكون دخولاً كبيرة ووقت محدود لمساعدتك في توفير ذلك المقدم.
  - 14 - قم بالاقتراف من الاتحادات الائتمانية.
  - 15 - ابحث عن سمسار يأخذ منك إيصالاً مكتوباً بقيمة عمولته، ليسهل لك الصفقة.
  - 16 - اجمع الإيجار وأي مقدم من كل المستأجرين في أول شهر وضع المبلغ كمقدم لشراء العقار.
  - 17 - اكتب إيصالاً بالدفع أو قم برهن أي ممتلكات بشروط قابلة للتفاوض.
  - 18 - يمكنك إعطاء البائع أرضاً أخرى كمقدم للشراء.
  - 19 - استخدام كروت الائتمان للحصول على المال الكافي من إيداعاتك الصغيرة.
  - 20 - شراء المنازل المملوكة للحكومة، إذ يمكنك بيعها عن طريق التأجير أو عن طريق وكالات تأجير الإسكان بشروط وأسعار مغرية.
  - 21 - اعرض على البائع مكافأة مالية أو زيادة قيمة الرهن إذا ما قام بسداد المبلغ المطلوب لإتمام الصفقة.
  - 22 - تقسيم التمويل أو التمويل المشترك حيث يمكن تقسيم المبلغ المطلوب على فترتين، وإذا كان ضرورياً يمكنك البحث عن شريك تبيع له نصف الملكية لمقابلة أقساطك في الجداول الزمنية المحددة.

## 9. التعامل مع المقرضين:

### الفكرة الرئيسية

خطط لمقابلة المقرضين للحصول على التمويل الكافي لشراء العقار قبل أن تبدأ فعلياً في هذا المشروع.

### الأفكار المدعمة

من المذهل حقاً أن القليل ممن هم بحاجة إلى قروض يقومون بالبحث عن مصادر جيدة للحصول على قروضهم، راقب بدقة البنوك الجديدة الصغيرة التي بحاجة إلي عملاء، فعادة ما تلجأ تلك البنوك إلى توفير القروض المالية لمن يريدونها، ولذا كأحد أنواع الدعاية ولذا عليك أن تفتح حساباً في البنك قبل أن تحتاج إلى ذلك القرض بفترة طويلة واستعن بنصائح موظفي البنك حتى في الأمور العابرة لكي تتوطد العلاقات بينكما، حتى تحين الفرصة الملائمة للاقتراض من البنك، ألا وهي عند حاجة البنك للتوسع في العمل أمام وجود تراجع في أرصدة البنك أو دعاية سيئة أوحين ترتفع نسبة الفائدة على القروض.

وبوجه عام، لن تجد الترحيب الواجب من موظفي البنوك إذا كنت تريد شراء العقارات بدون مقدم، بل إنهم عادة ما يوجهون إليك السؤالين التاليين:

أ - هل يوجد مصدر تمويل آخر لشراء الممتلكات؟

ب - ما هو مصدر المال اللازم لتسديد مقدم الشراء؟

منزل جديد أم لا.

- 5 - قم بإنهاء المناقشة بمحاولة تحديد موعد لاحق للمقابلة مثل: هل بإمكاننا الاتفاق على العقد في خلال 10 أيام من مناقشة بنود العقد؟ فربما يجعل السؤال البائع يفكر في العرض بجدية.
- 6 - تأكد من حصولك على المظهر والابتسامة الملائمة للموقف أثناء مقابلتك الشخصية مع البائعين.
- 7 - اتخذ دور من يسعى لحل مشكلة البائع ويمكنك أن تقول: "حدد أنت السعر ودع لي تحديد بنود العقد، دعني أؤكد لك أنك ستحصل على ما تريد".
- 8 - اسأل العديد من الأسئلة للتأكد من أن البائع يفهم المصطلحات التي تستخدمها ولتوحي له أنه هو المشتري الذي يرغب في إتمام الصفقة، وليس أنت البائع المتهلف لإتمامها.
- 9 - إذا توصلت إلى اتفاق مبدئي اسأل البائع هل سنتوصل إلى اتفاق إذا نفذت لك هذا؟ ثم قم بإرسال اتفاق كتابي إليه واطلب منه الموافقة عليه.

## 7. كيفية تحديد القيمة الفعلية للعقارات؟

### الأفكار الرئيسية

لا يوجد طريقة لمعرفة سعر السوق على وجه اليقين، ولكن يمكن عمل تقدير اعتماداً على معلوماتك وخبراتك.

### الأفكار المدعمة

ربما تكون الوسيلة الوحيدة هي دراسة سجلات السماسرة الخاصة بأسعار المنازل التي تم بيعها مؤخراً فيما تهتم به من مناطق، ولا تقلق من تردد البعض في إطلاعك على تلك المعلومات، فهناك سماسرة آخرون سوف يقدرون أنك مشتر ستعود عليهم بالنفع.

وتكمن الوسيلة الأخرى في السؤال عن الضرائب المستحقة على أحد العقارات لمعرفة التكاليف المطلوبة لذلك العقار، وستجد البائع مستعداً لتوضيح تلك المعلومة إذا كان يرغب حقاً في بيع العقار، وغالباً ما يعطيك المعلومات بدقة لرغبته في الحصول على أكبر إغناء ضريبي ممكن.

إلى جانب تلك الوسائل، هناك التقديرات الحكومية وأي تقييم أو تمين يكون قد تم بواسطة الأفراد المتخصصين.

## 8 - 22 طريقة الشراء في ظل عدم توافر السيولة اللازمة

### الفكرة الرئيسية

حتماً ستجد معظم البائعين يرغبون في الحصول على مقدم كبير ومع ذلك ما هي قائمة اختيارات لتبحثها إذا ما وجدت البائع المهتم ببيع العقار أكثر من تلهفه على الحصول على المال.

- 1 - قم بالاتفاق على عقد تأجير تمويلي لمنزل معين مع إمكانية شرائه في المستقبل بحيث يتم تخصيص قدر من المبالغ الشهرية المدفوعة لسداد قيمة المنزل.
- 2 - اجعل المقدم المطلوب لشراء المنزل في صورة أقساط منتظمة تستطيع سدادها.
- 3 - اقترض المال من العائلة والأصدقاء بعروض مغرية.
- 4 - احصل على تمويل بنسبة 100%، استخدم الرهن العقاري واطلب من البائع المطالبة برهن أكبر ممتلكاته.
- 5 - قم بعمل إعلان في الجريدة المحلية للحصول على قرض خاص، ويمكنك عرض نسبة 10% من الأرباح في مرحلة من المراحل.
- 6 - تقديم أي مدفوعات بديلة حيث أن بعض بائعي المنازل على استعداد للحصول على سيارة أو قارب أو دراجة بخارية بدلاً من النقود السائلة كمقدم شراء.
- 7 - الرهن من الباطن بعرض حق رهن في رهن آخر بالإضافة إلى الرهن





- في مجال الاستثمار العقاري.
- 2- افتح حساباً في كل من تلك البنوك الثلاثة وضع في كل حساب ألف دولار أو المبلغ الذي يمكنك دفعه.
  - 3- اطلب من كل من تلك البنوك قرضاً بمبلغ ألف دولار بضمان حسابك فيه، على أن تكون فترة القرض 6 أشهر على الأقل.
  - 4- قم بسداد قسط من أقساط القرض لكل بنك بعد أسبوع.
  - 5- قم بسداد الأقساط الأخرى بعد الأسبوع الثاني.
  - 6- قم بسداد القروض الثلاثة مع الحفاظ على السداد قبل الموعد المحدد بشهر دائماً.
- والآن يمكن تقديم تلك المعاملات البنكية كمرجع عند التقدم لتمويل مشروع ما، حيث دائماً ما يطلبون 3 أماكن يمكن الرجوع إليها قبل الموافقة على توفير التمويل اللازم.
- استخدم أوراق ملكيتك للسيارة أو للسندات أو للأسهم أو لأي شيء آخر لتغطية تلك القروض الثلاثة، واحصل على أكبر عدد ممكن من كروت الائتمان لتحصل على عدة آلاف من الدولارات حين تكون بحاجة إليها وطلب البنوك دائماً بزيادة الحد الأقصى للرصيد المتاح سنوياً.

## 11. تقديم عروض شراء دون التورط في المتاعب:

### الفكرة الرئيسية

لا تخش من كتابة عروض الشراء الخاصة بالعقارات مع أهمية وضع ظروفك في الاعتبار ولن تحصل على الموافقة على عروضك إلا بعد رفض العديد من عروضك السابقة.

### الأفكار المدعمة

يعني الدين الجيد، أنك تقوم بضرب العائد على الاستثمار في قيمة ممتلكاتك، ومن ثم تستطيع رد الأقساط وتحقيق ربح، ويجب أن تتأكد من حصولك على اتفاقية لا تحقق لك تدفقات نقدية سالبة أموالك، بحيث لا يكون الإيجار كافياً لتغطية الأقساط. وعادة ما يكون نقص المعلومات لديك - وليس ارتفاع السعر - هو السبب الحقيقي وراء تلك المشكلة. اجعل القرض الذي حصلت عليه وسيلة لمضاعفة العائد المالي لاستثمارك. وحيث أنه لا توجد نسبة فائدة ثابتة لشراء العقارات، فلا تظن أنه سيتم رفض عرضك لاشتماله على نسبة فائدة منخفضة، فلتبدأ بعرض متواضع وأترك للبائع الفرصة للموافقة، فقد لا يبدو هذا معتاداً للبائع المحترف ولكنك في الحقيقة بحاجة إلى معرفة تفوق معرفتهم، حيث أنهم مدربون على البيع فقط وليس على تمويل صفقة الشراء، قم بإدخال القضايا الآتية حين تقوم بكتابة عرضك في الزيارة الأولى للبائع:

"قابل للفحص والموافقة عليه من قبل المشتري - بناء على موافقة المشتري للتقييم المالي" - "بعد موافقة محامي المشتري" - "قابل للفحص أو للموافقة أو لرفض المشتري للسجلات."

هناك العديد من "الإضافات" تضاف في العقود المعتادة يجب أن تعمل دائماً على وضعها وهي:

- 1- عبارة تحدد نطاق المسؤولية "ينحصر نطاق السلطة بالكامل والخاص بالرهن في المنشأة العقارية نفسها ولا يمتد إلى أي ممتلكات أخرى" ويحميك هذا - إذا تم حجز على العقار المرهون - من سداد فارق القيمة بين الرهن نفسه وسعر بيع عقد الرهن.
- 2- تحديد القضايا الفرعية أي وضع عبارة تضع العقد الثاني للرهن في مرتبة متأخرة "يعتبر قرض البائع تالياً في الأهمية للرهن الحالي وأي تجديدات أو تغييرات تطرأ عليه" ويسمح لك هذا بسداد قيمة الرهن الأصلي دون أن يكتسب القرض الثاني تلقائياً نفس أولوية الأول في السداد.
- 3- عبارة مد فترة سريان عقد الرهنية "يوافق البائع على مد الرهن لفترة لا تزيد عن 18 شهراً إذا ظن المشتري أن الفائدة السائدة لا تعود عليه

وها هي الإجابات الأربعة المقترحة:

- 1- اجعل البائع يأخذ عليك تعهداً كتابياً بالسداد، وهي طريقة عادة ما تتجح مع معارفك ولكن لا بأس من المحاولة مع الآخرين أيضاً، وعندئذ تكون إجابات الأسئلة السابقة:
    - أ - لا
    - ب - سيتم تقديم التعهد الكتابي بالسداد عند انتهاء الوقت المحدد للسداد.
  - 2- استغل الممتلكات الأخرى لتوفير قيمة الرهن والإجابات تكون:
    - أ - لا
    - ب - عقود الرهن على العقارات الأخرى والمساهمة في أي ممتلكات أخرى سيتم تقديمها في نهاية الفترة.
  - 3- الشراء بناء على عقد بيع أو انتفاع بحيث لا تطبق عليك الأسئلة المطروحة،
    - أ - لا
    - ب - عقود الرهن على العقارات الأخرى والمساهمة في أي ممتلكات أخرى سيتم تقديمها في نهاية الفترة.
  - 3- الشراء بناء على عقد بيع أو انتفاع بحيث لا تطبق عليك الأسئلة المطروحة،
    - أ - لا
    - ب - عقود الرهن على العقارات الأخرى والمساهمة في أي ممتلكات أخرى سيتم تقديمها في نهاية الفترة.
  - 4- لا تطبق عليك الأسئلة أيضاً إذا قام البائع بإعادة تمويل العقار، ذلك يتم بعقد اتفاق تمويل جديد مع البنك، ويتم ذلك عن طريق دفع المستحقات وسداد النسبة التي لم يمولها البنك واعرف من البنك شخصية المثلث الذي يلجأ إليه البنك ثم استأجره لوضع تقييم مرتفع بقدر الإمكان لممتلكاتك حينما يطالبك البنك بعمل تقييم مالي بواسطته، ويمكنك إبلاغهم بالأمر بعبارة تبدو طبيعية.
- إن نفس المثلث الذي يقترحه البنك قد انتهى مؤخراً من عمل تقييم مالي لممتلكاتك قبل أن تتقدم للبنك بطلب للحصول على قرض، قم بتجهيز بيان كامل عن أحوالك المالية، متضمناً كل التفاصيل عن قروضك العقارية، الحالية والعناوين وأرقام تليفونات المقرضين، وتستخدم البنوك العديد من العبارات في هذا المجال مثل:
- "أن المثير للإعجاب في هذا القرض هو سهولة السداد"
- "انه قرض جيد أردت أن أعرضه عليكم قبل الآخرين"
- تجنب تماماً تلك العبارة: "أنا أحتاج... وبدلاً منها استخدم" يمكنني استخدام هذا المبلغ في... " ولتحويل الرفض إلى الموافقة، أسأل البنك... "هل توافقون على هذا القرض إذا قمت بإيداع مبلغ 10000 دولار؟" وسيوافق البنك على ذلك، ثم يمكنك البحث عن يقرضك ذلك المبلغ على أن تدفع له نسبة فائدة أعلى من نسبة البنك بائنين في المائة.
- اقتباسات.**
- "لن تجد المال إلا في البنوك!"
- وليي ساتون: مشهور بالسطو على البنوك - Willie Sutton
- "البنك هو المكان الذي يعطيك مظلة حين يكون الطقس معتدلاً ويطالبك بإرجاعها عندما يهطل المطر."
- روبرت فروست - Robert Frost

## 10 - ما العمل إذا لم يتوافر منح الائتمان (القروض)؟

### الفكرة الرئيسية

تعتمد الفكرة الرئيسية على الاقتراض من البائع نفسه وليس من البنوك، حيث يكون البائع مستعداً لإتمام الصفقة مهما كانت ظروفك الحالية أو السابقة أو مدى ما حققته من نجاحات.

### الأفكار المدعمة

- لا يعتبر الشراء بدون منح ائتمان هو الحل الأمثل ولكنه يمكن تحقيقه عملياً، مع العلم بأن الائتمان المناسب يمكن أن يحقق نتائج أفضل على الأجل الطويل. وفيما يلي الطرق لإيجاد تقييم أفضل لمنحك ائتمان:
- 1- تخير أفضل 3 بنوك سمعت عنها من أصحاب العقارات بكونها الأفضل



- خصم الخسائر المحققة.
- امتلاك نسبة من الممتلكات لك حرية التصرف فيها.
  - القيمة الإضافية التي أضيفت إلى قيمة العقار الأصلية منذ شرائه.
- ويعتبر معدل العائد المالي مجموع تلك النقاط مقسوماً على رأس المال الذي تم استثماره في المشروع.

#### الأفكار المدعمة

يمكنك الحصول على معدل عائد مالي مناسب حتى إذا بدا الموقف وكأنك لم تحقق تدفقات نقدية موجبة من هذا الاستثمار فقط تذكر:

- 1 - أن التدفقات النقدية والتي قد تكون صفرًا حالياً , يمكن أن تزداد مع زيادة قيمة الإيجار.
- 2 - تجميع الممتلكات والاحتفاظ بها يزيد من قيمتها بمضي الوقت.
- 3 - كلما كان المقدم الذي دفعته أقل كلما ازداد معدل العائد من استثماراتك.

### 14. وسيلة سهلة للتقاعد المبكر وإلحاق الأبناء بالجامعة:

#### الفكرة الرئيسية

يمكنك أن تجمع ما يقرب من 50000 دولار سنوياً باستغلال عقود التأجير التمويلي للعقارات.

#### الأفكار المدعمة

يعتبر عقد التأجير التمويلي الذي يحتوي على إمكانية شراء العقارات مفيداً للجميع حيث يضمن للمالك التزام المستأجرين بالعبارة الذي سيكون مسكنهم في المستقبل كما يضمن للمستأجرين الاحتفاظ بذلك العقار حتى ينمو دخلهم إلي أن يستطيعوا شراء العقار لأنفسهم، أما الفئة الوحيدة التي تكره ذلك النوع من العقود فهم السماسرة وبائع العقارات المحترفون حيث لا يحصلون على العمولة إلا بعد إتمام الشراء في المستقبل. وتوليد دخل يقدر بنحو 50000 دولار سنوياً:

- 1 - ابحث عن يريد بيع منزل قيمته 250000 دولار على أن يكون العقار قديماً بحيث تضاعفت قيمته منذ أن تم رهنه في الماضي.
- 2 - اعرض على المالك عقد للتملك يسمح بشراء المبنى بحيث تتساوى تقريباً قيمة المبالغ المدفوعة للتملك مع ما يدفعه المالك الأصلي لسداد الرهن على أن يتم خصم تلك المبالغ التي تدفعها من السعر الكلي المطلوب لبيع المنزل.
- 3 - اعرض هذا المنزل للبيع، بحيث تطلب قيمة لبيع المنزل تزيد عن المبلغ المطلوب منك في العقد لشراء المنزل بنحو 5000 دولار، ثم اعرض المنزل للبيع بمقدم شراء قيمته 5.000 دولار وفائدة فقط حتى تتم التسوية في الوقت المتفق عليه، بحيث تضمن لك تلك المبالغ سداد قيمة عقدك إلى جانب إعطائك 5000 دولاراً إضافية

يمكنك إبرام عقد لبيع المنزل طالما أن عقد تملك ذلك المنزل يحتوي على بند شرائه بصفة نهائية من المالك الأصلي، ابحث في الصحف عن البائع الذي يقبل مثل هذه الاتفاقات واسأله عن رأيه في أن تستأجر العقار الخاص به على أن تقوم بشرائه منه في نهاية العقد، وإذا ما كان موافقاً على إبرام عقد تملك لمدة 3 سنوات مع القدرة على الشراء؟ وإليك بعض الإرشادات في هذا المجال:-

- 1 - لا تعتمد على الاتفاقيات الشفهية وغير المحكمة، بل انقل كل شيء على الورق من البداية
- 2 - أضف عبارة تعطيك الحق في تأجير أو تملك هذا العقار لشخص آخر، فليس هناك ما يسمى باتفاق روتيني أو صيغة نمطية لمثل تلك العقود، حتى لو لم يوافق المالك الأصلي
- 3 - أجعل البائع يوقع صكاً خاصاً بذلك العقار وأودعه في منطقة محايدة وأضف إليه ما يفيد توصيله إليك إذا شئت أن تنفذ رغبتك في

بالعائد المالي المتوقع" مما يزيد من مرونة الوضع لاحقاً.

4 - تحديد قضية تكاليف إتمام الصفقة، عن طريق وضع عبارة توضح أنك تتوقع من البائع سداد تكاليف إتمام الصفقة، وإذا لم يوافق، اقترح عليه سداد نصف القيمة وفي المقابل تقل فائدة الرهن الثاني بمقدار نقطة واحدة.

5 - "قضية منع تلاعب السمسرة" عن طريق وضع عبارة تمنع تلاعب السمسار "يجب على السمسار اصطحاب المشتري عند تقديم عرض الشراء" حتى يلتزم السمسار بتقديم العرض الخاص بك وفي وجودك شخصياً.

6 - قضية الإنابة، وتتم من خلال وضع عبارة تدل على إمكانية اختيار لنائب لك يتم تعيينه بواسطة العقد، وبهذه الطريقة تستطيع أن تجد من يحل محلك كمشتري في هذا العقد إذا دعت الحاجة لذلك.

### 12. الطرق المثلى لسداد الاستحقاقات المالية:

#### الفكرة الرئيسية

تقول القاعدة المتبعة أن أقصر العقود الآمنة تمتد 5 أعوام، بحيث ترتفع قيمة الممتلكات عن الدين المستحق ويمكنك الاعتماد مالياً على عقود تمتد إلى 8 أو 10 أعوام

#### الأفكار المدعمة

- 1 - يعتبر أول خطوط الدفاع أمام قرب استحقاق إحدى الالتزامات المالية هو ألا يكون لتلك العبارات وجود في العقد: "يوافق البائع على مد العقد لفترة لا تزيد على 18 شهراً إذا رأى المشتري أن الفائدة السائدة لا تسمح له بالحصول على عائد مالي" وحتى إذا لم تضاف تلك العبارة، اطلب مد فترة سماح العقد، وحاول الالتقاء بالبائع قبل أن يبدأ في التفكير في أنك تمر بضائقة مالية. اعرض عرضاً مغرياً مثل أن تقوم بالسداد في فترة أطول لكي تحميه من تحت الضرائب إذا ما حصل على القيمة الكاملة في الموعد المحدد، أو اعرض عليه فائدة أعلى إذا ما قام بمد الفترة المسموحة أو مبالغ أكبر أو رخصة لتجديد العقد.
- 2 - قبل أن يأتي موعد استحقاق الدين الذي تدين به بشهور طويلة، اتصل بالبائع واعرض عليه شراء قطعة أرض أخرى منك بالمبلغ المستحق وان بائني ذلك العقار الآخر يقبلون إيصال الاستحقاق المالي كمقدم لشراء العقار ثم ابحث عن عقار مناسب ليغطي المبلغ الذي تدين به.
- 3 - افتح البائع أن يجعل سداد إيصاله تالياً لسداد قيمة الرهن الأصلية، ويتلك القيمة تستطيع سداد جزء من الإيصال مع عرض نسبة فائدة أعلى من الجزء الذي تستطيع سداه للبائع.
- 4 - قم برفع قيمة الدين المستحق عليك بمقدار 5000 دولار وباستخدام نفس سعر الفائدة الحالي لمدة أعوام قادمة.
- 5 - قم بعمل إعلان في الصحف المحلية لتجد من يقرضك المال اللازم حيث دائماً ما يقرأ من يملكون المال اللازم للإفراض هذه الإعلانات، من الممكن أيضاً العمل على عقد رهن آخر عن طريق محترفي إقراض الأموال.
- 6 - لا تحصر تفكيرك في الأفكار المطروحة هنا، بل كن خلاقاً وابحث عن أفكار جديدة لإيجاد بعض الحلول المبتكرة.

### 13. معرفة نسبة العائد المالي الذي تريد الحصول عليه

#### الفكرة الرئيسية

يجب أن تقوم بتحديد النقاط التالية لكي تستطيع حساب العائد المالي

- التدفقات النقدية الصافية من الإيجار بعد سداد التكاليف وأقساط خدمة الدين.
- مدخرات الضريبة، وهي الأموال المدخرة بدلاً من دفع الضريبة وذلك بعد



قيمة للإيجار أقل من سعر السوق قم بشرائه ثم ارفع الإيجار بمقدار 10 ٪ وقم ببيعه فوراً بسعر يناسب ارتفاع الإيجار وبذلك تحقق ربحاً جيداً.

## 16. كيف تحصل على تخفيض كبير من البائع

### الفكرة الرئيسية

اقترب من البائع الذي عرض عقاره للبيع ولم يلق نجاحاً واعرض عليه شراء العقار بالمبلغ الصافي الذي كان سيأخذه إذا ما تم بيع عقاره بواسطة وكالة لبيع العقارات أو سمسار، أي ابدأ بالسعر الذي يطلبه البائع ثم:

- الحدود المعتادة هي شراء العقار بأقل من السعر المطلوب بنحو 7٪.
- عمولة السمسار تصل إلى حوالي 6 ٪.
- تصل تكاليف إبرام العقد إلى حوالي 1000 إلى 2000 دولار

كلما اجتهدت في الاقتناع بهذا الاتفاق والإتيان بأفكار مبتكرة، كلما حققت نجاحاً أكبر.

## 17. لا يجب على المستثمر إدارة ممتلكاته بنفسه.

### الفكرة الرئيسية

استغل وقتك في تكوين ثروتك بدلاً من إدارة الأملاك، فالوضع الأول يجلب لك 300 دولار في الساعة أما الوضع الثاني فيعطيك 10 دولار في الساعة، قم بالاستعانة بمدير لأعمالك ممن يبحثون عن عمل إضافي ويمتلكون مظهراً لائقاً أو استشر الآخرين عن أفضل الشركات التي تدير الممتلكات للأفراد.

تفاوض مع المديرين على الأتعاب واقنعهم بأنك ستكون مستثمراً كبيراً في المستقبل وسيتيح لهم بذلك إدارة عدد أكبر من الممتلكات، وقم بالاتفاق على أتعاب يتم تخفيضها كلما زاد عدد الممتلكات التي يديرها المدير المعين، أما إذا كنت لا تستطيع تعيين مدير مالي، فهناك العديد من الخطوط الإرشادية في هذا النحو هي:

- 1 - إذا كان الإيجار المطلوب أكثر من 30٪ من دخل العائلة التي تريد استئجار عقارك، ستجد متاعب في الحصول عليه.
- 2 - ادرس الحالة المالية للمستأجرين قبل أن تؤجر لهم العقار.
- 3 - أسأل أصحاب العقارات الذين تعاملوا مع تلك العائلة من قبل عن أوضاع تلك العائلة وستحصل على حقائق أمينة.
- 4 - قم بزيارة مفاجئة للمستأجرين في مسكنهم الحالي بحجة استفسارك عن أمر ما في العقد وذلك حتى يتسنى لك دراسة أسلوب محافظتهم على المسكن.
- 5 - لا تؤجر العقار لمن لا ترتاح له عند اللقاء الأول، حيث سيشاركك بقية المستأجرين في هذا الشعور.
- 6 - إذا ابتليت بمستأجرين مشاكسين، حاول التخلص منهم بخصم إيجار شهر إذا ما أدخلوا المبنى خلال 3 أيام.
- 7 - ابتسم وأنت تتحدث في الهاتف.
- 8 - ارفع قيمة الإيجار أكثر قليلاً مما تحتاجه ثم قم بعمل تخفيض للدفع الفوري.
- 9 - اعرض مكافآت على المستأجرين الحاليين الذين ينجحون في اجتذاب مستأجرين جدد.
- 10 - ابحث عن الجماعات ذات الاهتمامات الخاصة في المجتمع وحاول أن تستهدفهم.
- 11 - لا تحاول الحصول على شغل كامل للمبنى الخاص بك، بل ارفع قيمة الإيجار حتى يمتلئ المبنى بنسبة 85٪.
- 12 - لا تقطن مبنى تقوم بإدارته، حيث ستواجهك صعوبات مثل المطالبة بسعر السوق للإيجار وما إلى ذلك من المشاكل مع المستأجرين.
- 13 - وفر لمدير مشروعك الحافظ المالي المناسب بزيادة دخله إذا ما نجح في

توسيع العقار.

- 4 - قم بتوثيق العقد في الشهر العقاري حتى تتوفر الحماية لكل الأطراف المعنية
- 5 - سدد مستحقاتك المالية إلي بنك أو شركة محايدة، تتولى بدورها سداد المبالغ إلى المالك الأصلي
- 6 - يجب أن يوقع المشتري على صك التنازل عن الملكية، بحيث يتم تسليمه لك في حالة تأخره عن سداد المبلغ المطلوب منه بأكثر من 30 يوماً، بواسطة شركة محايدة، على أن يسترجعه إذا قام بتنفيذ الاتفاقية
- 7 - ضع غرامة مالية ضخمة إذا تم فسخ العقد قبل نهايته، ولا تسمح بوضع عبارة "أو أكثر" فيما يتعلق بالمبلغ المطلوب حتى لا تعطى المشتري الحق في إنهاء التعاقد تلقائياً بسداد القيمة المتبقية في أي وقت يريده
- 8 - احصل على تأمينات كافية ضد أي عمليات من الباطن

## 15 - تحقيق ربح سريع وبناء الثروة

### الفكرة الرئيسية:

استفد من النقود الفائضة لبناء الثروة كالتالي:

- 1 - شراء عقود رهن العقارات المخفضة، بحيث تمتلك مستندات تساوي 50000 دولار قمت بشرائها بـ 25000 دولار فقط، ثم أعرضهم للبيع على شخص آخر، وبذلك تمتلك عقاراً يمكنك إعادة تمويله والاستفادة منه.
  - 2 - ابحث عن البائع الذي يقبل مقدماً كبيراً ولا يطالبك بنسبه فائدة على المبلغ المتبقي الذي ستدفعه على 5 سنوات، ثم قم بتأجير العقار للآخرين
  - 3 - قم بتسديد قيمة الرهن على فترة أقصر، فلنقل 15 عاماً بدلاً من ثلاثين عاماً، فتوفر قيمة الفائدة التي تصل إلى 170.478 دولاراً في منزل تبلغ قيمته 100.000 دولار، وكلما ارتفع سعر العقار كلما ادخرت مالاً أكثر.
  - 4 - إذا قمت بوضع منزلك تحت الوصاية، يمكن للمشتري الاحتفاظ بالقرض القديم إذا تم تغيير اسم الوصي على الممتلكات إلي المالك الجديد، وبذلك يظل عقد الرهن قابلاً للتنفيذ والتحصيل يمكنك أن تقوم بالتالي مع عقود رهن العقارات التي تمتلكها:
  - 1 - بيع المستندات بتخفيض قد يصل إلى 50٪، وهي فكرة غير جيدة في كثير من الأحيان.
  - 2 - التخفيض على المبالغ التي سيتم سدادها طوال فترة الرهن بدلاً من التخفيض على القيمة الأساسية للرهن، أي أنك في حقيقة الأمر تقوم بالتخفيض على مبالغ أكبر من المال.
  - 3 - بيع جزء من قيمة الرهن مثل الربع أو الثلث أو النصف وبذلك يحدث التخفيض على مبلغ أصغر.
  - 4 - وضع قيمة الرهن كضمان للحصول على مبالغ نقدية من البنوك.
  - 5 - بدلاً من سداد مقدم لشراء عقار ما، اعرض على البائع عقد رهن على عقارك المرهون فعلياً، بحيث تجعل عقد الرهن الأصلي ضماناً للعقد الجديد.
- اذكر هذه العبارة في عرضك المقدم على أي عقار "يحتفظ المشتري بحقه في عرض العقار على من يراه ملائماً لتأجير العقار قبل انتهاء فترة العقد، وبذلك تحصل لنفسك على مستأجر قبل إنهاء عقدك، قم بصياغة الجملة التي تنص في العقد على سداد المقدم على دفعتين بحيث لا تدفع فائدة على الجزء الأخير" فلا تقل يتم دفع 10000 دولار مقدم و10000 دولار بعدها بـ 18 شهر بل قل يتكون المقدم من 20000 دولار تم سداد 10000 منهم عند إبرام العقد و10000 دولار بعدها بـ 18 شهراً فإذا وجدت عقاراً يطلب





زيادة الدخل المتحصل من العقار.

## 18. كيفية التعامل مع الضرائب:

### الفكرة الرئيسية

تكمّن المشكلة دائماً في المحافظة على الثراء بعد النجاح في الوصول إليه، ويتمثل الإغراء الأول في بيع عقارك والحصول على مبلغ كبير من المال مما يحول أصولك من أصول ترتفع قيمتها مع الوقت إلى أصول تنخفض قيمتها مع الوقت (مال سائل) مما يعطي الفرصة للضرائب لفرض مبالغ كبيرة على السيولة النقدية المتوفرة من عملية البيع، ولذا فبدلاً من البيع، يمكنك إعادة تمويل ممتلكاتك من فترة إلى أخرى بحيث يغطي الإيجار قيمة الرهن التي ارتفعت، كما أن الضرائب لا يتم فرضها على مثل تلك الإجراءات فتخيل الربح المتوقع من قيامك بذلك على عشرة عقارات كل 7 أو 8 سنوات!

فيما يتعلق بالضرائب، لا تتسوّى أن جميع النفقات يتم خصمها من الدخل، بدءاً بالندوات والاشتراكات ومروراً بالتكاليف التي لا تغطيها التأمينات، لذا احتفظ بكل الأوراق التي تثبت أنك تصرف المال على ممتلكاتك لأطول وقت ممكن حيث يمكن المطالبة بها في أي وقت، وقم بعمل عدة نسخ من تلك المستندات لتأمين نفسك، ولا تنتظر حتى نهاية عامك المالي لتقوم بحساب الضرائب المستحقة عليك، بل ابدأ في ذلك مع بداية الشهر الأخير من العام حتى تجد الوقت الكافي لصرف بعض النفقات على العقار أو القيام بأي عمل آخر يكون مفيداً في عمل تخفيض إضافي على الضرائب، وقم بإسناد أمورك الضريبية إلى مؤسسة ذات سمعة طيبة وخبرة عالية تضمن لك العمل الجيد، تذكر أن بضع سنوات من الاستثمار العقاري قد تجعلك مليونيراً وتدخلك في المشروعات العامة

## 19. التعامل مع القيود المفروضة على تحديد قيمة الإيجار:

### الفكرة الرئيسية:

يعني هذا التغييرات التي تحدث في قوة السوق وحسابات العرض والطلب وتحدث في ظل أزمات الإسكان، وتؤدي في النهاية إلى تفاقم تلك المشكلة حيث يقل الحماس لتأجير المساكن بمرور الوقت، ودائماً ما تتجو المنازل السكنية من تلك المشكلة حيث تتجه نوايا المشرعين عادة إلى الممتلكات الكبيرة التي يتم استئجارها.

للتغلب على تلك المشكلة: إذا كان الإيجار الشهري في عقارك 500 دولار، ارفعه إلى 650 دولار واعرض تخفيضاً بمقدار 150 دولار شهرياً إذا تم دفع الإيجار في وقته المحدد بشيك مصرفي سليم وعندما يتم تطبيق القيود الجديدة على الإيجار، اجعل التخفيض 50 دولار فقط مع الاحتفاظ بالإيجار 650 دولاراً كما هو، أما إذا كنت في منطقة يتم تطبيق تلك القوانين فيها، حاول بيع عقارك واستبدله بمنزل عائلي، متبعاً النصائح التي تم شرحها سابقاً، أي البيع بشروط تعاقّد مغرية.

أو بتقديم ممتلكاتك إلى صاحب العقار الجديد على أنها مقدم الشراء أو قم بعمل تبادل مع من يمتلك عقاراً لا ينطبق عليه تلك القيود.

## 20. كيف تشعر بلذة النجاح

### الفكرة الرئيسية

بعد أن حصلت على كل تلك المعلومات عن الاستثمار في العقارات، يجب أن تحدد طريقك، فإما أن تعتمد في حياتك على وظيفة ثابتة أو تحضر نفسك طريقاً لتحقيق أحلام الثراء، وربما لا تستطيع الاستغناء عن وظيفتك حالياً، إذن فلتقل لنفسك "إن وظيفتي الحالية أمر مؤقت يدوم عاماً آخر فقط ريثما أحقق لنفسي الاستقلال المالي"، وبذلك تتوجه بتفكيرك إلى استغلال وقت الفراغ لتحقيق المكسب مع عدم الانخراط في الحياة الوظيفية المعتادة، ولكن لا يكفي التفكير وحده لا يكفي لتحسين وضعك المالي، عليك القيام بتلك

- الخطوات لتحقيق ذلك:
- 1- قم بكتابة أهدافك حتى تبعث فيها الحياة، مثل "شراء عقارين في العام لمدة 5 أعوام قادمة" وقم بوضعها في مكان يسمح لك برؤيتها عدة مرات في اليوم الواحد.
  - 2- قم بتخصيص وقت محدد لذلك يصل إلى من 5 إلى 10 ساعات أسبوعياً، كما يتطلب هذا بعض التضحية والإرادة مثل التخلي عن متابعة برامج التليفزيون المفضلة.
  - 3- ابتع مفكرة من النوع الرخيص تصلح لمدة 5 أعوام وقم بتدوين عدد الساعات التي قضيتها في استثمار أموالك في سوق العقارات وقارن العدد الكلي أسبوعياً ولا تتعاس.
  - 4- قم بإشراك الزوج أو الزوجة في الأمر، وهو في الواقع ضرورة تحدث شكلاً من أشكال التقارب اللازم أثناء محاولة جمع الثروة
  - 5- قم بكتابة العروض (على الأقل واحد أو اثنين شهرياً) حتى لو اعتقدت أن العروض سيتم رفضها، وقم بتسجيل كل ذلك في مفكرتك
  - 6- قم بتخيل موقفك بعد النجاح، فذلك يساعدك على شراء الممتلكات والتحمس لذلك.
  - 7- قم بحضور ندوات تستخلص منها معلومات ممن مروا بمثل تلك التجارب والخبرات.
  - 8- قم بقراءة الكتب والمجلات المتخصصة في مجال العقارات.
  - 9- قم بمقابلة الناجحين في هذا المجال واشترك في المؤسسات الخاصة بملاك العقارات.
- إن الحائل بين الوضع الحالي لك وبين الموقع الذي تتمناه في المستقبل في نفسك، فتعامل مع أي مشكلة على أنها فرصة لتحقيق النجاح وجمع الثروة.