

إحلم خطط إفعل من الافلاس إلى ممتلكات قيمتها 3 مليون دولار خلال سنتين ني عامر

إحلم، خطِّط، إفعل الإصدار الأول في 2014 CreateSpace P.O. Box 81226 Seattle, WA 98108 USA

حقوق طبع هذا الكتاب محفوظة. باستثناء التعاطي بهدف حسن للدراسة الخاصة أو البحث النقدي أو المراجعة، كما هو مسموح بناء مرسوم حق-الطبع 1988، لا يسمح بإعادة نشر أي جزء من هذه الطبعة بأي وسيلة أو بأي طرق إلكترونية أو نسخ ضوئي أو تسجيل أو غير ذلك بدون الحصول على إذن من صاحب حق الطبع. يجب توجيه أي استعلامات تتعلق بإعادة النشر إلى زكى عامر.

9781505430509 :ISBN-13

حق الطبع زكى عامر 2014

إخلاء المسؤولية: إن أي نصيحة مالية أو قانونية تم تقديمها من قبل مؤلف هذا الكتاب هي ذات طبيعة عامة وقد لا تكون مناسبة لبعض الناس. لم تؤخذ بالاعتبار في النصيحة التي تم توفيره الحاجات أو الأهداف المالية أو القانونية الفردية ا؛ يجب عليك طلب نصيحة مستقلة حول القرارات المالية والقانونية المحددة. لا يتحمل مؤلف هذا الكتاب أي مسؤولية أو النزام بالعلاقة مع المعلومات المفصلة أو المحذوفة (أو النتائج الخاصة بها) من هذا الكتاب أو أي اجتماعات أخرى كان قد تم عقدها مع المؤلف.

لا يهدف هذا الكتاب إلى تقديم نصيحة شخصية أو قانونية أو مالية استثمارية. لا يتحمل المؤلفون أو المنشور أي مسؤولية أو خسارة أو خطر يحصل نتيجة استعمال وتطبيق محتويات هذا العمل، بصورة مباشرة أو غير مباشرة.

إحلم، خطّط، إفعل

إهداء لوالدتي ووالدي لكونهما عمادا القوة والروح.

مدخل

إحلم!

كل شيء عظيم كان قد تم خلقه أو إنجازه ابتدأ من حلم. الهبوط على القمر، إرسال صاروخ إلى الفضاء، التجول حول العالم، تسلق جبل إفريست للمرة الأولى ... كلها بدأت كأحلام.

الأشياء الأساسية التي نعتبرها مضمونة لنا اليوم مثل الكتب وشبكة الإنترنت والمياه الجارية بدأت كأحلام. المقهى الذي ذهبت إليه مؤخراً والقهوة التي شربتها هناك، كلها بدأت من حلم أحدهم.

أنت أيضاً لديك أحلام خاصة بك، ولكن ربما تكون قد تركتها أو أنك فقط لم تتعاطى معها. أنا أريدك أن تعلم بأنه من الطبيعي أن تحلم. حين تقرأ هذا الكتاب أريدك أن تسمح لنفسك بأن تحلم. اسأل نفسك الآن - ما هو حلمك؟

خطّط!

ولكن وأياً كان حلمك، إن مجرد وجوده لا يعني الوصول إليه. إذا لم تفعل أي شيء، سيبقى حلمك حلماً، وليس أكثر من ذلك.

من أجل تحويل حامك إلى حقيقة أنت بحاجة لوجود استر اتيجية. الاستر اتيجية هي سلاسل من الأفعال التي تركز على جلب الحياة لحلمك. كان عند المهاتما غاندي حلم بالحكم الذاتي وإزالة حكم بريطانيا للهند في ذلك الوقت. كانت استر اتيجيته في تحقيق ذلك هي اتباع عدم العنف السلبي. كان للولايات المتحدة حلم هبوط بشر على القمر. كانت استر اتيجيتها هي بناء صاروخ يمكن أن ينطلق إلى الفضاء وأن يعود إلى الأرض بسلام.

إن وجود استراتيجية هو أساسي في ترجمة الأحلام إلى واقع. ليست هناك خطوات واضحة لكيفية تحقيق حلمك بدون وجود استراتيجية. الاستراتيجية هي شيء تريد أن تطوره.

إفعل!

هذا هو الجزء المثير! هنا حيث يصبح الأمر حقيقياً. لديك حلمك ولديك استراتيجيتك. ولكن وبدون الفعل، يبقى الحلم حلماً وما هو الموضوع في ذلك؟

عندما تتكلم، ولا تفعل، تشعر بالسوء في نفسك وتبدأ بالشك ما إذا حلمك سيتحقق على الإطلاق. هذا ما يطلق عليه الخبراء النفسيون اسم 'التناشز المعرفي'. كما أن عكس ذلك صحيح. عندما تحلم وتنجز الخطوات لتحويل ذلك إلى حقيقة، أنت تشعر بالقوة في نفسك. قد يكون التطور بطيئاً، ولكنك تعلم بأنك تسير في الاتجاه الصحيح.

كل الرجال يحلمون، ولكن ليس بصورة متساوية. هؤلاء الذين يحلمون في الليل خلال الاسترخاء غير الواضح لأذهانهم، ينهضون في النهار ليجدوا بأن نلك كان شيءاً بدون قيمة. ولكن الحالمون خلال النهار هم رجال خطرون، لأنهم قد يعملون على تحقيق أحلامهم بأعين مفتوحة، وعلى جعلها ممكنة.

ت. إ. لورانس

(المعروف باسم لورانس العرب)

بكلمات مختصرة - إحلم، خطّط، إفعل

إن هذا الكتاب هو عن حلم واستراتيجية كنت قد اتبعتها من أجل تحقيقه. سمحت لي الاستراتيجية ببناء حقيبة استثمارية تتضمن عشر ملكيات خلال سنتين.

عندما يتحدث أحدهم عن ملكية كيف تشعر؟ مضغوط عصبياً؟ غير متأكد؟ شعور فانض قليلاً وفي حالة ضياع حول أين أبدأ ؟

من الطبيعي أن تشعر كذلك. إن أي نقاش يلامس التمويل الشخصي والاستثمار يكون موضوعاً محملاً بالمشاعر بالنسبة للعديد من الناس.

أنا أعتقد بأن الناس يتجنبون الاستثمار في الملكيات، أو يأخذون قرارات استثمار سيئة، بسبب النقص في إيمانهم بالنفس وعدم وجود،

استراتيجية بسيطة وتطبيقها مثبت. هذا الكتاب هو عن المشاركة في هذه الاستراتيجية معك وعن إعطائك الثقة بالنفس لتنفيذها.

سوف أجعل الأشياء بسيطة ومترابطة بصورة كبيرة. قال ألبرت أينشتاين مرة 'يجب جعل كل شيء بسيطاً على قدر الإمكان ولكن ليس أبسط هذا ما سيحدث هنا.

أنا أكتب هذا الكتاب من أجل المستثمر للمرة الأولى والذي الذي يريد الدخول في اللعبة ولا يعرف كيف يقوم بذلك. (من الأفضل للمستثمرين الموسميين الذين ابتدأوا بالاستثمار قبل أن يتكلموا أن توجيههم إلى مكان آخر)

عندما تنهي هذه الكتاب، سوف تذهب وأنت معك الدافع والوضوح والفهم حول كيف يمكن أن تبدأ رحلة الاستثمار في الملكيات الخاصة بك. من هذا المكان، سوف يكون بإمكانك البدء بالعمل والقيام بما يجب عليك القيام به من أجل أن تعيش حياة رخاء اقتصادي.

زكي أمير تشرين الثاني/نوفمبر 2013

المحتويات

الفصل 1: قصتي أين أنا الأن وكيف وصلت إلى هنا

الفصل 2: لماذا تريد أن تستثمر؟ 25

إن فهم 'لماذا' قبل أن تبدأ سيدفعك إلى الأمام وسيبقيك مندفعاً.

الفصل 3: الاستراتيجية التي استعملتها لشراء 10 ملكيات في 3 سنوات الاستراتيجية التي عملت لأجلي، ولماذا عملت.

الفصل 4: التمويل

التفاصيل عن المال الذي تستعمله لجعل كل ذلك أن يحدث.

الفصل 5: الترميمات كيف تضيف قيمة على منزل في الوقت المحدد وضمن الميزانية الموضوعة.

 الفصل 6: تكرار العملية

 كيف تربح ... أيضاً وأيضاً.

الفصل 7: التعلّم من هؤلاء الذين كانوا قد نجحوا قبلك الموارد التي تساعدك على الربح في كل نواحي الحياة.

33

الفصل 1: قصتي

كندما تأخذ مجلات الاستثمار في الملكيات سوف ترى غالباً عناويناً مثيرة مثل من فقراء إلى المنفورات. أغنياء!!! هذا ما يريد الناس أن يقرأوه في هكذا منشورات.

هذا صحيح؛ لقد تم نشر قصتى في مقالات تماماً هكذا.

ولكن ما لم تتم ملاحظته في الغالب هو أن من فقراء إلى أغنياء ليس كل شيء. تبدأ قصتي في الحقيقة ك من أغنياء إلى فقراء والمستقبل المقيقة ك من أغنياء إلى فقراء والمستقبل المقيقة ك من أغنياء إلى فقراء والمستقبل المقينة المستقبل المستق

ولدت في سريلانكا عام 1979 في عائلة غنية ومحبة. أنشأ جدي وابتدأ شركة أحنية خاصة به، وقام ببنائها كمؤسسة معروفة ومحبوبة في أنحاء الجزيرة. وفعل والدي لاحقاً نفس الشيء، أنشأ شركة أحذية خاصة به والتي أصبحت معروفة ومحبوبة في أنحاء الجزيرة كذلك.

كانت الحياة العائلية جواً من الدفء والحب بالنسبة لي وأخي وأختي. كانت كل حاجاتنا مستجابة. كان هاك وصيفات وخدم يقومون برعايتنا. كانت هناك ولائم واحتفالات مستمرة. لم ينقصنا أي شيء.

كنت مثير مشاكل عابث. أنذكر حادثة محددة بوضوح حيث أقنعت موظف النسخ الضوئي في المدرسة بأن ينسخ أوراق الامتحانات لي. وكأن جهنم قد سقطت إذا تم اكتشافي. لقد أعطيته أيضاً خمسين دولاراً فقط.

كان والدي ينتمي إلى المدرسة القديمة. هو طلب الاحترام والطاعة. لا يهم ما إذا كنا ماكرين أو إذا لم نحصل على أفضل الدرجات، إذا فعلنا ما طلب منا أن نفعله. هناك شيء كان يقدره عالياً هو التعليم لذلك أرسلنا إلى أفضل مدرسة في سريلانكا.

كانت مدرسة كولومبو الدولية حيث كانت فئة الواحد بالمئة العليا ترسل أو لادها للدراسة فيها. أتى كل واحد من عائلة تمتلك سلسلة سوبرماركت أو محطة تلفزيون أو شركة سيارات. لم تكن عائلتي بهذا المستوى من الغنى.

بالمقارنة شعرت فيها بأنني منبوذ. ولكن ليس بطريقة سيئة. أتى معظم أصدقائي من ثروات موروثة، لذلك كان عندهم حس حقيقي بالاستحقاق ولم يكونوا منظمي مشاريع بشكل خاص. كانت عقليتي مختلفة قلىلاً

كان والدي هو الشخص الذي كوّنت مثالي عليه. عندما كنت أكبر، رأيته وهو يبدأ شركته الخاصة ويصر على مواجهة العقبات حتى نجح. في الأصل كان لوالدي ملكية فرعية في مصلحة جدي التجارية ولكنه خسر كل شيء بعد خلاف عائلي وكان عليه أن يبدأ من الصفر. إن مراقبته وهو يبني ثروته مرة أخرى إلى مستوى حتى أعلى من مستوى مصلحة أهله التجارية الأصلية علمتني بأننى قادر على الوقوف على قدمى دائماً.

تطلب الدخول إلى مدرسة كولومبو الدولية تأميناً يبلغ 200,000 دولار من المال إذا دفع اليوم. كان ذلك كثيراً بالنسبة لوالدي - في الحقيقة كان ذلك كثيراً لأي شخص! ولكنه وجد طريقة لجعل ذلك يحدث. تعلمت منه أنه باستطاعتك إيجاد الطريقة إذا احتجت لذلك. كان يقدر التعليم عالياً لأنه كان يعلم بأن تعليم أولادك سيضعهم في مقدمة الحياة. باستطاعتك أن تأخذ كل شيء من الشخص ولكنك لا تستطيع أن تأخذ ما في ذهنه. خذ بيل غايتس بالاعتبار. إذا جردته من كل شيء سوف يعيد بناءه مرة أخرى بسبب تركيبة ذهنه وتجاربه.

مع أنني حصلت على تعليم جيد في مدرسة جيدة جداً لم أكن أكاديمياً على الاطلاق. كانت درجاتي في المستويات الدنيا دائماً. كانت المدرسة دائماً بالنسبة لي ذات علاقة باللهو. قد ألعب في الممازحات. سيرت مصالح تجارية صغيرة على الجانب. لم آخذ الأمور بجدية كبيرة وكنت دائماً الشخص الذي ينظم الحفلات. رغم أن والدي كان خائب الأمل من سجلي الأكاديمي، لم يكن ذلك أساسياً بالنسبة له. قد يكون ذلك بسبب عدم كونه أكاديمياً هو نفسه. أعطتني الحرية التي أعطاني إياها الفرصة للحلم على مستوى كبير. كانت لدي الحرية بالنفكير بأفكار وبإنجازها، بينما كان أصدقاء المدرسة فقط يدرسون. قد يقعوا في مشكلة إذا لم يحصلوا على درجة أ.

ولكن لكل شيء نهاية. دخلت المدرسة في الثالثة من عمري، وحان وقت الخروج في الثامنة عشرة. كانت مدرسة كولومبو الدولية مدرسة إنكليزية يديرها معلمون من إنكلترة، لذلك كان متوقعاً بأنك ستذهب إلى جامعة إنكليزية عند انتهاء الدراسة. ذهب تقريباً كل رفاق صفي للدراسة في جامعتي أوكسفورد أو كامبريدج. القليل منهم ذهب إلى جامعتي يال وستانفورد في الولايات المتحدة. ولكن كان هناك غير العاديين مثلي والذين ذهبوا إلى أستراليا.

أستراليا

وصلت إلى مطار سدني الدولي في نهاية عام 1998. كنت متحفزاً بصورة كبيرة ومشدود الأعصاب قليلاً عندما جررت حقيبتي في طريقي. كان القدوم إلى أستراليا يشكل نوعاً من المخاطرة. لو كنت قد ذهبت إلى الولايات المتحدة أو إلى المملكة المتحدة، قد أحصل على شبكة دعم أكبر، مع المزيد من الأصدقاء والاتصالات العائلية - ولكن كنت هنا لوحدي.

رغم وجود كل الأسباب المنطقية لعدم قدومي، كان لدي هاتف داخلي للذهاب إلى أستراليا. قد تتكون مجرد فكرة في ذهنك في بعض الأحيان ويجب أن تنفذها. كنت منفعلاً بسبب الحياة الجديدة التي كانت تتفتح أمامي. هذه هي سدني! شاطئ بونداي، دار الأوبرا، جسر الهاربور ... كانت تلك الصورة التي هي في ذهني عن سدني وكنت أتطلع لاستكشافها.

خلال مدة قصيرة من الوصول والاستقرار تسجلت في جامعة سدني لدراسة بكالوريوس في الهندسة. الرجاء لا تسألني لماذا فعلت لأن كل أصدقائي الرجاء لا تسألني لماذا فعلت لأن كل أصدقائي الأخرين ذهبوا للدراسة - أو لأن الدراسة هي الشيء الجذاب والشعبي الذي تفعله في سريلانكا. رتبت نفسي في شقة سكنية صغيرة تبعد دقائق قليلة سيراً على الأقدام من الحرم الجامعي، وبسعادة اشتريت كل الكتب التي قالت لى ملخصات المواد الدراسية بأن أشتريها وانتظرت الصف الأول.

تعلمت بسرعة، وبعد بضعة محاضرات، بأن الهندسة لم تكن لي. كنت أتعلم عن الرياضيات والغيزياء وكمية كبيرة من الأشياء الأخرى والتي لا تهمني في الحقيقة. كان الجلوس في قاعات المحاضرات والاستماع إلى نظريات لا تعني لي شيءاً بالنسبة لي محبطاً وسبباً لتأزيم. كنت خارج منطقتي بصورة كاملة.

أردت فقط بأن أكون في العالم الخارجي، حيث يتم تعقد صفقات وحيث أقوم بترتيب صفقات خاصة بي.

حين كنت أنمو كمراهق أحببت ترتيب الصفقات. حين كنت في الثالثة عشرة من عمري أتذكر بيع شرائط الكاسيت للناس في المدرسة. كنت أسجل الأغاني الأكثر شعبية على محطات الراديو والتي كان الجميع يحبونها. وبعد ذلك أذهب إلى المدرسة وحقيبتي ملينة بشرائط الكاسيت وأقوم ببيعها. كان ذلك مصدر الكثير من البهجة. ولكن سرعان ما أصبح كثير السهولة. أردت أن أفعل أكثر.

لذلك نظّمت حفلات كبيرة. وجدت مستودعاً، أو أي بناء فارغ، وعندها وجدت لاعبي الاسطوانات DJs. كانت الخطوة التالية هي جلب الناس إلى الحفلة.

كنت أؤمن دعاية قوية عبر الملصقات وكلمات الشفاه. بيعت البطاقات بسرعة، وكل بضعة أسابيع كانت مراهقو كولومبو يحضرون أفضل حفلة في حياتهم. بالطبع، كسبت المال من كل هذه المشاريع، وكان ذلك عندما شاركت تلك القصص، كان الناس محبين للاستطلاع غالباً ويسألون عن الشعور عندما يتم كسب المال. بالنسبة لي في ذلك الوقت، وحتى يومنا هذا، لم يكن الأمر هو كسب المال. كان ذلك يتعلق أكثر بمرح ومتعة إجراء الصفقات، كوني الشخص الوسيط الذي وضع الناس مع بعضهم والذي حصل على قسمة أو عمولة لما فعله. أنا أدعو ذلك وصل النقاط، وذلك ما استمر بفعله حتى يومنا هذا.

لكن وبالعودة إلى قاعة المحاضرات في جامعة سدني لم أقم بوصل أي نقاط - بالطرق التي كنت أريدها على الأقل. كان الإدراك غير المريح بأنني لم أرد بأن أدرس الهندسة يطغى على وبأن مستقبلي لم يكن هناك. كان الإدراك غير مريح لأن والدي كان يدفع الكثير من المال لي كي أكون في أستراليا. بلغت تكاليف الدراسة 25,000 دولار في السنة. وعندها كان هناك مبلغ 350 دولار كان يدفعها لإيجار الشقة السكنية أسبوعياً. وأيضاً هناك المال الذي كان يعطيني إياه أسبوعياً لتغطية تكاليف معيشتي، ومخصصي الأسبوعي كي أستمتع بحياتي. بدأت بالشعور بالسوء فعلياً. كنت في حالة صراع. كما أن القدرة على تحويل الدراسة لم تكن سهلة لي - إن افتراض منح التأشيرة كان مبنياً على أساس دراسة الهندسة. قد أتحدث إلى والدي ووالدتي عبر الهاتف وأقول كلاماً مثل 'كل شيء جيد! أحب الوضع هنا'، واترك السماعة وأنا شاعراً بالذنب. تمنيت لو أنني لم أسمع بكلمة هندسة.

قد يكون الكون سمع أمنيتي. في أحد الأيام كنت على الهاتف مع عائلتي وقالوا لي بأن والدي قد دخل في بعض المشاكل في مصلحته التجارية. ونتيجة لذلك لن يكونوا قادرين تقديم دعم إضافي لي. لم يكن ذلك قطعاً كاملاً ومباشراً للدعم - كان شيءاً تدريجياً. كان الدعم الماي من عائلتي يبلغ 600 دولار في الأسبوع، عندها أصبحت عملاً في النهاية. عند هذه النقطة قيل لي بأنني استطيع العودة إلى البيت وسيدعمونني، ولكن يجب أن أعتمد على نفسي إذا قررت البقاء في استراليا.

قررت أن أخوض المواجهة وقلت لهم بأنني سأبقى في أستراليا. كان في ذهني بأن أهلي قد خانوني وكانت فكرة العودة إلى البيت معيبة. لم يعد البيت موجوداً وكان لدي شعور عميق بالغضب تجاههم. حافظت على ذلك الشعور بخيبة الأمل والغضب لسنوات عديدة.

تغيرت حياتي بسرعة بعد ذلك القرار. إنه شيء بأن لا تعرف أي شخص أو بأن لا تعرف البلد أو ثقافته أو كيف يعمل، ولكن لديك مال. إذا كان لديك مال باستطاعتك الاستمرار في الحياة على الصعيد الاقتصادي. ولكن إذا لم يكن لديك مال، تصبح شخصاً بدون مأوى وليس عندك فكرة إلى أين تنتمي. هذا ما حدث لي. وجدت نفسي في شقة سكنية صغيرة بينما أنا كنت غير قادر على دفع الإيجار.

بدلاً عن ذلك، وجدت شقة تابعة لبيت بسرعة وانتقلت إليها.

كانت هناك أشياء أخرى يجب أن أتعاطى معها أيضاً. كنت أعمل بدوام كامل لدعم نفسي - وكي أدرس المضاً

تذكر بأني قلت بأن الكون قد يكون مستمعاً لي؟ حسناً، لم يكن ذلك من أجل دراسة الهندسة أكثر. أعطتني تلك الأحداث الفرصة لتغيير مجرى حياتي. من أجل العمل بدوام كامل

كان على أن أدرس في المساء. الجامعة الوحيدة التي وفرت لي الدراسة بدوام كامل في المساء كانت جامعة غرب سدني. تخليت عن دراسة الهندسة بسرعة وحماس واستبداتها بدراسة بكالوريوس الأعمال، شيء أقرب إلى عقد الصفقات الذي كنت أريد القيام به.

كان إيجاد عمل هو الخطوة التالية. كانت تلك قبل وجود مجالس الوظائف على الإنترنت لذلك اشتريت كل الصحف اليومية وتقدمت بطلبات لكل الوظائف المعلن عنها. يجب أن أكون قد دخلت في حوالي عشرة مقابلات، ولكن لم يحالفني الحظ، لم يحدث أي شيء.

الماذا لم تعمل مع أصدقائك في متجر الفواكه؟

'متجر فواكه! ؟ ، فكرت. غير ممكن! أنا لم أقدر على التعاطى مع فكرة كتلك.

لحسن الحظ وجدت نفسي أمام مقابِل في أحد الأيام وآمن بقدراتي فحصلت على وظيفتي الأولى في أستراليا - عاملاً في شركة AMP، مؤسسة مالية كبيرة. وظيفة إدخال معلومات كنت أحصل منها على 16 دولاراً في الساعة في منطقة السيركولار كي. كنت منفعلاً جداً. لم أعمل في السابق لذلك كنت أتطلع إلى هذه التجربة الجديدة للإثبات لنفسي بأنني قادر على شق طريقي الخاص. وحصلت أيضاً على 600 دولار في الأسبوع، إنه مبلغ جيد بالنسبة لي، يكفي لتغطية حاجاتي الأساسية.

كل هذا الوقت كنت مثل غجري. تركت الشقة الملحقة بالبيت وبعدها تنقلت ست مرات من بيت إلى بيت، إلى غرف أصغر من زنازين السجن. كان الإيجار 90 دولاراً في الأسبوع - هذا ما سمحت به ميزانيتي ولماذا كانت الغرف التي عشت فيها صغيرة إلى هذا الحد. كنت محاطاً بأناس سلبيين في مناطق غريبة وتثير الكآبة. تخيل هؤلاء الأشخاص الذين ترد أبدأ مقابلتهم أو التعاطي معهم: الكحوليون، متعاطو المخدرات، أشخاص لديهم قضايا التحكم بالغضب. ذلك ما كنت محاطاً به. كان الناس الذين عاشوا في تلك الأجواء إما مطلقين في علاقات مدمرة. لم يكن مكاناً للأمل. لم يكن المكان الذي ذهبت إليه لرفع معنوياتك. كان الهواء مثقلاً بالكآبة والياس. كنت مستنزفاً ومختنقاً.

كان ذلك مثل الولادة من جديد في بيئة مختلفة كلياً. كنت أجد نفسي في بعض الأحيان مفكراً، "نعم. متى ستكون لدي القدرة على الاستفاقة؟ متى سأتمكن من الخروج من هذا الكابوس ؟"

كنت أرتدي قميصي وبذلتي وحذائي وربطة عنقي كل صباح.

كان ذلك درعي. كان كذلك كيف ميزرت نفسي عن الأخرين الذين عشت معهم. قد أترك البيئة التي أدعوها 'بيتي' وأذهب في الحافلة أو القطار إلى السيركولار كي، حيث أعمل لمدة ثماني ساعات من التاسعة حتى الخامسة. كنت أبقى في العمل مع نفسي. كنت في الحقيقة مثل كائن غريب. لم أكن أعلم كيف أتكلم مع الناس. كنت أعلم كيف أتكلم الإنكليزية ولكنني لم أفهم اللغة المحكية أو الثقافة مطلقاً. في أحيان عديدة قد يقول الناس شيءاً ما لي وقد أفكر خطأ بأنهم قد أهانوني - لم أفهم السخرية مطلقاً. لذلك شعرت بأنني كنت مهاناً في العمل وفقدت ثقتي أكثر. في ذلك الوقت لم يكن لدي الإيمان بالنفس والثقة الموجودان عندي الأن.

ولكن لا ينتهى نهاري في الساعة الخامسة.

قد تتطلب الرحلة من السيركولاركي إلى الجامعة في كامبلتاون تسعون دقيقة حيث، وأنا أحارب الاجهاد الذهني، قد أدفع نفسي للبقاء يقظاً لمدة كافية للاستماع إلى المحاضرات من السابعة حتى العاشرة. بعد ذلك أصعد في رحلة حافلة وأخرى في القطار عائداً إلى مسكني حيث أصل إلى البيت حوالي الساعة الحادبة عشرة.

إذا كانت ليست هناك أي امتحانات أو فروض قادمة تتطلب دراسة فيغلبني النعاس بسرعة. إذا كانت هناك امتحانات أو فروض قادمة كان ذلك يعني عدم النوم بالنسبة لي. كانت تلك حياتي، من الاثنين إلى الجمعة، لأربع سنوات. كانت حلقة مجهدة ورتيبة.

أدعو هذه الأيام 'عصوري المظلمة'. كان ذلك رهيباً، وقت رهيب شدني عاطفياً وذهنياً وجسدياً. في تلك الأيام قد أكون في يوم مظلم ولكن أعلم بأنني سأخرج منه وأنا لا بأس بي. في ذلك الوقت شعرت بأنه لا أمل لدي، مثل كوني في حفرة سوداء بدون أي ضوء يمكن رؤيته.

يقول الناس بأنه يجب أنني كنت شجاعاً ومصمماً حتى أبقى في أستر اليا رغم وجود كل هذه الانتكاسات التي واجهتها. كانوا يقولون بأنني كنت قد أرجع إلى سري لانكا في أي وقت. كان كل أصدقائي وأفراد عائلتي سيكونون هناك والحياة ستكون إبحاراً سهلاً ومريحاً مرة أخرى.

إذا رأيت ذلك كخيار قد آخذه. ولكن تفكيري كان يقول لي بأن عائلتي كانت قد تخلت عني. الوطن وعائلتي في سري لاتكا والعالم الذي أتيت منه لم يكن ذلك موجوداً مرة أخرى. اختفى الجسر الذي خلفي وكذلك تلاشت أسس الدعم لم يكن لدي خيار - كان يجب أن أستمر إذا تراخيت كان من الممكن إعادتي إلى الوطن. حتى الخيار بأن أصبح بدون مأوى لم يكن متاحاً.

استمريت في السير عبر كل ذلك. إنها تذكرني بتلك القصيدة:

'انفيكتوس' شعر ويليام إرنت هنلي

خارج الليل الذي يغطيني،
أسود كحفرة من القطب إلى القطب،
فكرت فيما قد تكونه الآلهة
لروحي التي لا تهزم.
في الوقوع اقبض على الظرف
لم أجفل ولم أبكِ بصوت مرتفع.
تحت ضربة الحظ
راسي ينزف دماً، ولكنه لا ينحني.

خلف مكان السخط والدموع هذا

يلوح رعب الظل،
وتهديد السنين
يجدني، وسوف يجدني، غير خائف.
لا يهم كيف هو الباب ضيق،
كيف تغيرت عقوبات اللفائف.
أنا سيد مصيري:

تلك القصيدة هي تشجيع. كانت الحياة تضربني في ذلك الوقت ولكنني بقيت هناك معانداً. كان المخطط الوحيد لدى هو الحصول على الإقامة الدائمة. لم أرد أن أترك البلد بدونها.

ولكن كنت أفشل في الجامعة. في فترة السنة والنصف الأولى. كنت فقط فاشلاً، فاشلاً، فاشلاً، فشل في كل مادة دراسية. كنت فعلاً كثيباً في ذلك الوقت، باستثناء أنني لم أحدد بأنها كآبة. لا يتم الحديث عن تلك الأشياء في وطني سري لانكا. لم أعلم ما لم أكن أعلم، ولذلك لم يكن باستطاعتي معالجة كآبتي أو الحصول على مساعدة.

في أحد الأيام تلقيت رفسة جعلتني أقوم بفعل وأنسى كل مشاكلي وبؤسي. قالت لي دائرة الهجرة بأنني إذا رسبت في مادة إضافية سوف لن يسمح لي بالبقاء في البلد. من ذلك دعوت الحافز الداخلي لإيجاد الوقت للدراسة من أجل أن أحرز درجة مقبول على الأقل.

عند قراءة كل هذا ستسامح على تفكيرك بأن حياتي كانت مأساة كاملة. هذه ليست هي الحقيقة الكاملة. تعلمت بأن أقوم بعمل في كل وضعية والتمتع بما هو متوافر لدي. في عملي وضعت هدفاً لي بأن أقوم بعمل جيد وتمتعت بالعمل. خلال خمسة عشر سنة من العمل بدوام كامل تم ترفيعي ست مرات، وتعلمت تدريجياً بأن اكون اجتماعياً وبأن أتعاطى مع الجميع بصورة جيدة.

حصلت على الكثير من الأصدقاء من سري لانكا وسافرت إلى المناطق الريفية في نهاية الأسابيع. قد أثرك سدني في سيارة أجرة في ليل الجمعة وأعود في مساء الأحد. بهذه الطريقة كان باستطاعتي أن أسافر حول معظم أستراليا والتمتع بالوقت. لا أزال أحب قيادة السيارة حتى هذا اليوم - إنها نوع من التأمل بالنسبة لي. جالساً في مقعد السائق، وكونك متحكم بالسيارة، شاعراً باستجابة الآلة على الطريق، ومراقباً المناظر الجميلة التي تمر بك؛ كان مريحاً بصورة كبيرة. كانت متنفسي في ذلك الوقت، المكان حيث أستطيع أن أنسى فيه كل مشاكلي.

نجحت في الجامعة أخيراً. لقد أمضيت خمس سنوات لإنهاء ثلاث سنوات دراسة. تخرجت من جامعة غرب سدني ببكالوريوس أعمال في نظم المعلومات. حصلت على إقامتي الدائمة بعد سنة أشهر من تخرجي، كان شعوراً مذهلاً. كان شعوراً عميقاً بالسلام والإنجاز. رغم كل الصراع والضريبة الشخصية التي دفعتها للوصول إلى هناك، كان الواقع هو أنني قد أنجزت ذلك. وضعت الجهد وأخيراً انتهى كل شيء. أستطيع أن أرتاح قليلاً.

من هناك حصلت على وظيفة دائمة في بنك سانت جورج. قبل ذلك كنت أعمل في وظائف مؤقتة تم تريبها من قبل وكالات. هنا كانت وظيفتي الأولى الدائمة، حيث عملت في إدارة الديون بمبلغ 17.50 دولار في الساعة.

مع وظيفتي الجديدة ودراساتي كنت قادراً على الانتقال من زنزانة بيت المشاركة إلى شقة بغرفتين مع شخص مشارك. كانت جنة.

رجل البيع على الأبواب

في 2004، بعد فترة قصيرة من بدء العمل مع سانت جورج، حدث شيء مثير - تجربة كانت معدة لتغيير حياتي.

كنت في عرس أحد أصدقاء العائلة وقابلت شخصاً قال لي، 'يجب أن تأتي إلى هذه الندوة!' حتى اليوم أنا ممتن لهذا الشخص بسبب قوله ذلك. بعض الناس يدعون تلك الأحداث 'الملاك'، أو 'مغيّر اللعبة'، أو فقط 'النقاط' التي توصلها ببعضها بعد حصول الحادثة. يدخل الناس في حياتك وأنت تعرف السبب فقط عندما تستغل الفرصة.

كانت هذه الندوة هي المرة الأولى التي يتم فيها تعريفي بأشخاص أتوا كي يحصلوا على إلهام. في ذلك الوقت كان مثالي الوحيد هو عائلتي ووالدي. كانت تلك المرة الأولى التي دخلت فيها بيئة أكبر، حيث كان الشخص الموجود على المسرح هو الإلهام. كنت مذهولاً، لأن ما سمعته والمناقشات التي كنت أجريها مع الناس متطابقة مع كل ما كنت قد تعلمته من والدي في البيت. لقد علمني أشياء كثيرة. هو أدخل نقاشات وفلسفات العمل التجاري في داخلي كل يوم. قد يتحدث عما في ذهنه - النجاح، التحديات اليومية لممارسة العمل التجاري. تعلمت الكثير من الاستماع فقط. وعلمني أيضاً قيمة أن تلبس بصورة أو مرتدياً ملابس أكثر من اللزوم؛ (أوسكار وايلد قال ذلك) تبقى أشياء أتذكرها من والدي حتى هذا اليوم. وهو كان كريماً أيضاً. في أحد الأيام، وبدون اي سبب، أعطاني 500 روبية، ما يعادل 5 ليوم. وهو كان كريماً أيضاً. في أحد الأيام، وبدون اي سبب، أعطاني 500 روبية، ما يعادل 5 دولارات، كان ذلك الكثير من المال بالنسبة لي. لم أفعل أي شيء خاص كي استحق هذه المكافأة، هذا العمل بقي معي. تعلمت من ذلك بأنك لا تكافئ الناس إذا قاموا بعمل مميز فقط. إنه من المهم أن تشكر هم وتكافئهم عندما يقومون بوظيفتهم ويحققون مسؤولياتهم. لقد علمني أيضاً بأنه يجب أن تكون ممتناً وشاكراً ومقدراً لما هو عندك، وهذا كأنما سمعته في الندوة.

كانت تلك الندوة بداية رحلتي في التطوير الشخصي. منذ ذلك الوقت وكل يوم كنت وبدون انقطاع أقرأ سير العظماء الشخصية، وكتب المساعدة الذاتية الكلاسيكية مثل

كيف تربح الأصدقاء وتؤثر على الناس تأليف دال كارنجي،

سعر التفكير على الصعيد الكبير تأليف دانيل شواتز فكر واصبح ثرياً من تأليف نابوليون هيل. أكدت على نفسي حضور ندوة تطوير شخصي واحدة في الاسبوع للحفاظ على ذهني صافياً بالإلهام، وكذلك عبر مقابلة أشخاص جدد من نوعية جيدة.

كان عبر تلك الندوات والبرامج حيث أدخلت عمل البيع المباشر الذي كان يبيع أنظمة تنقية الماء والهواء. كنت في مرحلة من حياتي حيث منفتحاً على شيء جديد. أردت أن أتحدى وأن أدفع نفسي وأن أطبق كل ما أقرأه في كتب التطوير. كذلك حبى للمنتجات ساعدني (وأنا لا أزال أستعملها).

كبائع مباشر من باب لباب كل مساء ولمدة أربع سنوات كنت ولمدة أربع سنوات أمشي في الشوارع وأطرق على الأبواب وأدخل إلى منازل الناس وأقدم عروضاً وأبيع المنتج.

كان من الممكن أن أستمر في عملي في سانت جورج ولكنني كنت أعمل من التاسعة إلى الخامسة مثل أي شخص آخر. لكن ومنذ كنت ولداً كنت أفعل شيءاً على الجانب. بائع أشرطة تسجيل. منظم

حفلات عندما كنت أدرس بدوام كامل، لذلك كان ذلك الشيء الذي كنت سأقوم به لاحقاً بالنسبة لي. إنه يذكرني بالجملة الدى الفقير والغني الساعات الأربع والعشرون نفسها في اليوم إن ما تفعله في هذه الساعات هو فارق النتائج في حياتك.

عنما ابتدأت كنت منجذباً إلى البيع. قمت بذلك بالفعل. ولكن، كنت ملتزماً بأن أتحسن وأن أتطور كل ليلة. أصبحت أفضل مع مرور الوقت ومع الصبر. تحسنت ثقتي، تحسنت مهاراتي في التقديم، تحسنت مبيعاتي، وبالتالي تحسن المال الذي اكتسبته من المبيعات. كان شعور الذهاب من باب إلى باب رائعاً. تعلمت قيمة بناء علاقات. وجدت ت بأن السبب الوحيد كي بشتري الشخص منك هو العلاقة التي تبنيها معه.

أنا أشجع أي شخص يريد أن يصبح أفضل في حياته، في حياته العاطفية، في أي ناحية كي يصبح اجتماعياً، بأن يتعلم كيف يبيع. أنت تبيع نفسك دائماً، سواء كان ذلك في مقابلة أو في موعد أو لصديق أو جار أو ولد. أنت دائماً تعطى ودائماً تأخذ.

استمريت في البيع لمدة أربع سنوات، من الرابعة والعشرين إلى الثامنة والعشرين من عمري. لم أتطور اقتصادياً في ذلك الوقت، لم تزد ثروتي مطلقاً، ولكنني كنت أتعلم الكثير عن الذهن ونفسية البشر وعن كيف يعمل العالم من وجهات نظر عقلية وذهنية وروحية واقتصادية. تجمع كل ما كنت أتعلمه في ذهني حتى تحققت بأن الأمر ليس فقط الحصول على المال. النجاح هو العيش في حياة متوازنة.

توقفت عن البيع لأننى حصلت على القيمة التي أحتاجها وكنت جاهزاً للخطوة التالية في تطوري.

تم تعريفي على الملكية

في ذلك الوقت كنت مشغولاً بفكرة الدخول إلى الملكية. لم أكن أعلم أي شيءاً عنها وتم تعريفي على مخطط الشراء ملكية في منطقة بالماين بناء على الخارطة بمبلغ نصف مليون دولار، وكان مطلوباً دفع 50,000 دولار كوديعة.

كنت قريباً جداً من الشراء، قريباً جداً من توقيع العقد. لم أكن أعلم شيءاً أفضل لمقارنة الصفقة معه. مرة أخرى، أتاني ملاك حارس؛ من المضحك أنه كان واحداً من زبائني من البيع من باب إلى باب.

قالت لي، 'هل تعلم، أنا أعلم هذا الشخص الذي يشتري الكثير من الملكيات. لماذا لا تتحدث معه ؟ ' المر لا ؟ ' أنا فكرت.

قابلت الشخص و علمت بأنه كان قد اشترى 120 ملكيه مع شريكه في العمل التجاري. أم الهذا كثير!، فكرت في نفسي. فم الشخص يقوم بعمل شيء ما؛ هذه قيمة أن تكون منفتحاً على الاجتماع مع أناس جدد وأن تكون راغباً في التعلم من الأخرين.

إذا كنت جاهزاً مع مبلغ الـ 50,000 دولار الذي كنت قد استدنته لشراء ملكية واحدة. لحسن الحظ وقبل اتخاذ القرار النهائي علمت بسرعة بأنك لا تحتاج للذهاب وشراء منزل بقيمة نصف مليون دولار. باستطاعتك أن تشتري منزلاً أرخص وأن تضع فيه مالاً أقل وعندها تحصل على مزيد من التوفيرات للدخول في عدة استثمارات.

كانت ملكيتي الأولى هي شقة سكنية في غرب سدني. was what you call 'green !'. اشتريتها بدون أي معرفة حقيقية ما إذا كانت صفقة جيدة أم لا وفي ذلك الوقت لم أكن أفهم مبدأ الترميم أو إضافة قيمة.

اشتريتها بمبلغ 155,000 دولار قمت بتأجيرها بمبلغ 200 دولار الأسبوع. عندها ترك المستأجرون مع أضرار في الملكية. ذهبت إلى شركة التأمين وحصلت على دفعة من أجل الأضرار. قمت متأخراً بترميم ملكيتي الأولى منها. من أجل الترميمات، استعملت مجموعة من أصحاب المهن الذين كانوا يقومون بالطلاء لصديق لي. لا أزال مع هؤلاء الأشخاص حتى اليوم. إنها علاقة جيدة كنا قد بنيناها.

كانت التجربة هي تحويل كل تحد إلى فرصة. قد يصبح بعض الناس متوترين بسبب مستأجرين سيئين. قد يقول البعض بأن ذهاب المستأجرين كان مشكلة أخرى، وبعدها كان هناك الضرر الذي تسببوا فيه. *حقل كل تحد لفرصة *هو شعاري الآن. وأن تلك الملكية تساوي حالياً حوالي 230,000 دولار.

خلال ثلاثة أشهر من ازدياد قيمة ملكيتي نتيجة للترميمات، رتبت وديعة ومالاً من أجل شراء ملكيتي الثانية. منذ ذلك الوقت كنت أساساً أشتري ملكية جديدة كل ثلاثة أشهر.

فعل ذلك كان مثيراً للغاية. عندما تشتري ملكية إنك عملياً تشتري مالاً. أنت تحصل على قرض ولكنك تمسك بثروة. بالتعارض مع العمل، الملكية هي شيء ملموس وذو قيمة، مستقل عنك. الدخل يتبع الأصول. إذا استمريت في تغذية أصولك سيتبع دخلك ذلك.

إحلم، خطّط، إفعل

بعد سنتين من شراء ملكيتي الأولى، في نهاية عام 2011، كان لدي حقيبة استثمارية قيمتها 2,500,000 دولار مع قيمة 700,000 دولار خاصة بي.

بعد ظهوري في عدة مجلات استثمار، ابتدأ أشخاص من كل مكان بالاتصال بي وسؤالي أسئلة مثل الميف قمت بذلك؟ ، الكيف وجدت الوقت والممن تعلمت؟

أجبت على تلك الأسئلة وأعطبت الكثير من النصح مجاناً. اكتشفت بأنني أتمتع بذلك، لذلك أسست الحبم خطط العمل كخطوة تالية في مغامرتي.

مع الحلم، خطّط، الفعل! أنا أوجه وأرعى الزبائن من البداية حتى النهاية عبر رحلات الاستثمار في الملكية الخاصة بهم. أعمل بناء على حاجاتهم، ليس فقط عبر التعليم والرعاية، بل وفي الواقع عبر إيجاد ملكيات لهم يستطيعون شراءها وكذلك يستطيعون وضع استراتيجية لاستثمارها.

هذا ما تتحدث عنه بقية الكتاب. سوف آخذكم عبر الرحلة التي آخذ زبائني فيها - وبذلك تستطيع أنت أيضاً أن تحلم وتخطط وتفعل!

الفصل 2: لماذا تريد أن تستثمر؟

دأ هذه هي قصتي - الخطوات التي اتبعتها والرحلة التي ذهبت فيها والني أوصلتني إلى ما أنا عليه اليوم.

أنا في الغالب أقول لنفسي بأن كل الأخطاء التي ارتكبتها هي لمصلحة أشخاص آخرين. لذلك أتمنى بأنك قد تعلمت وجمع دروساً من أجل نفسك حتى لاآن!

لكن وقبل المتابعة يجب علي أن أسألك سؤالاً واحداً مهماً: لما المتابعة يجب على أن أسألك سؤالاً واحداً مهماً:

لماذا أنت تقرأ هذا الكتاب؟

هذا السؤال الأول الذي أطرحه على زبائني عندما أقابلهم.

"لماذا ماذا؟!"، هم غالباً يستغربون.

لماذا أنت موجود هنا؟ 'أنا أتابع الماذا أتيت لرؤيتي؟

أنا أفهم بأن قد يكون محرجاً كسؤال أول.

ولكن، من الأفضل الكشف عن حقيقة الوضعية بدلاً من الاستمرار في افتراضات ضبابية.

تكون الإجابات على هذا السؤال عادة 'قرأت عنك في

مجلة بروبرتي إنفزتك أستراليا. أريد أيضاً أن يكون لدي حقيبة استثمارية أيضاً أو واحد من أصدقائي رآك وقال أنه حصل على نتائج. أريد نتائج أيضاً؛

أجوبة مثل تلك، مع أنها صحيحة، لا تجيب على السؤال بالفعل.

عندما أسأل 'لماذا'؟، أتطلع للحصول على أسباب أساسية عميقة. لا أعني بأن أكون فيلسوفاً أو وجودياً مزعجاً. أنا أسأل لأن جوابك ل 'لماذا؟' يعنى كل شيء لنجاحك في هذه اللعبة.

مع أسباب قوية وذات طاقة سوف تذهب للنجاح وتحقيق كل أهدافك وأكثر من ذلك.

إذا لم تكن لديك 'لماذا' قوية سوف تفشل. قد تحقق أرباحاً في البداية ولكنك قد تخسر الطاقة والدافع. هذا لماذا تكون 'لماذا' الخاصة بك أساسية. إنها الوقود الذي يسمح لك بالاستمرار.

الطالب الذي لا يعرف لماذا

كان عندي مرة طالباً كان مهتماً بالبدء في رحلة الاستثمار الخاصة به. سألته ماذا كان هدفك. أجاب، 'أن تكون لدي حقيبة استثمارية من خمس ملكيات'.

' حسناً فكرت في نفسي. 'نستطيع أن نفعل ذلك، لا مشكلة.'

ولكن عندما طلبت منه أن يفكر بعمق وأن يجد دوافعه وأسبابه طلب مني بأن نذهب مباشرة للبحث عن ملكية والبدء بالشراء وأن أنسى موضوع فحص اله الماذا الخاصة به.

نصيحة مهمة: عندما تدفع لشخص كي يعلمك، استمع لما يجب أن يقول لك.

لاختصار القصة لقد فشل في تحقيق هدفه. قرر أن يتوقف بعد ملكيته الأولى. أراد أن يجرب في الأسهم وأن يرى كيف قد تسير الأمور هناك. لقد أصبت بخيبة أمل عندما رأيته ذاهباً.

للأسف لا يعطي بعض الطلاب الاهتمام الكافي لـ 'لماذا'، هم فقط يمضون بضعة دقائق خاطفة عليها. لدي زبائن كانوا قد اشتروا ملكية أو اثنتين وحصلوا منها على الكثير من المال. ولكن، بعد خسارتهم لذلك الدافع ووضعهم موضوع الاستثمار على الرف الخلفي، واخيتارهم التركيز على شيء جديد، أو على ما كانوا يفعلونه سابقاً. لم يمض هؤلاء الزبائن الوقت الكافي على الانفتاح والتعلم، لذلك لم يقدروا على المحافظة على الاستثمار التي كانوا قد بدأوها.

للنجاح في الملكية، للنجاح في أي شيء يستحق عمله في الحياة، يجب عليك أن تكون واضحاً جداً في في أسبابك لماذا أنت ناجح. عندما تظهر صعوبات غير متوقعة ويتم اختبار التزامك، إلا إذا كنت واضحاً كحبات الكريستال بشأن لماذا أنت تفعل ما تفعله، سيذهب التزامك وستخسر كل الرغبة في متابعة الطريق التي اخترت أن تتابعها.

والعكس هو أيضاً صحيح. إذا كنت تعلم بأنك تفعل شيءاً، عندها يمكنك مواجهة أية صعوبة وأن تستمر.

تشابه: الركض في سباقك

حدد جيم وجيل وجاك هدفاً للركض في المارثون. هم متحمسون! هذا التحدي كبير وهو على مسافة بعيدة جداً من مناطق الراحة الخاصة بهم.

سيدخل جيم في السباق لجمع مال من أجل بحث السرطان. لقد توفي أخوه المحبوب بسبب السرطان قبل شهر، إذاً بالنسبة له الركض في السباق هو طريقة لتذكر أخيه وكي يحتفل بذكراه. عندما بدأ السباق بدأت ركبتاه وقدماه بالنبض قليلاً. تحول هذا النبض إلى ألم يسبب الصراخ وكان عليه أن يركض مسافة النبي عشر كيلومتراً أخرى ...

لا تزال جيل راكضة لأنها تحب التغلب على التحديات المادية. عبر صعود الجبال والركض في مناسبات التحمل وفعل أشياء كانت قد فكرت سابقاً بأنها مستحيلة هي تشعر باندفاع من القوة الداخلية والثقة. عندما تتجاوز تحديات العالم المادي تشعر بأنها تستطيع مواجهة تحدٍ آخر يواجهها. بدأ الألم، ولكن ذلك لا يهم ...

يركض جاك لأنه يحب شراب باوراد المجاني الذي سيحصل عليه في النهاية. هو يعنقد بأن الحصول على شراب باوراد المجاني شيء جيد. عندها يبدأ الألم ...

من الذي تعتقد بأنه سيحقق هدفه؟ من الذي تعتقد بأنه سيتجاوز التحديات التي تواجهه؟

إذا قلت 'جاك'، أنا أرفض أن آخذك كزبون!

سينجح كل من جيم وجيل في تحقيق أهدافهما. التحديات التي يواجهاها لا تعني أي شيء لما سيربحاه من إنهاء السباق. في الواقع، تعمق التحديات إصرارهما. بعد الركض في هذا السباق من المحتمل أنهما سيشاركان في الركض عدة مرات أكثر.

أستعمل هذا التشابه لأسلط الضوء على أشياء قليلة. أولا، تتبنى 'لماذا' أشكالاً مختلفة لأناس مختلفين. ثانيا' يجب أن تكون له 'لماذا' الخاصة بك معنى عاطفي حقيقي بالنسبة لك. سوف لن تستمر إذا كانت سطحية مثل تلك الخاصة بجاك.

إيجاد لماذا الخاصة بك

لقد أنجزت مهمتي بصورة صحيحة ويجب عليك الآن أن تكون مقتنعاً بقيمة معرفة 'لماذا' الخاصة بك.

قبل أن تجيب 'لماذا'، من المفيد أن تعرف ما هو هدفك. أنت موجود هنا لأنك مهتم بالاستثمار في الملكية كاستراتيجية لأن تصبح غنياً كما اعتقد.

ما هو هدفك بالتحديد فيما يتعلق بالملكية؟

اكتب ذلك. النقط ورقة، أو هاتفك، الكمبيوتر اللوحي، الكمبيوتر المحمول، أو أي شيء يمكنك الكتابة بواسطته. اكتب هدفي بالنسبة لهذه الملكية هو أن ... وعند ذلك اكتب هدفك.

تتضمن الحقيبة الاستثمارية لبعض الأشخاص الحصول على أربع ملكيات. آخرون هم مسرورون بواحدة. يفكر بعض الأشخاص على مستوى كبير ويقلون مئة. كل الأجوبة صحيحة. إنه هدفك، وليس هدف أي شخص آخر. إذا اكتب الهدف الذي هو حقاً لك.

إذا كان هدفك غامضاً مثل *'أريد حقيبة استثمار كبيرة ومربحة'*، أريد منك تحويلها إلى شيء مادي باستطاعتك الإعلان عنه بثقة.

قد يساعدك استعمال طريقة في تحديد هدفك. مُعِفَّا هي تسمية بالحروف الأولى لذ

م - محدد

ي - يقاس

ف ـ فاعل

خ - مخطِر

إ - إطار زمنى

مثال على هدف ميفخا:

إن هدفي هو الحصول على حقيبة استثمارية تتضمن خمسة وسبعين ملكية بحلول كانون الأول/ديسمبر 2016.

'خمسة وسبعون ملكية' هي نتيجة يمكن قياسها و'بحلول كانون الأول/ديسمبر 2016' هو الإطار الزمنى للوصول إلى هذه النتيجة. إنها تلك المواصفات التي تجعل الهدف محدداً وفاعلاً.

ير مز حرف ال 'م' إلى مخطِر. بعض الناس يدعونه 'متوقع' ولكن ماذا يعني بأن يكون متوقعاً؟ كن غير واقعي في طلباتك وتوقعاتك وسوف تدهش نفسك بما يمكنك أن تحققه. حتى إذا لم تكن كذلك، الهدف المخطِر والذي يخيفك يثيرك بصورة متساوية هو هدف أفضل للمتابعة، لأنك ستصل إلى مكان أعلى من ذلك الذي كنت قد ذهبت إليه تواً مع هدف 'واقعي'.

والآن من أجل الجزء الأهم - لماذا؟ لماذا هذا هو هدفك؟

الرجاء اكتب مئة سبب

نعم- مئة سبب. التقط ورقة أو افتح وثيقة جديدة وضع نفسك في وضعية مريحة. سيتطلب الأمر وقتاً.

خذ وقتك مع هذا. توقع منه أن يأخذ منك الكثير من الطاقة. أنت تفحص الحقائق الأعمق في لاوعيك ولن تأتى الأجوبة بسرعة.

في الغالب تكون الأسباب الثلاثين الأولى هي الأسباب التي أنت تؤمن بأنها هدفك. هي غالباً ما تفكر بأنها أسبابك التي يجب أن تكون مبنية على قيم وتوقعات المجتمع والتي تبنيتها في لاو عيك. خلال الوقت الذي تصرفه في كتابة الأسباب الثلاثين تبدأ الأسباب الحقيقية في الظهور ويصبح لديك وضوحاً حول دوافعك وقوة دفعك.

هل كتبت أسبابك المئة حتى الآن؟

قد تلاحظ أن نمطاً سبيداً بالظهور في الأسباب المئة. ستظهر نفس الأشياء مرة بعد مرة. هي عدة الماذا ' خاصة بك. هي أصدقاؤك الآن. سوف تدفعك إلى الأمام.

الماذا الخاصة بي هي أن أضغط على زر المصعد كي أرى إلى أين سأرتفع. أريد أن أرى إلى أي علو باستطاعتي أن أطير. أريد أن أفعل أكثر وأن أرى ما هي حدودي. "كم من الصعب أن أتجاوز هذا الشيع؟" بهذه الطريقة، عندما تبرز التحديات، هي لا تعمل لإيقافي، ولكن وبدلاً عن ذلك لتشجيعي على دفع نفسي إلى مسافة أبعد وبقوة أكبر.

واحدة أخرى من عدة 'لماذا' خاصة بي هي القدرة على القيام بعمل ما أريده، بالطريقة التي أريدها، حين أريد. بأن تكون لدي الحرية العاطفية والمالية الكاملة - التمتع بالحياة داخلياً وخارجياً مع أشخاص أحترمهم وأحبهم.

لاحظ بأن 'لماذا' الخاصة بي من الممكن أن تتغير مع الوقت. عندما كنت أصغر، كانت 'لماذا' الخاصة بي تعني ببساطة الاستمرار في الحياة. كنت في أدنى درجة من تسلسل 'ماسلو' Maslow للحاجات. أردت فقط أن أؤمن طعامي وإيجار كل أسبوع وإقامتي الدائمة وبذلك باستطاعتي أن أسمي أستراليا كوطن لي.

كن على علم بأن سبب لماذا الكامن هو أكثر من مجرد المال. قد يكون 'المال' هو الجواب الذي يظهر مباشرة، ولكن وأكثر من أي شيء آخر إن السبب الحقيقي هو ما بإمكان المال أن يعطيك إياه وأن يفعله لك. مثلاً، قد يعني المال الأمان والراحة، تمضية وقت أكثر مع من نحبهم، مزيد من الوقت لمتابعة مشاريع عاطفية ...

المال هو وحدة تبادل. إذا لم يكن هناك أي شيء لمبادلته سيكون بلا قيمة. (مثل رجل معه حقيبة مليئة بالمال وهو ضائع في الصحراء.) إذا كان المال هو السبب الوحيد الذي تفعل الأشياء من أجله فسوف تواجة وقتاً صعباً للنجاح مالباً.

بعد لماذا

عندما تكون واضحاً بشأن 'لماذا' الخاصة بك وأنت جاهز للذهاب هناك القليل من الترتببات الذهنية التي ستساعدك بصورة كبيرة. تلك هي الصبر والمرونة والمواظبة.

إن معرفة 'لماذا' الخاصة بك ليست الطلقة السحرية التي ستحل كل شيء لك. أنت لا تزال بحاجة لأن تبدأ وأن تفعل ما يجب عليك فعله. سيكون الصبر والمرونة والمواظبة أعظم أصدقائك في هذه الرحلة.

الصير

اقبل بأنك على متن رحلة وتلك، مع استمرار العمل، ستوصلك إلى حيث تريد في الوقت المحدد. افهم بأن الرحلة وليس فقط الهدف هو المهم. كن سعيداً في كل لحظة من طريقك. لا تستعجل في التحرك. استمتع وكن سعيداً الأن، حيث أنت موجود. إذا استعجلت عبر الحياة وإذا كنت دائماً منتظراً وتريد أن تفعل الشيء التالي في الأفق قريباً سوف تجد نفسك ميتاً، بسبب عدم التمتع بأي دقيقة من هذا المسار. عندما تقوم بعمل مستمر، كن صبوراً واعلم بأن بناء شيء مرموق يتطلب وقتاً وجهداً.

المرونة

المرونة هي أن تكون شجاعاً في داخلك. هي تعني أن تكون صلباً بما يكفي لمواجهة التحديات وبأن لا تتداعى عندما تصبح الأمر صعبة. كما يقول المثل، 'اشتدي أزمة تتفرجي'. إذا مارست المرونة أكثر تصبح أقوى. باستطاعتك ممارسة المرونة عبر فعل أشياء تجدها صعبة وتخيفك. إن إحاطة نفسك بأشخاص مرنين تساعدك.

المواظبة

المواظبة هي اقتران الصبر والمرونة معاً. أن تكون مواظباً يعني أن تستمر - أنت تستمر بالحركة إلى الأمام رغم الصعوبة. إن معرفة لماذا تساعدك هنا. إذا كنت لا تعلم لماذا أنت تفعل شيءاً ما إنها مسألة وقت قبل التخلى والتوجه إلى شيء أكثر لمعاناً.

ليس هناك أي شيء في العلم يمكن أن يأخذ مكان المواظبة. سوف لن تفعل الموهبة ذلك؛ ليس هناك م مشتركاً أكثر بين الأشخاص غير الناجحين والموهبة. العبقرية لن تفعل ذلك، العبقري الذي لا يكافأ هو أمثولة تقريباً. التعليم لن يفعل ذلك؛ العالم مليء بالمتعلمين المهملين. فقط المواظبة والتصميم لديها القدرة.

- راي كروك، مؤسس ماكدونالدز

بالنسبة لي كان علي أن أصبر لمدة خمسة عشر عاماً حتى أصبحت ناجحاً بين ليلة وضحاها خمسة عشر عاماً كنت فيها صبوراً ومرناً، وخمسة عشر عاماً من العمل المستمر

الفصل 3: الاستراتيجية التي استخدمتها لأشتري 10 ملكيات خلال سنتين

عد أن تكلمنا عن عدد كبير من الاستراتيجيات التي لم أستخدمها، فلنتكلم عن الاستراتيجيات التي مكّنتني من أن أشتري عقاراً جديداً كل ثلاثة أشهر.

سأشاركك كامل المعرفة خلف هذه الاستراتيجيات، وسأكون شفافاً قدر الإمكان، لتتمكن من اتباع نفس الخطوات وتحقق النجاح المالي.

الشراء في الضواحي المستقرة

كانت أول استراتيجية استخدمتها هي الشراء في الضواحي المستقرة.

الضاحية المستقرة هي منطقة ذات بيانات مالية حقيقية. يوجد فيها مدارس وبنية تحتية للنقل ومنازل وشقق ومجتمع يعيش فيها منذ أكثر من خمسين سنة. لكن لماذا تشتري هناك؟

لسبب واحد بسيط ومهمّ: توجد بيانات تاريخية لتتبُّعها.

كما ذكرت، يتضمن الاستثمار العقاري مخاطرةً. لكن من خلال تحليل البيانات التاريخية يمكننا أن نجعل هذه المخاطر مخاطراً محسوبة. يمكنك أن ترى الاتجاهات الجارية أو التي جرت، بعكس أن تستثمر في منطقة جديدة حيث لا تتوفر بيانات لتمدّك بالمعلومات. في مثل هذه الحالة تكون الأمور فعلياً تخميناً.

يتضمن الاستثمار في الضواحي المستقرة تخميناً أيضاً، لكن يمكنك نوعاً ما أن 'تتنبا' بالمستقبل لأنك تستطيع أن تبني تخميناتك على نتائج سابقة. لديك خمسون سنة من البيانات التي يمكنك أن تبحث فيها. يمكنك أن تعرف كيف كانت أسعار السوق

على مدى خمسين سنة. كيف كان النمو. كيف كانت بدلات الإيجارات. ما نوع الأشخاص الذين يستأجرون في الضاحية وكم منهم لديهم قروضاً عقارية وكم منهم يملكون منازلهم. كل هذه البيانات تخبرك عن التركيبة السكانية السكانية للضاحية. من خلال معرفة التركيبة السكانية وكيف نمت وتغيرت ستتمكن من التنبؤ بالاتجاهات بشكل أفضل.

ستكون أيضاً أكثر اطلاعاً على الضاحية وأكثر معرفةً بما إذا كنت تحصل على صفقة جيدة. مثلاً، إذا اشتريت ملكية مقابل 200,000 دولار لكن سعر السوق لملكيات مشابهة في المنطقة هو 250,000 دولار ستعرف أنك حصلت على صفقة جيدة.

لن تتمكن من فعل هذا في منطقة جديدة. لا يمكنك الاعتماد إلا على ما يقوله لك المتعهد. مثلاً، يمكن أن يقال لك، 'هذا يساوي 500 ألف دولار لكني أعطيك إياه مقابل 400 ألف. كيف يمكنك أن تعرف أنها فعلاً تساوي 500؟ إنها ملكية جديدة وبالتالي ليس لديها سعر محدد. تحتاج لوجود قوى السوق لتحديد السعر.

بعد أن عرفت أهمية متابعة البيانات، من أين تحصل على هذه البيانات؟

أنصح بموقع <rpdata.com.au>. يحتوي الموقع على كل البيانات التي يمكن أن يحتاجها أي مستثمر أسترالي.

عمّا يجب أن تبحث

عندما تحصل على كل البيانات التي تحتاجها حول ضاحية معينة تفكر في الاستثمار فيها، تحتاج لأن تعرف عن أي نقاط بيانات يجب أن تبحث.

النقاط الأولى التي يجب أن تبحث عنها هي متوسط أسعار المنزل، ومتوسط أسعار الوحدة السكنية، ونمو رأس المال في المنطقة. سترغب في معرفة إذا ما كان هنالك نمو أم تراجع.

النقاط التالية التي يجب أن تبحث عنها هي الطلب على الإيجار وبدلات الإيجارات. ما هو عدد المستأجرين؟ ما هي نسبة المنازل التي يقطنها مالكوها؟ السبب وراء البحث عن هذه الأرقام هو أن تحدد ما إذا كانت منطقة فيها طلب عالٍ على الإيجار. إذا كانت كذلك، سيظهر ارتفاع بدلات الإيجار في البيانات.

نقطة بيانات مهمة أخرى يجب البحث عنها وهو وضع القروض العقارية في المنطقة. هذا يخبرك بعدد الأشخاص الذين ما زال لديهم رهن على بيوتهم. هذا مهم لأنه يخبرك عن ثراء هذه الضاحية.

كلما ازداد عدد الأشخاص الذين سددوا قروض منازلهم كلما كان السكان أغنى عادةً.

ببساطة، يمكنك أن تحكم على مدى ثراء المنطقة من خلال عدد الأشخاص الذين سددوا رهنهم العقاري. من الجيد حين تقوم بتحليل هذه البيانات أن ترى توازناً بين عدد المستأجرين وعدد المالكين. السبب الذي يجعلني أبحث عن عدد المستأجرين هو لأنه يعني از دياداً في الطلب على الإيجار. كلما ازداد عدد المستأجرين في منطقة ما، كلما ازداد الطلب، ما يعني أني أستطيع أن أرفع قيمة إيجاراتي.

يجب أن تبحث أيضاً عن الدخل والمهنة. ما هي المهن التي يعمل فيها سكان المنطقة؟ ما هو متوسط الدخل؟

توفر لك هذه النقاط فهماً قيماً عن المنطقة. الشيء المهم الذي عليك ان تبحث عنه هنا هو عدد الأشخاص العاملين وعدد العاطلين عن العمل. إذا كانت نسبة البطالة مرتفعة، ستعرف بالتالي أنها ليست فعلاً من أفضل المناطق. إذا استثمرت في مثل هذه المنطقة انتبه إلى أنه لن يكون من السهل الحصول على الإيجار. بعد قول هذا، لا يهم إذا كانت منطقة ذات دخل متدنّ طالما يوجد نوعٌ من العمل المأجور. العمل المأجور يعنى مستأجرين قادرين على دفع الإيجار.

الشراء بأقل من سعر السوق

الاستراتيجية الثانية التي التزمت بها كانت الشراء بأقل من سعر السوق.

المفتاح للشراء بأقل من سعر السوق هو تحديد سعر السوق أولاً. فما هو سعر السوق؟

ببساطة، سعر السوق هو ما تدفعه مقابل شيء ما. ما هو سعر تفاحةٍ في السوق؟ ما هو سعر منزلٍ في السوق؟ الجواب الصحيح هو 'ما يدفعه الناس مقابلها!'

عندما تنظر إلى منزل وتحاول تحديد سعره في السوق، يمكنك أن تقارنه بمنازل أخرى ذات مواصفات مشابهة. هذا يعني مقارنة النفاح بالتفاح.

توجد العديد من المواصفات للملكية: غرفتا نوم، ثلاث غرف نوم، غرفة نوم واحدة، أربع غرف نوم مكون من طابقين، حمام واحد، حمامان، وما إلى ذلك.

ما أعني إذاً بقولي 'مقارنة التفاح بالتفاح' هو، إن كنت تبحث عن شراء منزل من ثلاث غرف نوم على مساحة 600 متر مربع، فعليك أن تقارنه بمنازل أخرى من ثلاث غرف نوم على مساحة 600 متر مربع. لا تقارنه بمنزل من أربع غرف نوم، أو بشقة من ثلاث غرف نوم، لأن هذه مواصفات مختلفة تماماً. لم تعد تقارن التفاح بالتفاح - أنت تقارن تفاحةً ببرتقالة ومانغو.

لتحدد سعر ملكيةٍ في السوق بدقة، جد عشر 'تفاحات' أخرى واحسب متوسط أسعار ها. مثلاً، إذا كانت 'تفاحتك' منز لاً من ثلاث غرف نوم على مساحة 600 متر مربع، إذاً جد عشرة منازل أخرى من ثلاث غرف نوم على مساحة 600 متر مربع. بالتالي متوسط أسعار المنازل العشرة هذه هو تعريفك لسعر السوق.

فما هو إذاً الشراء بأقل من سعر السوق؟

عندما تحسب متوسط أسعار العشرة من ثلاث غرف نوم على مساحة 600 متر مربع (لنفترض أنه 550,000 دولار) الشراء بأقل من سعر السوق سيكون شراء منزل من ثلاث غرف نوم على مساحة 600 متر مربع بأي سعر أقل من 550,000 دولار.

هنالك سبب خاص لأشير إلى الشراء بأقل من سعر السوق كاسترانيجية استثمار حقيقية، بما أنها أكثر من مجرد 'خصم' أو 'توفير'.

من خلال الشراء بأقل من سعر السوق تكسب المال فعلياً في عملية الشراء. إذا اتبعنا المثل أعلاه، إذا اشتريت منزلك المكون من ثلاث غرف نوم على مساحة 600 متر مربع مقابل 500,000 دولار في حين أن سعر السوق 500,000 دولار، بالتالي تكسب 50,000 ما ان توقع العقد.

قد تسمع الكثير من المستثمرين يتكلمون بفخر عن نمو رأس مالهم. لكن، على الأرجح هذا الشيء الوحيد الذي يملكون. لقد دفعوا سعر السوق أو أكثر عند شراء ملكيتهم وعليهم الأن انتظار نمو الاقتصاد مع الوقت لنرتفع قيمتها.

من خلال الشراء بأقل من سعر السوق يمكنك أن تكسب المال مباشرةً وأن تعتمد على نمو رأس المال تالياً. بهذه الطريقة تدخل اللعبة رابحاً.

التفاوض

يمكن أن يكون سؤالك الآن، 'ماذا أفعل لأشتري بأقل من سعر السوق؟'

هنالك طريقة واحدة - التفاوض.

التفاوض هو ببساطة العمل على إنجاز أفضل صفقة ممكنة.

إذا ذهبت لتغسل سيارتك في مغسل سيارات معروف عادي يمكن أن تكلفك 40 دولاراً في منطقة جيدة. لكن هل كنت تعرف أنك إذا ذهبت في يوم ممطر يمكنك أن تحصل على نفس الخدمة مقابل 25 دولاراً ؟ هل كنت تعرف أيضاً أنك إذا قلت 'إنه يوم ممطر'، أود أن أدفع 25 دولاراً

على الأرجح سيقول غاسلو السيارات 'نعم'؟

السبب هو العرض والطلب. دائماً يدفع مغسل السيارات للعمال، وفي يوم ممطر لا يوجد طلب على خدماتهم. من يغسل سيارته عندما تمطر؟

إذاً ماذا تفعل لتفاوض بنجاح حول صفقة في سوق العقارات؟

النصيحة الأولى هي فقط أطلب. ببساطة، إذا لم تسأل

تسأل إذا كنت تستطيع أن تدفع 25 دولاراً، ستدفع 40 دولاراً بدلاً من ذلك، بالتاكيد.

ينطبق هذا تماماً على الاستثمار العقاري. إذا كانت هنالك ملكية تريد شراءها معروضة بـمبلغ ما، لكنك

لا تتلقى. إذا قصدت مغسل السيارات هذا في يوم ممطر ولم

تود شراءها بأقل، فقط اسأل إن كنت تستطيع شراءها بأقل.

لطلب ما تريد قوة تمتد لكل مجالات الحياة. مثلاً، إذا أعجبك أحدهم، أسهل طريقة للخروج معه في موعد هي ببساطة أن تطلب. لا تستخف أبداً بقوة الطلب - إنه أسهل

طريقة للحصول على ما تريد!

يصادف أيضاً أنه أسهل طريقة لتحديد اليوم الممطر

في سوق العقارات.

نصيحتى الثانية هي أن توجه التفاوض كما ينبغي إلى حيث تريده أن يصل.

تحتاج لأن تطور طريقة تفاوض خلاقة وتكتيكية. فيها شيء من الإتقان. إبدأ دائماً وأنت تفكر بهدفك النهائي، بل أثّر على الشخص الأخر بطريقة توصل في النهائي، بل أثّر على الشخص الأخر بطريقة توصل في النهائي، إلى المُّر

فلنفترض أنك مهتم بملكية تعرف أنها تساوي 300,000 دولار وقررت أن أعلى مبلغ تريد دفعه هو 290,000 دولار ؟

بالطبع لا.

عوضاً عن ذلك تعرض 250,000 دولار عندما تقدم عرضك بـ 250,000 دولار، يجب على الوكيل قانوناً أن يبلغ البائع به. قد يقول الوكيل في نفسه 'هذا سخيف'، لكنه مسؤول قانوناً عن التبليغ بالعرض. هذا في حد ذاته يمنحك فرصة للنجاح. يضع هذا المالك تحت ضغط التفكير، 'ربما أستطيع فعل ذلك مقابل 250?' ولقد فزت بالعديد من الصفقات بفعل ذلك فقط. إنها إحدى طرق الفوز.

الطريقة الثانية للفوز هي إذا عاد المالك طالباً 295. تجاوب بقول 270، ما يجاوب عليه بـ 290. وها أنت - تماماً عند الهدف الذي حددته في البداية قبل البدء بالتفاوض. لقد فزت الأن لأنك تدفع 10,000 دولار أقل من سعر السوق المحدد بـ 300,000 دولار. لقد كسبت فعلياً 10,000 دولار.

من هنا يمكنك أن تضغط أكثر بعرض 289 بدل ذلك، التحصل على 1000 دولار إضافية لهدفك. غالباً ما ينجح هذا، ويضعك في موقف فوز جدّي بما أنك كنت ملتزماً بدفع 10.000 دولار أقل لكنك تمكنت من أن تدفع أقل من ذلك بعد.

هذا عرض جوهري للتفاوض. آخر شيء تجدر الإشارة إليه هو الموقف، أو الذهنية، التي تكون فيها عندما تدخل في التفاوض. لعله الجانب الأكثر أهمية.

لأخبرك بما أفعل، أقوم دائماً بالتشديد عن قصد على حقيقة أني الشخص الوحيد المهتم

ولا يوجد أحد غيري. أعرف منطقياً أن العالم يريد الشراء، لكن بالنسبة لي إنها تمطر ولا أحد يريد الشراء.

عندما تدخل التفاوض بمثل هذا الموقف، ستكون حظوظك في النجاح أعلى بكثير. تذكر، الأمر متعلق بأن تطلب ما تريد، أن تطلب بثقة. يمكن أن ينطبق المثل على كل شيء في الحياة.

شراء الملكيات المتهالكة

الطريقة الثالثة لتخفيض سعر السوق هي عبر شراء ملكيات في حالة سيئة. عندما يصل تقرير المبنى ويُذكر فيه 'هذا معطّل، هذا يحتاج للتصليح، إلخ.' أستطيع أن أرجع إلى الوكيل أو المالك وأقول 'هذا سيكافني مبلغاً معيناً لإصلاحه. عليك أن تخفض السعر'.

لنفترض مثلاً أنك تريد منزلاً متهالكاً سعره 300,000 دولار في السوق. يقوم المعماري بتقريره ويقدّر أن تصليح الأضرار سيكلف 50,000 دولار. هل تذهب إلى المالك وتطلب أقل من سعر السوق بـ 50,000 دولار؟.

y

تطلب أقل بـ 80,000 دو لار لأنك أنت من يدفع كافة تصليح المبنى وعليك أن تقدر ذلك. وتعرف أن أي شخصِ آخر قد يشتري المبنى سيدفع هذا أيضاً. لن يرغب أغلب الناس بملكية إذا كانت هنالك مشكلة، لذلك طالب بتخفيض السعر. وفي غياب الطلب ينخفض السعر. هكذا تحصل على يوم ممطر' في سوق العقارات.

فرض السعر

فرض السعر استراتيجية أخرى قمت باتباعها.

فرض السعر هو مجال الترميمات. هو السبب الذي يجعلك ترمم ملكيةً أو تشتري ملكيةً يمكنك أن تحسنها.

ما يحدث غالباً هو أنك تستطيع رفع سعر ملكية في السوق من خلال الترميم، وبالتالي زيادة قيمة حقيبتك الاستثمارية. يستحق الأمر أن تحصل على تقرير عن أي مبنى تشعر أنه بحاجة أو قد يستفيد من الترميم. إذا كانت كلفة الترميم أقل من الفرق بين المبلغ الذي دفعته أو ستدفعه مقابل الملكية وبين قيمة الملكية عند انهاء الترميم، إذاً قم بالترميم.

فكر بفرض السعر على أنه طريقة أخرى لكسب المال في البداية. مثلاً، إذا كان القيام بترميمات الذي يكلف 5000 دولار يضيف 25,000 دولار على سعر الملكية في السوق، فهذه 25,000 دولار ستكسبها مباشرةً. لست مضطراً للاعتماد على نمو رأس المال لرفع قيمة الملكية - يمكنك أن ترفعها بنفسك! لذلك يسمّى 'فرض السعر'.

لكن الترميم موضوع معقد، ومبدأ فرض السعر ببساطة يعرض لماذا عليك القيام بالترميم. التفاصيل حول كيف تقوم بالترميم مطروحة بشكل واسع في فصل لاحق.

حقيبة استثمارية متعادلة بشكل عام

الاستراتيجية الأخيرة التي اتبعتها في طريقي إلى النجاح العقاري كانت بناء والحفاظ على حقيبة متعادلة بشكل عام.

عندما تستثمر في ملكية، هناك مفهوم يدعى 'توجيه الاستثمار ' Gearing. هنالك ثلاث أشكال لتوجيه الاستثمار: سلبي، إيجابي ومتعادل.

توجيه الاستثمار السلبي يعني بشكل أساسي أن الملكية تكلفك أموالاً أكثر مما تجنيه منها. وهنالك توجيه الاستثمار الإيجابي، الذي يعني أن الأموال التي تجنيها من الملكية أكثر من كلفة الحفاظ عليها. وأخيراً هنالك توجيه الاستثمار المتعادل، الذي يعني أن الدخل الذي تجنيه من الملكية مساوللمال الذي تنفقه للحفاظ عليها.

بالنسبة لأول استثمار، أنصح بشراء ملكية ذات توجيه استثمار متعادل. يجب أن تكون أقساط القروض العقارية التي تُدفع مساويةً لدفعات الإيجار التي تُجنى. السبب لهذا هو أنه لا يؤثر على القدرة على الاقتراض، ما يسهّل كثيراً على المستثمر الاقتراض لتمويل ملكيته التالية.

يمكن أن ينطبق مفهوم توجيه الاستثمار أيضاً على الحقائب الاستثمارية الجماعية كما على الملكيات الفردية.

أعتقد أن على حقيبتك الاستثمارية الإجمالية أن تبقى متعادلة. وأعني بحقيبتك الإجمالية كل ممتلكاتك الفردية مجموعة.

السبب في أني أقول أنها يجب أن تبقى متعادلة هو لأنه لا يضر وجود ملكية ذات توجيه استثماري سلبي - في الواقع إنها جيدة لتحقيق نمو في رأس المال. طالما أن الملكية التالية التي تشتريها تكون ذات توجيه استثماري إيجابي. إذاً، إذا كانت ملكية تكلفك 200 دولار في الأسبوع، يجب أن تجني لك ملكيتك التالية 200 دولار في الأسبوع. بهذه الطريقة تكون حقيبتك الاستثمارية مكتفية ذاتياً.

هنالك سببان مهمان لامتلاك حق استثمارية مكتفية ذاتياً.

السبب الأول هو أن عملك أو مصلحتك التجارية لا تعتمد عليها. إذا خسرت يوماً مصلحتك التجارية أو مدخولك منها أو عملك، فملكيتك ليست في خطر. إنها قائمة بحد ذاتها - ترعى نفسها من ناحية المدخول والمصروف.

السبب الثاني هو إنه إذا كنت تؤسس حقيبة استثمارية ستحتاج للعودة إلى البنك لاقتراض المال.

دراسة حالة

إحدى الملكيات التي كنت أفكر في شرائها كانت متهالكة قليلاً. طلبت تقريراً عن كلفة ترميم البناء التقريبية. قدر التقرير أن الترميمات تكلّف 10,000 دولار.

وضعت هدفاً لي أن أشتري الملكية بـ 200,000 دولار. لأصل إلى هدفي، عرضت 180,000 دولار التي حددتها دولار. بعد القليل من التفاوض، قمت بالفعل بشراء الملكية مقابل الـ 200,000 دولار التي حددتها هدفاً لي.

بعد أن أصبحت الملكية لي، قمت بالترميمات التي أريدها، مقابل الـ 10,000 دولار المحددة. اكتمات الترميمات خلال أربعة أسابيع، ورفعت قيمة الملكية بشكل كبير. أصبح الأن سعرها في السوق 250,000 دولار. إذاً، جوهرياً لقد كسبت 40,000 دولار خلال أربعة أسابيع.

الفصل 4: التمويل

لتمويل هو التفصيل الجوهري من رحلة الاستثمار. لا يجب أن تكون صاحب مهارات سحرية ولكن يجب أن يكون لديك فهما صلباً للأساسيات.

التوجيه الاستثماري

لقد سبق ذكر الاستثمار عدة مرات، ولكن الآن هو الوقت المناسب لمناقشته في العمق.

التوجيه الاستثماري هو التسمية المعطاة لملكية لتحديد حالة التوجيه الاستثماري. يأتي التوجيه الاستثماري في ثلاثة أصناف: السلبي والإيجابي والمحايد.

التوجيه الاستثماري السلبي يعني أن التدفقات النقدية القادمة من عقارات - على سبيل المثال إيرادات الإيجار - هي أقل من النفقات أو المصروفات. لجعلها أكثر بساطة: العقارات تكلفك المال.

المصروف الأول والأكثر أهمية هو الرهن العقاري أو قروض تسديد ثمن العقار. العديد من الناس يحكمون على التوجيه الاستثماري السلبي من خلال النظر في إيرادات الإيجار ومقارنتها بالمدفوعات. إذا تجاوز سداد القرض الإيجار يكون التوجيه الاستثماري السلبي سلبياً. وإذا تجاوزت إيرادات الإيجار سداد القرض يكون إيجابياً. أنا أعتبر هذا النهج خاطئاً.

يجب الأخذ بالاعتبار أن هناك العديد من النفقات المختلفة للتوجيه الاستثماري السلبي. عندما أنظر إلى التوجيه الاستثماري السلبي أنا أنظر إلى الأمر من وجهتي نظر مختلفتين وهما: الإجمالي والصافي.

إجمالي التوجيه الاستثماري السلبي هو عندما تبحث فقط في سداد قرض الممتلكات مقابل دخلها من الإيجار. يأخذ صافي التوجيه الاستثماري السلبي من ناحية أخرى بالاعتبار جميع التكاليف المرتبطة بالممتلكات. المصروف الأول والأكثر أهمية هو دائما الرهن العقاري أو قروض تسديد العقار. ولكن هناك أيضا فواتير المياه والبلديات وتأمين المالك وتأمين البناء وإدارة الممتلكات، ونفقة الصيانة ورسوم الطوابق إذا كانت الممتلكات جزءاً من

احلم، خطّط، اعمل

مبنى سكني وقضايا الصيانة. خلاصة القول، إذا كلفتني المال، سأضيفه إلى التكلفة. بإمكاني من هناك تحديد ما إذا كان العقار سلبياً أو محايداً أو استثماراً إيجابياً.

أود أن ألفت الانتباه الى شيء اضافي وهو رسوم إدارة الملكية. وهي رسوم تدفع لشخص آخر لإدارة الملكية الخاصة بك - بدلا من إدارة المستأجر والملكية بنفسك. عن طريق التعاقد مع مدير الملكية لست مضطراً ابدأ للتعامل مع أي شيء مباشرة. يجمع مدير الملكية الإيجار لك، ويضمن لك انتظام كل شيء والحفاظ على حديقة مرتبة، بالإضافة الى كل شيء آخر. إنني أوصي بشدة بوجود مدير ملكية لإدارة ممتلكاتك، لأن خبرتك هي الاستثمار وخبرته هي إدارة المستأجرين. عليك أن تفكر بها كوظيفة الاستعانة بمصادر خارجية (أنظر الى الفصل 8 لمزيد من المناقشات حول لماذا إن عقلية الاستعانة بمصادر خارجية مفيدة).

ما يحدث عادة في القطاع العقاري الاسترالي هو أن كلما كانت ممتلكاتك أقرب إلى مركز أي مدينة كبيرة، مثل سيدني أو ملبورن أو أدلايد كلما ارتفع الاستثمار السلبي. وكلما ابتعد العقار عن مركز المدينة كلما ارتفعت عوائد الإيجار.

عوائد الإيجار

يتم احتساب عائد الإيجار من خلال تقسيم المبلغ الإجمالي للإيجار الذي تم جمعه لمدة عام على سعر شراء ملكبتك.

عندما أبحث عن ملكيات لنفسي أو لموكلي، أنا أنظر فقط الى العقارات ذات عائد إيجار بنسبة 6٪ أو أعلى. هذا يعني أن العقار عموماً (بما في ذلك رسوم البلديات والمياه وهلم جرا) ستكون محايدة أو موجهة قليلاً بشكل إيجابي.

كيف يمكنك للتوجيه الاستثماري أن ينمى أو يؤخر حقيبة استثمارك

عندما يتعلق الأمر بقرب العقار من المدينة تكون الإيجارات أقل ولكن نمو رأس المال أعلى. وبصفة عامة فإن العقارات القريبة من المدن الداخلية تنمو في القيمة أسرع من العقارات في الضواحي والمناطق الإقليمية. إنه شيء عظيم أن تعرف هذا الشيء، والاستفادة الأساسية للاستثمار هي في الملكية الموجهة سلبياً، ولكن إذا كان لديك الكثير من العقارات الموجهة سلبياً هذا يعنى أن دخل وظيفتك أو شركتك يجب أن يدعم حقيبة استثمارك.

إذا كان لديك ملكية موجهة سلبياً بصورة طفيفة فلا بأس في ذلك. أعني بـ 'موجهة سلبياً بصورة طفيفة' أن تكاليف الملكية ليست أكثر من 400 دولار في الشهر. إن أربعمئة دولار في الشهر مقبولة بالنسبة لدخل 100,000 دولار في الشهر ولكن وبالتأكيد ليس أقل من ذلك. ولكن حين تكسب أقل من المشتريات يجب أن يكون التوجيه الاستثماري سلبياً أقل.

سبب ذلك هو أنك تريد تقديم طلب لتمويل ملكية أخرى، يجب أن تثبت للبنك بأنه في إمكانك دعم شراء إضافي.

مثلاً، فلنقل بأنك قد اشتريت ملكية قريبة من المدينة وكانت تكلفة صيانتها 400 دولار في الشهر، وأردت أن تشتري ملكية مماثلة تكلفك 400 دولار في الشهر أيضاً. هذا يعني بأنه تتوجب عليك مدفوعات مقدارها 800 دولار شهرياً. يجب عليك تأمين 800 دولار من دخلك شهرياً لصيانة الملكيتين.

ما الذي قد يحدث إذا رفض البنك طلبك من أجل ذلك أو من أجل شراء في المستقبل. إذا تكون قد أوقفت نفسك عن الاستمرار في الاستثمار في الملكبة. هنا تتوقف رحلتك.

حصاد نمو رأس المال

إذاً كيف ينمى الشخص حقيبة استثمارية فيها أكثر من ملكية أو اثنتين.

فانقل بأنك قد أوقفت حقيبتك الاستثمارية مع شراء ملكية واحدة فقط، ملكية قيمتها 400,000 دولار في سدني. بالمعدل، تزداد قيمة الملكية في سدني بقيمة 7٪ سنوياً. إذاً وبما يتعلق بالربح في رأس المال، سيكون الربح في رأسمالك 28,000 دولار فقط.

ولكن إذا حافظت على حقيبتك الاستثمارية متعادلة أو إيجابية وكنت قادراً على استدانة المال من أجل ملكيات متعددة كانت إما متعادلة أو إيجابية، بإمكان توجيهك الاستثماري أن ينتشر في كل حقيبتك الاستثمارية. عندها يمكنك أن تنمى قاعدة عقاراتك.

مثلاً، في حالتي عندي الآن قاعدة عقارات قيمتها أكثر من 3,000,000 دولار والتي تزداد بحوالي 25,000 دولار شهرياً ولكن السبب الوحيد لتمكني من الحصول على قاعدة العقارات تلك هو أنه كان من المسموح لي بأن أستدين المال البنوك في حين أن العقارات لم تكن تكلفني أي مال لصيانتها.

أى من البنوك تستعمل للقرض

الأن نحن في موضوع اقتراض المال، حان الوقت للحديث عن أي مقرض يستخدم.

هناك أنواع مختلفة من البنوك. هناك ما أسميه البنوك من الدرجة الأولى، والتي هي " الأربعة الكبار، بنك الكومنولث Commonwealth وWestpac وSuncorp. ثم هناك بنوك من الدرجة الثانية، على سبيل المثال St George وBankwest. ثم لديك بنوك من الدرجة الثالثة، وهي المقرضين الأصغر مثل LIBERTY FINANCIAL.

لدى كل هذه البنوك معايير مختلفة في إقراضها للمال.

وبغض النظر عن البنك الذي سنقترض منه في نهاية المطاف، ستحتاج للحفاظ على البنك كأفضل صديق لك.

طالما أنك لا تملك السيولة النقدية الذهاب لشراء عقار بنفسك، يجب أن تتعامل مع البنك مثل الصديق والشريك، وليس كشخص يمتص مالك. السبب الوحيد الذي جعلك قادراً على الاستثمار في العقارات وفي كل شيء هو أن هناك بنوك لديها المال وهي على استعداد لتقديمه لك. لو لم تكنالبنوكموجودة فإنك لن تكون قادراً على الحصول على المال من أي شخص آخر، باستثناء الرجل المراوغ في الجزء الخلفي من الكازينو الذي سيكلفك 90 ٪ من الفائدة ويأخذ الدفع النقدي وكذلك أطرافك.

هناك استراتيجية لاختيار المقرض تماما كما هناك استراتيجية لاختيار الممتلكات. بالنسبة لي إنها حول اختيار البنك الذي يسمح لك اقتراض أسهل مبلغ من المال وفقا لأقل عدد من المعايير. ما أعنيه بذلك هو ان البنك على استعداد (على سبيل المثال) لإعطائك قرضاً بـ 250,000 دولار في حين يطلب منك أقل عدد ممكن من الأسئلة؟

طريقة عمل البنك

دعونا نفترض بأنك تبحث في أخذ قرض 250,000 دولار من اثنين مختلفين من البنوك - بنك A أو بنك B.

يتقاضى البنك A فائدة 7٪ ويتقاضى البنك B يتقاضى 5٪. إن 2٪ يمكن أن تحدث فرقاً كبيراً على ما هو عليك تسديده شهرياً، وهذا يربطنا بالحديث عن الاستثمار السلبي. بإمكان البنك والقروض التي تختارها تحديد ما إذا كان استثمارك إيجابياً أو سلبياً.

من المرجح ان يكون البنك الذي يتقاضى 7 ٪ لديه معاييراً أقل للحصول على قرض لأنه يعرف بأنك تدفع أقساط تأمين مرتفعة. وهي تغطي المخاطر التي يتعرض لها، حتى طرح اسئلة ائتمان أقل، لأنهم يعرفون ايضاً بأنهم بالمقابل سوف يكسبون المال شهراً بعد شهر. ومع ذلك فإن البنك الذي يتقاضى فائدة 5٪ يعرف أيضاً أنه سوف يحتاج إلى طرح المزيد من الأسئلة لضمان قروضه - أنه سيرغب في معرفة من أنت وماذا تفعل بمالك.

ثم هناك رسوم البنك. انها في كثير من الأحيان لتحقيق توازن بين أسعار الفائدة ورسوم البنوك. لدى البنوك أسعار فائدة مختلفة، لكنها تكسب المال دائماً بطريقة أو بأخرى من القروض التي تأخذها منهم.

ما قد لاحظته هو أن البنوك التي تتقاضى أسعار فائدة أعلى في أكثر الأحيان تأخذ أدنى الرسوم عندما أتحدث عن الرسوم أعني جميع الأنواع – من رسوم الطلب والرسوم الشهرية أو رسوم الخصم المباشر والرسوم الإدارية الخ. هناك العديد من الرسوم الأخرى في التفاصيل الدقيقة جدا. البنوك التي تتقاضى أسعار الفائدة المنخفضة لديها عادة رسوما أعلى. تذكر، أن البنوك ستحصل على المال بوسيلة أو أخرى.

الاختيار

اختيار المقرض هو استراتيجي ومرة أخرى عليك القيام ببحوثك. أنا أنظر إلى أي بنك من حيث سهولة اقتراض المال ومن حيث جودة أسعار الفائدة والحد الأدنى من الرسوم وسرعة تلبية الطلب.

ليس هناك بنكاً معيناً أوصي به. إني استخدم بنوكاً مختلفة في كل الأوقات، والبنك الذي اختاره كي آخذ القرض منه يتوقف على الأسئلة التي سيسألونها وما إذا كان هذا هو البنك المناسب لما أنوي شراءه (أو لما سيقوم به موكلي).

دفع العربون

الأن بعد أن وجدت المقرض المناسب ستحتاج إلى دفع العربون. العربون هو مبلغ من المال عليك دفعه نحو العقار الذي سوف يضمنه لك البنك. يتم تحديد مبلغ العربون الذي تحتاج دفعه من قبل البنك حسب سبة قيمة القرض الحالي (LVR) وهي نسبة منوية تشير إلى المبلغ الذي سوف يسلفه لك البنك مقارنة بقيمة العقار الذي سوف تشتريه.

في أيام التمويل الجيدة الماضية وذلك قبل الأزمة المالية العالمية في أكتوبر 2008 كانت نسبة LVR البنك يمكن أن تصل إلى قيمة 100٪ وهذا يعني أنه كان بإمكانك اقتراض ما قد يصل الى 100٪ من قيمة العقار. وكان بإمكانك شراء عقار قيمته 250,000 دولار من دون وجود المال أو الادخار حيث كان البنك سيسلفك مبلغ 250,000 دولار من اجل ذلك.

بعد الأزمة المالية العالمية عام 2008 انخفضت الـ LVR إلى حوالي 80% مما يعني أنه عليك تقديم عربون بقيمة 20% من أجل الحصول على القرض. نفس ذلك العقار الذي تبلغ قيمته 250,000 دولار من الادخار كعربون لذلك.

خفضت البنوك الـ LVR كإجراء أمني للحد من الناس المتخلفين عن سداد ديونهم. كانت الأزمة المالية العالمية أصعب حقاً خارج استراليا، ولكن البنوك هنا قررت أن تكون بأمان. ولو حصل تقصير من قبل شخص في تسديد قرض 250,000 دولار مع LVR من 80 ٪ سوف يبيع البنك العقار بسرعة في السوق لاستعادة الملكية ويكون على استعداد لفقدان 20٪ من قيمة الملكية. من خلال بيع 80٪ من قيمة العقار وبذلك يكون البنك قد عوض كل اموال المتخلفين المستحقة.

حالياً (2013) الـ LVR هي أفضل بكثير وتصل إلى حوالي 95٪. وبالتالي عقار الـ 250,000 دولار الذي كان يتطلب سابقا عربون 50,000 دولار الآن لا يتطلب سوى 12,500 دولار كحد أدنى.

هذا لا يعني أن LVR قد تنخفض مجدداً إلى 80 ٪ (أو حتى أقل). هي ببساطة حيث هي الآن لأن الاقتصاد قد تبدل منذ عام 2007 وسيتبدل بالتأكيد مرة أخرى في المستقبل.

دعنا نقول بأن لديك مبلغ 100,000 دولار وتنطلع لاستثماره في عقارات قيمتها 250,000 دولار في السيناريو الأول LVR هي 80٪ وفي السيناريو الثاني هي 95٪. مع 80% LVR ستحتاج إلى إيداع عربون بقيمة 25,000 دولار مما يسمح لك باستثمار في عقارين، ولكن مع 95% LVR على قرض 250,000 دولار فإن ذلك لا يتطلب سوى إيداع عربون بقيمة 12500 دولار مما سيسمح لك باستثمار في ثمانية عقارات. وبالتالي لديك الأن ملف ممتلكات بقيمة 2,000,000 دولار مقابل 500,000 دولار.

أسعار الفائدة

الآن وصلنا الى موضوع أسعار الفائدة.

أسعار الفائدة هي في الأساس تكلفة الأموال. وهي نسبة يدفعها المقترض للمقرض لامتياز استخدام أموالهم، سواء كان المقرض مؤسسة أو مقرضاً خاصاً أو بنكاً. تحسب مدفوعات الفائدة على أساس كمية الأموال المقترضة وعلى المدى الزمني الذي (ونسبة الفائدة) يجب أن يتم تسديدها - يمكن للتسديد أن يكون أسبوعياً أو نصف شهري أو شهرياً.

كيف يتم تحديد أسعار الفائدة

كل بلد لديه بنك احتياط - بنك مركزي أو البنك الحاكم

- وهو يشرف على الوضع النقدي لاقتصاد بلاده وكيفية تنفيذ الاقتصاد من يوم لأخر. على سبيل المثال، يتم مراقبة الاقتصاد الأسترالي من قبل البنك الاحتياط الأسترالي.

يجتمع البنك الاحتياطي شهريا لمراجعة الأرقام الاقتصادية الحالية والسابقة ومن ثم يضع التوقعات استنادا إلى استعراضه. هذا ما يحدد كيفية ضبط سعر الفائدة. ومن ثم تتبع البنوك ذلك القرار.

المهم الآن. ليس مجرد تحديد الاحتياطي لمعدل الفائدة على سبيل المثال 5٪، يعني أن البنوك سوف تعطيكم قرضكم بـ 5٪. وذلك لأن 5٪ هو في الواقع ما يكلف البنك لاقتراض المال من بنك الاحتياط. إذا كانت البنوك تقترض المال من البنك الاحتياطي بنسبة 5٪ ومن ثم تقرضه لك بنسبة 5٪ هذا يعني ان ربحها هو صفر. وبالتالي فإن البنوك لديها ما يسمى الهامش وهو المكان الذي يأتي منه الربح. قد يكون من 0.25٪ وقد يكون من 0.5٪، على سبيل المثال إذا كانت نسبة الهامش هي 0.5٪ وسعر فائدة البنك الاحتياطي هي 5.0٪، فان معدل فائدة البنك سوف يكون 5.5٪.

ولكن كيف يمكن للبنك الاحتياطي تحديد سعر الفائدة أو لاً؟

التضخم

عند تحديد معدل الفائدة الأساسية، واحدة من أول الأشياء التي ينظر اليها بنك الاحتياط هو التضخم.

التعريف الشائع والأساسي للتضخم المالي هو تقدير ارتفاع الأسعار على فترة زمنية.

دعنا نقول ان معدلات التضخم في ارتفاع - ولدينا ما يعرف باسم " ارتفاع السوق" ما يعنيه ذلك هو أن الأسعار في ارتفاع بشكل مستمر - أسرع من تكاليف المعيشة أو مستوى المعيشة هذا بدوره يعني أن قيمة المال تتراجع. على سبيل المثال، أنك صرفت اليوم دولاراً واحداً على لوح من الشوكولاتة ولكن كان من الممكن أن تشتري اثنين أو ثلاثة الواح قبل عشر سنوات. ولكن قد لا يكون كافيا لشراء حتى نصف لوح بعد عشر سنوات من الأن وبعبارة أخرى، ذلك بفضل التضخم، " قيمة " دولار واحد اليوم كانت أكثر

(اشترى أكثر) في الماضي وسوف تكون له قيمة أقل في المستقبل (سيشتري أقل). هذه هي الطريقة التي يعمل بها التضخم.

رأي آخر التضخم هو أنه عندما يكون هناك ارتفاع للمعروض من المنتجات أو الخدمات وانخفاض الطلب عليها ستنخفض الأسعار أو ستنهار وعلى العكس من ذلك، إذا كان هناك ارتفاعاً للطلب وانخفاضاً للعرض سوف ترتفع الأسعار. وعندما ترتفع أسعار تصبح كلفة الأشياء أكثر غلاء (تعريفنا للتضخم) وبالتالى التضخم أخذ في الارتفاع.

من أجل المساعدة والسيطرة على التضخم والاقتصاد يقوم بنك الاحتياط بمراقبة وتغيير سعر الفائدة فإن تكلفة اقتراض المال سترتفع أسعار الفائدة فإن تكلفة اقتراض المال سترتفع.

ترتفع أسعار الفائدة على القروض التجارية أيضاً. على سبيل المثال، صاحب مقهى الذي حصل للتو على قرض 25,000 دولار لمقهاه يجب عليه الأن أن يدفع المزيد من المال للبنك، وبالتالي فإن تكلفة تشغيل شركته قد ارتفع. وهذا بدوره سوف يؤدي إلى رفع أسعار الطعام والقهوة.

في الوقت نفسه يرتفع الإنفاق الشخصي ايضاً لأنه يكلفنا المزيد من المال لشراء الطعام والقهوة، وكذلك جميع أنواع المنتجات والخدمات الأخرى - وهذا العامل يقيد أو يضبط انفاقنا.

على سبيل المثال، سعر فائدة الرهن العقاري لمنزلك قد ارتفع للتو. تسديدات قرض سيارتك قد ارتفعت للتو ايضاً. وكذلك تسديدات بطاقة ائتمانك قد ارتفعت، كل هذا سيتدفق في الاقتصاد.

عندما يبدأ الناس في تقليل إنفاقهم ينخفض الطلب والعرض ويرتفع وتهبط الأسعار وبالتالي ينخفض التضخم. وبهذه الطريقة يتم التحكم بأسعار الفائدة.

الشيء الآخر الذي يجب أن نلاحظه هو أن زيادة سعر فائدة بنك الاحتياط أو تخفيضها لا يعني أن البنوك ستحذو حذوها. على سبيل المثال إذا خفض البنك المركزي سعر الفائدة بمقدار 0.25 نقطة، البنوك ليست مضطرة إلى أن تمتثل ب 0.25 نقطة. ليس هناك تشريعاً يجبرها على القيام بذلك، وفي أكثر الأحيان يكون للبنوك عوامل وتكاليف أخرى للنظر فيها. لا يمكنها القول، 'حسناً خفض البنك الاحتياطي لذلك نحن سنخفض بنفس المقدار ولكنهم بدلا من ذلك قد يخفضون بنسبة 0.20.

فائدة ثابتة أو متحركة؟

لو فهمت أساسيات أسعار الفائدة وكيف يتم تحديدها، قد تكون على علم ايضاً (خصوصا كمالك منزل أو كمستثمر عقاري) مع مصطلحات ثابت ومتغير. تلك هما النوعان رئيسيان من أسعار الفائدة التي تعرضها البنوك في حزم القروض المنزلية الخاصة بها.

ثابتة

معدل الفائدة الثابتة هو المعدل الذي لا يتغير على مدى فترة معينة من الزمن. على سبيل المثال، قد يعرض أحد البنوك سعر فائدة ثابت قدره 5 ٪ على مدى خمس سنوات. وهذا يعني أن سعر فائدة السنوات الخمس الأولى من تسديد قرض منزلك سيكون 5٪

بغض النظر عما إذا كان بنك الاحتياط سيغير أسعار الفائدة للأعلى أو للأسفل بعد المراجعة الشهرية.
 بإمكانك تثبيت السعر لمدة سنة واحدة أو سنتين أو ثلاث سنوات أو في بعض الأحيان حتى الخمس سنوات.

الميزة الرئيسية لمعدل الفائدة الثابتة هو أنه بإمكانك توقع تسديدك المبلغ على نحو كاف. لأن تسديداتك ستكون محددة لفترة معينة من الوقت لذا سيكون بوسعك التخطيط السليم ووضع ميزانية لاستثمارات مستقبلية. لديك أيضا تأمين العلم أنه إذا ارتفعت أسعار الفائدة، لن تشملك. الجانب السلبي هو إذا انخفضت

أسعار الفائدة الثابتة هي لأولئك الذين يسعون بقدر أكبر الى يقين حول مقدار ما لديهم لوضعه من أجل الأشياء، أو من أجل نفقات ممتلكاتهم.

من المستحسن تثبيت معدل الفائدة الثابت عندما تعلم ان أسعار الفائدة عند مستوى منخفض. وأود تعريف أي شيء حول 5.5 ٪ هو منخفض. لا يمكن التكهن متى سوف تكون في أدنى مستوياتها لأن هذا هو حلم الجميع، ولكن بوسعك التكهن بما هو منخفض نسبيا مقارنة مع السنوات القليلة الماضية. إذا بإمكانك تثبيت سعر الفائدة حول 5.5 ٪ انها علامة جيدة.

إذا بإمكانك تثبيت سعر الفائدة حول علامة 5.5 ٪ انها علامة جيدة. البنوك جيدة جدا في التنبؤ بمستقبل الاقتصاد؛ هذا هو سبب توظيفها جميع أولئك الاقتصاديين. إذا خفضت البنوك أسعار الفائدة الثابتة على قروض مدة الثلاث سنوات هذا يعني انها على علم (أو على الأقل أنهم يعتقدون) بأن الاقتصاد سوف يكون منخفضاً. وبالمثل، إذا كانت رفعت البنوك أسعار الفائدة الثابتة على قروض مدة الثلاث سنوات، فإنه من المحتمل او يعني ان الاقتصاد سوف يبدأ بالتحرك، وبالتالي هذا السبب في ارتفاع أسعار الفائدة.

الشيء المهم ويجب الحذر منه هو حول أسعار الفائدة الثابتة هو إذا قمت بتثبيت سعر الفائدة وتريد نقل هذا القرض من بنك إلى آخر، سيترتب عليك عقوبات شديدة تسمى تكاليف الكسر. تكاليف الكسر هي رسوم البنك تصيبك عندما تخرق القرض، لأنك كلفت البنك أموالاً. لا توفر أسعار الفائدة الثابتة التوقعات المالية الأمنة بالنسبة لك فقط - المستثمر - ولكن أيضا بالنسبة للبنك. إذا قمت بتوقيع الدخول في قرض ثابت لمدة ثلاث سنوات، هذه الثلاث سنوات يمكن للبنك أن يعتمد على أرباحها بأمان. بتركك بنكا إلى آخر، أنت تغير المركز المالي للبنك الأول وملكية لم تعد موجودة. تكاليف الكسر هذه هي لثنيك عن التغيير.

سبب تبديل القروض العقارية واضح وصريح وقمنا ببحث موضوع أي مقرض تختار في وقت سابق. تتغير البنوك يوماً بعد يوم وسنة إلى أخرى وإذا كنت تعتقد أن هناك مقرضاً أفضل وأفضل سعر فائدة وظروفاً أفضل، ثم لماذا لا تغير؟

متحرك

من السهل تحديد القرض المتحرك. عندما يتحرك البنك المركزي ويقوم بتغيير سعر الفائدة كل شهر، ستتغير فائدة

القرض المنزلي معها. هذه الأنواع من القروض لا تعطيك الثقة بسعر ثابت للتسديد، ولكن إذا كانت معدلات الفائدة تتخفض فأنك ستكون في موقع متميز فتسديداتك ستكون أقل. ولكن إذا ارتفعت فستجد نفسك تدفع أكثر.

أي واحد أختار

باختصار، كل هذا يتوقف على حالة الاقتصاد. وإذا كانت معدلات الفائدة منخفضة اختر الثابتة. وإذا كانت معدلات الفائدة مرتفعة أختر المتحرك.

إذا كنت في شك، اذهب إلى شخص لديه المعرفة والموارد لإعطائك رأي مستنير يتناسب مع استراتيجية استثمارك.

التعامل مع المقرضين

كلما نما ملفك وأصبح لديك ممتلكات متعددة واخذت قروضاً عليها، سوف تأتي لا محالة الى خيار نشر ملفك بين مقرضين عديدين بدلا من اتخاذ كل القروض من البنك أو المؤسسة نفسها. هناك أسباب للقيام بالاثنين .

إذا كنت مع بنك جيد يلائم المعايير الخاصة بك من حيث اقتراض الأموال وسهولة الاقتراض ومعدلات الفائدة ولديك علاقة قائمة مع هذا البنك فأنا أوصى بأخذ ممتلكاتك القادمة إليه. هم يعرفون من أنت لأن لديك بالفعل علاقة معهم، سيكون هناك تقليل من الأعمال الورقية وعدد أقل من الأسئلة للإجابة. إن ذلك يشبه لقاءات التعارف إلى حد ما

- إذا كان البنك جيداً وأنت سعيد معهم فمن الحكمة عدم خلط الاشياء معهم والقول بأنك تنوي الخروج إلى بنك آخر للحصول على قرض آخر. على العكس من ذلك أنت تريد بناء علاقة، تماما مثل الشريك المحتمل، البنك سوف يأخذك وطلباتك على محمل الجد إذا أظهرت لهم بأنك ستبقى معهم على المدى الطويل. عندما تحصل على عقارك الثاني والثالث والرابع (وربما أكثر!) فأنهم سوف ينظرون إليك بارتياح أكبر بكثير مما لو كنت زبوناً جديداً.

في حين آخر يأتي وقت عندما وأنصح زبانني بتغيير البنوك. السبب في توزيع الحقيبة الاستثمارية بين مقرضين مختلفين هو أنه، في رأبي، عندما تصبح لديك قروضاً بقيمة أكثر من مليون دولار واحد مع بنك واحد، أنت تعتبر أكثر خطورة.

دعونا نقول إن هناك تباطؤاً شديداً في الاقتصاد وبدأت قيمة العقارات في الانخفاض وكان لديك مع احدى البنوك قيمة ممتلكات ب 200,0000 دولار. فسوف تكون على الرادار لأنهم يعرفون الآن أن ملك قد انخفض بنسبة 50٪. وهم يعرفون انهم يحملون سندات أصول تساوي مليوني دولار ولكن في الواقع انها تساوي قيمة مليون واحد فقط. بحيث يصبح لديهم القدرة أن يأتوا إليك وأن يقولوا بانه عليك دفع قيمة مليون دولار من الديون على الفور

انت تحتاج إلى أن يكون لديك مليون دولار نقداً. وإذا لم يكن لديك المال فهم مخولون بالقول: 'حسنا نحن بحاجة لبيع هذه الممتلكات وتعويض الخسائر'. وإذا لم يكن لديك المال فهم مخولون بالقول، 'حسنا نحن بحاجة لبيع هذه الممتلكات وتعويض الخسائر'.

الأن دعنا نقول إنك لا تملك إلا حوالي 700,000 دولار التي هي قيمة القرض مع ذلك البنك. بالطبع، انت الآن لا تشكل خطراً كبيراً كما كنت مع مليونين. هذا هو السبب الذي يجعلني أوزع الحقيبة الاستثمارية على مجموعة مختلفة من البنوك، بحيث يكون الخطر أقل لكلي الطرفين. إنه اللعب بطريقة آمنة في ظروف غير مؤكدة. وهذا لا يعني أنها استراتيجية مضمونة ولكنك تشتري الوقت لو حدث السيناريو الأسوأ عندما تبدأ قيمة الممتلكات بالانخفاض الفوري.

في الواقع، لو حدث السيناريو الأسوأ، أو إذا كنت غير قادر على تسديد الدفعات الشهرية، أو إذا كان لديك حقيبة استثمارية منتشرة مع عدة بنوك سيلاحقك بنك واحد منهم فقط. وستكون ممتلكاتك مع البنوك الأخرى محمية - بالطبع بشرط تسديد الدفعات.

على سبيل المثال، دعنا نقول لك بانك قد فقدت وظيفتك وتحتاج الى شهرين للعودة إلى المسار الصحيح. إذا كانت كل قروضك مع بنك واحد وأنك غير قادر على تسديد دفعة واحدة، كل شيء آخر سيتأثر بسبب قرضك مع هذا البنك.

باختصار، يجب التأكد من بناء علاقة إيجابية مع البنك الذي تتعامل معه، وانظر فقط إلى تنويع ملفك مع مختلف المقرضين عندما تصل قيمة أصولك الى مليون دولار مع المقرض الأصلى.

دراسة حالة

أنا اشتريت شقة مكونة من غرفتين للنوم ب 200,000 دولار وحصلت على قرض مع LVR بنسبة 95% لذلك كان على إيداع 5% - فقط 10,000 دولار. عندما كنت أبحث عن مقرض كنت أبحث في الأساس عن واحد يقبل بوديعة قدرها 5%. والمعابير الأخرى التي كنت بحاجة إليها من المقرض هي ان يرسل مثمناً في غضون بضعة أسابيع من الشراء لأنني كنت أخطط للقيام ببعض الترميمات. بعض البنوك تجبرك على الانتظار ستة أشهر قبل إعادة التثمين. بحثت عن المقرضين قبل الذهاب الى واحد منها وبالفعل حصلت على الصفقة المناسبة من أحد البنوك الأربعة الكبرى.

بعد أن اشتريت الملكية ابتدأت بالترميم. كانت تكلفة الترميمات التي أردتها 5000 دولار يجب أن أدفعها من مالي الخاص. غيرت الطلاء والبلاط وتركت كل شيء آخر كما كان. اشتريت الملكية بمبلغ رخيص نسبياً وقمت بإصلاح الطلاء والبلاط بما يعادلها إلى ملكية قيمتها 250,000 دولار في المنطقة. عندما أتى المثمن بعد عدة أسابيع لإعادة التقييم طلبت أن تكون القيمة 250,000 دولار وحصلت على ذلك.

الفصل 5: الترميمات

ما ذكرت سابقاً، الترميمات هي استراتيجية جيدة لإضافة قيمة بسرعة إلى ملكيتك. هي سلاح أساسي في ترسانة المستثمر. بل هي قضية معقدة ايضاً تستحق فصلاً خاصاً لها.

متى لا نرمم

لا يجب عليك ترميم ملكية فقط لأنه باستطاعتك هذا. هناك بعض الظروف التي أنصحك فيها بالا ترمم لأن محاولة الترميم في ظل بعض الظروف يسبب لك أنفاق المال مقابل ربح ضئيل وربما حتى الخسارة.

الظرف الأول حيث أنصحك بالا تنفق المال على الترميمات هو إذا قمت بشراء عقار في حالة جيدة نسبياً بقيمة سوقية متدنية. وإذا كنت قد فاوضت بشكل جيد للغاية أو لأي سبب آخر قد حصلت على سعر استثنائي تحت القيمة السوقية لن يكون هناك حاجة إلى الترميم. نعم، قد لا يكون العقار جديداً وقد يكون عمر المطبخ عشر سنوات - ولكنك لن تزيد بالضرورة قيمة الملكية عن طريق تجديدك المطبخ. وخلاصة القول إذا كانت الملكية في حالة جيدة نسبياً، لا داعي للتجديد.

في مثل هذه الحالات حيث لا تقوم بالترميم ربما تستطيع الانتظار ستة أشهر ثم تعود الى البنك وتقوم بتقديم أدلة (مثل ملف عن عقارات مماثلة في المنطقة وأسعار بيعها مؤخراً) بأنك اشتريت بأقل من القيمة السوقية للحصول على إعادة تقييم لممتلكاتك بتقدير أعلى. وهذا لا يتطلب الترميم.

الظرف الأخر حيث لا أنصحك بالترميم هو عندما تكون السوق متقلبة. إذا لاحظت بأن السوق الله نزول بشكل عام بالنسبة لرأس المال والأسعار الفعلية للملكية، بدأ في الانخفاض، قد لا يكون ذلك الوقت المناسب للترميم. قد لا يكون المال الذي ستنفقه في الترميم يستحق كل هذا العناء. هذه هي المرحلة التي أود التمسك خلالها بالملكية وتأجيرها بدون ترميم.

ماذا أرمم

عندما يكون لديك ملكية وقررت بأن ترممها من المرجح أن يزيد الترميم من قيمتها، من المهم أن تعرف ماذا سترمم. إن إضافة برج من ثلاثة طوابق مع جسر وخندق إلى شقة الجدين سوف لن يقطعها.

إن أهم الأشياء التي يجب ترميمها إذا كنت تريد تحسين القيمة هي الأشياء البارزة. تخيل أنك تبحث لشراء منزل جديد أو لاستنجار عقار. ماذا كنت ستلاحظ في أول عملية تفتيش؟ هذه هي الأشياء التي يجب أخذ تجديدها بالاعتبار. عادة داخل المنزل يكون المطبخ والحمام والأرضيات. الطلاء الداخلي مهم أيضا.

خارجيا، ممكن أن أفكر بعمل شيء للجدران إذا كان ذلك سوف يزيد من جاذبية المنزل. إذا كان البيت من الطوب والطوب ظاهر للعيان قد أفكر في طليه - وهي عملية صب الإسمنت الملون على الجدران بحيث لا تظهر الجدران وتصبح واجهتها مسطحة. وإذا كان المنزل من الألواح المناخية أو الألواح الليفية،

سآخذ بالاعتبار كسوة الفينول.

عندما يتعلق الأمر بالترميمات الخارجية، يجب أيضاً أن أذكر الحدائق. يعلم الجميع بأن الحديقة الكبيرة تضيف قيمة إلى الممتلكات، يعلم الجميع بأن الحديقة الكبيرة تضيف قيمة إلى الملكية، ولكن لا أعتقد أن هذا أمر ضروري للعقارات تحت 500,000 دولار. من المهم التأكد من جز العشب بترتيب. أعتقد بأن مناظر الحدائق الطبيعية تزيد من الجاذبية عندما تتم إعادة تقييم الملكيات الأغلى ثمناً، وقيمتها 500,000 دولار أو أكثر.

الترميمات التي تغيير شكل المنزل - داخلياً وخارجياً - هي الترميمات التي تضيف القيمة الأكبر. إنها العناصر التي يجب عليك التركيز عليها.

دورك في الترميمات

أرى أن الترميمات تحتاج إلى أن تدار مثل المشاريع. بالنسبة لي، الترميمات هي ميدان إدارة المشروع. وأنت مدير المشروع.

لا ننكر – أن إدارة المشروع فيها الكثير من العمل وليست بالضرورة أمراً سهلاً. أنت تحتاج إلى أن يكون لديك مهارات تنظيمية ممتازة من أجل تنسيق كل شيء وكلما كبر مجال ترميمك أكثر سيأخذ منك أكثر. باختصار توظيف شخص من ذوي الخبرة (مثلي) للقيام بذلك نيابة عنك، هنا أفضل طريقة لعمل ذلك.

أولا، عند تقييم مشروع (في هذه الحالة الترميم) أنت بحاجة الى ان تفكر فيما هي مواردك. ثم هناك الوقت والميزانية. الموارد في الترميم هي: على سبيل المثال، نفسك وإدارة الترميم. ثم هناك جميع الحرفيين المعنبين، من سباك إلى كهربائي إلى نجار إلى بنّاء وهلم جرا. بعدها هناك الوقت، والميزانية.

عندما تنظر إلى هذا الترميم كمشروع، يجب وضع خطة تنفيذية. كيف ستستفيد أفضل من مواردك؟ يمكنك أن تخطط لذلك عن طريق إجراء دراسة جدوى.

في أي عملية إدارة مشروع، إن أول شيء عليك القيام به هو دراسة الجدوى. إنها تنطوي على تحليل رفيع المستوى لما تحاول تحقيقه ومع من ستحقق ذلك ومتى سيتم تحقيقه وكم سيكلف.

(هل تتذكر الأهداف الذكية من الفصل 2؛ تقريباً هنا يكون الوقت المناسب لتحديد أحدها!)

وضع الميزانية

لكل ترميم ميزانيته. الخطوة الأولى لإعداد الميزانية هي معرفة ماذا تحتاج إن تضع ميزانية له. اكتب كل الأشياء التي تحتاج إلى القيام بها. الخطوة التالية هي أن تعلم المبلغ الذي تحتاجه للميزانية. ضع تكلفة ترميم كل عنصر في لائحة ما يجب عمله. هذا هو الثمن الذي تعتقد أنه يجب عليك أن تنفعه (أو تريد أن تدفعه). هذا هو هدفك الأمثل. الخطوة التالية هي العثور على الحرفيين الذين تتناسب أسعارهم مع ما تريده.

إن أسهل طريقة بالنسبة لشخص جديد في الترميم هي التسوق والحصول على عدة اسعار من حرفيين مختلفين.

إنها تشبه وإلى حد بعيد العثور على القيمة السوقية للمنزل؛ احصل على ثلاثة عروض أسعار مختلفة من ثلاث شركات مختلفة لكل وظيفة لديك - السباكة والكهرباء والرسم - ثم خذ المتوسط من هؤلاء الثلاثة. هذا يتيح لك معرفة متوسط سعر التجزئة. هذا يتيح لك معرفة متوسط سعر التجزئة. يحصل الشخص العادي من الناس عادة على تسعيرات التجزئة وهم سوف يجدون الحرفيين من خلال إحدى الطرق المعتادة مثل الصفحات الصفراء أو الإعلانات المبوبة على الإنترنت في الحقيقة ليس لديهم علاقات مع هؤلاء الحرفيين، هم يدفعون عادة سعر التجزئة الكامل. عندما تستخدم شخصاً من ذوي الخبرة مثلي ستحصل على ترميماتك بسعر أرخص بكثير لأنني قد قمت بترميمات عديدة اممتلكاتي الخاصة ولعملائي. لدي علاقات مستمرة مع حرفيين معينين وهذا يضمن أن الترميم الذي أنظمه يأتي بأرخص الأسعار وبأفضل جودة عمل.

بمجرد الانتهاء من الحصول على أسعار الحرفيين من المهم أن تلتزم بميزانيتك. ابق تكاليفك أقرب إلى هدفك قدر الإمكان.

من الواضح أن الأمور قد لا تسير حسب الخطة ولكن لا نقم بإصلاح أي شيء لا يحتاج إلى إصلاح. تمسك بخطتك - هناك أشياء كنت قد قررت استبدالها أو إصلاحها وهذا كل ما عليك القيام به.

لكي تحدد ما تحتاج إلى استبداله اتخذ من القسم أعلاه "ماذا ترمم" كنقطة انطلاق جيدة. إذا كان المنزل قديماً ولم يتم ترميمه، قد أقوم بطلي المنزل وتغيير المطبخ ووضع أرضيات أو سجاد جديد. ثم قد أقوم بتركيب ستائر جديدة وتغيير المرحاض والمغسلة والخزانة وبلاط الحمام. ليس ضروري تغيير حوض الاستحمام إلا إذا كان سيئا حقا

- بإمكانك أن تقوم بطليه فقط و لا أكثر من ذلك. بالنسبة للخارج، إذا كان من الحجر سأطليه بالإسمنت الملون أو الفينول إذا كان من الألواح المناخية. ثم مجرد جز العشب بشكل جيد.

لإعطائك فكرة، هنا لائحة مما قد أدفع لكل عنصر من عناصر الترميم:

3000	
دو لار	الطلاء (الداخلي)
	(پ
3000	/ 1.10 NO 1
دو لار	الطلاء (الخارجي)
4000	
دو لار	تغيير المطبخ
1000	Ç. 3
	1 11 1 =
دو لار	تبليط الحمام
2500	
دو لار	الأرضيات (السجاد)
1000	()
دو لار	الأرضيات (مشمع الأرضيات)

DREAM, DESIGN, DO

	1500
الأرضيات (تركيب الخشب)	دو لار
	300
المرحاض الجديد	دو لار
	300
مغسلة جديد	دو لار
	300
مرآة جديدة للخزانة	دو لار
	4000
طلاء الإسمنت	دو لار
	4000
كسوة الغينول	دو لار
	1500
الستائر الجديدة	دو لار
	200
جز العشب	دو لار

الأطر الزمنية

الخطوة المهمة التالية لإدارة مشروع ترميمك هو إطارك الزمني. متى تريد لترميمك أن ينتهي؟

عندما أقوم بتنظيم الترميم للعملاء فأنا أتأكد من أن جميع الحرفيين يأتون واحداً تلو الأخر حيث تتم عملية الترميم كاملة ضمن الإطار الزمني الذي قد يكون مجرد أربعة أسابيع، دون حاجة العملاء القيام بأي شيء.

إذا كنت ترغب في تنظيم مشروع ترميمك بنفسك عليك فعل الشيء نفسه. هذه هي خطتك التنفيذية.

الشيء الأول الذي تحتاج إلى معرفته هو تحديد أولوية تنفيذ أعمال ترميمك. للحقيقة ستحتاج للقيام ببعض الأشياء أولاً.

والشيء الثاني هو بمجرد تحديد كافة المهنبين الذين ترغب في توظيفهم عليك أن تتأكد من أن جميع هؤلاء الناس يمكن أن يعملوا في نفس الوقت. أو في تسلسل. أو على مراحل، اليوم الأول هذا واليوم الثاني ذاك. من الصعب في كثير من الأحيان تنظيم مجموعة كبيرة من المهنبين الذين يقومون بمهام مختلفة من الأعمال على التوالي، لذلك من الأفضل لك

أن تكون على استعداد تام للكثير من التغيير. يكون من الأفضل أحيانا السماح لشخص آخر الاهتمام بمشروع إدارة ترميماتك وذلك سوف يوفر عليك الكثير من الصداع.

تذكر، أنك قد تعتقد بأن مرور وقت طويل على الترميم ليس سيئاً لأنه لا يصرف أكثر من الميزانية، ولكن هذا الوقت الإضافي الذي تقضيه في الترميم يمكن أن يكون وقت تقضيه في كسب المال من إيجار الملكية.

ابقها بسيطة وكرر

عندما يصبح لديك خبرة في سلسلة من ترميمات ممتلكاتك في متناول يديك، يمكن لخدعة بسيطة أن توفر عليك الكثير من الوقت والجهد والمال وهي ببساطة أداء نفس الترميم في كل مرة.

القيام بنفس النرميمات دائماً على كل بيت نقوم بشرائه يعني أنك لن تعيد النفكير في أي شيء في المرة القادمة التي تشتري بها ملكيةً.

كلما قمت بشراء عقار تحت 400,000 دولار، أتمسك دائما بنفس 'العلامة التجارية 'شكلاً وشعوراً. للخارج، أنا أتمسك عادة بنفس النوع من الألوان. للداخل، أنا أتمسك بتصاميم مطابخ وبلاط حمامات متماثلة. وسبب اقتراحي هذا هو أنه إذا كانت هناك وفرة في مواد ترميم ملكيتك الماضية (كما هو الحال في الكثير من الأحيان) يمكنك ببساطة إعادة استخدام تلك المواد على ملكيتك المقبلة وتوفير الكثير من المال. كما انها رائعة لأنك كلما قمت بعملية ترميم متطابقة تقريباً مع تلك التي من قبلها فأنك ستتكيف ببساطة مع خطة التطبيق الخاصة بك بدلاً من ان تأتي بواحدة جديدة.

دراسة حالة

وجدت ملكية في الضواحي الغربية لسدني لأحد موكلي في عام 2013. وكانت قد تعرضت لأضرار بالغة - رسوم على الجدران في كل مكان وقد كان تم اقتحامها وكانت هناك ثقوب في كل مكان. حصلت عليها في مزاد ب 180,000 دولار وكان مجموع سعر الترميمات هو 40,000 دولار أ.

كان يجب علينا تغيير العديد من الأشياء في المنزل. كان علينا تغيير الجيبروك gyprock بسبب تضرر الجدران. كان علينا طلاء الجدران وتجهيز مطبخ جديد مع بلاط جديد له. وحمامات جديدة 62

مع التجهيزات الكهربائية لأن المنزل لم يكن مجهزاً بالإضاءة. كان علينا شراء نظام للمياه الساخنة لأنه لم يكن هناك ماء ساخن. كان علينا تجريد تأثيث الألياف بأكمله من خارج المنزل ووضع كسوة الفينول. فعلنا الكثير بحيث أنه عندما قمنا بإلقاء النظر على الصور كنا وكأننا ننظر إلى منزل جديد.

كلفت تلك الترميمات 40,000 دولار بالإضافة إلى 180,000 دولار، إذاً كانت التكلفة الإجمالية لمنزل موكلي 280,000 دولار. بعد الترميم كانت إعادة تقييم العقار تساوي 280,000 دولار.

خلال فترة حوالي الستة أسابيع، كانت قيمة الزيادة هي 60,000 دولار في صفقة واحدة. ناهيك عن عميل سعيد جداً.

اكتشاف الأخطاء وإصلاحها

لن يكتمل أي فصل عن الترميمات بدون التحدث عن قسم الكوابيس؟

من خلال تجربتي، إن أكبر مسبب لأن تسير الأمور في الترميم بشكل خاطئ هو عندما كنت لا تتحسب لشيء ما. إنها حقا تأتي كمجرد هفوة لأن الناس لم يخططوا بما فيه الكفاية.

واحد من الكوابيس الأكثر شيوعاً هو على سبيل المثال، أنت تحتاج إلى تصليح المطبخ وعند نزع المطبخ تجد هناك مشكلة في السباكة. لذلك عليك إجراء المكالمة: هل هذا مهم؟ هل من الضروري إصلاح هذه المشكلة أو هل بإمكاني التعايش معها؟ إذا كانت مهمة ويجب اصلاحها، هنا انت بحاجة الى ان تزيد في ميزانيتك وفي الجدول الزمني. غالبا ما تنحرف الناس عن مسارها عندما لا تؤمن أي مرونة في الميزانية أو الجدول الزمني لمثل هذه الاحتمالات.

الكابوس الآخر المعروف في العمل مع الحرفيين قد يحدث احياناً ألا يأتي المهنيون في الوقت المناسب، وهي عادة ما تكون قضية. الدهانون ينتظرون البلاطين، وهذا يعني تأخير الدهانين. وهذا سيزيد من الوقت الذي ستستغرقه لإكمال ترميمك، المزيد من الوقت يعني مزيد من وقت تقضيه في دفع القرض على ملكية غير مؤجرة.

أفضل طريقة للتعامل مع تنظيم الحرفيين هو أن تسألهم عن تأكيدات مكتوبة وإرسال رسائل تذكير بأنهم على موعد بتاريخ كذا .

استمر في الاتصال وفي فحص متابعتهم حتى يتم إنهاء الترميم.

هناك أيضا مسألة التعاقد مع حرفيين غير موثوق بهم أو مراوغين في بعض الأحيان. الحل الحقيقي الوحيد لهذه المشكلة هو عدم توظيف الحرفيين الذين لا يمكن الاعتماد عليهم أو المراوغين منذ البداية!

أفضل طريقة للقيام بذلك هو أن نسأل بين العائلة والأصدقاء إذا كانوا يعرفون أي شخص قام بعمل رائع بسعر رائع. إذا كان أفراد عائلتك أو أصدقاءك لا يعرفون عن أي شخص، أفضل شيء هو الذهاب الى الانترنت وقراءة المراجعات من قبل أشخاص كانوا قد استخدموا حرفيين معينين أو أجهزة.

عند تشغيل الحرفيين الشيء الذي تبحث عنه هو تاريخهم في إنجاز العمل في الوقت المحدد. إن أكبر صفقة هي إتمامهم المهمة في الوقت المحدد. بإمكانك تحديد التكلفة مسبقاً وما تريده هو تاريخ الالتزام. قد أذهب أبعد من ذلك وأنصح بمكالمة بعض عملاء الماضي. انها مثل مراجعة ملف موظف. أتحقق أيضاً من معرفة ما إذا كان لدى الحرفي تأميناً كاملاً للمسؤولية العامة وللتعويض الشخصي، وتأكد من أن تسأل للحصول على نسخ من هذه التأمينات. خلاصة القول، إذا استأجرت حرفيين جدد وشرعيين ويعملون في الوقت المحدد لن يكون لديك أي مشكلة.

المشكلة الأخيرة التي قد تظهر أثناء أعمال الترميم هي أنه بعد الترميم تبقى هناك مشاكل في ترميم البيت. بإمكانك الاستعداد لهذا الاحتمال؛ عليك فقط التأكد من أن الحرفيين المستخدمين مرخصون وأن لديهم تأمين على عملهم. بهذه الطريقة إذا كان هناك أي مشكلة في العمل المنجز فانهم مسؤولون عن إصلاح ذلك.

وأخيرا، إن إدارة مشروع الترميم هي عملية مرهقة وأنه من المهم أن نكون منظماً وجاهزاً لذلك. ليس هناك عيب في الشعور بأنك لست مستعداً لذلك، بإمكانك في أكثر الأحيان تجنب الصداع والازعاج عن طريق الاتصال بشخص آخر لتنظيمها لك.

إذا كنت تشعر بأن هذا قد يكون الحال، لا تتردد في الاتصال بي. يمكن الاطلاع على تفاصيل الاتصال بي في الجزء الخلفي من هذا الكتاب.

الفصل 6: تكرار العملية

م ان تقوم بشراء ملكية، سأفترض أنك سترغب بجعل حقيبتك الاستثمارية أكبر. وإلّا لم تكن لتقرأ هذا الكتاب على الأرجح!

كما في الكثير من الأشياء الأخرى، الجزء الأصعب من الاستثمار العقاري هو البداية. ما أن تتخطى البداية، يمكنك أن تتقدّم نحو هدفك بسهولة أكبر بكثير. هذا الفصل يشرح كيف يمكنك أن تستمرّ بسهولة بعد قيامك بشراء ملكيتك الأولى. الرصيد الصافى هو السر.

الرصيد الصافى

ببساطة، الرصيد الصافي هو الفرق بين قيمة ملكيتك في السوق والقيمة الإجمالية للقروض المأخوذة لشراء هذه الملكية. أعرفها على أنها فعلياً كم ارتفعت قيمة ملكيتك منذ اشتريتها.

الرصيد الصافي هو كامتلاك أموال افتراضية. عندما ينمو رصيدك الصافي - من خلال نمو رأس المال الذي يحصل نتيجة ارتفاع قيمة ملكيتك - ينمو رأس مالك. يمكنك أن تستخدم هذه "الأموال الافتراضية" كإيداعات على ممتلكات مستقبلية.

يُكتسب الرصيد الصافي من خلال نمو رأس المال، لكن هنالك وسائل أسرع للحصول عليه. إثنان من أفضل الطرق هما عبر الشراء بأرخص من سعر السوق وعبر القيام بترميمات. الطريقتان مفصلتان في هذا الكتاب. من خلال تنمية رصيدك الصافي بسرعة وسحبه لشراء ملكية أخرى، ثم تنمية الرصيد الصافي لهذه الملكية بسرعة وسحبه وهكذا دواليك، يمكنك أن تسرّع رحلتك الإستثمارية. باختصار، هذا ما قمت به للحصول على ملكياتي العشر في سنتين.

حساب الرصيد الصافي

توجد معادلة لحساب الرصيد الصافى

فلنفترض أنك اشتريت ملكيةً مقابل 180,000 دولار وقمت بتأمين قرض مقابل إيداع 5٪، فكانت قيمة القرض الإجمالية 171,000 دولار، هذا هو المبلغ الذي تدين به للبنك.

قمت بترميم الملكية مقابل 40,000 دولار، ما يجعل الكلفة الإجمالية 220,000 دولار، عند إعادة تقييم الملكية، قُدَرت قيمتها بـ 280,000 دولار، بالتالي ربحك الإجمالي هو 60,000 دولار إذا كنت ستبيع منزلك، هذا هو المبلغ الذي قد تحصل عليه قبل حسم الضرائب.

لكن هذا ليس رصيدك الصافي. ما يحصل الآن هو أن يعاد حساب قيمة منزلك على أساس النسبة التي استدنتها من قيمة الملكية. في هذه الحالة هي 95٪. خمسة وتسعون بالمئة من 280,000 دولار هي 266,000 دولار.

من هنا تطرح المبلغ الذي تدين به فعلياً للبنك (171,000 دولار)، ما يبقي لك 95,000 دولار. ثم تطرح المبلغ الذي صرفته على الترميم (لأنها في النهاية مصاريف ولا يمكنك أن تحسبها كأرباح). في هذه الحالة هو 40,000 دولار.

الرقم الباقي، 55,000 دولار، هو رصيدك الصافي.

هذا هو المبلغ الإجمالي الذي يمكنك سحبه مباشرة وبدون مجازفة لتضعه كإيداع على ملكيتك الثانية.

لنضعها في معادلة رياضية أكثر:

- 1. (سعر الشراء x النسبة من قيمة القرض) + (الترميم/المصاريف) = الكلفة الإجمالية
- 2. (قيمة الملكية المعاد تقييمها x النسبة من قيمة القرض) = قيمة القرض الجديدة
 - 3. قيمة القرض الجديدة تكاليف الترميم = الرصيد الصافي
 - فيمة الملكية المعاد تقييمها الكلفة الكاملة = الربح

لكن رصيدك الصافي ليس ثابتاً. إنه يزداد مع الوقت. يزداد الرصيد الصافي عادةً من خلال واحدة من طريقتين: نمو رأس المال أو سداد الرهن العقاري. الطريقة الأسرع والأسهل لتحديد الرصيد الصافى لملكية بسرعة هي طرح قيمة الرهن العقاري المتبقية من السعر الحالي للملكية في السوق.

تحقّق سريع من الرصيد الصافي:

السعر الحالي في السوق - المبلغ الإجمالي المتبقي من الرهن العقاري = الرصيد الصافي التقريبي

سحب الرصيد الصافى

عندما تتجه لشراء ملكية ثانية، ستحتاج لإيداع وعليك أن تدفع رسم الطوابع وتكاليف مسبقة أخرى. لنفترض أن إجمالى ما تحتاجه لإيداع على ملكيتك المقبلة هو 30,000 دولار. يمكنك أن تسحب الـ 30,000 دولار هذه من الـ 55,000 دولار التي تملكها أصلاً كرصيد صاف، وتستخدمها للإيداع المطلوب لملكيتك الثانية. بهذه البساطة.

التثمين

إن تقديرات البنك هي التي تمكنك من تحديد رصيدك الصافي. يمكنك أن تقوم بالشراء بأقل من سعر السوق وأن ترمّم كما تريد لكن إن لم تقم بإعادة تقييم ملكيتك لن يتسنّى لك أن تكوّن رصيدك الصافى.

التثمين هو تقدير لقيمة الملكية. هنالك نوعان من التثمين - تثمين السوق وتثمين البنك. تثمين السوق هو تقدير لقيمة ملكيتك في السوق، وغالباً ما يُحدّد من خلال مقارنتها بملكيات أخرى بمواصفات مشابهة في نفس المنطقة. تثمين البنك من جهة أخرى، هو ببساطة ما يحدده البنك على أنه قيمة ملكيتك. عادةً ما يكون أقل من تثمين السوق، حتّى أقل به 10٪، لأن البنوك لا تريد أن تخاطر.

غالباً ما تستعين البنوك بمثمنين مختصين بمثل هذه الأعمال للقيام بالتثمين. يعمل المثمنون بالنيابة عن البنوك، وتستخدم البنوك المختلفة مثمنين مختلفين. إذا استخدم البنك (1) الشركة (A) في ضاحية معينة، سيستخدم البنك (2) الشركة

 (B) في الضاحية نفسها، لذا لا يقوم البنكان بنفس التثمين. نتيجةً لذلك، تعتمد التثمينات أحياناً على اليوم.

فلنفترض استراتيجيةً لكسب 30,000 دولار كرصيد صافٍ من خلال شراء ملكية مقابل 200,000 دولار وترميمها مقابل 20,000 دولار ثم تثمينها بـ 250,000 دولار.

أولاً عليك أن تعرف سعر السوق. لتقوم بذلك، يمكنك أن تستخدم مجموعةً من الأدوات مثل <rpdata.com.au> أو <APM.com.au>.

عندما تعرف الأسعار، لتحصل على التثمين بـ 250,000 دولار، عليك أن تقوم بالترميمات المناسبة لتثمَّن الملكية على أساسها، ما يمكن تقديره من خلال مقارنة الملكية المرمّمة بملكيات بمواصفات مشابهة في السوق.

بما أن البنوك دائماً تثمن بأقل من السوق، من الجيد أن "تتخطى" هدفك. على سبيل المثال، لتحصل على النثمين بـ 260,000 دولار، قم بالترميمات على أساس 260,000 دولار. عند الانتهاء من الترميمات، قم ببساطة بالاتصال بالبنك واطلب منهم إعادة تثمين، موضحاً أنك قمت بالترميم. على أساس التثمين، يمكنك أن تحدّد رصيدك الصافي، الذي يعرف أيضاً بالربح.

بما أن المثمّن سيحضر شخصياً ليرى ملكيتك، أنصح بشدة ببناء علاقة جيدة معه. أيما كنت في الحياة، لا تستخفّ بأهمية بناء العلاقات. أنصح بشدة بأن تكون موجوداً حين يقوم المثمن بالتثمين وبأن تكون لطيفاً وودوداً ومهذباً. عامله بلطف، لأنهم يمسكون بأموالك، ولا يلزمهم ألا القليل من الأعمال الورقية ليسلبوك ربحك.

إحرص أيضاً على أن تكون ملكيتك بحالة جيدة عند التثمين. أبقها نظيفة، ورائحتها جميلة واحرص على أن تكون كل الأعشاب مجزوزة.

باختصار، إذا كان المثمن يمرّ بيوم سيئ، يمكن أن يثمن ملكيتك بأقل من قيمتها، وهذا ما لا تريد أن يحدث.

ما تحتاج أيضاً لتحضيره من أجل إعادة التثمين هو بعض الأوراق، أي الفواتير والدليل على الترميمات التي قمت بها، وإثبات ووقائع حول ملكيات أخرى في المنطقة

قيمتها (في هذا المثال) 260,000 دولار. بهذه الطريقة تكون قد سلحت نفسك بمعلومات واقعية حين يتم التثمين، وذلك يظهر للمثمن أنك تعرف ما تفعل.

متى لا تبيع

بعد شراء ملكية وإعلاء قيمتها بشكلٍ كبير عبر الشراء بأقل من سعر السوق أو الترميم، يمكن أن تُغرى بالبيع.

كمستثمر، أعتقد أن هذا خطأ.

أول شيء تحتاج لمعرفته هو أنك إذا كنت ستبيع، فلن ترى كل المال الذي ربحته. خذ كمثال الملكية أعلاه التي تساوي 220,000 دولار وثُمنت بـ 280 ألف دولار. الـ 60,000 دولار التي "ربحتها" لن تعود كلها لك. سيأخذ وكيل المعقارات الذي تبيع من خلاله دائماً حصةً، عادةً 2.5٪. ثم عليك أن تدفع الضريبة على أرباح رأس المال، وهي ضريبة تفرضها

الحكومة الأسترالية على أية أرباح تُجنى من التصرف بأية أصول. تختلف الضريبة على أرباح رأس المال من ملكية لأخرى. إذا جمعت كلّ هذا لم تعد تملك الـ 60,000 دولار.

ما تحتاج أيضاً أن تأخذه بعين الاعتبار إذا كنت تفكر في بيع الملكية التي تستثمرها هو ماذا ستفعل بالمال؟ هل ستذهب في اجازة؟ تموّل مصلحة تجارية جديدة؟ تعيد استثماره؟

إذا كانت إجابتك أن "تعيد استثماره"، فالأولى أن لا تبيع. عوضاً عن ذلك، أنصحك بأن تسحب الرصيد الصافي من ملكيتك وتستخدمه لتمويل ملكية ثانية. تملك الآن منزلين وتزيد قيمة محفظتك الاستثمارية مقابل بيع المنزل الأول بهدف شراء الثاني.

إذا كانت لديك ملكية بقيمة 280,000 دولار، وستشتري ملكية أخرى بـ 280,000 دولار سيكون لديك إذاً 560,000 دولار كأصول. يرتفع ثمن الملكية حوالي 6 إلى 7٪ سنوياً، سيكون لديك إذاً 560,000 دولار تزيد 6 إلى 7٪ مقابل 280,000 دولار تزيد 6 إلى 7٪.

لهذا أنصح بشدة بعدم البيع إذا كان هدفك من الحصول على المال هو فقط الإستثمار.

دراسة حالة

رحلتي في الاستثمار العقاري بأكملها عبارة عن دراسة حالة حول تكرار العملية. كان شراء ملكيتي الأولى جيداً، (التفاصيل موجودة في الفصل الأول) ومنها سحبت الرصيد الصافي لاستخدامه في ملكية أخرى.

استعملت استراتيجيات مثل الشراء بأرخص من سعر السوق والترميم لأضمن الربح من العملية دائماً، ما وقر لي مقداراً من الرصيد الصافي للتصرف به بعد كل عملية شراء. ثم في كل مرة أضع رصيدي الصافي في عملية شراء ملكية أخرى. شرح تفاصيل استراتيجيتي موجود في الفصل الرابع. بشكل أساسي، هكذا بنيت حقيبتي الاستثمارية من عشر ملكيات خلال سنتين.

بالطبع يبدو هذا سهلاً، لكنه لم يكن كذلك في بعض الأحيان. المقصود أني استمريت حين كانت الأمور صعبة، وفي النهاية وصلت إلى حيث أنا اليوم.

استكشاف الأخطاء وإصلاحها

يمكن لعدة أشياء أن تفشل، ما يمنعك من تكرار العملية وتحويل استثمار عقاري واحد إلى محفظتك الاستثمارية.

أول هذه العقبات هي إذا قام البنك بتثمين ملكيتك بأقل من قيمتها.

فلنفترض أن ملكيتك البالغة قيمتها 250,000 دولار والتي رممتها مقابل 20,000 دولار ثمنت فقط بـ 270,000 دولار مما أدى إلى أن لا تجني أية أرباح ولا تحصل على أي رصيد صافٍ للتصرف به.

يمكنك أن تناقش التثمين مع البنك وبتبرز الدليل على الترميم والملكيات المشابهة في المنطقة وبنفس القيمة التجارية. من الجيد أن تجد ثلاثة أمثلة على ملكيات مشابهة في المنطقة لتقدمها. لكن على افتراض أنك قمت بواجبك وجعلت الملكية بحالة جيدة وكنت ودوداً ومهذباً مع المثمن، فلا يوجد سبب كي لا يعطيك الجواب المناسب.

المشكلة الثانية التي يمكن أن تعرقل رحلتك الاستثمارية هي عندما يرفض البنك طلب القرض الخاص بك لأنك تستطيع

تسديده. لهذا السبب ليك دائماً أن تبحث عن ملكيات ذات تدفّق نقدي موجب: بشكل أساسي موجب أو متعادل. في حال لم تكن الملكية تكلّفك مالاً ولست مضطراً لتسحب من مدخولك أو مدخراتك لتحافظ عليها، فعلى الأرجح أن يقرضك البنك مبلغاً أكبر.

أخر شيء يمكن أن يعرقل عادةً الرحلة الاستثمارية لشخص ما هو فقدان الدافع. على عكس السببين الأولين، الناجمين عن عوامل خارجية، هذه المشكلة تنجم بكاملها من الشخص. الطريقة الوحيدة لتخطيها هي بمعرفة دافعك الحقيقي واتباعه وحده. للمزيد حول اكتشاف دافعك الحقيقي الرجاء الرجوع مجدداً للفصل الثاني والتمرين المدرج فيه.

إذا كنت على يقين واتصال بدافعك الحقيقي الأعمق، وتتصرّف بناء عليه باستمرار، فلن يكون لديك مشكلة بالبقاء مندفعاً خلال رحلتك الاستثمارية.

الفصل 7: التعلّم من هؤلاء الذين كانوا قد نجحوا قبلك

كما قلت في بداية هذا الكتاب، الاستثمار العقاري رحلة. لكن يمكن للرحلات أن تحيد عن مسارها في بعض الأحيان. يمكن أن تجد نفسك في مكان حيث يصعب الإستمرار.

إذا كنت تريد أن تسهل هذه الرحلة على نفسك قدر المستطاع، بحيث يمكنك أن تصل إلى الهدف الذي حددته، هذا الفصل موجه لك.

نصيحتي الرقم واحد

يقولون أن الفشل أفضل معلم. أوافق بشكل تامّ. بعد قول هذا، يمكن للفشل في لعبة العقارات أن يؤذي. أنا متأكد من أن كل شخص فكّر بالاستثمار العقاري قد سمع بقصة شخص أفلس بسبب استثمار سيئ، قصة تنتقل مثل قصص الأشباح حول نار المخيم. أحثّ الناس دائماً على عدم الخوف من الفشل، لكن عندما يعني الفشل أن تكون مديناً ببضعة مئات آلاف الدولارات، فلديك سبب وجيه لتكون حذراً.

لحسن الحظ، هنالك حلّ أنيق - لم يقل أحد أنه عليك أن تتعلم من خطئك.

ومثلما يمكنك أن تتعلم من فشل الأخرين، يمكنك أن تتعلم من نجاحهم. وهذا أهم. إذا استطاع أحدهم تحقيق النجاح في شيء ما، فيمكنك أنت كذلك. نصيحتي الرقم واحد لمن يطمح ليصبح مستثمراً عقارياً هي:

تعلّم من هؤلاء الذين كانوا قد نجحوا قبلك.

الاستثمار العقاري رحلة واسعة وهنالك الكثير ليعلمك إياه الأخرون. لا تستخف أبدأ بقوة التعلم.

إذا قاربت كل شخص وموقف بعقلية "ماذا يمكنني أن أتعلم منه؟" فستحقق نجاحاً كبيراً.

لكن التعلم لا يتوقف عند الاستثمار. يمكنك أن تذهب أبعد من هذا بكثير، وبالفعل تتعلم أن تكون ناجحاً. في أي شيء تختار أن تكون ناجحاً فيه. الوز عالمي.

في الحقيقة، كله يكمن في عقلك. يمتلك الأشخاص الناجحون عقليات خاصة وطرق تفكير خاصة. عندما تتعلم كيف يفكرون وتبدأ بالتفكير مثلهم، يمكنك أنت أيضاً أن تصبح ناجحاً، سواء في الاستثمار العقاري، مصلحة تجارية، العلاقات، الرياضة، مصارعة التماسيح أو أي شيء آخر.

تأثيرات محيطك

إذا كانت أفضل طريقة لتتعلم أن تكون ناجحاً هي أن تتعلم من الذين نجحوا قبلك، فما هي فعلياً أفضل طريقة لتتعلم منهم؟

الجواب هو أن يكونوا متواجدين في محيطك. أحط نفسك بهم قدر ما استطعت. جد الأشخاص الذين سبق أن حققوا الإنجازات التي تريدها في حياتك واحضر ندواتهم، اقرأ كتبهم، أصبح صديقهم وادعهم لشرب القهوة.

الحقيقية البسيطة للحياة هي أننا من نختلط بهم.

نحن التأثيرات على أنفسنا. لماذا تظن أن الكثير من المدخنين لديهم أصدقاء مدخنين أيضاً؟ أو لماذا غالباً ما يعترف كتّاب روايات الجريمة الناجحون بأنهم قرأوا العديد من روايات الجريمة؟ أو أيضاً لماذا غالباً ما يقضي الأشخاص الأغنياء والناجحون الوقت مع أشخاص أغنياء وناجحين آخرين؟ السبب أن المثل يجذب المثل.

أسرع طريقة لتغيير أي شيء فينا هي ببساطة أن نغير المحيط الذي نتواجد فيه. عبر إخراج أو إدخال شيء لمحيطنا نعرض نفسنا للتغيير. مثلاً، إذا كنت تريد الإقلاع عن التدخين سيكون الأمر أسهل إذا توقفت عن قضاء الوقت مع مدخنين آخرين أو في أماكن تربطها بالتدخين. كذلك إذا كنت تفكر بإنشاء مصلحة تجارية، أفضل ما يمكن أن تفعله هو أن تقضي وقتاً برفقة رجال أعمال ناجحين.

الأمر نفسه ينطبق على الاستثمار العقاري. إن إحاطة أنفسنا بأشخاص نريد أن نقتدي بإنجازاتهم، عقلياتهم و

طرقهم في فعل الأشياء ستؤثر فينا ببطء حتى نبدأ في النهاية بالتفكير تماماً مثلهم.

قد تكون تفكر في نفسك الآن، "لكن أين يمكن أن أجدهم؟" لتتشرب النجاح الذي ترده عقلياً، هذا ما أظن أن عليك أخذه ب بالاعتبار.

الكتب

أول شيء أنصح به هو أن تقرأ كتباً أكثر. ليس فقط أية كتب، بل بالأحرى تلك الكتب التي ستساعدك على أن تصبح إنساناً أفضل.

بحسب خبرتي، الكتب التي تقرأها تدل على الحياة التي تعشها. في الواقع، أنت ما تقرأه. مثلما تتشرب مشاعر وآراء الأخرين الذين تقضي وقتك معهم، تفعل نفس الشيء بالنسبة للكتب. كذلك بالنسبة للتلفزيون. لذلك أنصح بقراءة كتاب عن تنمية الذات أو عن الاستثمار على الأقل لخمسة عشر دقيقة يومياً، كل يوم.

من الضروري أن يكون لديك فهم لعقاك ولقدراتك كإنسان، وكيف يمكنك أن تحيد عن مسارك لتفسح المجال للتغيير. عادةً أقول أن ما قد حصلت عليه في حياتك هو ما تستحقه حقاً - لهذا حصلت عليه. لذا إذا كنت تريد أي شيء أكثر في حياتك، في الواقع عليك أن تغيير بعض العوامل لتتمكن من الحصول على تريد. من خلال تغيير الكتب التي تقرأها ستحب نفسك للسماح لعقاك بالتوسع، لأنك ستستفيد من عقول أشخاص ناجحين جداً قاموا بما تريد القيام به. يمكن أن يكونوا داخل عقاك يكلمونك كل يوم مقابل 20 دولار.

إضافةً إلى ذلك، إذا لم تكن محاطاً بمجتمع يشجعك أو يدعم أهدافك، ستساعدك الكتب الإيجابية على إبقاء تفكيرك إيجابياً وموجهاً نحو النتائج التي تريدها في الحياة.

حتى لو كنت فعلاً أحد المحظوظين المحاطين بالإيجابية والتشجيع، لن تكون محاطاً بهما دائماً. ستبقى تتأثر بما يجري في الحياة من حولك. ستعلق في زحمة السير وتقضي العصافير حاجتها على سيارتك. لذلك من المهم ان تأخذ جرعة دواء يومية لعقلك.

إجعل قراءة الكتب الإيجابية والمشجعة عادةً. تماماً كما تحرص على أن تمضي خمسة عشر دقيقة من اليوم للاستحمام (أو عل الأقل أتأمل أنك تفعل ذلك!)، امضِ أيضاً خمسة عشر دقيقة من اليوم لقراءة كتاب.

إقتراحات للقراءة

أول كتاب أنصحك بقراءته هو كيف تكتسب الأصدقاع وتؤثر بالناس لدايل كارناجي. قد تكون قد سمعت بهذا الكتاب، بما أنه كتاب كلاسيكي من العام 1930 وحجر أساس للتنمية الحديثة للذات. لكن لا تدع ذلك يثنيك؛ كل كلمة فيه تبدو صحيحة اليوم كما كانت عند نشر الكتاب لأول مرة. أنصح بهذا الكتاب أكثر من أي كتاب آخر.

كيف تكتسب الأصدقاء وتؤثر بالناس يعلمك عن العلاقات. بالرغم من أننا كنا نتحدث عن الملكية والمال واستراتيجية الاستثمار، إذا نظرت خلف كل هذا سترى أن كل شيء هو العلاقات - علاقتك مع البنك ووسيط العقارات والسمكري والمثمن. في كل مرة تتعامل مع أحدهم تكوّن وتنمي علاقتك به. أن تفهم كيف تسير العلاقات مهم جداً لنجاحك، ولهذا السبب أنصحك بقراءة هذا الكتاب. وعندما أقول "نجاح" لا أعني فقط كمستثمر عقاري. أعني في أي مجال في الحياة حيث عليك أن تتعامل مع أشخاص آخرين.

الكتاب الثاني الذي أنصح به هو فكر تصبح غنياً لنابوليون هيل، وهو أيضاً من كالسيكيات تنمية الذات.

يعالج هذا الكتاب ذهنية النجاح ويحاول خلق وصفة للنجاح يمكن لأي شخص ن يتبعها. من خلال مقابلة أكثر من 500 شخص ناجحين جداً في ذلك الوقت، من بينهم أشخاص مهمون مثل هنري فورد وفرانكلين روزفلت، قام الكاتب نابوليون هيل بتحليل القواسم المشتركة بين أساليب تفكيرهم وكوّن خارطة طريق يمكن اتباعها لتبنّي أنماط تفكيرهم. إنه كتاب مذهل للقراءة، لكن السبب الرئيسي لأنصح به لأنه يسمح لك بالدخول إلى عقل أشخاص ناجحين حقاً لتتمكن أنت أيضاً من اتباع نمط تفكيرهم.

الكتاب الثالث الذي أنصح به هو سعر الطموح لدايفد شوارتز أنصح بهذا الكتاب الأنه إذا أردنا فعلاً أن نصنع شيئاً من أنفسنا في هذا العالم

علينا أن نكون طموحين. وإذا كان طموحين علينا أن نقوم بأعمال عظيمة.

لدى الكثير من الأشخاص أحلام كبيرة تبقى تماماً كما هي، أحلام، لأنهم عندما يستيقظون لا يعملون من أجلها. الحلم الذي لا يتحول إلى فعل يبقى حلماً إلى الأبد. عندما يتحول الحلم إلى حقيقة فذلك لأنك قمت حقاً بفعل شيء لتحقيق هذا الحلم.

سحر الطموح يفتح عقلك على أفكار وصور لما تريد حقاً أن تفعله في حياتك وكيف تريد حقاً أن تعيش حينها يمكّنك من أن تقوم بما يتماشى مع أحلامك وتكافح لتحقيقها .

فيما يتعلق بالاستثمار وفهم المال أنصح بكتاب الأب الغني والأب الفقير لرويرت كيوساكي. أنصح بهذا الكتاب لسبب بسيط - إذا كنت موظفاً أو صاحب مشروع صغير (ما يمثل 90٪ من الناس تقريباً) - هذه طريقة رائعة لفهم ذهنية الأغنياء. هل تساءلت يوماً لماذا تملك عشرة بالمئة من العالم تسعين بالمئة من الثروة وتسعون بالمئة من العالم يعملون مقابل عشرة بالمئة من الثروة؟ عبر قراءة هذا الكتاب ستفهم أن الأشخاص في العشرة بالمئة التي تحكم العالم يفكرون بطريقة مختلفة ويتكلمون بطريقة مختلفة

مثلاً، يتكلم الموظف أو صاحب مشروع صغير بلغة " هذا ما أجني" بعكس رجل أعمال أو مستثمر ناجح يقول " هذا ما أستحق". هذه نظرة مختلفة جداً للحياة. من الأساسي أن تفهم ذهنية الغني والناجح إذا كنت تريد أن تنضم إلى صفوفهم!

الكتاب الأخير الذي أنصح به أكثر روحانية: قوة الآن لإيكهارت تول. إذا لم تكن مقتنعاً بمن أنت عليه كشخص، كإنسان - مهما فعلت أو جنيت من مال أو أصبحت ناجحاً أو ذا نفوذ - كل هذا لا يعني شيئاً. على الأرجح ستخلد إلى فراشك وأنت تشعر بالتعاسة على أي حال، فلا تتعب نفسك.

إذا لم تكن سعيداً، ستجد أسباباً أكثر لتجني المال وتستمر كذلك. ستظن أن الاستثمار أو المبلغ الضخم التالي الذي تكسبه سيجلب لك السعادة التي تريد، لكن عندما لا يحصل هذا ستظن أنه سيكون الذي يليه. هذه هي الحلقة. أنصح بهذا الكتاب لتتمكن من أن تفهم أكثر من أنت كشخص وموقعك في الحياة وأن تتصالح مع هذا الواقع. إنه أثمن من أي حقيبة استثمارية على الكوكب.

الندوات

الشيء التالي الذي أقترحه هو أن تحضر ندوةً حول تنمية الذات أو الاستثمار على الأقل مرة شهرياً، لمدة ساعة أو ساعتين على الأقل.

هنالك سببان. أولاً، ستكون في محيط حيث يمكنك أن تتعلم وجهاً لوجه مرةً في الشهر. على الأغلب سيكون محيط مجموعات، ما هو رائع لأن طاقة المجموعة أعلى بكثير. ستتحمس بشكل تلقائي وتكون حاضراً لتفعل أكثر. السبب الأخر المهم هو أنك محاط بأشخاص ذوي ذهنيات مشابهة يطمحون لأن يصبحوا أفضل، وبالتالي فأنت تغير محيطك.

بالرغم من ذلك أحذرك: ليست كل الندوات متشابهة. تنمية الذات صناعة غير منظمة حيث يمكن لأي شخص أن يقدّم نفسه على أنه متكلّم محقّز. لقد عرفت متكلّمين محقّزين و"مدربي حياة" نشيطين وممتعين وذوي نظرة ثاقبة على المنصة، لكن غير مستقرين ومحطمين عاطفياً في حياتهم الخاصة. اذلك أنصحك بأن تقوم ببحث حول المتكلم الذي ستحضره قبل حضور ندوته.

جد ندوات يعقدها أشخاص قد حققوا الإنجازات التي يروّجون لها ويعيشون بصدق وفق هذه الإنجازات. ما أريد معرفته هو ماذا يفعل هذا الشخص حين لا يكون في الندوة، وليس ما يفعله خلالها. الاستقرار العاطفي علامة جيدة أيضاً. إذا وجدت هؤلاء الأشخاص، فإن الندوات التي يعقدونها تستحق كل سنت من سعر البطاقة.

الإرشاد والتدريب

أشعر بأن لديك خيارين في الحياة. إما أن تتعلم بالطريقة الصعبة وتحاول أن تكتشف كل شيء بمفردك، أو يمكنك أن تتجد شخصاً آخر قد سبق واكتشف الأمور وتتعلم منه. ويمكنك أن تفعل ذلك بشكل مباشر. لن يصبح معلمك واحداً من مؤثرات محيطك فقط، بل سيغيرك بشكل مباشر.

أنا من الأشخاص الذين يفضلون أن يقوم بتعليمهم ويتعلموا من شخص آخر حقق نجاحاً، ولهذا لطالما دفعت ليتم إرشادي وتدريبي في مختلف مجالات الحياة؛ بما في ذلك الاستثمار العقاري والعلاقات والروحانيات. يتلقى الأخرون تدريبات في مجالات أخرى في لحياة مثل الصحة والطبخ وهوايات مثل الغطس.

في الحقيقة يشكّل الغطس مثالاً جيداً. إذا أردت أن تمارس الغطس، هل ستشتري جميع المعدات وتقفز مباشرة في المياه؟ أو تفضل أن تتدرب على يد مختص قبل أن تنزل إلى المياه؟ بالنسبة لى هذا خيار سهل.

في الحقيقة هنالك قانون لما عليك أن تخضع للتدريب وتحصل على شهادة لتتمكن من ممارسة المغطس - لأنك إذا لم تفعل فعلى الأغلب ستموت. وهذا لا يهمني. لكن ليس لأنك لن تموت ميتةً فوريةً مروّعة في الاستثمار العقاري، لا يعني

أنه لا بأس أن "تموت" ميتةً بطيئةً مروّعة عبر الإفلاس فيما تحاول أن تكتشف الأمور بنفسك.

لهذا أنصح دائماً بالإرشاد والتدريب ليكون هنالك من يحاسبك على ما تفعل. شخص لديه خطة وطريقة فعالة وكل ما عليك فعله هو اتباع الخطوات. يمكنك أن تخلق طريقتك الخاصة إنطلاقاً منها وربما تغيرها وتحسنها كما فعلت دائماً، لكني كنت دائماً أبدأ بخطة شخص آخر. لأنهم أكبر مني، تفكيرهم أوسع من تفكيري، وعلى الأرجح قد علموني أن أصل إلى أعلى مما يمكنني أن أصل إليه بمفردي.

الاستعانة بمصادر خارجية

يقوم بالعمل".

آخر شيء أريد التطرق إليه هو الاستعانة بمصادر خارجية. الاستعانة بمصادر خارجية هي ذهنية الأغنياء والناجحين التي يمكنك أيضاً أن تتبناها الآن. الاستعانة بمصادر خارجية هي إلى حد كبير طريقة منمّقة لقول، سنادع شخصاً آخر

فيما يتعلق بذهنية الموظف أو صاحب مشروع صغير، هي مقايضة الوقت بالمال. هي من منطلق "على أن أقوم بكل شيع"

of thing. المشروع الصغير يقوم بالمحاسبة، التنظيف، البيع، التسويق وكل شيء آخر لأنه مشروع صغير. من الجانب الأخر، هنالك المشروع الرائد أو الضخم؛ مثل مصرف كبير أو شركة تأمين أو شركة اتصالات. لديهم أعداد ضخمة من الموظفين، وجميعهم يعملون لأشخاص معينين يملكون عدداً كبيراً من الحصص في الشركة - مجلس الإدارة. كل شيء مأخوذ من مصادر خارجية. يتولى شخص آخر كل ما هو ضروري للحفاظ على المصلحة التجارية. حتى إذا نظرت إلى مصرف، فيكمن أن يستعين بتقنيي معلومات، وسائل اتصالات، مسوقين وعلاقات عامة خارجية - فقط ليركز على هدفه الجوهري، ألا وهو إقراض الأموال.

هذا شيء عليك التفكير به كمستثمر. لأن هذا ما أنت عليه. عليك أن نقول "وظيفتي فقط أن أستثمر وأكسب المال لأكوّن ثروة. ليست وظيفتي أن أدهن السجاد أو أصلح السقف، وظيفتي أن أجد من يقوم بهذا العمل. وظيفتي ليست أن أجد أفضل قرض؛ هذه وظيفة وكيل العقارات الذي وظفته. وظيفتي ليست أن أفهم العقود القانونية؛ هذه وظيفة المحامي الذي وظفته". وما إلى ذلك.

يجب أن ينطبق المثل على إدارة ملكياتك. أنت مستثمر، وإدارة الملكية وظيفة مدير الملكية. ليست وظيفتك أن تكون صاحب عقار وتضطر التعامل مع مشاكل في الثانية صباحاً لأن أنبوب المياه الساخنة قد انكسر. ألا تفضل أن تدفع لشخص ليقوم بهذا العمل عنك؟ بالطبع. وظّف مدير ملكية لتتمكن من التركيز على المجال الذي تبرع فيه: الاستثمار.

عندما تبدأ بإدراك مفهوم الاستعانة بمصادر خارجية، الذي يمكن أن يتضمن أيضاً المرشدين، حينها يمكن لرحلتك الاستثمارية أن تبدأ حقاً.

دراسة حالة

في أول مرة فتحت عيني على الطريقة التي يمكن أن أعيش بها كنت أحضر ندوة تحفيزية. كانت تلك أول مرة أجد فباها الإلهام والشجاعة للقيام بالخطوات الأساسية نحو الحياة التي أعيشها البوم. وجدت رؤية للحياة التي أردت أن أعيشها، وكان لدي إدراك حقيقي وصادق لدوافعي. بعد حوالى عشر سنوات ها أنا أعيش الحياة التي حلمت بها.

كل ما فعاته وكل ما حققته لم يكن ممكناً من دون الأشخاص الذين علموني وأرشدوني وثقفوني خلال رحلتي. أنا ممتن لكل واحد منهم.

لا يمكنني فعل هذا لوحدي.

استكشاف الأخطاء وإصلاحها

يحدث أحياناً أن يفقد الشخص الحماس. يمكن أن يحدث هذا لعدة أسباب، منها أن يثنيك كمّ الجهد المطلوب أو الملل أو أن يظهر شيء جديد.

مهما كان السبب، إذا أحسست أنك تفقد حماسك، ارجع دوماً للتمرين في الفصل الثاني، مئة سبب. قم به مراراً وتكراراً إذا اضطررت لذلك. سيعطيك سبباً لتستمر بالتقدم في حال بدأت بالتساؤل.

عندما تملك دافعك الحقيقي، يبقى الأمر مسألة استمرار. ستشعر برضى كبير حين تحقق الإنجازات التي ترغب بها.

إحلم، خطّط، إفعل!

بالرغم من أني قدمت لك الأساسيات واستراتيجيةً لتتبعها، هنالك أكثر بكثير مما تكلمنا عنه في الاستثمار العقاري. في بعضه الطريقة الوحيدة للتعلم هي أن تقفز في الماء بنفسك. وفي بعضه قد ترغب في الحصول على بعض المساعدة. إذا كان هنالك أي شيء أستطيع فعله لأساعدك يمكنك الاتصال بمكتبي في أي وقت.

أتمنى لك الأفضل في تحقيق أحلامك. رحلتك ما زالت في بدايتها، وأتمنى أن ألتقي بك خلالها.

إذا كنت تريد أن تنطلق في الاستثمار العقاري يمكنك أن تتواصل معي على: <www.dreamdesignproperty.com.au>.

زكي أمير تشرين الثاني/نوفمبر 2013



إنضم إلى 18.000 معجب في مجموعتنا المتنامية على فايسبوك.

www.facebook.com/dreamdesigndo



رمز الاستجابة السريع يوصلك إلى dreamdesignproperty.com.au