

السلس الصناعة

العقارية



ماجد بن عثمان الركبان

أسس الصناعة العقارية 1

أسس الصناعة العقارية 2



أسس الصناعة العقارية 4

أسسُ الصنّاعةِ العقاريّةِ

جميعُ الحقوقِ محفوظةٌ © 2016

يُسمحُ بالنقلِ العلميِّ بشرطِ الإشارةِ إلى المصدرِ

أسس الصناعة العقارية 6

{ولا تنسوا الفضل بينكم} [البقرة : 237]

إهداء:

يشرفني إهداء هذا العمل لكل من:

والذي الكريمين لفضلهما الكبير في مسيرتي وتوجيهي إلى الطريق الصحيح، ولولا توفيق الله أولاً ومساندتهما ثانياً لما استطعت إنجاز هذا العمل.

زوجتي وابنتي الغاليتين.

وكذا لكل من ساندني ولكل ذي فضل علي في حياتي

أتمنى منهم جميعاً قبول هذا الإهداء

أسس الصناعة العقارية 8

مقدمة الكتاب:

تفتقر المكتبة العربية للمصادر التي تقدم العقارات كصناعة ينبغي فهم أركانها بصورة شمولية تربط بين التنظير والتطبيق، كثير من المصادر العربية التي اطلعت عليها تتطرق إلى العلوم العقارية من زاوية تخصصية بحتة تعتمد بالأساس على طبيعة عمل وممارسة كاتبها أو تخصصه الأكاديمي ، فهي وعاء استثماري قابل للتداول للماليين، وأبنية ذات تصاميم وفراغات مستغلة للمعماريين ، ومبيعات تحقق أرباحاً للوسطاء العقاريين، لكن قليلاً من تلك المصادر تكلمت عن الصناعة العقارية بشكل شمولي مترابط توجز الفكرة ولا تغفلها، وتأخذ من كل فن وتخصص ما يمكن الباحث والممارس من فهم أسس هذه الصناعة من مختلف الزوايا.

تم إنشاء هذا الكتاب وهذا العمل ليغطي الحاجة إلى فهم العلوم العقارية كصناعة متكاملة الأركان ، كل ركن فيها له متطلبات عمله وأسلوب إدارته وأهدافه الخاصة، تتكامل جميع أركان هذه الصناعة بكافة أشكالها الإدارية والهندسية والقانونية والمالية لتكون منتجاً عقارياً ناجحاً يحقق رغبات المستفيدين منه وأهداف المستثمرين فيه ، وتعطي القارئ الكريم المادة

العلمية "الأساسية" لفهم أركان هذه الصناعة من جوانبها المختلفة وتطبيقاتها في المملكة العربية السعودية.

أتوقع بعون الله تعالى أن يساعد هذا الجهد البسيط في فهم أركان هذه الصناعة بصورة أسهل وبشكل مباشر ، ويكون بمثابة خارطة طريق للممارسين العقاريين لاحتراف العمل في هذا الحقل المهم ، كما أتوقع أن يساعد على تحفيز الباحثين على الاستزادة والبحث المتعمق في تفاصيل أركان هذه الصناعة.

أسأل الله أن يكون هذا العمل خالصا لوجهه الكريم



تسلسل فصول كتاب أسس الصناعة العقارية:



فهرس موضوعات الكتاب

الفصل الأول

- 21.....مدخل إلى الأسواق العقارية.....
- 23.....السوق العقاري.....
- 24.....تحليل وتقسيم الأسواق العقارية.....
- 25.....الأطراف المؤثرة في الأسواق العقارية.....
- 26.....أهم الخصائص المميزة للأسواق العقارية.....
- 27.....الدورة الاقتصادية للعقارات.....
- 28.....أهم العوامل المؤثرة على العرض والطلب في الأسواق العقارية.....
- 29.....أهمية الاستثمار في الاسواق العقارية.....
- 31.....اختيار السوق العقاري الأفضل.....
- 31.....حزمة الحقوق العقارية.....
- 32.....البحث عن الفرص العقارية في السوق العقاري.....
- 35.....أهمية دراسة الجدوى للأسواق العقارية.....
- 35.....دراسة الجدوى للمشاريع العقارية.....

الفصل الثاني

- 45.....التقييم العقاري.....
- 46.....القيمة السوقية العادلة.....
- 48.....طرق التقييم العقاري الأكثر شيوعا باستخدام القيمة السوقية للعقار.....
- 48.....طريقة التكلفة.....
- 12 أسس الصناعة العقارية

- 48..... طريقة مقارنة العقارات
- 48..... طريقة رسملة الدخل
- 50..... العوامل المؤثرة في تحديد سعر العقار
- 51..... الشروط المقيدة لعملية التقييم
- 53..... معايير التقييم السعودية بحسب هيئة المقيمين المعتمدين (تقييم)
- 53..... معيار رقم 1: نطاق العمل
- 54..... معيار رقم 2: تنفيذ مهام التقييم
- 54..... معيار رقم 3: تقرير التقييم
- 56..... تطبيق طرق التقييم العقاري وعمل تقرير التقييم
- 57..... تطبيق التقييم العقاري باستخدام طريقة التكلفة
- 59..... تطبيق التقييم العقاري باستخدام طريقة مقارنة المبيعات المماثلة
- 61..... تطبيق التقييم العقاري باستخدام طرق رسملة الدخل
- 61..... طريقة معامل الضرب
- 62..... طريقة خصم التدفقات النقدية
- 64..... طرق تقييم إضافية باستخدام رسملة الدخل
- 64..... طريقة تقييم الأرباح
- 64..... (باستخدام صافي الدخل التشغيلي)
- 65..... طرق المتبقي
- 66..... أسلوب متبقي المبنى
- 67..... أسلوب متبقي الارض
- 68..... محتويات تقرير التقييم العقاري
- 69..... تصنيف المقيمين بناء على اللائحة التنفيذية لنظام هيئة المقيمين المعتمدين (تقييم)

أسس الصناعة العقارية 13

الفصل الثالث

71.....	التمويل العقاري.....
73.....	التمويل العقاري
75.....	أسواق التمويل العقاري
75.....	مصادر التمويل العقاري.....
76.....	التمويل الذاتي
76.....	التمويل الحكومي
77.....	التمويل المصرفي
77.....	الإيجار التمويلي.....
78.....	نقاط من نظام ولائحة التأجير التمويلي في السعودية
79.....	الرهن العقاري كأداة لضمان التمويل العقاري
80.....	نقاط من نظام ولائحة الرهن العقاري في السعودية
81.....	أهم اساليب التمويل العقاري المتعارف عليها.....
81.....	أسلوب الفائدة الثابتة
82.....	أسلوب الفائدة المتغيرة.....
83.....	عملية حساب وتصفير قرض عقاري.....
85.....	أهم الاساليب المستخدمة للتمويل العقاري الموافقة للشريعة الإسلامية
86.....	أسلوب المشاركة
86.....	أسلوب المرابحة
87.....	أسلوب الإبتصناع.....
88.....	أسلوب التورق.....
88.....	أسلوب الإجارة (الإيجار مع وعد التملك)

- 89..... شروط منح التمويل للعميل
- 89..... رسوم التمويل وتكاليف الخدمات الإدارية
- 90..... نسبة التمويل من قيمة العقار
- 90..... تعجيل سداد القرض
- 90..... بنود عقد التمويل العقاري بناء على لائحة التمويل العقاري في السعودية

الفصل الرابع

- 95..... الاستثمار العقاري
- 97..... متى يكون قطاع معين هو الأفضل للاستثمار العقاري
- 99..... أنواع المستثمرين العقاريين والاستثمار العقاري
- 99..... مدة الاستثمار (طويل، متوسط، قصير)
- 100..... مستوى المخاطرة (عال، متوسط، منخفض)
- 103..... أهم المهارات الواجب توافرها في المستثمر العقاري
- 104..... خطوات إرشادية للاستثمار العقاري
- 104..... صناديق الاستثمار العقاري
- 105..... أنواع الصناديق العقارية المقفلة بناء على لائحة صناديق الاستثمار العقاري
- 106..... الأطراف ذوو العلاقة بناء على لائحة الصناديق العقارية في السعودية
- 107..... نقاط من نظام ولائحة صناديق الاستثمار العقاري في السعودية
- 118..... خطوات إرشادية من إنشاء إلى تصفية الصناديق العقارية
- 119..... بعض الإرشادات في الاستثمار العقاري
- 121..... تحليل عوائد الاستثمار العقاري
- 121..... تكلفة الفرصة البديلة

أسس الصناعة العقارية 15

122.....	فترة الاسترداد للأموال المستثمرة
122.....	دليل الربحية
123.....	تحليل نقطة التعادل.....
123.....	العائد على الاستثمار
124.....	صافي القيمة الحالية.....
125.....	معدل العائد الداخلي للاستثمار
126.....	القوائم المالية الأساسية للاستثمار العقاري
126.....	قائمة التدفقات النقدية للاستثمار
127.....	قائمة الدخل
128.....	قائمة المركز المالي

الفصل الخامس

131.....	التطوير العقاري.....
133.....	المطور العقاري
134.....	مواصفات المطور العقاري المثالي.....
135.....	التطوير العقاري
135.....	أولا التطوير الأولي
136.....	استعمالات الأراضي
137.....	ثانيا التطوير الانشائي.....
138.....	تقنية البناء
138.....	الاستدامة في التطوير العقاري.....
139.....	فوائد مبدأ الاستدامة في المشاريع العقارية

140.....	بعض الاستخدامات التي تحقق مبدأ الاستدامة في المباني
141.....	الخرائط والرسوم الهندسية
146.....	العوائد والمخاطرة في التطوير العقاري
147.....	خريطة لتطوير مشروع استثماري عقاري
150.....	خريطة مقترحة لتصميم وإنشاء المشاريع العقارية
151.....	اختيار المقاول لبناء المشروع
153.....	الرقابة المالية والزمنية على مشاريع التطوير العقاري

الفصل السادس

157.....	التسويق والوساطة العقارية
159.....	التسويق العقاري
160.....	المزيج التسويقي
160.....	أولا المنتج العقاري
165.....	ثانيا التسعير
167.....	ثالثا الترويج
169.....	البيع الشخصي
169.....	مراحل البيع الشخصي
171.....	رابعا التوزيع
171.....	أنواع الوسطاء العقاريين
173.....	إدارة العقارات
174.....	متابعة تحصيل ودفع الإيجارات
176.....	نموذج إرشادي لمحتويات عقد بيع أو شراء أو إيجار عقار

أسس الصناعة العقارية 17

الفصل السابع

- 179.....مصطلحات عقارية.....
- 193.....الأنظمة المتعلقة بتنظيم العمل العقاري في المملكة العربية السعودية.....
- 195.....مراجع الكتاب.....

تم إعداد سيرة مختصرة للمؤلف في نهاية الكتاب

الفصل الأول

مدخل إلى الأسواق العقارية



السوق العقاري Real Estate Market:

السوق العقاري سوق تجاري بالأساس يتم فيه تبادل المنتجات والخدمات العقارية و يتأثر بعدة عوامل كالعرض والطلب في تحديد أسعار الوحدات العقارية المتاحة، فكلما زاد عرض على عقار معين وقل الطلب عليه انخفض سعره والعكس صحيح، السوق العقاري كذلك سوق مفتوح مثل الأسواق الأخرى يتأثر بشكل مباشر بالبيئة السياسية والاقتصادية و الاجتماعية من حوله وتنعكس عليه مباشرة الأحداث المختلفة وتؤثر على طلب الوحدات العقارية فيه ، ففي أوقات الأزمات الاقتصادية والحروب ينخفض الطلب على العقارات لرغبة المشتريين المحافظة على السيولة المتوفرة لديهم لارتفاع المخاطرة وخوفا من المستقبل وبالتالي تنخفض الأسعار، لكن قد تفرز هذه الأزمات فرصاً كبيرة للمستثمر الجريء لاقتناصها وإعادة بيعها بعد أن يستقر الوضع السياسي و تعود الدورة الاقتصادية إلى مكانها الطبيعي بعد انتهاء الازمة ، **الخلاصة** أن السوق العقاري هو سوق تجاري تلعب فيه عوامل داخلية وخارجية أهمية كبيرة في تحديد مساره.

تحليل وتقسيم الأسواق العقارية:

تساعد عملية تحليل وتقسيم السوق العقاري على فهم أعمق لهذا السوق سواء كان التحليل والتقسيم بغرض الدراسة أو الاستثمار أو العمل ، فالأسواق في أي منطقة تختلف الأطراف المؤثرة عليها عن مناطق أخرى، ويمكن تقسيم السوق العقاري بناء على عدة عوامل منها:

- الدولة والمنطقة التي يتم طرح المنتجات العقارية فيها.
- نوع العقارات الموجودة في هذا السوق واستخداماتها.
- المواقع الأكثر جاذبية للاستثمار العقاري ومميزاتها.
- العرض والطلب والطاقة الاستيعابية للسوق المستهدفة.
- البيانات الديموغرافية للسكان والمستوى الاقتصادي والاجتماعي.
- نوع البناء المستخدم في المنطقة وحجم الطلب عليه.

الأطراف المؤثرة في الأسواق العقارية:

تكمن أهمية معرفة اللاعبين الرئيسيين في أي سوق عقاري على وضع تصور أفضل عن السوق المستهدف وعن طريقة ثمكّن من تحديد المسار الأفضل لكل شخص يرغب في الدخول لهذا المجال بناء على قدراته وإمكانياته، إن أهم اللاعبين في أي سوق عقاري هم:

- الملاك: ملاك الأراضي والمباني.
- المستثمرون: من يستثمرون أموالهم في القطاع العقاري.
- المطورون العقاريون: ويشمل مطوري البنية التحتية والإنشاءات.
- المقاولون: وهي شركات الإنشاءات التي تقوم بتنفيذ الأعمال.
- الجهات التمويلية: كالبنوك والصناديق العقارية الخاصة والحكومية.
- الوسطاء العقاريون: ويشمل وسطاء البيع والشراء والتمويل.
- مديرو الأملاك: من يتولون إدارة العقارات لصالح الغير وتأجيرها.
- العملاء وهم المستفيدون من الوحدات العقارية سواء كانوا مشتريين أو مستأجرين.

أهم الخصائص المميزة للأسواق العقارية:

- السوق العقاري غير كفاء ويتغير بشكل مستمر.
- سوق العقارات محلي بطبعه ولكن قد يكون عليه طلب خارجي.
- موقع العقار عامل رئيسي ومهم في تحديد قيمته والطلب عليه.
- التفرد ميزه لكل عقار بحيث لا يوجد عقاران لهما نفس المواصفات.
- تتميز العقارات عموما بأنها غير قابلة للنقل مع بعض الاستثناءات.
- يمكن التعديل والتطوير على العقارات مما يؤثر على سعرها.
- يتنقل السوق من سوق للبائعين للمشتريين بناء على مدة بقاء الوحدة في السوق.

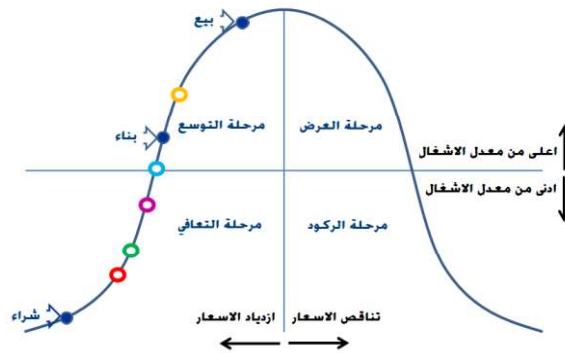


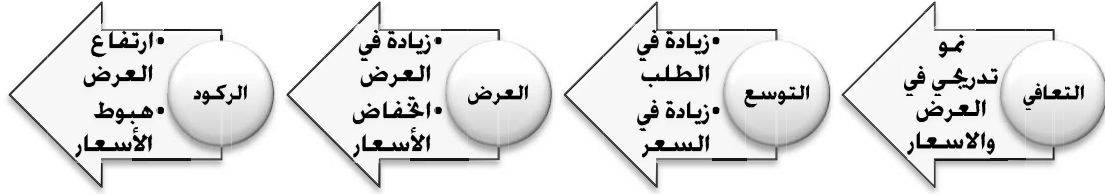
مثال لانتقال السوق بين البائعين والمشتريين بالأشهر

الدورة الاقتصادية للعقارات:

مفهوم الدورة الاقتصادية ينطبق أيضا على الأسواق العقارية ، فتمر أسواق العقارات بدورة اقتصادية تشمل أربعة مراحل تتغير معها أسعار العقارات، ويساعد ذلك في معرفة الوقت الأفضل للتعاقد من أجل البيع أو الشراء أو تفضيل الانتظار. تعتبر **مرحلة التعافي** في الدورة الاقتصادية للعقارات بأنها أفضل وقت للشراء نظرا لانخفاض الأسعار فيها وتوقع زيادة الطلب المستقبلي، بينما أعلى نقطة في **مرحلة التوسع** هي أفضل وقت للبيع نتيجة لوصول أسعار العقارات فيها لأعلى عائد يمكن للعقار أن يحققه في السوق ، في المقابل الوقت الأفضل للبناء هو في بداية **مرحلة التوسع** نتيجة استقرار أسعار مواد البناء ، يجب الانتباه إلى أن **مرحلة العرض** هي أخطر المراحل في الاستثمار العقاري نتيجة زيادة العقارات المعروضة مقابل انخفاض الطلب الكلي ونشوء حالة من عدم التأكد للمستقبل كما يتضح في

الرسم التالي:





أهم العوامل المؤثرة على العرض والطلب في الأسواق العقارية:

- الحالة العامة للاقتصاد من حيث الانتعاش أو الكساد.
- المنافسة في السوق بين المنتجات العقارية المختلفة.
- أسعار الأراضي والمباني المطروحة للبيع أو التأجير.
- تكلفة الأيدي العاملة والمقاولين والمواد الإنشائية.
- القدرة المالية للمشتريين وقدرتهم في الحصول على التمويل.
- أذواق ورغبات الأفراد وتغيرها بشكل مستمر ووجود منتجات تشبهها.
- النمو في عدد السكان يقابلها حاجة لحلول إسكانية.
- استقرار الوضع السياسي والتشريعات الحكومية المنظمة للسوق.
- التمويل العقاري المتاح وتكلفة التمويل العقاري.
- الضرائب والرسوم على العقارات والأراضي.

أهمية الاستثمار في الأسواق العقارية؟

يعتبر القطاع العقاري أحد أهم القطاعات الاقتصادية الاستثمارية بشكل عام وللاقتصاديات الوطنية خصوصا ، وذلك نتيجة تداخله مع قطاعات عديدة كالقطاع التجاري والخدمي وغيرهما وأثره الواضح على حركة الاقتصاد الوطني بشكل مباشر سواء من ناحية الإنفاق الاستثماري بالشراء والإيجار أو من ناحية خلق الوظائف بشكل عام.

فمن أين أتت هذه الأهمية ، وهل يعتبر الاستثمار في الأسواق العقارية

مفيدا فقط للمستثمرين أم تمتد فائدته للقطاعات الاقتصادية المختلفة؟

للإجابة على هاذين السؤالين لابد أولا من استيعاب الأثر الذي يتركه هذا النوع من الاستثمار على الاقتصاد بشكل عام ، ففي الاتحاد الاوروبي مثلا في عام 2011 حقق الاستثمار في قطاع العقارات التجارية نتائج فاقت التوقعات ، فعدد الوظائف التي استطاع أن يخلقها القطاع العقاري لوحده تجاوز 4 ملايين وظيفة مباشرة وهو أكثر من الوظائف التي استحدثتها قطاعات اخرى مثل الاتصالات والبنوك والنقل في نفس العام، وتجاوزت الاستثمارات السنوية فيه اكثر من 250 مليار يورو سواء كان لبناء مبان جديدة أو لتحسين قائمة ، ومنها ساهم هذا القطاع في خلق وظائف غير

مباشرة في القطاعات المساندة له كقطاع مبيعات التجزئة والبناء والخدمات وغيرها ، علاوة على ذلك كانت مساهمته الحقيقية في الناتج المحلي للاقتصاد الأوروبي عام 2011 أكثر من 285 مليار يورو وهو ما يعادل مساهمة قطاعي النقل والاتصالات مجتمعة ، من هذا يتبين لنا مصدر أهمية الاستثمار في القطاع العقاري و أثره الايجابي على الاقتصاد الوطني.

في المقابل ينظر الاقتصاديون للاستثمار في القطاع العقاري على أنه استثمار مجدٍ ولكنه متنوع المخاطرة بحيث تزيد العائدات منه كلما زادت المخاطرة فيه، فالتطوير الأولي أو الأراضي الخام تزيد فيه نسبة المخاطرة ولكن قد تتعدى الأرباح توقعات المستثمرين في حال كانت ناجحة ، بينما عقارات الدخل الإيجاري تنخفض فيها المخاطرة في حالة التأجير الكامل وتنخفض أيضا معها نسبة الأرباح السنوية من مجمل الاستثمارات ، ويرتكز الاستثمار في البناء وتطوير المباني غالبا في منطقة العقارات متوسطة المخاطرة إذا كان السوق العقاري في حالة مستقرة و نوعية العقارات فيه متكررة ، بمعنى أن الاستثمار في أي قطاع عقاري يعتمد بشكل أساسي على نوعية المستثمر و مستوى المخاطرة المفضلة لديه وتوقعاته للعائد من الاستثمار.

اختيار السوق العقاري الأفضل:

يرى الخبراء في الحقل العقاري أن اختيار أي سوق عقاري يتم بناء على عاملين رئيسيين:

- خصائص السوق المستهدف (حجم السوق ، نسبة النمو في الطلب ، تقلب الأسعار، وجود خيارات أخرى للعملاء وغيرها).
- إمكانية الشركة على منافسة في هذا السوق.

حزمة الحقوق العقارية Bundle of rights:

حزمة الحقوق العقارية هي خمسة حقوق يحوزها مالك العقار مباشرة كنتيجة لتملكه لهذا العقار وتعطيه القدرة على التصرف به وبمنافعه:

1. حق الحيازة والتملك The Right of Possession

العقار مملوك للشخص المالك لوثيقة الملكية نظاميا

2. حق التحكم The Right of Control

المالك له الحق باستخدام العقار بأي طريقة وفق الانظمة المعمولة

3. حق التمتع The Right of Enjoyment

مالك العقار له الحق بالتمتع بالعقار بأي شكل مسموح به نظاميا

4. حق الاستبعاد The Right of Exclusion

مالك العقار له الحق في استبعاد أي شخص أو منعه من دخول العقار

5. حق التصرف The Right of Disposition

المالك له الحق في بيع العقار أو التنازل عنه أو تأجيره لأي طرف

البحث عن الفرص العقارية في السوق العقاري:

النجاح في السوق العقاري يعتمد بشكل أساسي على خلق الفرص الجيدة واستثمارها بشكل مناسب، لذلك نجد أن رواد الأعمال في المجال العقاري يبحثون بشكل دائم عن أفكار جديدة وخالقة في السوق العقاري قادرة على أن تتحول إلى مشاريع عقارية تحقق رغبات المستثمرين والعملاء وتستغل الفرصة العقارية المتاحة الاستغلال الأعلى.



إن عملية توليد الأفكار واختيار الفكرة التي تحقق (أكبر وأفضل استخدام) للفرصة العقارية تتطلب بشكل أساسي البحث عن حلول تنتجها هذه الفرصة العقارية وبدائل يمكن تطبيقها على المشروع العقاري ومن ثم اختيار البديل الأفضل منها ، إن عملية حصر وتقييم البدائل الممكنة والمتاحة للمشروع العقاري يمكن تلخيصها من خلال التالي:

أولا استقصاء جميع المعلومات عن هذه الفرصة وعن الاستخدامات المثلى التي يمكن للمشروع العقاري أن يعمل بها بغض النظر عن إمكانية تطبيقها الفعلي، لأن الهدف من هذه الخطوة بناء قاعدة معلومات أساسية لاتخاذ القرارات اللاحقة ، ومن الممكن أيضا في هذه المرحلة البحث عن تجارب أسس الصناعة العقارية 32

مميزة للفرص العقارية المشابه سواء كانت في نفس الدولة او من تجارب دول أخرى مشابهة للمنطقة المستهدفة ومن ثم تبنيها، يجب ملاحظة أن طرح الأفكار المتعددة يتيح لفريق العمل استكشاف أفكار أخرى جديدة مطورة من الأفكار التي تم طرحها في البداية والتي قد تكون غائبة عنهم.

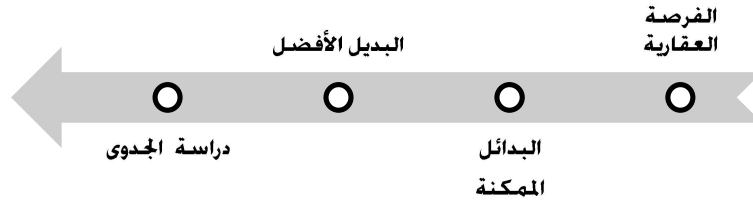
ثانيا تحديد الأفكار الاستثمارية الأكثر أهمية القابلة للتطبيق والتي تحقق أفضل وأعلى استخدام للفرصة العقارية ، فعند اختيار الأفكار يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار إمكانية تطبيقها وتحويلها إلى مشروع واستثمار عقاري ناجح وقادر على الاستمرار في السوق ، الأفكار الجيدة يميزها بالإضافة إلى إمكانية التطبيق عدم التقليد والابتكار الذي تضمن للمنتج النهائي التميز عند طرحه للبيع أو تشغيله.

تعرف الأفكار التي تحقق أفضل وأكبر استخدام بأنها:

- مسموحة قانونيا Legally Permitted
- مجدية اقتصاديا Economically Feasible
- ممكنة التطبيق على أرض الواقع Physically Possible
- تحقق الإنتاجية الأعلى للفرصة Maximally Productive

ثالثا تقييم تلك الأفكار الاستثمارية المختارة وتصور عملية تطبيقها ، إذ يتطلب إنشاء مشروع عقاري ناجح فكرة استثمارية ناجحة ، ولهذا لا بد من أن يقوم المستثمر بتقييم كافة الأفكار الاستثمارية بصورة أولية والمقارنة بينها قبل دراسة الجدوى الاقتصادية الابتدائية وذلك من حيث تقييم هذه الفكرة من عدة نواح قانونية ومالية و هندسية، حيث لا بد من طرح تساؤلات مباشرة عن الأفكار نفسها وهل يمكن إيجاد سوق لهذه الفكرة ، وهل سيكون هناك قبول من الفئة المستهدفة لهذا المشروع أم لا، وهل الشركة قادرة على إدارة وإنجاح هذه الفكرة وتحويلها الى مشروع واقعي قائم، إن طرح الأسئلة المباشرة يقلل من المخاطرة ويوفر على المستثمر الكثير من المال والجهد والوقت.

رابعا اختيار الفكرة الأفضل تطبيقا والتميزه طرحا وتحديد طريقة عملها ومن ثم اختبارها في دراسة جدوى



أهمية دراسة الجدوى للأسواق العقارية:

تكمن أهمية دراسة الجدوى من كونها خارطة طريق تساعد المستثمر على التنبؤ بالنتيجة المتوقعة والعائد المستقبلي من الاستثمار ، بالإضافة إلى التحديات والفرص التي قد يواجهها المشروع العقاري من حيث:

1. تقييم موقع المشروع العقاري وإمكانية الاستفادة منه.
1. توقع المصاريف المباشرة والغير المباشرة التي سيحتاجها المشروع.
2. توقع العائد المالي والتدفقات النقدية وفترة استرداد رأس المال.
3. إثبات جدوى الاستثمار في المشروع العقاري للجهات المقدمة للتمويل.
4. تكوين مرجع أساسي لمخطط لمراحل الإعداد والتنفيذ والمتابعة.

دراسة الجدوى للمشاريع العقارية :

لتكوين تصور أوضح لدراسة جدوى المشاريع العقارية لابد أولاً من النظر إلى دراسة جدوى المشاريع الاقتصادية بصفة عامة، أحد أهم تعريفات دراسة الجدوى يصفها بأنها " سلسلة من الأنشطة والمراحل المتتابعة من عدد من الدراسات والبيانات التي تقتضي في التحليل النهائي التوصية بإنشاء مشروع استثماري معين من عدمه سواء كان مشروعاً جديداً أو زيادة في مشروع قائم " .

وعليه يمكن تعريف دراسة جدوى المشاريع العقارية بأنها " تلك العمليات والأنشطة المتتابعة من دراسات فنية ومالية وإدارية للمشاريع العقارية لتحليل الجدوى الاقتصادية لمشروع عقاري معين وفقا للقواعد والمواعيد النهائية والأهداف الربحية للمشروع".

ملخص لأهم أقسام دراسة جدوى المشروع العقاري ومتطلباتها:

القسم	الشرح	أهم المحتويات
الملخص التنفيذي	في هذا الجزء يتم اختصار نتائج دراسة الجدوى للمشروع في صفحة واحدة أو صفتين بحيث يتم ذكر أهم ما توصلت إليه الدراسة في جميع أقسامها وتكمن أهميته في مدى قدرته على إقناع القارئ لها	ملخص لكل من: جدوى الموقع، الجدوى القانونية، الجدوى التسويقية، الجدوى الفنية، الجدوى التسويقية والجدوى المالية بالإضافة إلى توصيات الدراسة النهائية
دراسة الموقع	يعتبر الموقع أكثر العوامل المؤثرة في سعر الأرض	المساحات واتجاهات وحدود الأرض، عدد الشوارع

<p>المحيطة وعرضها تساوي أرض المشروع ووجود أي مسارات للسيول أو للجبال أو للأودية، الوضع الحالي للمنطقة المحيطة، تقييم مستقبلها للمنطقة، القيمة التقديرية الحالية للأرض، الفرص التي يقدمها الموقع، أية مزايا في المنطقة المحيطة قد تشكل قيمة مضافة للمشروع</p>	<p>والعقار، في هذا الجزء يتم دراسة الموقع من حيث جدوى الاستخدام الحالي والمستقبلي للموقع، بحيث يتم دراسة أهم الخصائص و الإيجابيات أو السلبيات التي يختص بها الموقع ليعطي صورة كاملة عن الأرض واستخداماتها.</p>	
<p>معلومات مستندات الملكية ونوعها، أي موانع قانونية على الأرض قد تقلل أو تحد من جدواها، الأنظمة والقوانين، الارتفاعات</p>	<p>وهي عملية دراسة العلاقة النظامية بين المشروع العقاري وبين الأنظمة والقوانين المنظمة لعمل هذا المشروع، وفيها يتم دراسة</p>	<p>الدراسة القانونية</p>

<p>المسموح بها، الشكل القانوني للمشروع، العقود التي سوف يتم إبرامها، التراخيص الواجب الحصول عليها، شكل الشركة قانونيا</p>	<p>جميع القوانين والأنظمة العقارية ومتطلباتها للقيام بهذا المشروع، ويتم أيضا تحديد المرجعيات القانونية والهيئات ذات العلاقة.</p>	
<p>السوق المستهدف والمنتج وخصائصه ، الطلب والعرض الحالي والمستقبلي، السياسة التسعيرية للبيع أو التأجير، هوية المشروع وأساليب ترويج العقار، طرق البيع المباشرة وغيرها، العملاء المستهدفون من حيث العمر والحالة الاجتماعية والدخل وغيرها</p>	<p>وهي من أهم المراحل التي تحدد نجاح المشروع أو فشله لاعتماد الأقسام الأخرى بشكل كبير عليها، وفيها يتم مسح دقيق للسوق المستهدف والعملاء المحتملين وتحديد نوعية العقارات الأكثر جذبا لهم واقتراح أساليب التسعير التي يمكن من خلالها بيع المنتج للفئة المستهدفة</p>	<p>الدراسة التسويقية</p>

<p>أسلوب إدارة المشروع، المراحل الزمنية لتنفيذ المشروع، دراسة الموقع فنيا وهندسيا، البدائل التصميمية ومزاياها وعيوبها، خامات وأساليب البناء المستخدمة، التكلفة التقديرية لمراحل البناء، أسماء المقاولين المستهدفين، العوائق المتوقعة عند إنشاء المشروع</p>	<p>وفي هذا الجزء يتم دراسة الخيارات التصميمية والانشائية بعد دراسة السوق المستهدف، بحيث يطرح أكثر من تصميم معماري ومن ثم تدرس تكلفة كل تصميم واختيار التصميم الأكثر تحقيقا لتوقعات المستثمرين ورغبات العملاء المستهدفين، وكذلك تحديد نوع وطرق اختيار المقاولين لتنفيذ المشروع وزمن الإنجاز</p>	<p>الدراسة الفنية</p>
<p>تحديد رأس المال المطلوب للتأسيس وللقيام بالمشروع، تحديد أساليب التمويل وتكلفتها، توقع تكاليف</p>	<p>وفي هذا الجزء يتم حصر تكاليف التأسيس والإنشاء للمشروع وتوقع العوائد والأرباح أو الخسائر في ضوء</p>	<p>الدراسة المالية</p>

<p>المشروع المباشرة وغيرها، توقع العائد من المشروع بعد انتهائه، دراسة التدفقات المالية، تحديد احتياطي للطوارئ، دراسة حساسية المشروع المالية</p>	<p>التكاليف والمبيعات المتوقعة، كذلك يتم دراسة التدفقات النقدية للمشروع من البداية حتى الانتهاء منه وبيعه أو إدارته.</p>	
<p>فترة الاسترداد تحليل التعادل معدل العائد الداخلي صافي القيمة الحالية</p>	<p>ويتم هنا تقييم الفرصة العقارية باستخدام المعايير العلمية للربحية التجارية لتقدير مدى ربحية المشروع العقاري وتوافقه مع توقعات المستثمرين</p>	<p>التقييم الاقتصادي للمشروع</p>

الفصل الثاني

التقييم العقاري



التقييم العقاري Real Estate Appraisal

مدخل:

يعتبر التقييم العقاري الأساس الذي تعتمد عليه صناعة العقارات بشكل عام والتمويل العقاري بشكل خاص، فعن طريق التقييم العقاري يتم إعطاء العقار قيمته السوقية الأكثر احتمالا ومنها إعطاء كل ذي حق حقه دون زيادة في القيمة أو بخس لثمنها، وعن طريق التقييم العقاري يتم حفظ الموارد المالية للدولة من الإنفاق الغير المبرر نتيجة التعويض الغير المنصف للعقارات المقتطعة لصالح الدولة، والتي قد يتم تقييمها على أسس غير علمية تتضارب معها المصالح الخاصة أحيانا والمنافسة في أحيان أخرى، يضاف إلى ذلك أن كثيرا من العمليات المرتبطة بالعقارات كالتأمين والتمويل ترتبط بعملية التقييم العقاري سواء كانت بغرض البيع أو الشراء أو التمويل أو الرهن أو غيرها ونجاح التقييم هو نجاح لتلك العمليات.

ولتكوين تصور أوضح لعملية التقييم العقاري سوف يتم تقسيم هذا الفصل إلى قسمين رئيسيين:

القسم الأول: مفاهيم التقييم العقاري وطرق التقييم

القسم الثاني: تطبيق طرق التقييم العقاري وعمل تقرير التقييم

القسم الأول: مفاهيم التقييم العقاري وطرق التقييم

تعريف التقييم العقاري Real Estate Appraisal:

يعرف المختصون في التقييم العقاري بأنه: رأي مسبب من مقيم خبير ومؤهل بناء على معلومات متاحة لتقدير القيمة الأكثر احتمالاً لعقار معين في وقت معين باستخدام طرق مهنية معينة ، أي أنه يعتبر رأي خبير مبنياً على أسباب ومعلومات لتقدير القيمة التي تأخذ وقتاً أكثر في إعداد تقرير التقييم.

القيمة السوقية العادلة Fair Market Value:

هي القيمة الأكثر احتمالاً التي يمكن أن يحققها عقار معين في سوق مفتوح ومنافس، وذلك بين مشترٍ راغب في الشراء وبائع راغب في البيع بعد فترة تسويق كافية للعقار وبشروط تمويل طبيعية، بحيث يمكن لكل من البائع والمشتري أن يتخذا قراراتهما بعلم ومهارة من غير تأثر بعوامل خارجية.

وتختلف القيمة السوقية العادلة عن **سعر البيع** وهو السعر الفعلي الذي يتم فيه بيع العقار إما بالزيادة أو بالنقصان عن القيمة السوقية العادلة بناء على الظروف المحيطة بعملية البيع ورغبة كل من البائع والمشتري لإتمام الصفقة.

كما تختلف أيضا عن قيمة **تكلفة شراء العقار** وهي القيمة التي يدفعها المشتري لشراء العقار مضافا إليها أية رسوم أو فوائد تمويلية.

في المقابل **القيمة الضمنية Value in Use** هي القيمة التي يدفعها المشتري مقابل عقار بسبب احتياجات معينة كالرغبة في التوسع بشراء العقارات المجاورة والتي قد تكون أعلى من قيمة العقار السوقية.

الخلاصة أن العقار يجب تقييمه تقييما عادلا بناء على قيمته السوقية الأكثر احتمالا في وقت إعداد التقرير وبافتراض وجود ظروف طبيعية تساعد كل من البائع والمشتري على اتخاذ قرارهما بعيدا عن أي ضغوطات قد تؤثر على القيمة الأكثر احتمالا مع وجود سوق مفتوح ومعلومات بيعه منشورة ومُتاحة.

طرق التقييم العقاري الأكثر شيوعاً باستخدام القيمة السوقية للعقار:

يوجد طرق متعددة للتقييم العقاري ولكل منها هدف يحقق غرضاً معيناً، إلا أن أكثر الطرق شيوعاً في التقييم هي:

طريقة التكلفة Cost Approach:

ويقصد بها تقييم العقار بناء على التكلفة المادية الفعلية لإنشاء عقار مماثل جديد في وقت التقييم وفي منطقة جغرافية مماثلة للعقار المراد تقييمه.

طريقة مقارنة العقارات Sales Comparison Approach:

ويقصد بها حساب القيمة السوقية للعقار بناء على مقارنة سعر بيع عقارات مشابهة له في المواصفات والاستخدام وفي نفس المنطقة.

طريقة رسمة الدخل Income Capitalization Approach:

وتستخدم هذه الطريقة في العقارات الاستثمارية على أساس أن العقار وعاء استثماري، بحيث يتم تقدير القيمة الحالية للعقار بناء على الدخل الحالي والمستقبلي المتوقع من العقار ومنها يتم تقييم جدواه الاستثمارية.

ملاحظة :

جميع الطرق التي تم ذكرها تعتمد بشكل أساسي على القيمة السوقية وقت إعداد تقرير التقييم، بمعنى أن تقرير التقييم العقاري يرتبط بتاريخ إعداده ومدى توفر المعلومات ومدة استقصائها والتي قد تختلف نتائجها بتغير الظروف المحيطة بها.

عملية التوفيق بين النتائج:

نادرا ما تعطي طرق التقييم السابقة نتائج مماثلة للقيمة الأكثر احتمالا للعقار، علاوة على ذلك أنه لا ينبغي أخذ القيمة المتوسطة لجميع الطرق لعدم تجانسها في الهدف والأسلوب، من هنا يجب التوفيق بين النتائج عن طريق إعطاء العقار القيمة الأكثر احتمالا باستخدام الطريقة الأكثر مناسبة لعرضه أو بوزن الطرق المختلفة وأخذ نسبة من القيمة من كل طريقة بناء على خبرة المقيم وبناء على المعلومات المتوفرة لديه أثناء عملية تقييم العقار.

العوامل المؤثرة في تحديد سعر العقار:

هناك عوامل متعددة تؤثر على سعر العقار إيجاباً وسلباً ومن أهمها:

- وقت إعداد تقرير التقييم حيث يزيد الطلب في أشهر عن غيرها.
- موقع العقار واتجاهه ومساحته وعدد الشوارع المحيطة.
- الأنظمة الحكومية والوضع الاقتصادي والتي قد يتحسن أو يتأزم.
- التغير في العرض والطلب على عقارات معينه دون غيرها.
- التمويل العقاري والذي بدوره يزيد الطلب على العقارات.
- الوضع الاقتصادي العام من حيث الانتعاش الاقتصادي أو الكساد.
- عمر العقار والأماك والحالة الانشائية ونوع الصيانة والمرافق.
- توافق العقار مع المنطقة المحيطة به ونوعية السكان.
- الاستخدام المسموح به للعقار وعدد الأدوار المرخص لها.
- الدخل والعائد الاستثماري من العقار محل التقييم.
- التوقع المستقبلي للعقار وتوقع زيادة قيمته المستقبلية.

بالإضافة إلى الشروط الواجب توفرها في كل من المقيم وتقرير التقييم والتي تؤثر في نتائج عملية التقييم بشكل مباشر في حال الاخلال بها ومنها:

- الالتزام بالمعايير المهنية للتقييم حسب الأنظمة في كل دولة.
- أن تكون طريقة التقييم مناسبة للغرض الذي وضعت من أجله.
- عدم استخدام معلومات مضللة أو ادعاء خبرات لا يملكها المقيم.
- الالتزام بأخلاقيات المهنة من النزاهة والأمانة والسرية والحيادية.
- تفادي تضارب المصالح بين المقيم والعقار محل التقييم.
- تحديد نطاق العمل بدقة وجميع الافتراضات التي بني عليها التقييم.
- أن لا يقوم المقيم بشراء أو تأجير أي عقار قام بتقييمه.
- تحمل الإجراءات الجزائية في حال الإخلال بمعايير أو سلوك المهنة.

الشروط المقيدة لعملية التقييم:

نظراً لأن عملية التقييم عمل بشري بحت معرض للصواب وللخطأ فإن تقييد التقييم بحدود معينة أمر ضروري للحصول على القيمة الأكثر احتمالاً للعقار وتقليل نسبة الخطأ قدر الإمكان، تساعد عملية حصر مدى التقييم

في إطار معين و وفق شروط معينة على جعل تقرير التقييم أكثر موثوقية وواقعية وذلك عن طريق وضع شروط مقيدة لاستخدامه ومن أهمها:

- أن العقار مملوك ويُدار بطريقة صحيحة وفقا لظروف طبيعية.
- أن تقرير التقييم يعبر عن القيمة في تاريخ إصداره ووقت سريانه.
- أن يكون تقرير لتقييم الوضع بناء على أفضل استخدام حسب رأي المقيم.

- أن التقييم وضع لأغراض معينة وليس لأية أغراض أخرى.
- أن لا يشمل التقييم العيوب الغير الظاهرة والتي قد تؤثر على القيمة.

- أن حدود مسؤولية المقيم هي حدود عمله وليس مسؤولا عن أي أخطاء من أي جهة أخرى.

يجب الأخذ بعين الاعتبار أن التحسينات في العقار لا تعني بالضرورة زيادة في القيمة السوقية بل أن بعضها قد يعطي نتائج عكسية ويخفض من قيمته.

معايير التقييم السعودية بحسب هيئة المقيمين المعتمدين (تقييم):

معيار رقم 1: نطاق العمل ويشمل:

- تحديد هوية وحالة المقيم.
- تحديد العميل والأطراف المعنية بالاستفادة من التقييم.
- الغرض من عملية التقييم.
- أساس القيمة التي استند عليها التقرير.
- تاريخ إصدار التقييم.
- مدى الاستقصاء من المعلومات.
- طبيعة ومصادر المعلومات التي تم الاستناد عليها.
- الافتراضات القائمة عليها عملية التقييم والافتراضات الخاصة.
- تحديد تحفظات استخدام التقرير والنشر والتوزيع.
- التصريح بأن التقييم سوف ينفذ العملية طبقاً للمعايير السعودية والمعايير الدولية للتقييم.
- التصريح بأن المقيم أو فريق العمل لديه من المعرفة والمهارات والفهم لتنفيذ عملية التقييم بكفاءة.
- وصف محتوى التقرير.

معيار رقم 2: تنفيذ مهام التقييم وتشمل:

- التحري بشكل كافٍ وفق الغرض الذي أُعد من أجله.
- تحديد طرق التقييم.
- الاحتفاظ بسجل التقييم.
- تنفيذ مهام التقييم وفق المعايير والشروط والاشتراطات الموضحة في نطاق العمل.

معيار رقم 3: تقرير التقييم ويشمل:

- محتويات التقرير.
- تحديد هوية وحالة المقيم.
- تحديد العميل والأطراف المعنية بالاستخدام من التقييم.
- الغرض من التقييم.
- تحديد الأصول وحق الانتفاع المراد تقييمه.
- أساس القيمة التي أُعتمدت في عملية التقييم.
- تاريخ عمل التقييم.
- مدى الاستقصاء من المعلومات.
- طبيعة ومصادر المعلومات التي تم الاستناد عليها.

- الافتراضات الخاصة التي بني عليها التقرير.
- تحديد تحفظات الاستخدام والنشر والتوزيع.
- التصريح بأن التقييم سوف ينفذ طبقاً للمعايير السعودية للتقييم والمعايير الدولية للتقييم (IVS).
- طريقة التقييم المتبعة وسبب اختيار هذه الطريقة.
- العملة المستخدمة في التقييم.
- تاريخ انشاء تقرير التقييم ومدة صلاحيته.

القسم الثاني: تطبيق طرق التقييم العقاري وعمل تقرير التقييم

لكي يتم تطبيق التقييم العقاري بصورة مهنية فلا بد أن يتم وفق خطوات واضحة ومترابطة تعتمد كل منها على الأخرى لإصدار تقرير متكامل، بحيث يتم تحديد الهدف أولاً من عملية التقييم ومن ثم وضع خارطة طريق تساعد على إنجاز التقييم بأقل قدر ممكن من العوائق:



تطبيق التقييم العقاري باستخدام طريقة التكلفة:

تستخدم هذه الطريقة لمعرفة تكلفة شراء مبنى قائم عن طريق مقارنته بتكاليف إنشاء مبنى جديد مماثل له ، بحيث يتم حساب قيمة المبنى كالجديد ومن ثم خصم قيمة الإهلاك من المبنى حتى الوصول إلى القيمة التقديرية الأكثر احتمالاً للعقار، قد تستخدم هنا القيمة التقديرية للمتر المربع للبناء أو يتم حساب التكاليف الإجمالية المباشرة والغير المباشرة للبناء المماثل ومنها يتم معرفة القيمة الأكثر احتمالاً للعقار.

مثال: مبنى على أرض قيمتها 400 ألف ريال والبناء المماثل الجديد يكلف 300 ألف ريال وعُمْرُ المبنى 3 سنوات مع معدل اهلاك سنوي 5% من قيمة المبنى.

قيمة العقار= (تكلفة الأرض+تكلفة مبنى مماثل جديد في وقت التقييم – الإهلاك))

= 400 ألف الارض+ (300 ألف المبنى - (300 ألف المبنى x (5% اهلاك x 3سنوات))

= 400,000 + (300,000 - (300,000 x 15%)) = 655,000 ريال

ملاحظة: يجب إضافة أية تكاليف إضافية قد يحتاجها العقار إلى تكلفة البناء المماثل قبل ضربها بنسبة الإهلاك.

حساب اهلاك المباني: هي عملية النقص السنوي من القيمة الإجمالية للأصل العقاري ويتم حسابها بناء على عمر العقار المتوقع أو بناء على العرف المحاسبي لكل بلد.

لو افترضنا أن عقاراً عمره الإجمالي مقدر بـ 30 عاماً فإن الاهلاك السنوي للعقار يساوي تقريباً 3.3٪ سنوياً وذلك بقسمة 30 على 100، مع الأخذ بعين الاعتبار أن القيمة الاجمالية للإهلاك يجب أن لا تتعدى القيمة الاجمالية للأصل العقاري.

تطبيق التقييم العقاري باستخدام طريقة مقارنة المبيعات المماثلة:

مثلا لو أردنا معرفة القيمة السوقية الأكثر احتمالا لمنزل يقع في حي الخزامى بمساحة 300 متر وعلى شارعين وعمره سنتان، ووجدنا أن منزلا مماثلا في العمر مساحته 400 متر وعلى شارع واحد ومعرض للبيع بمبلغ 800 ألف وعمره سنتان، وآخر على مساحة 500 متر وعلى شارعين ومعرض للبيع بمليون ريال وعمره سنة، وثالث مساحته 250 متر وعلى شارع واحد ولكنه جديد ومعرض للبيع بسعر 600 ألف (جميع الأسعار لنفس الفترة والمنطقة)

نلاحظ هنا أن كل عقار يتميز عن الآخر بميزة قد تزيد أو تنقص من سعره، ولو كانت العقارات متماثلة تماما لكان بإمكاننا حساب متوسط سعر المتر لكل منزل ومن ثم ضربه في مساحة العقار المُستهدف، **ولو افترضنا التماثل وهو غير صحيح** فإن حساب القيمة يكون:

متوسط سعر المتر في العقارات الثلاثة بعد قسمة السعر على المساحة =

$$(2000 + 2000 + 2400) / 3 = 2133 \text{ السعر المتوسط للمتر المربع}$$

أي أن القيمة التقديرية للعقار ستكون **639900 ريالاً** تقريباً على أساس ضرب متوسط قيم العقارات بمساحة العقار المراد تقييمه، ولكن نظراً لوجود فروقات بين العقارات المقارنة فيجب أن نقوم بعمل جدول يقارن بينها ويستخلص الفروقات ومن ثم تحديد القيمة الأكثر احتمالاً للعقار المستهدف:

وصف	عقار 1	عقار 2	عقار 3
مساحة كل عقار بالمتري المربع	400	500	250
السعر الإجمالي المعروض به العقار	800,000	500,000	600,000
سعر المتر المربع	2000	2000	2400
عمر المبنى بالسنوات	2	1	0
سنوات الاهلاك مقارنة بالمنزل المقيم	0	1	2
السعر بعد الاهلاك على 5% سنوياً مثلاً	2000	1800	1920
الميزة أو العيوب (زيادة أو نقصان)	لا يوجد	شارع اضافي	ديكور مميز
نسبة الإضافات إلى السعر	0	10%	5%
قيمة المتر بعد الإضافات	2000	1980	2016

متوسط سعر المتر = 1998 وبضربها بمساحة المنزل (300) يصبح الناتج =

599400 ريالاً

تطبيق التقييم العقاري باستخدام طرق رسمة الدخل Capitalization:

طريقة رسمة الدخل Capitalization منهج مستقل بحد ذاته في التقييم العقاري، وذلك لكون العقار ينظر إليه هنا كوعاء استثماري ، يطلق أيضا على هذا المنهج أسلوب تقييم الاستثمارات نظرا لأن الأساليب المستخدمة هنا يمكن استخدامها لتقييم أصول استثمارية منتجة غير العقارات.

الطريقتان الرئيسيتان في هذا المسار هما:

1. طريقة معامل الضرب Gross Rent Multiplier

2. طريقة خصم التدفقات النقدية Discounted Cash Flow

طريقة معامل الضرب Gross Rent Multiplier:

عقار في حي الخزامى سعره 23 مليون ريالاً ودخله الإجمالي مليون ريال سنويا وسعر الفائدة المتداول هو 5% (سعر الفائدة هو أقل قيمة يمكن بها تشغيل الأموال في الاقتصاد وتؤخذ من البنوك المركزية أو من مؤسسة النقد مع الأخذ في عين الاعتبار حكمها الشرعي)، المطلوب هنا معرفة هل الدخل من العقار أقل أم أعلى من سعر الفائدة في السوق.

القاعدة لطريقة معامل الضرب: الإيجار = قيمة رأس المال Xمعامل الضرب

$$23 \text{ مليون } 5\% = 1,150,000 \text{ ريال}$$

أي أن الإيجار الحالي أقل من سعر الفائدة في السوق بمبلغ 150 ألف ريال ويمكن التفاوض هنا لتقليل سعر البيع أو زيادة الإيجارات لنفس الفترة. وكتطبيق لهذه الطريقة أيضا لو افترضنا أن المستثمر يريد استثمار 50 مليون ريالاً في بناية سكنية بشرط إرجاع رأس المال خلال 10 سنوات ، فمعامل الضرب يصبح 10 سنوات والإيجار السنوي سيصبح خمسة ملايين ريال سنويا لتحقيق شرط إرجاع رأس المال في المدة المحددة باستخدام نفس القاعدة.

طريقة خصم التدفقات النقدية Discounted Cash Flow:

تعمل هذه الطريقة على أساس أن قيمة العقار الحالية هي الفرق بين الدخل والمصاريف وذلك بحساب التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة من العقار، تطبيقات هذه الطريقة كثيرة وتحتاج إلى شرح معمق حتى يتم تصورها بشكل كامل،

مثال: منزل في مدينة الرياض إيجاره 50 ألف ريالاً لعقد مدته 5 سنوات، ومعدل الفائدة الجارية 4% سنويا، فما هي القيمة الحالية لهذا الاستثمار بناء على سعر الريال الحالي؟

لمعرفة **القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية** يجب علينا استخدام

المعادلة التالية:

$$\text{Net Present Value (NPV)} = 1/(1 + i)^n$$

حيث (i) تمثل معدل الفائدة السنوي و (n) تمثل كل سنة من سنوات التدفقات النقدية بشكل تصاعدي كالتالي:

$$= 50,000 \times 1/(1 + 0.04)^1 = 48,077 \quad \text{سنة 1}$$

$$= 50,000 \times 1/(1 + 0.04)^2 = 46,228 \quad \text{سنة 2}$$

$$= 50,000 \times 1/(1 + 0.04)^3 = 44,450 \quad \text{سنة 3}$$

$$= 50,000 \times 1/(1 + 0.04)^4 = 42,740 \quad \text{سنة 4}$$

$$= 50,000 \times 1/(1 + 0.04)^5 = 41,096 \quad \text{سنة 5}$$

$$48,077 + 46,228 + 44,450 + 42,740 + 41,096$$

القيمة الحالية للاستثمار = 222,591

يكون المشروع مجدياً اقتصادياً إذا كان صافي القيمة الحالية **موجبا** ويقارن

بصافي القيمة الحالية للفرصة البديلة، بمعنى أن العائد الحالي المتوقع من

الاستثمار هو **222,591 ريالاً** بناء على سعر الفائدة الجاري ، وعليه يمكن

للمستثمر مقارنته بالفرص البديلة وصافي قيمتها الحالية واتخاذ القرار في

الاستثمار فيه أم لا .

طرق تقييم إضافية باستخدام رسمة الدخل:

بالإضافة إلى الأساليب التي تم التطرق إليها يوجد طرق أخرى يمكن للمقيم استخدامها لاستكشاف الجدوى من شراء أو استثمار عقار ومنها:

طريقة تقييم الأرباح Profits Valuation

(باستخدام صافي الدخل التشغيلي "NOI" Net Operating Income):

وتستخدم في العقارات ذات الدخل الإيجاري بحيث يتم فيها حساب صافي الدخل التشغيلي من التدفقات النقدية السابقة أو المستقبلية المتوقعة ومن ثم تقييم دخل العقار بمقارنته بمعدل صافي الدخل السائد في السوق.

مثال: بناية سكنية مكونة من 100 شقة ونسبة التأجير الحالية 80% من مجموع الشقق، والإيجار الشهري 1000 ريال لكل شقة، ونسبة المصاريف 6.5% من مجموع الدخل، ونسبة الربح السائدة في السوق هي 5.25%.

مجموع الدخل = 100 شقة x 1000 ريال x 12 شهر x 80% نسبة التأجير

مجموع الدخل = 960,000 ريال + إضافة أي مصادر دخل أخرى للعقار

المصاريف = 960,000 ريال x 6.5% نسبة المصاريف = 62,400 ريال

تقييم الأرباح بصافي الدخل التشغيلي = الإيرادات - المصاريف

$$= 960,000 - 62,400 = 897,600 \text{ ريال}$$

طرق المتبقي Residual Techniques:

يوجد ثلاثة أساليب لتقدير القيمة عن طريق المتبقي، جميعها تعتبر طرق للمتبقي نظراً لتطبيق معدل رسملة الدخل عليها ولكنها تختلف في الأسلوب بحسب البيانات المتوفرة لدينا، فإما استخدام أسلوب المتبقي من العقار "الأرض + المبنى" أو أسلوب المتبقي من الأرض أو أسلوب المتبقي من المبنى.

أسلوب المتبقي من العقار Property Residual Technique:

وهي الطريقة الأسهل نظراً لتقدير القيمة للعقار بشكل عام باستخدام معدل الرسملة، تستخدم هذه الطريقة إذا لم يكن بالإمكان تقدير قيمة الأرض والمبنى، ويستخدم هنا صافي دخل العقار ويقارن بصافي دخل عقار آخر.

مثال: صافي الدخل من العقار يساوي 32,000 ريالاً ومعدل الرسملة السائد

في السوق يساوي 9٪، ماهي القيمة التقديرية للعقار؟

القيمة المقدرة للعقار = الدخل / معدل الرسملة Cap Rate

$$\text{القيمة المقدرة للعقار} = 32,000 / 0.09 = 355,556 \text{ ريال}$$

أسلوب متبقي المبنى Building Residual Technique:

تستخدم هذه الطريقة لتقدير قيمة العقار والمبنى إذا كانت قيمة الأرض معروفة لكن قيمة المبنى غير معروفة، باستخدام بيانات الدخل للمبنى لحساب صافي الدخل بالإضافة إلى معدل رسملة الدخل السائد.

مثال: مبنى يحتوي على 60 شقة والعمر المتبقي للعقار يقدر ب 25 سنة، الدخل السنوي الصافي للعقار يقدر ب 216,000 ريالاً، وعن طريق مقارنات الأراضي المجاورة قدرت قيمة الأرض ب 60,000 ريالاً، معدل الرسملة السائد في السوق مقدر ب 8%، فما هي قيمة العقار التقديرية باستخدام بيانات الدخل؟

الدخل السنوي الصافي للمبنى = 216,000 - حصة الأرض

$$= 216,000 - (8\% \times 60,000) = 4,800 - 216,000 = 211,200 \text{ ريالاً}$$

معدل الاهلاك السنوي للمبنى = $100 / 25$ سنة = 4%

معدل الرسملة = المعدل السائد + معدل الاهلاك = $8\% + 4\% = 12\%$

القيمة الإجمالية المقدرة للمبنى = $211,200 / 0.12 = 1,760,000$ ريالاً

القيمة المقدرة للعقار = قيمة المبنى الإجمالية المتوقعة + قيمة الأرض

القيمة المقدرة للعقار = 1,760,000 + 60,000 = 1,820,000 ريال

أسلوب متبقي الارض Land Residual Technique:

تستخدم هذه الطريقة لتقدير قيمة العقار إذا كانت قيمة الأرض غير معروفة وقيمة المبنى معروفة، وذلك عن طريق حساب صافي الدخل مضافاً إليه قيمة تكاليف المبنى، تستخدم هذه الطريقة لتحليل جدوى أعلى وأفضل استخدام.

مثال: عقار تكلفة مبناه 1,760,000 ريالاً وصافي دخل العقار يساوي 216,000 ريالاً سنوياً ومعدل الرسملة في السوق على العقارات المشابهة هو 12٪ سنوياً من تكلفة المبنى أي ما يساوي 211,200 ريالاً، معدل الاهلاك السنوي للمبنى 4٪، فما هي قيمة العقار؟

صافي دخل المبنى = 211,200 ريالاً

صافي دخل الأرض = 216,000 - 211,200 = 4,800 ريالاً

يقسم على معدل الرسملة مخصوماً الاهلاك = 4,800 / (8٪) = 60,000

القيمة التقديرية للعقار = تكلفة المبنى + القيمة المقدرة للأرض

القيمة التقديرية للعقار = 1,760,000 + 60,000 = 1,820,000 ريالاً

القيمة المقدرة للعقار باستخدام أسلوب متبقي الأرض = 1,820,000 ريالاً

محتويات تقرير التقييم العقاري:

عملية كتابة تقرير التقييم العقاري مرتبطة بشكل أساسي بالغرض الذي أعد من أجله التقرير ، فبعض الجهات تشترط عمل **تقرير متكامل** مفصل للعقار محل التقييم وهو الأساس هنا، و الأخرى قد تفضل **تقريراً ملخصاً** أو تقيماً محدداً بأغراض معينة، ينبغي ملاحظة أن التقييم المحدد بأغراض معينة يجب أن لا يؤثر على كفاءة العمل وكفاءة عملية التقييم ، يجب أن يكون العميل أيضاً على علم بأهمية تقرير التقييم المتكامل ولكنه يفضل التقرير المحدود لمناسبته للغرض الذي أعد من أجله.، الجدول التالي يوضح أهم المحتويات الواجب توافرها في تقرير التقييم المتكامل:

المقدمة وموضوع التقييم			
تاريخ التقرير	طالب التقرير	عنوان طالب التقييم	مالك العقار
أرقام الاتصال	عنوان العقار	وصف شامل للعقار	معد التقرير
افتراضات التقييم			
نوع التقرير	الغرض من إعداده	تعريف القيمة السوقية	نطاق عملية التقييم
بيانات الأرض والمنطقة المجاورة			
مساحة الأرض	خريطة للموقع	رقم الصك أو الوثيقة	وصف موقع العقار
المنطقة المحيطة	الخدمات المتوافرة	اتجاه الأرض واستواؤها	بيانات الشوارع
بيانات المبنى المراد تقييمه			
عمر المبنى	مساحة المبنى	نوعية الاستخدام	أرقام الخدمات
العمر الافتراضي	نوعية البناء	نوعية الجدران والعزل	الترميمات اللازمة
مميزات المبنى	التكييف والتدفئة	التشطيبات والتعديلات	مواقف السيارات
التكسية الخارجية	الأبواب والنوافذ	إمكانية التوسع	مساقط أفقية
طرق تقييم العقار والأسس التي بني عليه التقييم			
طريقة الدخل	طريقة التكلفة	طريقة المقارنة	قيمة الأرض والمبنى
توافق النتائج	ملاحظات التقييم	توصيات المقيم	التاريخ والتوقيع
الملاحق			
التراخيص	صورة الملكية	مخططات	صور إضافية

تصنيف المقيمين بناء على اللائحة التنفيذية لنظام هيئة المقيمين المعتمدين (تقييم) " فرع تقييم العقار":

تصنف اللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين " فرع تقييم العقار"
العضويات إلى أربعة أنواع:

<ul style="list-style-type: none">• مقيم معتمد (اجتياز 150 ساعة تعليمية + 2000 ساعة خبرة في فرع العقار + اختبار شفهي)• مقيم معتمد أول (متطلبات مقيم معتمد + اجتياز 50 ساعة تعليمية إضافية + 500 ساعة خبرة على أن يكون قد أمضى على الأقل 500 ساعة كمقيم معتمد في مجموع الخبرات)• مقيم معتمد زميل (حاصل على مقيم معتمد أول + اجتياز 100 ساعة إضافية + 500 ساعة خبرة إضافية في فرع العقار منها 1500 ساعة خبرة عقارات غير سكنية في مجموع الخبرات)	العضوية الرئيسية
<ul style="list-style-type: none">• درجة جامعية في إحدى التخصصات التي تعتمدها الهيئة• اجتيازات 75 ساعة من الاختبارات المعتمدة• يحق له العمل مع المقيم المتعمد لكن لا يحق له التوقيع على تقارير التقييم	عضوية الانتساب
<ul style="list-style-type: none">• أن يكون من دارسي التخصصات الجامعية ذات العلاقة• تحسب له ساعات الخبرة• لا يحق له التوقيع على تقارير التقييم	عضوية الطالب
<ul style="list-style-type: none">• تمنح من الهيئة لبعض الأشخاص تقديرا لانجازاتهم أو لخدمتهم لمهنة التقييم• تحسب لهم ساعات الخبرة• لا يحق لهم التوقيع على تقارير التقييم	العضوية الشرفية

الفصل الثالث

التفويل العقاري



التمويل العقاري Real Estate Finance

مدخل:

يعتبر التمويل العقاري ركناً مهماً في الصناعة العقارية بشكل عام، وتنبع هذه الأهمية من كون التمويل أحد أطراف عملية التبادل التجاري في العقارات "منتجات وخدمات مقابل أموال"، وبالتالي فإن وجود حلول تمويلية منافسة قادرة على تحقيق رغبات المستفيدين منها سوف يساعد في إنجاح هذه العملية ويحقق الهدف منها، في المقابل يصبح التمويل حجر عثرة في طريق المستثمر أو الشخص الراغب في التملك في حالة عدم توفره ، التمويل العقاري يشكل تحدياً كبيراً تواجهه كثير من الدول والشركات العقارية وفي أوقات الأزمات خصوصاً، نظراً لارتباطه بالاقتصاد الوطني وتأثيره المباشر عليه وعلى أفرادهم بمختلف قدراتهم المادية و خصوصاً محدودي الدخل منهم.

التمويل العقاري Real Estate Finance:

هو قيام جهة لديها ملاءمة مادية كافية بإقراض وتقديم سيولة نقدية لأفراد أو جماعات أو جهات اعتبارية بغرض إنشاء أو شراء أو تحسين العقارات وفق شروط ربحية معينة وخطة دفع محددة وباستخدام أسلوب تمويلي أسس الصناعة العقارية 73

معين ، وهو يختلف عن التمويل الغير المباشر والذي عن طريقه يتم إعطاء تسهيلات مقابل التزامات مالية كخطابات الاعتمادات وغيرها.

الملاحظ في التمويل العقاري وجود العناصر التالية:

الجهة المقدمة للتمويل: مصارف خاصة، صناديق حكومية، منظمات خيرية وغيرها

الجهة المستفيدة من التمويل: أفراد، جماعات، شركات، جهات حكومية وغيرها

الغرض من التمويل: شراء أراضٍ، إنشاء مباني، شراء مباني جاهزة، تحسين عقارات

قائمة وأي غرض آخر مرتبط بالقطاع العقاري.

شروط ربحية: فوائد أو قرض حسن وشروط موافقة للشريعة الاسلامية

خطة دفع محددة: الدفعة الأولى والدفعات الشهرية أو السنوية والدفعة الأخيرة.

أسلوب التمويل المستخدم: تمويل تجاري، تمويل إسلامي

أسواق التمويل العقاري:

يوجد سوقان أساسيان في مجال التمويل العقاري لكل منهما متطلباته الخاصة:

سوق أولي: وهو السوق الذي يتم فيه إنشاء العلاقة التمويلية بين الجهة المقدمة

للمويل والجهة المستفيدة منه ، مثل قيام شركة بطلب تمويل عقاري من مصرف

معين أو من جهة تمويلية.

سوق ثانوي: وهو السوق الذي يتم فيه تحويل القروض المقدمة إلى أوراق مالية

يتم تداولها بيعا وشراء عن طريق شركات إعادة التمويل في الأسواق المالية مثل

الصكوك والمشتقات المالية مع الأخذ بعين الاعتبار حكمها الشرعي.

مصادر التمويل العقاري

التمويل العقاري هو الرئة التي يتنفس بها الاستثمار العقاري نظرا لأن تكلفته

تؤثر سلبا وإيجابا على نجاحه وفشله وعلى العائدات منه ، وتختلف طريقة الحصول

على التمويل من مصدر إلى آخر، إلى أن أهم المصادر هي:

- التمويل الذاتي.
- التمويل الحكومي.
- التمويل عن طريق المصارف.
- التمويل بصيغة الإيجار التمويلي.
- التمويل عن طريق طرح صناديق الاستثمار العقاري.

التمويل الذاتي:

وهو أن يتم تمويل الاستثمارات العقارية من المصادر الذاتية للمستثمر أو عن طريق علاقاته الاجتماعية خصوصا إذا كان مبلغ التمويل المطلوب ليس بالمبلغ الكبير، الإشكالية المرتبطة بهذا الأسلوب هي ارتباط التمويل بشخص المستثمر و أمواله ، بمعنى أن الخسارة قد تسبب في تآكل المدخرات أو بيع الأملاك للوفاء بمتطلبات الاستثمار أي أنها ليست الطريقة الأقل تكلفة للتمويل.

التمويل الحكومي:

ويقصد به أن يتم تمويل الاستثمار عن طريق الصناديق الحكومية التي تقوم بدعم الأفراد والمستثمرين لغرض بناء المساكن أو الاستثمار في القطاع العقاري، يقوم بالاستفادة من التمويل الحكومي لبناء وحدات سكنية ومن ثم بيعها وتسديد قيمة القرض بناء على الشروط والمدة المتفق عليها، كذلك تقوم بعض الصناديق الحكومية بإعطاء قروض للمطورين العقاريين للمساهمة في إنشاء مشاريع الإسكان،

التمويل المصرفي:

ويقصد به أن تقوم المصارف التجارية والإسلامية بتمويل الأفراد والمستثمرين بغرض الاستثمار في القطاع العقاري "أنظر أساليب التمويل العقاري".

الإيجار التمويلي:

ويقصد به أن يقوم المستثمر "شركة أو مصرف " باستئجار عقار أو منفعه أو خدماته بقصد إعادة تأجيره واستثماره والاستفادة من دخله، بحيث يقوم المؤجر الأصلي بتأجير عقار يملكه أو يقوم بشرائه لتأجيره على المستثمر والذي يقوم بدورة بإعادة تأجير وتمويل استثماره من عملية إعادة التأجير، يعتبر التأجير التمويلي صيغة استثمارية جذابة نظرا لتحقيقه عائداً تنافسياً على الأموال المستثمرة وينظمه نظام التأجير التمويلي ولائحته التنفيذية في السعودية.

نقاط من نظام ولائحة التأجير التمويلي في السعودية:

- للمؤجر أن يتنازل عن حقوقه لطرف ثالث بشرط عدم تسبب التنازل بضرر للمستأجر.
- عند التنازل لا يعفى المؤجر من التزاماته المترتبة في العقد.
- على المستأجر أن يبلغ المؤجر فوراً عن أي عوارض تُحول دون الانتفاع بالأصل كلياً أو جزئياً.
- إذا لم يقيم المؤجر بإزالة العوارض كلياً أو جزئياً خلال المدة المحددة في العقد جاز للمستأجر اتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية الأصل وتخصم من دفعات الأجرة اللاحقة.
- يجوز إصدار أوراق مالية " صكوك " مقابل حقوق المؤجر وبناء على لوائح هيئة سوق المال.
- يجب أن يتضمن العقد جدول سداد دفعات التملك إذا كان للمستأجر حق للتملك أو وعد به ، ويتم الفصل في الجدول بين قيمة الأجرة وقيمة حق التملك.
- إذا تم فسخ العقد أثناء مدة الإيجار برضا الطرفين أو بالنظام أو بأحكام العقد فإن للمستأجر حق استرداد قيمة التملك التي قام بدفعها.

- يجب على المؤجر الحصول على خطاب عدم ممانعة من مؤسسة النقد قبل طرح المنتجات.
- إذا اختار المستأجر امتلاك الأصل وتعجيل سداد الأقساط بموجب العقد فيحق له ذلك بشرط وجود ملحق منفصل في العقد يبرم فيه البيع أو الهبة، ولا يتم تحميل المستأجر كلفة الأجل عن المدة المتبقية ويعوض المؤجر عن كلفة إعادة الاستثمار بما لا يتجاوز تكلفة الأجل للأشهر الثلاثة التالية للتملك إضافة إلى ما يجب أن يدفعه المؤجر لطرف ثالث من نفقات لا يمكن استردادها عن المدة المتبقية.
- يجوز أن يُنصَّ في العقد على مدة حظر للتملك لا تتجاوز السنتين من تاريخ توقيع العقد

الرهن العقاري Mortgage كأداة لضمان التمويل العقاري:

الرهن العقاري هو عملية حجز أصل عقاري معين مقابل ضمان قرض مقدم، بحيث يحق لمقدم القرض أو التمويل التصرف بالأصل العقاري وفق شروط معينة في حال عجز المقترض عن السداد، ويطلق لفظ الرهن العقاري على كل القروض المرتبطة بحجز أصل عقاري مقابل ضمان الدين.

نقاط من نظام ولائحة الرهن العقاري في السعودية:

- يجب أن يتم وصف العقار وصفاً نافياً للجهالة في عقد الرهن.
- يجوز رهن منفعة العقار وتأخذ المنفعة أحكام رهن الأصل العقاري.
- يمكن رهن عقار غير مملوك للراهن إذا وافق مالك العقار الأصلي.
- يشترط أن يكون مقابل كل رهن دين.
- كل جزء من العقار المرهون ضامن لكل الدين، وكل جزء من الدين مضمون بالعقار محل الرهن.
- دخل العقار ومصاريفه وإدارته حق للراهن.
- يمكن للمرتهن طلب التعويض إذا نقصت قيمة العقار بسبب تعدي أو تفريط أو تدليس الراهن.
- يمكن للمرتهن أن يطلب من المحكمة المختصة إيقاف أي أعمال قد تتسبب في ضرر العقار محل الرهن.
- يجوز للمرتهن طلب بيع العقار إذا حل الدين ولم يوف الراهن دينه.
- يجب أن لا يشترط أن تكون منافع العقار للمرتهن.
- يجوز للمرتهن نقل حقه في استيفاء الدين والعقار المرهون إلى أي طرف آخر.
- إذا زاد ثمن العقار المرهون عند بيعه على قيمة الديون كانت الزيادة للراهن.
- يمكن للمرتهن التنازل عن الرهن مع بقاء الدين.

أهم أساليب التمويل العقاري المتعارف عليهما:

تختلف أساليب التمويل العقاري فيما بينها بناء على التصور الذي تعمل به والطريقة التي يتم فيها تقديم التمويل أو القروض، ولتسهيل عملية تصورها سوف يتم تقسيمها إلى نوعين أساسيين بناء على الأساس الذي بنيت عليه:

- الأساليب المعتمدة على طرق تجارية في الفائدة والربحية.
- الأساليب المعتمدة على تقديم التمويل بطرق موافقة للشريعة الإسلامية.

أولا : الأساليب التجارية للتمويل العقاري:

أسلوب الفائدة الثابتة Fixed rate:

وهو قيام الجهة التمويلية بإقراض العميل قرض تمويل عقاري مقابل فائدة ثابتة مُتفق عليها على أن يتم دفعها طوال فترة السداد المحددة بناء على طريقة حساب معينة لهذه الفائدة، و يفضل المستثمرون اللجوء إلى هذه الطريقة في حال عدم الاستقرار الاقتصادي لضمان عدم تقلب أسعار الفائدة أو في حالة توقع ارتفاعها مستقبلا.

أسلوب الفائدة المتغيرة Adjustable Rate:

وهو قيام الجهة التمويلية بإقراض العميل قرض تمويل عقاري مقابل فائدة متغيرة مستقبلياً قد ترتفع أو تنخفض وفق حدود معينة متفق عليها بين الجهة التمويلية والعمل طوال فترة السداد، ويفضل المستثمرون اللجوء لهذه الطريقة مثلاً في حالة عدم وجود سيولة كافية لتسديد القرض في بداية المشاريع العقارية على أن يتم رفعها لاحقاً وفق شروط معينة.

ملاحظة: التكلفة الإجمالية للتمويل العقاري قد تشمل بالإضافة إلى الفائدة رسوماً مختلفة وتشمل رسوم إصدار القرض نفسه أو أية رسوم أخرى مثل الرسوم الحكومية الواجب دفعها، وغالباً ما يتم دفع رسوم القرض عند إصداره.

فتره السماح: هي فترة إعفاء المقرض من السداد ويتم الاتفاق عليها بين الجهة المقدمة للتمويل وطالب القرض قبل بدء سداد أقساط القرض العقاري.

عملية حساب وتصفير قرض عقاري Amortization:

وهي عملية حساب الدفعات الشهرية لأصل القرض مضافا إليه الفائدة التي يتم تحميلها على المقترض وفق الشروط التي تم الاتفاق عليها عند إعطاء القرض حتى الوصول إلى الصفر وتصفير القرض وتؤدي إلى دفع كامل الدين.

مثال لعملية حساب وتصفير وفق أسلوب الفائدة الثابتة:

قرض بقيمة 150 ألف ريال، معدل الفائدة الثابتة السنوي 2.5٪ وفترة سداد

القرض 10 سنوات بواقع 12 دفعة سنويا

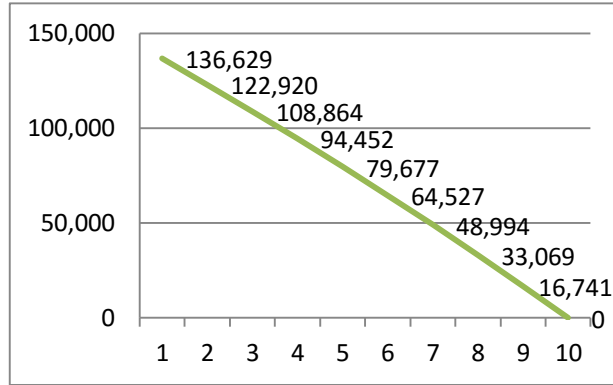
قيمة القرض 150,000 عدد السنوات 10 سنه

معدل الفائدة السنوي 2.5٪ مجموع الدفعات 120 شهر

يمكن استخدام حاسبة موقع interest.com لتصفير القرض كالتالي:

150,000	أصل القرض
19,686	مجموع الفوائد
169,686	الإجمالي
1,414	الدفعة الشهرية

السنة	الدفعة من أصل القرض	المتبقي من أصل القرض	الفائدة السنوية
1	13,371	136,629	3,597
2	13,709	122,920	3,259
3	14,056	108,864	2,913
4	14,411	94,452	2,557
5	14,776	79,677	2,193
6	15,149	64,527	1,819
7	15,533	48,994	1,436
8	15,925	33,069	1,043
9	16,328	16,741	640
10	16,741	0	228
المجموع	150,000	150,000	19,685.8



ثانيا : أهم الأساليب المستخدمة للتمويل العقاري الموافقة للشريعة الإسلامية:

هذه نبذة مختصرة لأهم الأساليب الموافقة لأحكام الشريعة الإسلامية والتي يتم العمل بها في حقل التمويل العقاري، جميع هذه الأساليب لها أحكامها الخاصة التي يجب التقيد بها والتي قد تحول التمويل من موافق للشريعة إلى غير موافق لها في حال الإخلال بأحكامها وعدم التقيد بشروطها، ذكرها هنا هو من باب التعريف وليس التفصيل ، في حال الرغبة بالاستزادة يمكنكم الرجوع إلى المصادر المعتبرة في التمويل الإسلامي.

أهم أساليب التمويل الإسلامية التي سيتم التطرق إليها:

- **أسلوب المشاركة.**
- **أسلوب المرابحة.**
- **أسلوب الاستصناع.**
- **أسلوب التورق.**
- **أسلوب الإجارة (الإيجار مع وعد التملك).**

أسلوب المشاركة:

وفيه يقوم الطرفان بالاتفاق على المشاركة في مشروع العقاري، ويكون ذلك إما بمشاركة عينية كتقديم أرض أو بمشاركة مالية بالتمويل النقدي، بحيث يتم تشارك الأرباح أو الخسائر بناء على نسبة مشاركة كل طرف بعد استثمار العقار محل العقد بالبيع أو التأجير على أن يتم إدارة الاستثمار وفق لأحكام الشريعة، يؤخذ بعين الاعتبار أن الإدارة قد تكون مشتركة بين الطرفين أو أن يتم توكيل طرف بالإدارة نيابة عن الطرف الآخر، و يندرج تحت هذا الأسلوب المشاركة المتناقصة والتي فيها يقوم أحد الطرفين بالخروج من الشراكة وبيع حصته بعد فترة معينة أو بعد تحقيق ربح معين.



أسلوب المرابحة:

ويقصد بهذا الأسلوب أن يقوم العميل بشراء عقار من مصرف بسعر أعلى من القيمة الحالية للعقار مقابل الدفع بالأجل أو بالتقسيط ، أو أن يتم الطلب من الجهة التمويلية شراء عقار معين على أن تبيعه له بعد ذلك بسعر أعلى "مرابحة" ، ويتعهد

العميل بالشراء وسداد ثمنه بالأجل أو بالتقسيط ، يلاحظ هنا وجود عقدين منفصلين في هذا الأسلوب وهما عقد شراء العقار من المالك عن طريق الجهة التمويلية والتملك الكامل له أولاً، ومن ثم عقد بيع العقار للعميل حتى لا يدخل في النهي عن بيع ما لا تملك.



أسلوب الاستصناع:

في هذا الأسلوب تقوم المقدمة للتمويل بالتعاقد مع مقاول لبناء مشروع على أرض يملكها العميل بحيث تقوم الجهة التمويلية بدفع تكلفة البناء للمقاول ومن ثم يقوم العميل بدفع تكلفة البناء المدفوعة مضافاً إليها "ربح الاستصناع" إلى الجهة التمويلية ، يلاحظ هنا وجود عقدين في هذا الأسلوب هما عقد المقاول بين الجهة الممولة والمقاول والعقد الآخر عقد الاستصناع الموازي بين الجهة التمويلية والعميل طالب التمويل للبناء.



أسلوب التورق:

في هذا الأسلوب يقوم طالب التمويل بشراء سلعة عن طريق المصرف دون رغبة باقتنائها ومن ثم يقوم ببيعها لاحقا لطرف ثالث بغرض الحصول على النقد اللازم لتمويل مشروعه العقاري.



أسلوب الإجارة (الإيجار مع وعد التملك)

في هذا الأسلوب تقوم الجهة المقدمة للتمويل بتملك عقار معين ومن ثم تقوم بعملية تأجيره للعميل مع الوعد بتمليك العقار للعميل عند انتهاء مدة التأجير عن طريق البيع أو الهبة، يلاحظ في هذا العقد انفصال عقد التأجير عن عقد البيع في الزمان بحيث لا يتم جمع عقدي بيع وإيجار في عقد واحد ، ويمكن أن يتم ذلك بتقديم وعد بهبة العقار له بعد انتهاء فترة التأجير لأن **الهبة لا تفسد العقد محل الإيجار**، ويجب ملاحظة أن مسؤولية صيانة العقار محل العقد تكون على حساب مالك العقار "الجهة الممولة" طوال فترة الإيجار.



شروط منح التمويل للعميل:

تختلف الشروط الواجب اتباعها لمنح العميل تمويلا عقاريا من بلد إلى آخر ومن جهة تمويلية إلى أخرى، ووفقا لللائحة التنفيذية لنظام التمويل العقاري في السعودية فإنه يجب على الممولّ اتباع التالي قبل منح التمويل للعميل:

- التأكد من سلامة وثائق الملكية محل التمويل وخلوها من الحقوق العينية.
- فحص السجل الإئتماني للعميل وملاءمته
- الوضعية المادية ومدى قدرته على السداد.
- تسجيل بيانات العميل لدى الشركات المرخص لها بجمع البيانات الائتمانية.

رسوم التمويل وتكاليف الخدمات الإدارية:

بحسب اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التمويل يجب أن لا تتجاوز الرسوم والعمولات والخدمات الإدارية التي تحصل عليها شركة التمويل من المستفيد ما يعادل 1% أو 5000 آلاف ريال أيهما اقل.

نسبة التمويل من قيمة العقار:

بناء على اللائحة التنفيذية لنظام التمويل العقاري في السعودية يجب أن لا تزيد نسبة التمويل المقدمة من الجهة التمويلية عن 70٪ من قيمة العقار محل التمويل ويجوز تغيير النسبة وفق لأوضاع السوق ، تم السماح للمصارف بتقديم نسبة 15٪ إضافية بضمان وزارة المالية لدعم تملك المساكن للمواطنين.

تعجيل سداد القرض:

نظام مراقبة شركات التمويل يسمح للعميل بتعجيل سداد القرض في أي وقت، وينص على عدم جواز تحميله الفوائد عن المدة المتبقية من القرض وذلك مقابل تعويض عن إعادة الاستثمار بما لا يتجاوز قيمة الفائدة للثلاثة أشهر التالية للسداد على أساس الرصيد المتناقص مضافا إليه ما تدفعه شركة التمويل لطرف ثالث بسبب تبعات العقد إذا كانت النفقات لا يمكن استردادها.

بنود عقد التمويل العقاري بناء على لائحة التمويل العقاري في السعودية:

بناء على لائحة التمويل العقاري في المملكة العربية السعودية الصادرة من مؤسسة النقد فإنه يجب أن يحرر عقد كتابي أو إلكتروني بين الممول العقاري والمستفيد، ويجب أن يتضمن العقد البيانات والمعلومات التالية على الأقل:

أسس الصناعة العقارية 90

1. أسماء أطراف عقد التمويل العقاري، رقم السجل المدني أو رقم الإقامة للمستفيد، عناوينهم الرسمية ووسائل الاتصال بهم.
2. الوسيط العقاري إن وجد.
3. مدة عقد التمويل العقاري.
4. إجمالي مبلغ التمويل العقاري.
5. كلفة الأجل وشروط تطبيقها، وأي مؤشر أو معدل مرجعي لكلفة الأجل الابتدائية المتفق عليها وكذا مدد وشروط وإجراءات تغيير كلفة الأجل.
6. معدل النسبة السنوي محسوبا وفق أحكام اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التمويل.
7. إجمالي المبلغ المستحق الأداء على المستفيد محسوبا في وقت إبرام عقد التمويل العقاري مع بيان الفرضيات المتبعة في حساب ذلك المبلغ.
8. مقدار مبلغ الأقساط المتعين على المستفيد سدادها وعددها ومددها وأسلوب توزيعها على المبالغ المتبقية في حال كانت كلفة الأجل ثابتة ، وفي حال كانت كلفة الأجل متغيرة يجب وضع ثلاثة أمثلة لمقدار الأقساط مع الأخذ بعين الاعتبار كلفة الأجل الابتدائية وكلفتين أعلى وأدنى منها.
9. مدد سداد الرسوم أو الأموال التي يلزم سدادها دون سداد مبلغ التمويل وشروط ذلك السداد.

10. بيان الآثار المترتبة على التأخر في أداء الأقساط.
11. رسوم التوثيق المقررة عند الاقتضاء.
12. الضمان والتأمين اللازم.
13. إجراءات ممارسة حق الانسحاب وشروطه والالتزامات المالية المترتبة على ممارسته.
14. إجراءات السداد المبكر وإجراءات تعويض الممول العقاري وكيفية تحديد هذا التعويض.
15. إجراء ممارسة حق إنهاء عقد التمويل العقاري.
16. بيانات المسكن محل عقد التمويل العقاري وتشمل: المدينة، الحي، الشارع، الرقم، النوع، مساحة الأرض، مساحة البناء، عدد الغرف، تاريخ الإنشاء، رقم صك ملكية المسكن.
17. إقرار الممول العقاري بتحقيقه من سلامة ملكية العقار وخلوه من الالتزامات العينية.
18. إقرار المستفيد باطلاعه على العقار ومعاينته والموافقة عليه، دون أن يخل ذلك بمسؤولية الممول العقاري في التحقق من سلامة العقار.
19. رقم الحساب الخاص بإيداع أقساط التمويل العقاري وإسم المصرف.

20. مدة ضمان المطور العقاري أو المقاول للمبنى واسم الاستشاري المصمم، وكذا الاستشاري المشرف على البناء وأرقام تراخيصهم.
21. رقم تسجيل جمعية الملاك و تاريخها ومحل التسجيل، وذلك لعقارات مفرزة الملكية.
22. آلية وتوقيت الفحص الذي يجريه الممول العقاري للتحقق من سلامة العقار ويكون مرة واحدة على الأقل كل ثلاث سنوات.
23. إذن من المستفيد بإدراج معلوماته في السجل الائتماني.
24. وصف معادلة تحديد السعر في عقود التمويل العقاري متغيرة سعر كلفة الأجل، وذلك لتمكين العميل من فهم كلفة الأجل وتوزيع الكلفة على مدة الوفاء.
25. أي بيانات أو معلومات أخرى تقررها المؤسسة.

الفصل الرابع

الاستثمار العقاري



الاستثمار العقاري Real Estate Investment:

متى يكون قطاع معين هو الأفضل للاستثمار العقاري؟

يتنوع الاستثمار العقاري بين قطاعات عديدة كالسكني والتجاري والصناعي وغيرها، ويتفاوت أيضا في العائد على الاستثمار في كل منها بناء على عدة عوامل ترتبط بالمستثمر ونوعية الاستثمار ودرجة المخاطرة ، فمن الاستثمار في الأراضي شراء وبيعا إلى تطويرها بالبناء ، ومن التأجير إلى البيع و إلى الصناديق العقارية كلها تعتبر من أنواع الاستثمار العقاري ، وكل منها تختلف عوائدها باختلاف درجة المخاطرة التي يفضل أن يتحملها المستثمر والتي تكون مقرونة بتوقعاته للعائد من ذلك الاستثمار، لكن السؤال هنا هو متى يكون الاستثمار العقاري في قطاع معين أفضل من استثمار عقاري في قطاع آخر، ولتوضيح ذلك: متى يكون القطاع السكني مثلا أفضل للاستثمار من القطاعات العقارية الأخرى كالتجارية والصناعية؟

للإجابة على هذا السؤال يجب الأخذ بعين الاعتبار بأن أي قطاع سواء كان سكنياً أو تجارياً أو صناعياً يعتبر أفضل للاستثمار بناء على مقارنة وتحليل عدة عناصر منها:

- فرصة الاستثمار في القطاعات البديلة والعائد منها.
- فترة استرداد الأموال المستثمرة في ذلك القطاع.
- معدل العائد على رأس المال.
- التدفقات النقدية الحالية والمستقبلية.
- صافي القيمة الحالية لكل استثمار.
- معدل العائد الداخلي للاستثمارات.

وبعد تقييم القطاع المستهدف بناء على رأي علمي يتم الحكم على هذا القطاع أو الآخر بأنه أفضل للاستثمار في وقت معين ووفق ظروف اقتصادية وسياسية معينة ونظراً لأن تقييم الفرصة الاستثمارية العقارية يتأثر بالبيئة المحيطة به، ومثال ذلك نزول أسعار العقارات في فترة الأزمات الاقتصادية وهذه الأخيرة قد تتسبب بخسائر للمستثمرين ولكنها قد تفرز فرصاً كبيرة عند استغلالها، بمعنى أن تقييم القطاع العقاري الأفضل للاستثمار إنما هو خليط من عناصر عديدة وظروف معينة وليس مجرد رأي شخصي ينظر إلى القطاع من وجهة نظر شخصية.

أنواع المستثمرين العقاريين والاستثمار العقاري:

يعتمد الاستثمار في القطاع العقاري بشكل أساسي على عاملي **الزمن والمخاطرة** في تحديد نوع الاستثمار المناسب لكل مستثمر، ويرتبط توقع العوائد من الاستثمار بشكل مباشر بارتفاع أو انخفاض هذين العاملين، ويمكن معرفة نوع المستثمر العقاري والاستثمار المناسب عن طريق استيعاب مدى تأثير عنصرَي الزمن والمخاطرة على قرار المستثمر:

مدة الاستثمار (طويل، متوسط، قصير)

وهي المدة التي يستغرقها الاستثمار في أصل عقاري أو وحدات عقارية أو سندات مالية "صكوك مالية" أو غيرها حتى يتم إنهاء الاستثمار واستعادة الأموال المستثمرة مضافا لها العوائد، **"فالمستثمر المضارب"** الذي يرغب في إنهاء الاستثمار بشكل سريع وتحقيق أرباح سريعة في مدة قصيرة ترتفع لديه نسبة المخاطرة وترتفع معها إمكانية الخسارة السريعة أيضا، بينما **"المستثمر المتحفظ"** الذي يفضل عنصر الأمان على عنصر المخاطرة وينظر إلى العقار على أنه وعاء ادخاري ومخزن للقيمة طويل الأجل تزداد قيمته مع الوقت و تنخفض عنده المخاطرة والأرباح أيضا.

مستوى المخاطرة (عال، متوسط، منخفض)

ويقصد بها مستوى المخاطرة التي يتحملها المستثمر عند اختياره نوع استثمار معين، فالتطوير الأولي والأراضي الخام يزيد فيهما معدل المخاطرة نتيجة كون المناطق الجديدة غير مجربة في استثمارات سابقة ولكن في حالة نجاحها قد تتعدى الأرباح فيها توقعات المستثمرين، بينما الاستثمار في عقارات الدخل الإيجاري كالإيجارات السكنية تنخفض فيها معدل المخاطرة وتنخفض أيضا معها العائدات على الاستثمار.

إن عملية التوازن بين هذين العاملين أمر مطلوب لتحقيق أعلى معدل ممكن من العوائد بأقل قدر ممكن من المخاطرة، إن "**المستثمر العقلاني**" هو من يوازن بين العوائد والمخاطر بشكل منطقي وتكون قراراته منهجية ومحسوبة وموزونة بشكل صحيح.

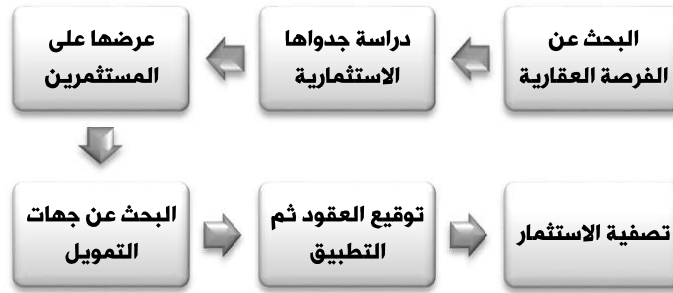


أهم المهارات الواجب توافرها في المستثمر العقاري:

- معرفة السوق وأهم اللاعبين فيه من عقاريين ومستثمرين ووسطاء وتنمية العلاقة معهم.
- القدرة على إدارة مستويات المخاطرة في كل استثمار عقاري.
- الإحاطة بالخيارات الاستثمارية المتاحة في السوق من البيع والتأجير وغيرها.
- معرفة أساليب التمويل والجهات الممولة وطريقة إدارة التدفقات النقدية.
- القدرة على التحليل الاقتصادي للفرص الاستثمارية.
- معرفة أماكن التوسع المستقبلي والتنبؤ بالتغيرات السوقية المستقبلية والتي قد تفرز فرصاً جديدة ينبغي استغلالها.
- القدرة على إدارة المفاوضات والصبر على نتائجها واتخاذ القرار الصحيح في الوقت الصحيح.
- القدرة على استخدام أدوات التحليل المالي واستخدام برامج الحاسوب المساعدة في تنفيذ هذه الأدوات.
- معرفة المواقع الأكثر جاذبية للاستثمار العقاري في السوق.

خطوات إرشادية للاستثمار العقاري :

تختلف خطوات الاستثمار باختلاف طبيعة الاستثمار وحجمه ونوعه ، فالاستثمار في الأراضي تختلف خطواته عن الاستثمار في المباني والصناديق العقارية، أدناه خريطة إرشادية مبسطة لخطوات الاستثمار في القطاع العقاري بشكل عام والتي يمكن استخدامها في بعض الاستثمارات أو التعديل عليها لتناسب نوعية الاستثمار المستهدف:



صناديق الاستثمار العقاري:

ويقصد بها إنشاء صناديق استثمارية مشتركة الملكية بحصص مشاعة بين المستثمرين بهدف الاستثمار في القطاع العقاري، ويتشارك المستثمرين في صناديق الأرباح هذه والخسائر ويديره مدير معين مقابل رسوم محددة.

انواع الصناديق العقارية المقفلة بناء على لائحة صناديق الاستثمار العقاري:

- صندوق استثمار عقاري للتطوير الاولي ثم البيع:
ويتم فيه تملك أرض خام ثم تطويرها وتقسيمها إلى أراضٍ سكنية أو تجارية ومن ثم بيعها وإنهاء الصندوق.
- صندوق استثمار عقاري للتطوير الانشائي ثم البيع:
ويتم فيه تملك أرض استثمارية ومن ثم انشاء وحدات سكنية أو تجارية عليها ثم بيعها وإنهاء الصندوق.
- صندوق استثمار عقاري للتطوير الأولي أو الإنشائي بهدف التأجير:
ويقصد به أن يتم الاستثمار في التطوير الأولي أو الإنشائي بقصد التأجير لمدة معينة لتحقيق هدف ربحي معين ومن ثم البيع وإنهاء الصندوق.

الأطراف ذوو العلاقة بناء على لائحة الصناديق العقارية في السعودية:

- مدير الصندوق: مرخص له إدارة أعمال الصناديق وأصولها العقارية.
- أمين الحفظ: يتولى حفظ أصول الصندوق والقرارات والتقارير والوثائق.
- المطور العقاري: يرشحه مدير الصندوق ويتولى الأمور الفنية للتطوير.
- الممثل العقاري: يختاره مدير الصندوق لتقديم خدمات تقييم الأصول.
- المحاسب القانوني: يقوم بمراجعة ومراقبة حسابات الصندوق العقاري.
- أعضاء مجلس إدارة الصندوق المعينون بمراقبة أعمال مدير الصندوق.
- أي مالك لوحدات الصندوق العقاري تتجاوز ملكيته المشاعة (5%) من صافي أصول الصندوق.
- أي شخص تابع أو مسيطر للأطراف أعلاه.

نقاط من نظام ولائحة صناديق الاستثمار العقاري في السعودية:

هذه النقاط تم التطرق لها باختصار بغرض الاسترشاد فقط ويمكن الرجوع للائحة صناديق الاستثمار العقاري للتفصيل.

الترخيص:

- لا يتم طرح الصناديق العقارية طرحاً عاماً أو التسويق لها إلا بعد موافقة هيئة سوق المال.
- يجب تقديم دراسة جدوى اقتصادية للصندوق قبل الموافقة عليه.
- يجب ترشيح مطور عقاري لتنفيذ أغراض الصندوق.
- يجب تقديم كامل المعلومات عن الصندوق وتشمل (نوع الصندوق والغرض منه والتاريخ المقترح لبدء نشاطه وكافة شروطه وأحكامه والعقود الموقعة لمصلحة الصندوق)
- يجوز للهيئة الاستقصاء عن دراسة الجدوى أو أي بيانات أخرى تم تقديمها.
- يتم إصدار قرار بالموافقة على الصندوق أو التقييد أو الرفض خلال 30 يوم من تاريخ تقديم الطلب.

الأساس القانوني لإدارة الصندوق:

بموجب التوقيع على أحكام وشروط الصندوق تنشأ علاقة تعاقدية بين مدير الصندوق وبين ملاك الوحدات المشاعة في الصندوق وفقاً لأحكام لائحة الصناديق العقارية.

الإشراف على الصندوق:

- يجب تعيين مجلس إدارة الصندوق لمراقبة أعماله يعينه مدير الصندوق بعد موافقة الهيئة.
- يجب أن يكون ثلث أعضاء مجلس الإدارة مستقلين ولا يقل عددهم عن عضوين.
- يجوز لهيئة سوق المال استبعاد بعض أو جميع أعضاء مجلس الإدارة وذلك لمصلحة ملاك الوحدات.
- يجب حصول موافقة من مجلس الإدارة على جميع العقود والتقارير والقرارات الجوهرية.
- يرشح مدير الصندوق المحاسب القانوني ويجب أن يوافق مجلس الإدارة على تعيينه.
- يجب على مدير الصندوق الإفصاح وتوفير جميع المعلومات اللازمة لجميع أعضاء مجلس الإدارة.

- لمجلس الإدارة الحق في الموافقة على شروط الصندوق والتعديل عليها.
- يجب أن يتم الاجتماع لأعضاء مجلس الإدارة لما لا يقل عن مرتين سنويا.

الإفصاح:

- يجب الإفصاح عن أي معلومات عن الاستثمار من شروط ومخاطر وغيرها للمستثمرين لتمكينهم من اتخاذ القرار الاستثماري.
- يجب أن لا تحتوي المعلومات التعريفية على معلومات مضللة أو خاطئة.

إدارة الصندوق:

- يتولى إدارة الصندوق مدير محفظة يتبع لمدير الصندوق ولا يلغي ذلك مسؤولية مدير الصندوق.
- تشمل مسؤوليات مدير الصندوق وضع إجراءات اتخاذ القرار في الصندوق لتنفيذ الجوانب المالية والفنية، إبلاغ الهيئة عن أي تطورات في الصندوق، الالتزام بالأنظمة واللوائح، إدارة الصندوق لتحقيق أهدافه ، التأكد من نظامية سلامة العقود المبرمة وحفظ أصول الصندوق.
- يتحمل مدير الصندوق المسؤولية عن خسائر الصندوق المالية نتيجة إهماله أو تعمده.

متطلبات أصول الصندوق:

- يجب أن تكون جميع عقارات الصندوق مملوكة بموجب صكوك شرعية سارية وثابت سلامتها.
- يجب أن تكون عقارات الصندوق مثمناً وموافقاً على بنائها وتخطيطها من الجهة المختصة.
- يجب تسجيل الصك باسم مدير الصندوق أو شركة تابعة له ويجوز تسجيله باسم شخص آخر مع التهميش على الصك.

حفظ أصول ووثائق الصندوق:

يجب حفظ وثائق ومستندات الصندوق عن طريق أمين الحفظ أو مدير الصندوق إذا كان مرخصاً له الحفظ وتشمل الصكوك وقرارات الاستثمار وجميع القرارات الجوهرية والتقارير ومحاضر الاجتماعات.

فصل أصول الصندوق:

- يجب فتح حساب مصرفي مستقل في بنك محلي لكل صندوق عقاري لكافة عمليات الإيداع والصرف
- يجب فصل الأصول الخاصة بالصندوق عن أي أصول أخرى بشكل مستقل.

- يكون صافي الأصول في الصندوق مملوكا لمالكي الوحدات مجتمعين وفقا لشروط، الصندوق ولا يكون لمدير الصندوق أو أمين الحفظ أي مصلحة أو مطالبة فيها إلا إذا كان مالكا لوحدات في الصندوق أو كان مسموحا بها في شروط الصندوق وأحكامه.

ملكية الوحدات:

- سجل مالكي الوحدات يعتبر دليلا قاطعا على ملكية الأشخاص للوحدات في الصندوق بعد إعداده.
- يجوز لمدير الصندوق تكليف طرف آخر لإعداد وحفظ سجل مالكي الوحدات ويظل مسؤولا عنه.
- يجب حفظ بيانات مالكي الوحدات في السجل وتشمل: الأسماء، العناوين، أرقام السجل المدني أو الإقامة أو جواز السفر أو السجل التجاري، الجنسية، عدد الوحدات المملوكة، تاريخ تسجيل المالك.

الاشتراك في الصندوق:

- يجوز للسعوديين ومواطني دول الخليج والمقيمين إقامة نظامية الاشتراك في وحدات الصندوق.
- تقسم الوحدات في الصندوق إلى وحدات متساوية في القيمة والحقوق.

- يجب تسديد قيمة وحدات الصندوق كاملة خلال مدة الاشتراك في الصندوق.
- لا يتم طرح الوحدات أو الاشتراك بها إلا من خلال مدير الصندوق ويجب حصول مالك الوحدة على شروط الصندوق وأحكامه قبل الاشتراك فيه.
- تحدد مدة الاشتراك في الصندوق ، وفي حال عدم تغطية رأس المال يجوز للمدير التمديد لها بعد الحصول على موافقة من هيئة سوق المال وإذا لم يغطَّ بعد ذلك تعاد الأموال لمالكي الوحدات.
- يجوز لمدير الصندوق استثمار أمواله بتملك وحدات في الصندوق شرط الإفصاح عنها في الشروط.

القيود على الصندوق:

- يجب إدارة السيولة النقدية المتوفرة بما يعود بالنفع في استثمارات منخفضة المخاطرة.
- يجوز للصندوق الاقتراض لصالح الصندوق وفق نسبة من صافي أصوله توافق عليها الهيئة.
- لا يجوز لمدير الصندوق استخدام أصول الصندوق لتقديم قروض وتسهيلات للغير.

- يجب على مدير الصندوق توزيع متحصلات الصندوق على مالكية بحد أقصى كل ستة أشهر إذا بلغت النسبة المحددة من إجمالي قيمة الصندوق وفق شروطه وأحكامه.

التداول:

- بعد انتهاء فترة الاشتراك لا يجوز للأطراف ذوي العلاقة بيع أو شراء أي وحدة خلال فترة الصندوق.
- على مدير الصندوق وأمين الحفظ اتخاذ الاجراءات التي تسهل تداول الوحدات ونقل ملكيتها.
- يجب الاحتفاظ بسجلات البيع والشراء من قبل مدير الصندوق.
- يحق للمستثمر الراغب بالشراء أو البيع الاطلاع على سجل طلبات الشراء وعروض البيع.

الإعلان عن الصندوق:

- يجب تقديم جميع المنشورات والكتيبات الترويجية إلى الهيئة قبل الإعلان عن الصندوق.
- يجب أن يحتوي الاعلان: (كيفية الحصول على نسخة من شروط الصندوق وأحكامه، الغرض من الصندوق ورأس ماله ومدته، رقم موافقة الهيئة

وأرقام التراخيص، نص يوضح أن قيمة الصندوق متغيرة وقابلة للزيادة والنقص، الإفصاح عن المخاطر وعدم توقع أداء الصندوق المستقبلي).

انقضاء الصندوق:

- ينقضي الصندوق بإحدى الحالات التالية (انتهاء مدة الصندوق، تحقق الغرض الذي وضع من أجله، توفر حالة نصت عليها شروط الصندوق وأحكامه)، وينبغي إبلاغ المستثمرين والهيئة خلال ثلاثين يوماً في حالة تحقق غرضه أو إذا توفرت حالة تستدعي انقضاءه نصت عليها شروط الصندوق وأحكامه.
- يجب أخذ موافقة الهيئة إذا رغب مدير الصندوق إنهاء الصندوق في غير الحالات الموضحة.

مقابل الخدمات والعمولات وأتعاب الإدارة:

- يجب الإفصاح عن أي عمولات أو أتعاب إدارية وتحديدتها في شروط الصندوق وأحكامه سواء كانت لمدير الصندوق أو لأي جهة أخرى ولا يجوز تغيير الرسوم والأتعاب أو أي مقابل دون موافقة الهيئة.
- يجوز للهيئة فرض حد أعلى لأي مقابل خدمات أو عمولات أو أتعاب يفرضها مدير الصندوق.

تضارب المصالح والإفصاح عنها:

- يجب أن يفصح مدير الصندوق عن أي تضارب في المصالح لمجلس إدارة الصندوق.
- يجب الإفصاح عن تضارب المصالح في شروط الصندوق وأحكامه.
- يجب الإفصاح عن أي تضارب في المصالح قد ينشأ أثناء عمل الصندوق.

التممين:

- يجب تامين الأصول العقارية قبل الشراء أو البيع من مثنين اثنين لديهما الخبرة والنزاهة والمعرفة.
- يجب أن يكون المثلثن مستقلا عن أي من الأطراف ذوي العلاقة بالصندوق.
- يجب أن يشمل تقرير التميمين : (أسلوب التميمين والافتراضات التي بني عليها، تحليل المتغيرات في السوق مثل العرض والطلب، تفاصيل العقار وأوصافه، المخاطر المتعلقة بالعقار).
- عند بيع أو شراء أصل للصندوق لا يجوز الاعتماد على تقرير تميمين مضى عليه أكثر من ثلاثة أشهر.

تقويم أصول الصندوق وحساب سعر الوحدة:

- يكون مدير الصندوق مسؤولاً عن إجراء التقويم العادل للصندوق.
- يجب تقويم أصول الصندوق مرة كل ستة أشهر على الأقل بناءً على تقييم مئتين اثنين.
- يعرف السعر الاسترشادي للوحدة بأنه صافي حساب الوحدة في الصندوق:
صافي حساب الوحدة في الصندوق = (صافي الأصول - الالتزامات) / عدد الوحدات
- يجوز تأجيل موعد تقويم أصول الصندوق بعد أخذ موافقة الهيئة.

التقارير المالية لمالكي الوحدات:

- يجب أن يصدر مدير الصندوق إشعاراً للمالك لتأكيد تملك الوحدات عند الاشتراك.
- يجب تقديم إشعار لمالكي الوحدات كل ستة أشهر كحد أدنى يتضمن (صافي قيمة أصول وحدات الصندوق، عدد الوحدات التي يملكها وصافي قيمتها، أي أرباح يجب دفعها للمالك تخص فترة أخرى).

التقارير المالية الأولية والسنوية:

- يجب إعداد التقارير الأولية والسنوية وفقاً لمعايير الهيئة للسعودية للمحاسبين القانونيين.
- يجب أن يعتمد مجلس الإدارة التقارير ويوقعها العضو المفوض من المجلس.
- يجب أن تقدم التقارير إلى الهيئة فور اعتمادها من مجلس الإدارة.
- يجب الإعلان عنها من خلال التطبيقات الإلكترونية التي تحددها الهيئة ولا ترسل للملاك قبل إعلانها.
- يجب تزويد الهيئة بالقوائم المالية الأولية المفحوصة والإعلان عن القوائم المالية للملاك خلال مدة لا تتعدى 25 يوماً من نهاية المدة التي تشملها هذه القوائم.
- يجب تزويد الهيئة بالقوائم المالية السنوية المدققة والإعلان عن القوائم المالية للملاك خلال مدة لا تتجاوز 40 يوماً من نهاية السنة المالية التي تشملها القوائم.
- يجب أن يكون المحاسب القانوني للصندوق مستقلاً عن مدير الصندوق ومرخصاً له في المملكة.

خطوات إرشادية من إنشاء إلى تصفية الصناديق العقارية:



بعض الارشادات في الاستثمار العقاري:

- عدم وضع الاستثمارات في سلة واحدة أو الاعتماد على وسيلة دخل واحدة.
- الاستثمار دائماً في المجالات والأفكار والأماكن الجديدة.
- الفائدة الأساسية للشركاء تكمن في توزيع المخاطر بينهم.
- الاستثمار على فترات أطول والصبر يعطي دائماً نتائج أفضل.
- وضع صورة للنهاية قبل البداية يساعد على تصور طريق الاستثمار.
- وضع أهداف استثمارية قابلة للقياس والخروج متى ما تم تحقيقها.
- استشارة الخبراء قبل الدخول في أي استثمار عقاري جديد.
- الادخار قدر الإمكان وإعادة تمويل الاستثمار من عائداته.
- توثيق جميع التعاملات العقارية بعقود والابتعاد عن الثقة المبالغ بها.
- ليس مهما الإعجاب بالفكرة بل الأهم أن تكون مجدية اقتصادياً.
- يجب أخذ وقت كافٍ للتفكير المعمق والدراسة قبل اتخاذ أي قرار استثماري.
- الحرص أن يكون المشروع نفسه مسؤولاً عن القروض وليس الأفراد.
- الاستعانة دائماً بالمختصين لدراسة العيوب غير الظاهرة في المباني.
- بناء علاقات مع مختلف المستثمرين فقد يحتاجون الشراكة مستقبلاً.
- محاولة أن يكون كل مصروف على الاستثمار يقابله دخل مستقبلي.
- متابعة كل جديد في السوق فرغبات العملاء تتغير والسوق هو من يحكم.

- التأكد من الوثائق وخلوها من الرهون والموانع القانونية.
- الاستعانة بأكثر من مقيم عقاري محترف للحصول على أكثر من رأي محايد.
- وضع مخصص للطوارئ ليتم السحب منه في حالات الضرورة "القصوى".
- التأكد من وضع الأرض وعدم بنائها في مجاري السيول أو أنه تم دفنها.
- الاستثمار في أرخص عقار في أفضل منطقة مرغوبة يعطي عوائد جيدة.
- الأمانة ميزة عالية لكنها ليست موجودة عند الجميع.
- الابتعاد عن التعقيد قدر الإمكان وجعل الاستثمارات مبسطة ليسهل إدارتها.

تحليل عوائد الاستثمار العقاري:

العائد على الاستثمار هو ذلك العائد المادي الذي يتحصل عليه المستثمر مقابل تخليه عن أمواله لفترة معينة في استثمار معين، وكما ذكر سابقا يعتبر عُنْصُرا المخاطرة والزمن عنصرين أساسيين في توقع العوائد المستقبلية فكلما زادت توقعات المستثمر من العوائد زادت معها درجة المخاطرة وكلما كانت فترة استرجاع رأس المال سريعة زادت معها المخاطرة أيضا نظرا لإمكانية تغير الظروف المحيطة بالاستثمار واحتمالية خسارة رأس المال المستثمر.

أهم الطرق العلمية لتحليل العوائد من الاستثمار العقاري:

• تكلفة الفرصة البديلة Opportunity Cost:

وهي عملية التضحية بفرصة استثمارية معينة مقابل الاستثمار في فرصة أخرى، بمعنى لو أراد المستثمر الاستثمار في بناء أرض العائد منها 30% ووجد فرصة بديلة للاستثمار في صندوق عقاري مشابه وكان العائد المتوقع منه 35%، فإن العائد من الأرض ينبغي أن يكون أعلى من 35% ليكون استثمارا أفضلًا من الاستثمار البديل.

- **فترة الاسترداد للأموال المستثمرة Payback Period:**

ويقصد بها الفترة التي يستغرقها الاستثمار حتى يتم استعادة رأس المال المدفوع في البداية، وبناء عليه يحدد المستثمر مناسبة فترة الاستثمار له من عدمها ويحسب بناء على المعادلة:

فترة الاسترداد = الإنفاق الاستثماري / صافي التدفقات السنوية

بمعنى لو كانت الأموال المستثمرة في مشروع 10 ملايين ريال وصافي التدفقات السنوية مليون ريال فإن فترة الاسترداد للأموال المستثمرة هي 10 سنوات.

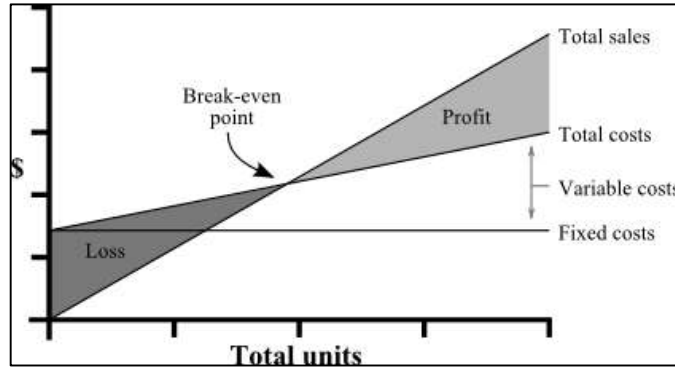
- **دليل الربحية "PI" Profitability Index:**

ويقصد به حساب ربحية المشروع عن طريق قسمة للتدفقات النقدية الداخلة على التدفقات النقدية الخارجة والتي تشمل المبلغ المستثمر في المشروع مضافاً إليه التكاليف التشغيلية، فإذا كان الناتج أكبر من 1 يقبل الاستثمار أما إذا كان أقل من 1 فيعتبر استثماراً غير مجدٍ.

دليل الربحية = التدفقات النقدية الداخلة / التدفقات النقدية الخارجة

• تحليل نقطة التعادل Breakeven Point:

هي النقطة التي تتساوى فيها التكاليف مع الإيرادات والتي لا يكون فيها لا ربح ولا خسارة، تفيد نقطة التعادل في معرفة أداء الاستثمار العقاري بحيث كلما كان الوصول إلى نقطة التعادل بشكل أسرع كلما كان الاستثمار مجدياً أكثر نظراً لسرعة الوصول إلى تحقيق الأرباح .



• العائد على الاستثمار "ROI": Return on Investment

ويقصد به نسبة الإيرادات المتحصلة من كل وحدة نقدية يتم إنفاقها، ويتم حسابها بعد خصم كافة تكاليف الاستثمار من الإيرادات المتحصلة منه ومن ثم قسمتها على إجمالي التكاليف، بمعنى لو كانت جميع التكاليف لمشروع معين 200 ألف ريال والإيرادات 300 ألف ريال

$$\text{فإن العائد على الاستثمار} = \frac{300-200}{200} = 50\%$$

بمعنى أن كل ريال يتم إنفاقه سوف نحصل مقابلة على نصف ريال.

• **صافي القيمة الحالية "NPV" Net Present Value:**

هي إعادة تقدير القيمة الحالية للاستثمار بناء على التدفقات النقدية المستقبلية بعد خصم فرق القيمة المستقبلية للوحدة النقدية ، بمعنى أن قيمة 100 ريال اليوم أقل من قيمتها بعد سنة نتيجة التضخم والذي يمكن اعتباره سعر خصم للنقد المستقبلي ومنها يتم المفاضلة بين الاستثمارات العقارية المختلفة.

ويتم حساب صافي القيمة الحالية كما ذكر سابقا باستخدام المعادلة:

$$\text{Net Present Value (NPV)} = 1/(1 + i)^n$$

لمزيد من التفاصيل راجع طريقة خصم التدفقات النقدية في أسلوب رسملة

الدخل في فصل التقييم العقاري

• **معدل العائد الداخلي للاستثمار "IRR": Internal Rate of Return**

هي أداة مهمة في التحليل المالي للاستثمار العقاري و عن طريقها يتم تحليل ربحية المشروع وتدفقاته النقدية، وهو المعدل الذي يجعل صافي القيمة الحالية NPV للتدفقات النقدية للمشروع يساوي الصفر.

يتم حساب معدل العائد الداخلي عن طريق المعادلة =

$$r = r_1 + \left[(r_2 - r_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right]$$

بحيث يتم اختيار أقرب معاملين للخصم أحدهما يعطي أقرب قيمة موجبة للصفر ويسمى المعامل الأصغر والآخر يعطي أقرب قيمة سالبة ويسمى المعامل الأكبر.

r1 = معامل الخصم الأصغر

r2 = معامل الخصم الأكبر

NPV1 = القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية NPV عند المعامل الأصغر.

NPV2 = القيمة الحالية لصافي التدفقات النقدية NPV عند المعامل الأكبر بدون

إشارة السالب.

ويمكن حسابه في برنامج الاكسيل عن طريق الضغط على (fx)، ثم اختيار IRR

إذا كان معدل العائد الداخلي في مشروع أعلى من الفرصة البديلة يتم قبول

الاستثمار فيه

القوائم المالية الأساسية للاستثمار العقاري:

قائمة التدفقات النقدية للاستثمار Cash Flow Statement:

وهي قائمة محاسبية مهمة لاتخاذ القرار الاستثماري، حيث يتم فيها بيان جميع التدفقات النقدية الداخلة والخارجة "المقبوضات والمدفوعات" خلال مدة معينة، وصافي التغير الحقيقي والمتوقع في تدفقات الاستثمار، تفيد القائمة التقديرية بتكوين تصور كامل عن حالة الفرصة العقارية قبل اتخاذ قرار الاستثمار فيها وأيضا تستخدم في مقارنة النتائج خلال مدة الاستثمار لتقويم أدائه عند الحاجة، كما تفيد في معرفة كافة التكاليف المباشرة وغير المباشرة الواجبة مستقبلا.

قائمة التدفقات النقدية (تقديرية وفعلية)

للفترة بين 1-1-2017 الى 30-12-2017

البيان	تقديري	فعلي	الفرق
الأرصدة النقدية			
النقدية في الصندوق والمصرف			
الإجمالي			
المقبوضات			
جميع المقبوضات خلال الفترة			
الإجمالي			
المدفوعات			
جميع المدفوعات خلال الفترة			
الإجمالي			
ملخص التدفقات النقدية			

الأرصدة + المقبوضات - المدفوعات = الفائض أو العجز

قائمة الدخل :Income Statement

ويطلق عليها قائمة الربح والخسارة وهي عبارة عن تقرير يظهر العمليات المالية خلال فترة معينة ، ويتم فيها تسجيل كافة الإيرادات Revenues والمصروفات Expenses المقابلة لها، وعن طريقها يتم معرفة أداء الاستثمار و الأرباح أو الخسائر التي تم تحقيقها.

قائمة الدخل	
للفترة بين 1-1-2017 إلى 30-12-2017	
البيان	القيمة
قيمة المبيعات	
- تكلفة المبيعات	
- مصاريف التشغيل	
- الاهلاك	
ربح العمليات	
- المصاريف والفوائد	
الربح قبل خصم الضريبة	
- قيمة الضريبة أو "الزكاة"	
الربح بعد الضريبة	
صافي الدخل	ربح أو خسارة

قائمة المركز المالي Statement Of Financial Position:

هي قائمة توضح أصول Assets "ممتلكات الشركة" وخصوم Liabilities "التزامات الشركة" وحقوق الملاك Owners Equity في وقت معين،

قائمة المركز المالي في 1-1-2017	
البيان	القيمة
الموجودات المتداولة	
المخزون	
الاستثمارات	
الموجودات الثابتة	
الموجودات الأخرى	
إجمالي الموجودات	
المطلوبات المتداولة	
المطلوبات غير المتداولة	
المطلوبات الأخرى	
إجمالي المطلوبات	
حقوق المساهمين	
إجمالي المطلوبات وحقوق المساهمين	

الموجودات المتداولة: ما تملكه الشركة من أرصدة نقدية وأوراق مالية

وحسابات

المخزون: ما تملكه الشركة من منتجات أو عقارات معدة للبيع لم يتم بيعها.

الاستثمارات: استثمارات الشركة في سندات أو مشاريع أخرى.

الموجودات الثابتة: ما تملكه الشركة من أراضٍ ومبانٍ والآلات.

الموجودات الأخرى: أصول تملكها الشركة لا تندرج تحت التصنيف أعلاه.

المطلوبات المتداولة: التزامات على الشركة يجب دفعها خلال فترة قادمة.

المطلوبات غير المتداولة: التزامات الشركة طويلة الأجل.

المطلوبات الأخرى: التزامات أخرى لا تندرج تحت التصنيفين أعلاه.

حقوق المساهمين: حقوق الملاك لأسهم الشركة أو الأسهم الاستثمارية.

الفصل الخامس

التطوير العقاري



التطوير العقاري Real Estate Development

المطور العقاري:

المطور العقاري سواء كان فرداً أو شركة عقارية تكمن مهمته الأساسية في ضمان تكامل أنظمة متعددة لتحقيق هدف التطوير العقاري ، صحيح أنه من المهم أن يكون لدى المطور كافية في مختلف أساليب ومراحل التطوير العقاري، لكن الأهم أن تكون لديه القدرة على إدارة فرق متعددة داخل منظومة العمل وخارجها لتحقيق هدف التطوير العقاري، فكثير من المطورين العقاريين المعروفين والمميزين في مختلف البلدان لم تكن خلفيتهم الهندسية أو الإنشائية متعمقة وإنما كانت لديهم قدرات إدارية ومالية ساعدت في تطوير منتجات عقارية متعددة ومميزة.

إنه لمن الأهمية بمكان لعملية التطوير حسن اختيار فريق التطوير (سواء داخل الشركة أو خارجها) لتحقيق هدف التطوير العقاري بأعلى كفاءة وأقل تكلفة ممكنة دون الإخلال بالجودة ، وذلك عن طريق قيام المطور العقاري بالاستعانة بالمصمم المعماري المبدع وبالمقاول الخبير وبالمحاسب المحترف و جهة التمويل ذات الملاءمة الجيدة بالإضافة إلى وجود رؤية خلاقة لدى المطور نفسه، كل ذلك سيجعل منه قادراً على تطوير مشروع عقاري

مميز معتمدا بعد توفيق الله على قدراته الإدارية ومقرونا بوجود المعارف المناسبة والخبرات الكافية في مراحل عملية التطوير العقاري.

مواصفات المطور العقاري المثالي:

يرى المختصون في التطوير العقاري أن المطور العقاري شخص لديه رؤية واضحة ودقيقة في خطته ، وهو منظم في إدارتها لكي لا تتراكم عليه الأعمال، المطور قائد مرن بالدرجة الأولى شغوف بعمله ، يجب عليه أن ينمي قدراته في إدارة المشاريع المتعددة وضبطها ماليا وزمنيا باستخدام الأساليب الحديثة ، من المهم أيضا أن يكون قادرا على اختيار أشخاص مبدعين لتقديم منتجات وأفكار خلاقة لدفع مشروع التطوير العقاري والفريق نحو النجاح، المطور العقاري مفاوض جيد لديه القدرة على تحقيق أعلى عائد ممكن بأقل تكلفة.



نموذج لفريق تطوير مشروع عقاري متكامل

التطوير العقاري:

يطلق التطوير العقاري على كل عملية لتحويل العقارات من شكل إلى آخر ومن هيئة إلى أخرى بحيث يمكن بعدها الاستفادة من العين العقارية بشكل أفضل بعد التطوير، تتأثر عملية التطوير العقاري بعدة عوامل إنشائية وقانونية وسياسة واقتصادية ومالية، وتنقسم إلى قسمين رئيسيين:

أولا التطوير الأولي:

ويقصد به تطوير البنية التحتية للأراضي الخام وإدخال الخدمات الأساسية لها وذلك عن طريق تخطيطها عمرانيا وتحويلها إلى أراضٍ سكنية أو تجارية أو صناعية لأو غيرها ومن ثم الانتفاع بها وإعادة بيعها أو تأجيرها، يشمل التطوير الأولي: تجزئة وتطوير الأراضي، إدخال البنية التحتية الأساسية، تحديد الكثافة السكنية ونسبة الأشغال، تصميم الطرق والشوارع، تصميم المواقع والنقل، ويعتمد هذا النوع على الاستخدامات المصرح بها للأراضي بالإضافة إلى التخطيط الحضري والبيئي للمنطقة المستهدفة.



استعمالات الأراضي Land Use :

يقصد بمفهوم استعمالات الأراضي تلك الاستعمالات المسموحة للأراضي في المنطقة العقارية المستهدفة وتشمل الاستعمالات السكنية و التجارية و الترفيهية و الزراعية و المرافق العامة و غيرها وفق نسب معينة تقرها الجهات المشرفة على تخطيط الأراضي كالمبليات والأمانات ، و الفائدة الرئيسية من تحديد استعمالات الأراضي هو تخصيص الأرض لاستخدام مستهدف وتحقيق التوازن بين النشاطات المختلفة في المخطط العقاري بحيث لا تطغى احتياجات أقل أهمية على أخرى ذات أهمية أكبر، ومثال ذلك تحديد نسبة معينة للطرق والمرافق والحدائق في المخططات ونسبة قصوى للاستخدام التجاري بحيث لا يتسبب الاستخدام التجاري في إزعاج السكان ، و يشمل مفهوم استعمالات الأراضي عد نقاط منها:

- نوعية الاستخدام المصرح به للأراضي (سكني تجاري أو غيرها).
- الارتفاعات المسموح بها في كل نوع من الأنواع.
- مواقف السيارات الواجب توفرها في كل نوع.
- نسبة البناء المسموح بها من مساحة الأرض في كل نوع.
- الارتدادات للمباني عن الطرق المحيطة وبين الجيران.
- نوعية البناء المصرح به في كل نوع.

ثانيا التطوير الإنشائي:

وهي عملية إنشاء مبانٍ عقارية جديدة أو تحسين وإعادة تأهيل لمبانٍ قائمة بغرض الانتفاع أو البيع أو التأجير، مثل أن يتم بناء وحدات سكنية منفصلة أو مشتركة كبنائات سكنية أو مكتبية بغرض البيع والاستثمار، يشمل التطوير الإنشائي: استغلال الفراغات والكتل المعمارية بتصميم وبناء الوحدات والمباني السكنية والتجارية والإدارية وغيرها من الكتل العمرانية، ويعتمد على اشتراطات البناء القانونية وعناصر التشكيل العمراني للمنطقة، والتي تشمل: الطراز المعماري وهوية المنطقة، تكامل المباني مع الطابع العمراني المحيط به، تكوين صورة ذهنية مرتبطة بين العوامل الثقافية والإنسانية والمادية للمنطقة.



تقنية البناء، Building Technology :

نتيجة أن المعرفة عملية تراكمية فإن عملية تطوير أساليب البناء هي عملية مستمرة، يساعد استخدام الأساليب الحديثة في تنفيذ المباني في زيادة كفاءة كافة كامل مراحل التنفيذ للمباني بما فيها الأساسات والهياكل والتشطيبات، ومنها يتم تلافي العيوب الإنشائية المختلفة للأساليب التقليدية القديمة مما يساعد على إطالة عمر البناء وخفض تكاليف الصيانة، يتم التهيئة لاستخدام تقنيات البناء الجديدة بدءاً من مرحلة التخطيط والتصميم لتجهيز البنية التحتية اللازمة للمساعدة في استخدامها بأعلى كفاءة ممكنة.

تشمل العيوب التي يمكن تلافيها في تقنيات البناء: عيوب التصميم، العيوب الإنشائية، عيوب المواد، عيوب التنفيذ، عيوب التعاقد وغيرها من العيوب التي تحاول شركات تقديم تقنيات البناء الحديثة تلافيها.

الاستدامة في التطوير العقاري Sustainability in Real Estate Development:

الاستدامة في التطوير العقاري هي عملية تفاعل المباني مع المجتمع والبيئة من حولها ، عن طريق ترشيد استخدام الموارد المتاحة في إنشائها وتشغيلها وتقليل الضرر البيئي الذي قد تحدثه المشاريع العقارية على

البيئة المحيطة، الاستدامة مطلب بيئي واقتصادي ومُجتمعي ويدخل ضمن مفهومها المباني الخضراء وطرق البناء المستدامة.

فوائد مبدأ الاستدامة في المشاريع العقارية:

- المحافظة على البيئة المحيطة وتقليل الأضرار بها.
- تقليل تكاليف الصيانة والتشغيل الحالية والمستقبلية.
- تقليل تكاليف الطاقة والكهرباء المستخدمة.
- زيادة مساحة الرقعة الخضراء وتقليل التلوث.
- زيادة الوعي بأهمية المشاركة في المسؤولية المجتمعية.
- حفظ حق الأجيال القادمة في الموارد المتاحة.

المشربيات كانت تستخدم قديما في أماكن مختلفة من العالم العربي للسماح للإضاءة الطبيعية غير المباشرة وللتهوية الباردة بالدخول إلى المنزل، مع المحافظة على خصوصية من بداخله وهي إحدى تطبيقات مبدأ الاستدامة حاليا.

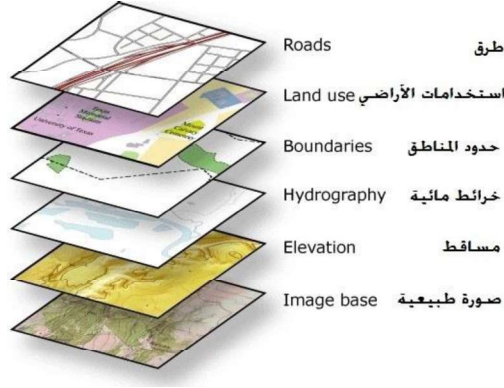


بعض الاستخدامات التي تحقق مبدأ الاستدامة في المباني:

- تصميم المبنى لتقليل الأثر البيئي مع استخدام الموارد النظيفة.
- استخدام أشعة الشمس الغير المباشرة في إضاءة المبنى الداخلية.
- استخدام حساسات لإطفاء الإضاءة آليا عند عدم التواجد في الغرف.
- استخدام الطاقة الشمسية في تسخين المياه في المبنى.
- تحويل الطاقة الشمسية إلى كهربائية وتخزينها واستخدامها.
- استخدام مصابيح LED الموفرة للطاقة والصديقة للبيئة.
- تخزين مياه الأمطار وإعادة استخدام مياه المغاسل في الري.
- زيادة المساحة الخضراء حول المبنى لتقليل الغبار وحرارة الشمس.
- استخدام مواد صديقة للبيئة في عملية الإنشاء والتشطيب.
- استخدام مواد مُعاد استخدامها وتدويرها كالإطارات القديمة والزجاج.
- التقليل من الانبعاثات الحرارية واختيار وحدات تكييف موفره للطاقة.
- الاستفادة من طاقة الرياح في إنتاج الكهرباء والتبريد.
- استخدام ستائر آلية لمنع دخول الحرارة عند تشغيل التكييف.
- إدارة النفايات بطريقة متحضرة عن طريق فرزها وإعادة تدويرها.

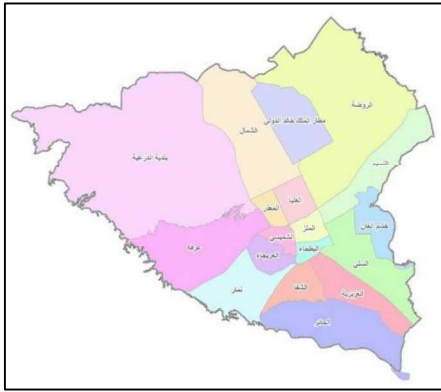
قال رسول الله ﷺ " لا تسرف ولوا كنت على نهر جار "

الخرائط والرسوم الهندسية



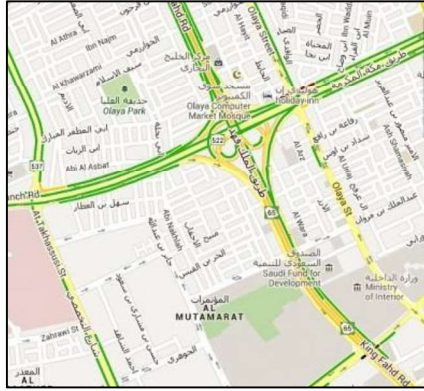
مثال لطبقات الخرائط

يوجد أنواع مختلفة من الخرائط تساعد على وصف المنطقة المراد تطويرها ليسهل التعامل معها والبحث عن حلول لمكوناتها المختلفة، إن أهم أنواع الخرائط والرسوم الهندسية الواجب على المطور العقاري دراستها:

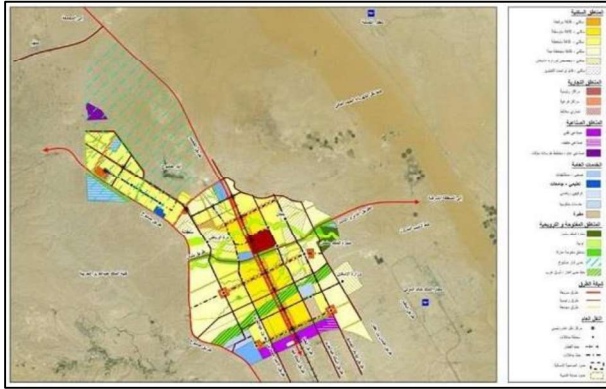


خرائط حدود المناطق: وهي خرائط لحدود المدن والبلديات، يساعد هذا النوع من الخرائط من معرفة الجهة المشرفة على تنظيم منطقة التطوير العقاري والتي قد يترتب عليها وقوع

الأرض بمناطق تختلف فيها الاشتراطات عن مناطق أخرى.

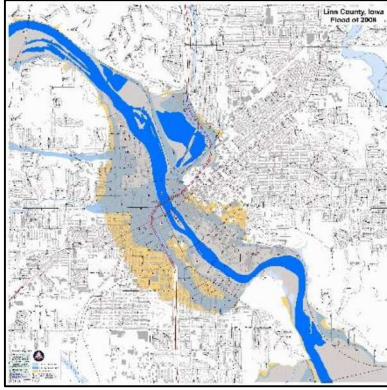


خرائط الطرق: وهي الخرائط التي تقوم بتحديد الطرق المحيطة بالأرض والمنطقة المستهدفة من حيث الطول والعرض والامتداد، يساعد هذا النوع من الخرائط على استكشاف الفرص التي يمكن لموقع الأرض أن يقدمها.

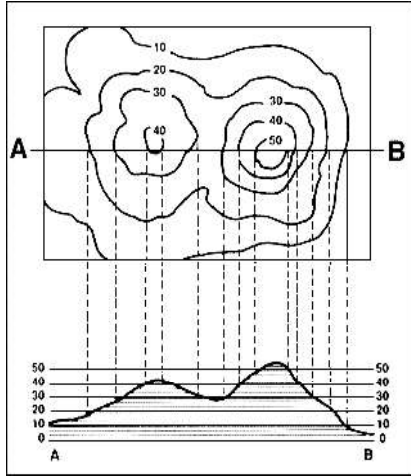


مخطط استعمالات الأراضي: وهي الخرائط الرسمية التي تصدر من البلديات والأمانات وتحدد نوع الاستخدام المصرح به للأرض في

منطقة العقار وللعقارات المحيطة، يساعد هذا النوع على تكوين تصور شامل لمخطط المنطقة المستقبلي والاستخدامات المسموح بها.



خرائط مائية وهيدرولوجية: وهي الخرائط التي تحدد مناطق جريان المياه واتجاه سيول الأمطار وأماكن تجمعها، تفيد هذه الخرائط في تجنب الأماكن الخطرة وتستخدم أيضا في التأمين على العقار.



خرائط كنتورية وطبوغرافية: وهي الخرائط التي تحدد وترسم التضاريس المختلفة من الارتفاعات الجبلية أو المنخفضات في الأودية وكذلك تحديد مستوى البحر، تفيد هذه الخرائط في فهم طبوغرافية المنطقة وتقييم موقع

العقار من حيث الارتفاع والانخفاض ومعرفة الطبيعة الطبوغرافية المحيطة بالعقار.



صور طبيعية: وهي

الخرائط التي يتم أخذها

من ارتفاع عالٍ للمنطقة

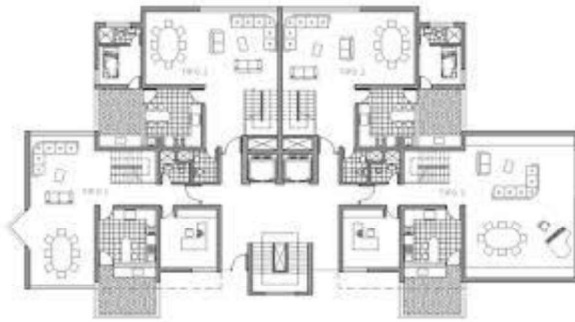
المستهدفة، ويتم أخذها

عن طريق الأقمار

الصناعية أو الطائرات وهي متاحة على الشبكة العالمية في برامج متعددة

مثل Google Earth، تفيد هذه الخرائط على فهم أعمق للمنطقة وتطبيق

الأنواع الخرائط الأخرى على الطبيعة مما يسهل تصورها.



مساقط: وهي الخرائط

الهندسية التي يتم عملها

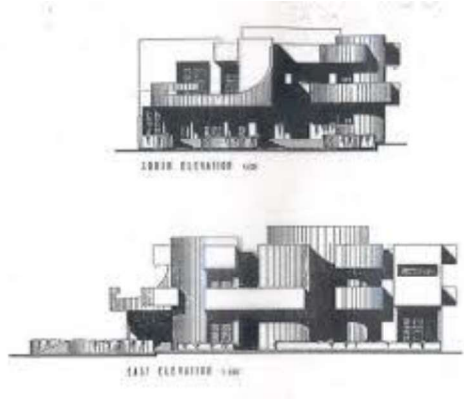
لتفاصيل المباني

والوحدات السكنية بحيث

توضح تفاصيل مساحات المبنى والارتدادات وعدد الغرف والخدمات وغيرها،

يستفاد من هذا النوع في مرحلة تصميم الوحدات السكنية لتحديد التصميم

الأفضل للاستخدام ويستفاد منها أيضا لتسويق هذه الوحدات.



مناظير و رسوم لواجهات المباني:

وهي الرسوم الهندسية التي تعطي إنطباع للشكل النهائي للمبنى من الخارج بالإضافة الى الأسوار المحيطة، يساعد هذا النوع من الرسوم في تكوين تصور للشكل المستقبلي للمبنى واقتراح التكسيات الخارجية وهو ما يساعد أيضا في تقدير التكلفة لواجهات المباني.



رسوم ثلاثية الأبعاد: وهي

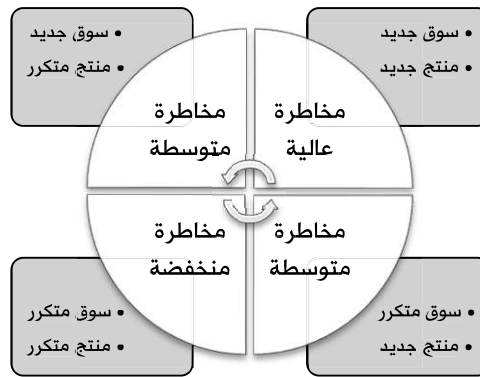
رسوم تحول المناظير الهندسية ومساقط المبنى إلى رسوم ثلاثية الأبعاد باستخدام برامج الرسوم المختلفة

لتكوين تصور اوضح للمبنى من الداخل والخارج قبل انتهائه، تساعد هذه الرسوم على تكامل المخططات مع بعضها وإمكانية التجول داخل المبنى افتراضيا مما يساعد على تسويق أفضل للمبنى قبل الانتهاء منه.

يجب ملاحظة وجود عدد من العلامات المهمة في كثير من أنواع الخرائط تساعد على فهمها مثل: مقاييس الرسم، رموز الخريطة، مفاتيح الخريطة، سهم الشمال، خطوط الطول والعرض وغيرها.

العوائد والمخاطرة في التطوير العقاري:

بالإشارة الى ما ذكر في فصل سابق بأن الاستثمار في القطاع العقاري استثمار متنوع المخاطرة، تتفاوت منه العائدات كما تتفاوت فيه المخاطرة وهو ما ينطبق أيضا على التطوير العقاري، فالتطوير الأولي و تطوير الأراضي الخام تزيد فيه نسبة المخاطرة على المستثمر نظرا لعدم إثبات مبدأ الاستثمار في الموقع المراد تخطيطه وعدم وجود البنية التحتية، ولكن في حالة نجاحه قد تتعدى الأرباح فيه توقعات المستثمرين فيه ، بينما أن الاستثمار في البناء وتطوير مبانٍ بتصاميم جديدة في منطقة عقارات معروفة يعتبر استثماراً متوسط المخاطرة ويعطي عوائد متوسطة أيضا.



خريطة لتطوير مشروع استثماري عقاري



لكل مشروع تطوير عقاري خطوات رئيسية ينبغي القيام بها لتكوين استثمار عقاري ناجح وقابل للتطبيق، هذه الخطوات تختلف من استثمار إلى آخر ومن مشروع إلى آخر ومن شخص يفضل المخاطرة إلى آخر يبتعد عنها، إلا أن هناك

خطوات أساسية تساعد المطور العقاري على فهم هذه العملية بوضوح أكبر وتساعد على تحقيق أهداف الاستثمار في قطاع التطوير العقاري. تبدأ عملية الاستثمار في التطوير العقاري بتحديد أهداف هذا الاستثمار أولاً، وذلك عن طريق طرح أسئلة مباشرة عن ماهية هذا الاستثمار، بمعنى لماذا نستثمر في هذه الأرض وهذا النوع من البناء وليس النوع الآخر أو الفرصة البديلة، يساعد طرح الأسئلة المباشرة على تحديد الرؤية الأساسية للفرصة العقارية قبل وضع الاستراتيجية المراد تبنيها، "يمكن الرجوع إلى كيفية اختيار الفكرة الأفضل في الفصل الأول لمزيد من التفصيل".

يتم بعد ذلك الانتقال لمرحلة التحليل الأولي للموقع العقاري عن طريق الزيارة الميدانية والوقوف على الأرض والموقع بغرض استكشاف المزايا والعيوب والتي قد لا تكون ظاهره على الورق وهو ما يعرف بالتحليل المادي (الملموس) للمشروع، يشمل التحليل المادي: دراسة موقع الأرض و مخطط استخداماتها ، دراسة طبوغرافية الأرض، الشوارع المحيطة ، حدود المنطقة المحيطة بالمشروع ، وجود أية عوائق في الموقع كالمنخفضات ومجاري السيول وغيرها ، في هذه المرحلة يتم أيضا دراسة الوضع الاقتصادي والطلب على المنتجات المستهدفة في السوق و البيئة القانونية والسياسية وتأثيرها على العوائد المالية واختبارها في تحليل مالي

أولي وذلك بغرض تأسيس تصور مبدئي عن المشروع العقاري والفرصة الاستثمارية قبل عمل دراسة جدوى اقتصادية شاملة له.

بعد الانتهاء من التحليل الأولي يتم الانتقال إلى مرحلة الاستكشاف و البحث عن الأفكار التي يمكن العمل بها بحيث يتم طرح جميع الفرص التي من الممكن استغلالها عن طريق الموقع والأرض ، تبدأ عملية استكشاف الفرص بالبحث عن **مشكلة يمكن أن يحلها المنتج النهائي** ، وقد تكون هذه المشكلة عبارة عن فرصة غير مستغلة في السوق العقاري أو فرصة مطورة من أفكار سابقة لمنافسين أثبتت جدواها في السوق المستهدف، يتم مناقشة هذه الأفكار مع متخصصين في مجالات التصميم المعماري والتسويق و المالية والتطوير العقاري وغيرهم حتى الوصول إلى أفضل تصور للمنتجات التي **تحقق أفضل و أعلى استخدام للمشروع**، ومنه يتم طرح أكثر من تصميم قابل للتطبيق بناء على الفرصة المتوقعة من المشروع المستهدف، وبعد ذلك يتم اختيار التصميم الأكثر تحقيقاً لأهداف الاستثمار العقاري وعمل الفكرة المعمارية و التخطيطية Concept Planning ومن ثم عمل دراسة جدوى اقتصادية شاملة "أنظر دراسة الجدوى في الفصل الأول".

قبل مرحلة التطبيق يتم الاختيار بين الخيارات التمويلية المتاحة سواء كانت عن طريق التمويل الذاتي أو الصناديق الحكومية أو المصارف التجارية أو غيرها، ومن أسس الصناعة العقارية 149

ثم اختيار خيار التمويل الأكثر ملاءمة بناء على الشروط المطروحة وتكلفة التمويل، وتشمل هذه الخطوة أيضا تحديد ملكيات المستثمرين وتخطيط التدفقات النقدية، بعد ذلك يتم البدء بالتصميم الهندسي التفصيلي للمشروع ومن ثم البدء بعملية التطوير والإنشاء بعد اختيار المقاولين المناسبين وأخذ التراخيص اللازمة من الجهات الحكومية ذات العلاقة، علما بأن التطبيق النهائي هو من يؤدي إلى **إثبات جدوى الاستثمار** في هذا المشروع إما بالربح أو الخسارة.

خريطة مقترحة لتصميم وإنشاء المشاريع العقارية:



اختيار المقاول لتنفيذ المشروع:

يعتبر اختيار المقاول الجيد عاملا مهما في نجاح المشروع وتقليل تكاليف الصيانة المستقبلية، ونظرا لأهمية وجود المقاول الكفاء فإن عملية اختياره قد يصاحبها بعض التردد لارتباطها بسعر وجودة التنفيذ، إن أهم معيار لاختيار المقاولين في أي بلد هو وجوده في قائمة تصنيف المقاولين الحكومية حيث تعتبر هذه القائمة مرجعية أساسية لإمكانات المقاول الفنية والمادية.

يتم تصنيف المقاول في الجانب الفني بناء على إمكانياته الفنية بما فيها حجم الجهاز العامل ويشمل المدراء والمهندسين والفنيين وتقييم إعدادهم وخبراتهم العملية، كما يشمل المعدات الموجودة لديه والمشروعات المنفذة من قبله سابقا من حيث التكلفة والحمل الشهري والسنوي واستمراريته في تنفيذ المشاريع، الجانب الفني يشمل أيضا معاينة مواقع العمل ورصد آراء الملاك للتأكد من أعمال المقاول ومن التزامه ببنود العقود.

من ناحية أخرى يشمل الجانب المالي في تصنيف المقاول على قدرته المالية وحساب الأرباح والخسائر وتدفق السيولة ومصادرها، بالإضافة إلى الميزانية والتي تشمل الأصول وحقوق الملاك ورأس المال العامل، كما

يشمل التصنيف المالي أيضا مؤشرات النسب المالية "السيولة، الربحية، المديونية، الفعالية"، غالبا ما تقوم جهة التصنيف بزيارة المقاول للتأكد من البيانات على أرض الواقع.

إن من أفضل الطرق للاختيار بين المقاولين هو عن طريق ترشيح قائمة من المقاولين المستهدفين بناء على قدراتهم الفنية والمادية المناسبة للمشروع، ومن ثم يقوم المطور العقاري بإرسال كراسة المشروع إليهم وطلب عرض لأسعار التنفيذ، ثم بعد ذلك يتم اختيار المقاول الأكثر ملاءمة لتنفيذ المشروع بناء على معطيات محددة سابقا كالسعر والمشاريع المماثلة المنفذة من قبل المقاول بالإضافة إلى الجودة ودقة المواعيد.

الرقابة المالية والزمنية على مشاريع التطوير العقاري:

ترتبط الرقابة المالية والزمنية للمشاريع

العقارية بعلاقة وثيقة مع بعضها البعض



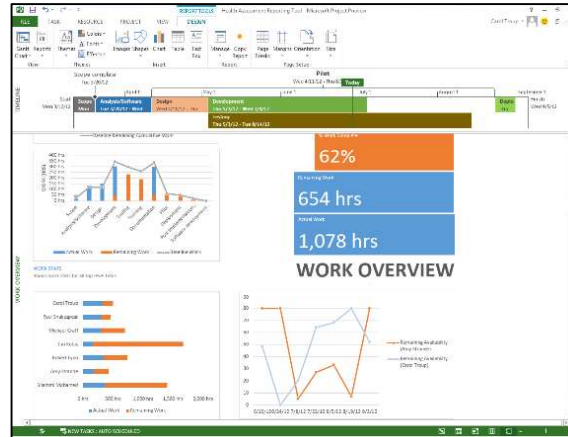
وبالأهداف التي تم وضع المشروع من أجلها، فالتأخير في تسليم المشروع

يعني خسارة مباشرة في تحميل المشروع رواتب الأشهر الإضافية للعاملين

وخسارة غير مباشرة للمتفعين منه، تستلزم عملية الرقابة المالية والزمنية

تحديد النشاطات المطلوبة والموارد المتاحة والتي يمكن تخطيطها عن

طريق برامج إدارة المشاريع وأشهرها برنامج MS Project.



يتيح برنامج ادارة المشاريع MS Project عمل خطة تنفيذية للرقابة الزمنية

والمالية على المشاريع ، ومتابعة هذه الخطط عن طريق كثير من الوسائل

الفعالة الملحفة بالبرنامج ومنها:

أسس الصناعة العقارية 153

- تحديد أهداف المشروع: إنشاء منزل أو مبنى تجاري أو إداري.
- تحديد العمال الرئيسية: التصاريح، التصميم، البناء، التسويق.
- تحديد الأنشطة الفرعية لكل عمل رئيسي: ترتيب الوثائق، التعاقد مع المقاول، حفر الأساسات، بناء العظم، التكييفات الخارجية.
- تحديد الأزمنة لكل نشاط فرعي: 6 أشهر لبناء العظم و 6 أشهر للتشطيب مثلاً.
- تحديد الموارد البشرية والإمكانات المطلوبة: مدير للمشروع، مهندس للإشراف، 100 طن حديد، 1000 كيس اسمنت مثلاً.
- تحديد التكاليف المطلوبة لتنفيذ الأعمال: 5 مليون كتكلفة إجمالية تنقسم إلى تكاليف أصغر لكل نشاط.
- الرقابة على التطبيق والمتابعة الزمنية وعمل جداول وتنبيهات آلية للتأخير.
- ربط المهام المشتركة بعضها ببعض، مثلاً أن يتم تركيب الأثاث بعد تركيب الأرضيات.
- عمل تقارير توضح التقدم والتأخر في الإنجاز وإحصاءات متعددة لتقييم الأداء الحالي والمتوقع ومقارنة المنجز مع الخطط الموضوعية.

الفصل السادس

التسويق والوساطة العقارية



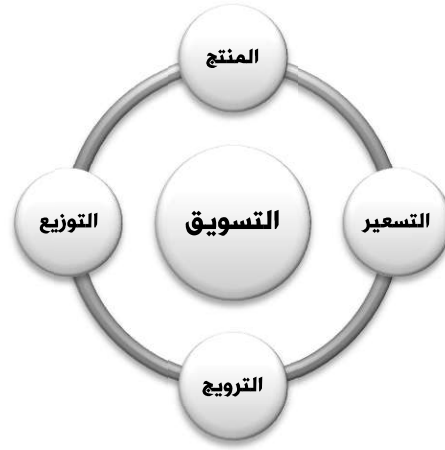
التسويق العقاري Real Estate Marketing:

التسويق العقاري هي عملية إدارية ابتكارية بغرض استكشاف سلوك ورغبات العملاء ومن ثم تطوير منتجات عقارية وخدمات تشبع رغباتهم، وذلك باستخدام مجموعة من الأساليب العلمية والتقنيات المجربة والموارد المتاحة لتحقيق علاقة متينة بين الشركة والعميل تحقق الرضا لكل من المشتري والبائع لتكتمل عملية التبادل التجاري بينهما.

تلعب الدراسة التسويقية للسوق و للعملاء دورا مهما في التسويق العقاري وذلك عن طريق مسح دقيق للسوق المستهدف والعملاء المحتملين وتحديد نوعية العقارات الأكثر جذباً لهم، ومن ثم اقتراح أساليب التسعير المناسبة والتي يمكن من خلالها تسويق المنتج العقاري للفئة المستهدفة ، تشمل الدراسة التسويقية السوق المستهدف، المنتج المرشح، خصائص الطلب والعرض الحالي والمستقبلي، السياسة التسعيرية للبيع أو التأجير، هوية المشروع وأساليب ترويج العقار من طرق البيع المباشر والغير المباشر وكذلك العملاء المستهدفين وخصائصهم من حيث العمر والحالة الاجتماعية والدخل وغيرها.

المزيج التسويقي Marketing Mix :

تشمل عناصر المزيج التسويقي الرئيسية للتسويق العقاري: المنتج، التسعير، الترويج والتوزيع ، "ويضاف للمزيج العملاء، البيئة والخدمة المقدمة عند ارتباط المنتج بخدمة".



أولا المنتج العقاري Real Estate Product :

وهو المنتج العقاري الذي يتم تصميمه بخصائص معينة ومن ثم عرضه في السوق المستهدف لإتمام عملية التبادل التجاري، تشمل المنتجات العقارية: أراضٍ، فلل وشقق سكنية، بنايات مكتبية أو تجارية، محلات، ورش صناعية، مستودعات، أسواق تجارية أو غيرها من المنتجات العقارية، يتم

تحديد المنتج العقاري الأمثل بعد تحليل السوق ودراسة المنتجات المطروحة بحيث يتم تحديد المنتج الأمثل الذي يشبع حاجات العملاء ويحقق العائد الأفضل ويستغل الفرصة العقارية للاستغلال الأعلى.

أهم الخصائص المميزة للمنتجات العقارية وللسوق العقاري عن غيره:

الموقع: يلعب الموقع دورا رئيسيا في تحديد أهمية العقار واستخدامه ، بل إن بعض الباحثين يصنف الموقع بالعامل الأهم في المنتج العقاري ، ويؤثر الموقع بشكل مباشر على تحديد سعر المنتج العقاري بشكل أساسي مقارنة بتأثير العناصر الأخرى.

الندرة: وهي ترتبط بالجانب الاقتصادي للعقارات نظرا لأن التوسع السكاني وزيادة الدخل يزيدان من الطلب على العقارات ولا يقابله غالبا زيادة مماثلة في العرض العقاري.

عدم التجانس: أي لا يمكن وجود منتجين عقاريين بنفس المواصفات ونفس الموقع ونفس الخصائص مما يجعل لكل منتج ميزة تميزه عن الآخر.

محلية العقار: نتيجة أن العقارات لا يمكن نقلها فتعتبر محلية بطبيعتها، وتتأثر العقارات بحالة السوق المحلية عرضا وطلبا وتؤثر البيئة المحيطة بها أيضا على الطلب عليها بشكل مباشر.

إمكانية التطوير والتعديل: تتميز العقارات بإمكانية تطويرها من شكل إلى آخر كأرض إلى بناية ومن وضع قديم إلى وضع أفضل.

دورة حياة المنتج أطول من غيره: عند مقارنة العقارات بالمنتجات الأخرى في السوق نجد ان عمر المنتج العقاري أطول من غيره بدءا من مرحلة أنشائه الى سكنه ومن ثم إعادة تأهيله وهدمه والتي قد تستغرق عشرات السنين.

بماذا يتميز المنتج من وجهة نظر العميل:

- القيمة: هو مقدار تقدير العميل للفائدة المرجوة من منتج معين.
- التكلفة: هي المقابل المادي الذي يدفعه العميل مقابل السلعة أو الخدمة.
- الرضا: هو مقدار الإشباع الذي يحققه المنتج أو الخدمة مقابل المبلغ المدفوع.

السؤال الذي يطرح ما هو المنتج العقاري الأفضل للسوق العقاري

المستهدف؟

للإجابة على هذا السؤال لابد من المقارنة بين المنتجات العقارية المطروحة في أي سوق عقاري من حولنا ، بحيث يمكننا التفريق بوضوح بين منتجات مرغوبة من العملاء و المستأجرين و أخرى تظل فترة طويلة بدون مستأجرين أو راغبين بالشراء، غالبا ما يكون نجاح النوع الأول نتيجة قدرة المنتج على حل مشكلة و تقديم ميزه تميزه عن المنتجات الأخرى، وبالتالي يأخذ مكانه في السوق و يحقق أرباحاً للمستثمرين فيه ورضا للمشتريين و المنتفعين به ، ومثال ذلك بناء فلل صغيرة للمتزوجين حديثا وتملكها بدفوعات الإيجار مثلا ، فهو نموذج لمنتج عقاري يحل مشكلة تملك سكن بدفوعات الإيجار وحل استثماري للمستأجر، بمعنى أن المستأجر يمكنه ادخار الإيجارات المدفوعة في تملك منزل يمكنه بيعه لاحقا وإرجاع قيمة الايجارات المدفوعة فيه، مثل هذا المنتج يعتبر نموذجا لمنتج عقاري مرغوب به ومربح، وذلك لكونه يساعد على حل مشكلة للعملاء ويقدم ميزه تميزه عن غيره من المنتجات، لابد من الانتباه هنا إلى أن أي منتج عقاري ناجح جديد يحتاج إلى وقت في تطبيقه مرورا بفترة للاختبار

في السوق بحيث يتم خلالها اختبارها والتعديل عليه حتى يأخذ مكانه المناسب بين المنتجات المنافسة، يجب الاهتمام هنا بملاحظات العملاء وحاجاتهم والتعديل على المنتجات المستقبلية قدر الامكان لتكوين نموذج عمل ناجح ومنتج قادر على إشباع حاجات العملاء في المكان والزمان المناسبين، وقد تكون محاولة محاكاة نماذج عمل ناجحة وتطويرها لتصبح أكثر نجاحاً أسلوباً يحقق الهدف بفترة أقل وتكاليف أقل نسبياً أيضاً.

ملاحظة:

يمكنكم الرجوع إلى فقرة البحث عن الفكرة الأكثر جدوى للفرص العقارية في السوق العقاري في الفصل الأول للمساعدة في اختيار نوع المنتجات العقارية.

أهم الخدمات المقدمة غالباً مع المنتجات العقارية:

- خدمة تمويل المنتجات العقارية.
- خدمة الصيانة للمنتج العقاري.
- خدمة البيع وإعادة البيع.

ثانياً التسعير Pricing:

هو المقابل المالي الذي سيتم دفعه من قبل العميل في مقابل المنتج العقاري الذي سيقوم بشراؤه أو استئجاره، يعتبر السعر مؤشراً ذا دلالة مهمة للفائدة المتوقعة من المنتج العقاري والتي ترتبط بعوامل متعددة كموقع العقار وجودة البناء، مساحة الأرض ومساحة البناء، عمر العقار والاهلاك، الحالة الانشائية، نوع الصيانة والمرافق، الاستخدام المسموح به للعقار سواء كان سكنياً أو تجارياً وعدد الأدوار وغيرها.

السياسة التسعيرية للمنتجات العقارية:

تعتمد الشركات المختلفة على سياسات متباينة في تسعير عقاراتها نظراً لاختلاف أهدافها الربحية والقيمة السوقية المتوقعة لمنتجاتها، والتي تختلف من شركة إلى أخرى لوجود عوامل خارجية تؤثر عليها كالسمعة والشهرة والطلب والندرة، السياسات التسعيرية تعبر بالأساس عن وجهة نظر الشركات اتجاه منتجاتها.

أهم العوامل المؤثرة على السياسة التسعيرية للمنتجات العقارية هي:

- موقع العقار يؤثر بشكل مباشر في ارتفاع سعره وانخفاضه.
- تكلفة شراء الأرض وتكلفة تطوير وإنشاء المبنى.
- القيمة السوقية الحالية للعقارات المماثلة.
- الأنظمة الحكومية والحالة الاقتصادية للسوق العقارية من حيث الانتعاش أو الركود.
- الهدف الربحي للشركات العقارية والذي يضاف إلى عامل التكلفة.
- التمويل العقاري أو التقسيط والذي بدوره يزيد الطلب على العقارات ويسهل تملكها نظرا لتوفر السيولة.
- التوقع المستقبلي للعقار: توقع زيادة القيمة المستقبلية أو التحسن في الطلب عليه مستقبلا.

الأساليب الأكثر انتشارا لتسعير المنتجات العقارية:

عادة ما تلجأ الشركات العقارية إلى ثلاثة أساليب أساسية لتسعير منتجاتها:

التسعير مقابل التكلفة: بمعنى أن تحاول الشركات خفض التكاليف الاجمالية للمنتج العقاري ومن ثم إضافة هامش الربح المرغوب إلى التكلفة.

التسعير مقابل القيمة السوقية: بمعنى أن تقوم الشركات بتسعير منتجاتها بناء على القيمة السوقية للمنتجات المشابهة في السوق.

التسعير بناء على عوامل متعددة تؤثر بشكل مباشر وغير مباشر في السعر النهائي ومنها (تكلفة المنتج العقاري، قيمة المنتج وتميزه، جودة المنتج العقاري في مقابل المنتجات المنافسة، الحالة السوقية الحالية والمستقبلية، تكلفة عمولة الوسطاء، تكلفة الترويج للمنتج).

ثالثا الترويج Promotion:

الترويج عبارة عن عملية زيادة الوعي بالمنتج المراد تسويقه في السوق المستهدف ونشرة عن طريق تقديم معلومات عنه تؤدي إلى إقناع العملاء والمهتمين به بأنه يشبع حاجاتهم ورغباتهم عن طريق إبراز المنافع

والفوائد التي سيجنيها العميل من المنتج العقاري باستخدام وسائل اتصال متعددة.

للترويج بشكل عام ثلاثة أهداف رئيسية:

- إبراز المنتج العقاري ونشر معلومات عنه في السوق المستهدف وتحقيق تفاعل إيجابي للعملاء اتجاهه.
- زيادة الطلب على المنتج العقاري وتحفيز المبيعات من قبل الفئة المستهدفة من العملاء.
- وضع المنتج العقاري في مركز مميز بين المنتجات المنافسة.



عناصر المزيج الترويجي المتعارف عليها لترويج المنتجات العقارية:

البيع الشخصي:

يؤدي البيع الشخصي دورا كبيرا في المبيعات العقارية بشكل خاص، وذلك نتيجة لارتفاع سعر بيع العقار مقارنة بالمنتجات الأخرى مما يجعل العميل يتردد كثيرا في اتخاذ قرار الشراء النهائي، و غالبا ما تأخذ المنتجات العقارية وقتا أطول مقارنة بغيرها من المنتجات في المراجعة والاستشارة والمقارنة قبل الإقدام على قرار الشراء النهائي، من هنا تنبع أهمية الدور الذي يمثله البيع الشخصي عن طريق مسؤول المبيعات أو الوسيط العقاري في إقناع العميل بجدوى شراء العقار والمنافع المتوقعة منه، وتمتد أيضا إلى ما بعد الشراء في متابعة رضا العميل عن المنتج وإعادة بيع العقار مرة أخرى نيابة عنه في حال رغبته بذلك.

مراحل البيع الشخصي:



في البداية يقوم ممثل المبيعات أو الوسيط العقاري بالبحث واستقطاب العملاء المحتملين للمنتجات العقارية المعروضة، وذلك عن طريق الاتصال بهم و جذبهم عن طريق الإعلانات و المعارض العقارية و غيرها من وسائل

الجدب والرد على استفساراتهم، في هذه المرحلة يتم الحرص على سؤال العميل عن رغباته وحاجاته ودعوته ومن ثم التحضير لمقابلة لاحقة لعرض المنتج عليه وإقناعه به و بأن المنتج يحقق هذه الرغبات ويشبع تلك الحاجات، يمكن استخدام المنشورات المختلفة و مجسمات المشاريع وكذلك الوحدات الجاهزة للعرض لإقناع العميل باستخدام طرق متعددة ومبتكرة، غالبا ما يحتاج العملاء لبعض الوقت للتشاور و المقارنة و هنا يجب أن يدعم ممثل المبيعات ذلك ويرشد العميل إلى طرق المقارنة المناسبة والتي تساعد العميل على التأكد من تفوق المنتج المعروف عليه على المنتجات المنافسة الأخرى، بعد ذلك يقوم ممثل المبيعات بمتابعة العميل والاتصال به والاستفسار عن قراره النهائي ، وعند الموافقة يتم الترتيب لمقابلة البيع بحيث يتم ترتيب الوثائق اللازمة لإتمام عملية البيع ومن ثم تسليم المنتج للعميل والتأكد من رضاه عنه.

يجب ملاحظة أن المقابلة الأولى تلعب دورا رئيسا ومهما في معرفة توجه العميل اتجاه المنتج، فيجب الانتباه لذلك والتحضير لها جيدا عن طريق حصر الإجابات الممكنة عن جميع الاستفسارات التي قد تصدر في حينها.

بعض النقاط التي يجب على ممثل المبيعات إبرازها في المنتج العقاري:

- سعر المنتج المطروح والذي يتفوق على غيره.
- القيمة التي تقدمها الشركة كالصيانة والإدارة وإعادة البيع.
- الخصائص التي يتميز بها المنتج وتلبي احتياجات العميل من حيث المساحة وعدد الغرف وجودة التنفيذ والضمان وغيرها.
- الخصائص الذي تتميز به البيئة المحيطة بالعقار والقيمة المضافة لها.
- سمعة الشركة الناجحة والتجارب الناجحة للعملاء السابقين.

رابعاً التوزيع Distribution:

ويقصد به القنوات التسويقية التي يتم عن طريقها تسويق المنتج العقاري من خارج الشركة عن طريق الوكلاء والوسطاء العقاريين والذين يقومون بعمل التسويق العقاري لمنتجات الشركة نيابة عنها.

أنواع الوسطاء العقاريين Real Estate Brokers:

وسيط البائع: وهو الوسيط الذي يقوم بالتسويق نيابة عن البائع أو الشركة المطورة لقاء عمولة معينة سواء كان بنسبة محددة من مبلغ البيع أو مقابل مبلغ مادي محدد متفق عليه.

وسيط المشتري: وهو الوسيط الذي يقوم بالتفاوض نيابة عن المشتري عن طريق البحث عن عقارات توافق حاجات ورغبات المشتري ومن ثم يقوم بالتفاوض عليها نيابة عنه.

وسيط مرخص له: هو وسيط مرخص له بمزاولة عمل الوساطة العقارية في منطقة أو دولة معينة بعد اجتيازه لمتطلبات الجهة الحكومية المختصة.

وسيط غير متفرغ: وهو وسيط يقوم بأعمال الوساطة العقارية بالإضافة الى وظيفة أخرى عن طريق توظيف علاقاته الشخصية وقدراته الذاتية في عقد الصفقات العقارية.

الوسيط المزدوج: هو وسيط يقوم بتمثيل الطرفين البائع والمشتري ويحاول التوفيق بينهما وغالبا ما تكون أتعابه بالمنصفة بين الطرفين المتعاقدين.

إدارة العقارات Real Estate Management:

المقصود بها إدارة العمليات العقارية المختلفة المرتبطة بعقار معين عن طريق الملاك أو عن طريق مكتب أو شركة عقارية تقوم بالنيابة عنهم بإدارة تلك العمليات، تشمل إدارة العقارات جميع العقارات ذات الدخل سواء كانت سكنية أو صناعية أو تجارية أو غيرها.

تشمل عملية الإدارة العقارية العمليات التالية:

- إدارة العقود: إنشاء وتجديد العقود وما يرتبط بها من نواح قانونية.
- إدارة التدفقات المالية: التحصيل ومتابعة دفع الإيجارات والميزانية.
- إدارة عمليات الصيانة: وتشمل الصيانة الوقائية والصيانة الدورية وإصلاح الأعطال.
- إدارة الخدمات المتعلقة بالعقار: كالمياه والكهرباء والنظافة والأمن.
- إدارة المستأجرين: الحفاظ على المستأجرين الحاليين وحل مشاكلهم.
- معاينة العقار عند إخلائه والتأكد من سلامته والتأكد من مطابقة حالته مع ما اتفق عليه في العقد.

- تسويق العقار: عن طريق تأجيره أو إعادة تأجيره لضمان استمرار التدفقات المالية.

متابعة تحصيل ودفع الإيجارات:

تشمل متابعة تحصيل الإيجارات التدفقات النقدية المقررة لفترة معينة والتي تشمل القيمة الإيجارية المتفق عليها بالإضافة إلى الخدمات المحملة على المستأجر، وتختلف أساليب متابعة الإيجارات بحسب القدرة المالية للشركة واستراتيجياتها المختلفة في التعامل مع العملاء، إلا أنه يمكن القول أنه غالباً ما يتم استخدام ثلاثة طرق رئيسية لمتابعة دفع الإيجارات:

دفعات الإيجار الثابتة: بحيث يقوم المستأجر بالدفع بشكل شهري أو ربع سنوي أو نصف سنوي أو غيرها بشكل ثابت حسب الاتفاق، ويتحمل أحد الطرفين تكاليف الخدمات المختلفة، بالإضافة إلى تكاليف إدارة العقار والتي تشمل خدمات النظافة والصيانة، والتي قد يتحملها المالك وتخصم من الدخل أو يتحملها المستأجر وتضاف إلى القيمة الإيجارية حسب الاتفاق.

الدفع المقدم للقيمة الإيجارية: وتشمل القيمة الكلية للإيجار مضافاً إليها أحياناً قيمة ثابتة للخدمات المختلفة كالكهرباء والماء والصيانة، مع وضع حد أعلى لتكلفة الخدمات يتم ذكرها في العقد، بحيث يقوم المستأجر بتحمل

التكاليف التي تتعدى هذا الحد، في حالة استخدام هذه الطريقة غالباً ما يلجأ المؤجر إلى منح المستأجر خصماً مقابل الدفع المقدم.

دفعات الإيجار المتغيرة: بحيث تكون القيمة الإيجارية متغيرة بحسب الموسم أو القدرة المالية الحالية للمستأجر، غالباً يلجأ الملاك لهذا النوع لزيادة الطلب على العقار بحيث يعطي المستأجر الجديد خصماً للشهور الأولى ومن ثم يتم رفعه لاحقاً إلى القيمة السوقية في الشهور التالية.

نموذج إرشادي لمحتويات عقد بيع أو شراء أو إيجار عقار

في اليوم والتاريخ المحدد تم الاتفاق بين الأطراف المتعاقدة المذكورة بياناتهم الشخصية وتشمل: الأطراف، البائع والمشتري عناوينهم، أرقام وثائق إثبات الشخصية.
على بيع أو شراء أو تأجير العقار لمدة محددة بتاريخ من..إلى.
أوصاف العقار وتشمل: العنوان، المساحة، عدد الغرف، نوعية البناء، تاريخ البناء، عدد الشوارع، عدد الطوابق، الملاحق ... الخ
على شروط معينة من شروط البيع أو الشراء أو الإيجار: سعر البيع أو الشراء والإيجار، المقدم، مبلغ التأمين، الدفعات، التمويل، تكلفة الخدمات المرتبطة، مدة الإيجار وشروط التجديد، شروط استلام العقار وإخلائه، صيانة العقار والحفاظ عليه.
إقرار المشتري أو المستأجر بقبول العقار محل العقد بناء على أوصافه المذكورة وبالحالة المتفق عليها في العقد.
الغرامات وحدود الاستعمال لهذه الاتفاقية: الغرامات في حالة تأخير الدفع أو عدم نقل الملكية، غرامات الإزعاج وسوء الاستعمال، حدود استعمال العقار والاستفادة منه، عدم التأجير الفرعي مثلا وغيرها من الغرامات المرتبطة بشروط العقد.
مكان العقد والقوانين الحكومية المنظمة للعقد العقاري والمرجعية القانونية له.
تاريخ ومكان توقيع العقد، عدد النسخ.
توقيع طرفي العقد: البائع والمشتري، أو المؤجر والمستأجر.
الشهود وتواقيعهم.

الفصل السابع:

مُصطلحات عقارية



|

ABANDONMENT	تنازل
ABATEMENT	تخفيض المبلغ
ABSORPTION RATE	معدل الاستيعاب
ABSTRACT OF TITLE	مختصر سند الملكية
ACCELERATED DEPRECIATION	حساب قيمة اهلاك العقار بشكل أسرع
ACCELERATION CLAUSE	شرط التعجيل
ACCEPTANCE	قبول
ACCESS	مدخل - وصول الى
ACCRETION	إضافة، زيادة
ACCRUED AMOUNT	مبلغ متجمع
ACKNOWLEDGEMENT	إقرار
ADHESION CONTRACT	عقد ملحق
AD VALOREM	حساب قيمة
ADVERSE POSSESSION	حيازة متنازع عليها
AFFIDAVIT	إقرار خطي، شهادة رسمية
AGENCY	مكتب وكيل
AGENT	وكيل
AGREEMENT OF SALE	اتفاقية بيع
ALLODIAL SYSTEM	ملكية غير متنازع عليها

AMENITIES	خدمات ملحقة
AMORTIZATION	تصفير القرض
ANNUAL INTEREST RATE	معدل الفائدة السنوي
APPRAISAL	تثمين
APPRECIATION	ارتفاع القيمة
ARBITRATION	تحكيم
ASSESSMENT	تقدير
ASSIGNMENT	تنازل
ATTACHMENT	حجز / حبس المال
BOUNDARIES	حدود
BROKER	وسيط
BUILDING PERMIT	ترخيص بناء
BULK	قطع متعددة متجاورة
BUNDLE OF RIGHTS	حزمة الحقوق
CAPITAL GAIN	عوائد رأس المال
CAPITAL IMPROVEMENT	تحسين رأس المال
CAPITALIZATION	الرسملة
CAP RATE (CAPITALIZATION RATE)	معدل الرسملة
CLEAR TITLE	وثيقة ملكية بدون نزاعات

CODE OF ETHICS	قواعد أخلاق المهنة
COMMERCIAL PROPERTY	ملكية تجارية
COMMISSION	عمولة
COMMITMENT	التزام
COMMON AREAS	منطقة مشتركة
COMMON ELEMENTS	عناصر مشتركة
COMMON WALL	حائط مشترك
COMMUNITY PROPERTY	ملكية عامة
CONTRACT	عقد
COOPERATING BROKER	وسيط متعاون مع وسيط آخر
COOPERATIVE OWNERSHIP	ملكية مشتركة
CO-TENANCY	إيجار مشترك
COVENANTS AND CONDITIONS	تعهدات وشروط
DEED	سند ملكية
DEFAULT	تقصير في القيام بالالتزامات القانونية
DENSITY	كثافة
DEPOSIT	إيداع
DESCENT	حق ملكية بالوراثة
DESCRIPTION	الوصف

DEVELOPER	مطور
DEVISE	توريث
DISCLAIMER	إخلاء مسؤولية
DISCRIMINATION	تمييز
DISTRAINT	حجز، وضع اليد
DUAL AGENCY	وكالة مزدوجة
DUE ON SALE CLAUSE	شرط الاستحقاق عند البيع
DUPLEX	مزدوج
EASEMENT	حق الاستعمال من قبل الغير
ENVIRONMENTAL IMPACT	الأثر البيئي
EQUITY	حقوق المساهمين
ESCROW	حساب الضمان
ETHICS	أخلاق المهنة
EVICTION	إخلاء
EXCHANGE	استبدال
EXCLUSIVE AGENCY	وكالة حصرية
EXCLUSIVE LISTING	قائمة حصرية
EXECUTIVE	تنفيذي-إداري
EXECUTOR	المنفذ

EXTENSION	المهلة الاضافية
FAIR MARKET VALUE	القيمة السوقية العادلة
FARM AREA	منطقة زراعية
FEASIBILITY STUDY	دراسة جدوى
FINANCE FEE	رسوم التمويل
FINANCIAL STATEMENT	قائمة مالية
FISCAL YEAR	السنة المالية
FLOOR AREA RATIO	نسبة مساحة الدور
FRONTAGE	الواجهة الامامية
GENERAL AGENT	وكيل عام
GENERAL CONTRACTOR	مقاول عام
GRANTEE	منحة
GROSS AREA	المساحة الاجمالية
GROSS LEASE	إجمالي التأجير
HIGHEST AND BEST USE	أعلى وأفضل استخدام
HIGH RISE BUILDING	مبنى مرتفع
INSPECTION	المعاينة
INTEREST	الفائدة
JOINT AND SEVERAL LIABILITY	مسؤولية بالتكافل والتضامن

JOINT VENTURE	مشروع مشترك او استثمار مشترك
LAND	أرض
LAND CONTRACT	عقد الأرض
LAND DESCRIPTION	وصف الارض
LANDLORD	مالك الأرض
LANDMARK	علامة حدودية
LEASE	تأجير
LEGAL DESCRIPTION	وصف قانوني
LEGAL NOTICE	إشعار قانوني
LEGAL RATE OF INTEREST	سعر الفائدة القانونية
LESSEE	المستأجر
LESSOR	المؤجر
LIMITED PARTNERSHIP	شراكة محدودة
LINE OF CREDIT	خط ائتمان
LIQUIDATED DAMAGES	تعويضات
LIQUIDITY	سيولة
LISTING	قائمة
LOAN COMMITMENT	التزامات لقرض
LOAN-TO-VALUE RATIO	القرض إلى القيمة الدفترية

MAINTENANCE	صيانة
MALL	سوق تجاري - مول
MARKET VALUE	القيمة السوقية
MASTER PLAN	مخطط رئيسي
MEANDER LINE	تعرج خط الملكية
MISREPRESENTATION	سوء تمثيل
MONEY	مال - نقود
MONTH-TO-MONTH TENANCY	إيجار من شهر إلى شهر
MORTGAGE	الرهن
MORTGAGE BROKER	وسيط رهن عقاري
NEGOTIATION	تفاوض
NET INCOME	صافي الدخل
NET LEASE	صافي التأجير
NET WORTH	صافي قيمة الاصول
NOTICE	إشعار
NOTICE OF COMPLETION	إشعار الإنجاز
NOTICE OF DEFAULT	إشعار بخطأ
NOTICE OF NONRESPONSIBILITY	إشعار بعدم المسؤولية
NOTICE TO QUIT	اشعار بالخروج

OBSOLESCENCE	تقادم
OFFER	عرض
OFFER AND ACCEPTANCE	عرض وقبول
OFFSITE COSTS	تكاليف في خارج الموقع
OPEN SPACE	مساحة مفتوحة
OPERATING EXPENSES	مصروفات التشغيل
PARTICIPATION MORTGAGE	مشاركة الرهن
PARTNERSHIP	الشراكة
PERCENTAGE LEASE	النسبة المئوية للتأجير
PERMANENT FINANCING	تمويل دائم
PERSONAL PROPERTY	الممتلكات الشخصية
POWER OF ATTORNEY	توكيل
PREMISES	اماكن -ملكيات
PRE-SALE	ما قبل عملية البيع
PRESENT VALUE	القيمة الحالية
PRINCIPAL BROKER	وسيط رئيسي
PRIVATE MORTGAGE INSURANCE	تأمين على الرهون الخاصة
PROPERTY	ملكية
PROPERTY MANAGEMENT	إدارة الملكيات

PROPERTY REPORT	تقرير ممتلكات
RANGE	نطاق
RATE OF RETURN	معدل العائد
RAW LAND	أراض خام
REAL ESTATE	عقارات
RESTRICTIONS	القيود
REVERSION	إرجاع
RIGHT OF SURVIVORSHIP	حق التوريث
RENT	الإيجار
RENT CONTROL	مراقبة الإيجار
RENTAL AGREEMENT	اتفاق إيجار
RISK OF LOSS	مخاطر الخسارة
SECONDARY MORTGAGE MARKET	سوق الرهن الثانوية
SECURITY DEPOSIT	عربون
SETTLEMENT	تسوية
SHOPPING CENTER	مركز تسوق
SIMPLE INTEREST	فائدة صغيرة
SPECIAL ASSESSMENT	تقييم خاص
SUBJECT TO MORTGAGE	خاضع للرهن العقاري

SUBORDINATION AGREEMENT	اتفاق تنازل
SUMMARY POSSESSION	ملخص للحيازة
SURVIVORSHIP	الوراثة
TAKE-OUT FINANCING	تمويل طويل الأجل
TENANCY FOR YEARS	الاستئجار لسنوات
TENANT	مستأجر
TIME SHARING	مشاركة الوقت
TITLE INSURANCE	تأمين سند الملكية
TITLE SEARCH	بحث عن الملكية
TOWN HOUSE	منزل بطابقين
TURNKEY PROJECT	مشروع بتنفيذ كامل
VACANCY FACTOR	معامل الشواغر
VALUE	قيمة
VARIANCE	تباين
VENDOR	البائع
VOID	ملغي
VOIDABLE	قابل للإلغاء
WAIVER	تنازل
WAREHOUSE	مستودع

WAREHOUSING	تخزين
WARRANTY	ضمان
WASTE	نفايات
YEAR-TO-YEAR TENANCY	إيجار سنة الى سنة
YIELD	العائد
ZONING	تقسيم وتحديد الأراضي

الأنظمة المتعلقة بتنظيم العمل العقاري في المملكة العربية السعودية

- نظام الرهن العقاري
- نظام التمويل العقاري
- نظام رسوم الأراضي البيضاء
- نظام مراقبة شركات التمويل
- نظام الإيجار التمويلي
- نظام المقيمين المعتمدين
- نظام ممارسة أعمال المكاتب العقارية
- نظام التسجيل العيني للعقار
- نظام تملك مواطني مجلس التعاون للعقار
- نظام تملك غير السعوديين للعقار واستثماره
- نظام ملكية الوحدات السكنية وفرزها
- نظام نزع ملكية العقارات للمنفعة العامة ووضع اليد المؤقت عليها
- نظام التصرف بالعقارات البلدية
- نظام استئجار الدولة للعقارات واخلائها
- نظام تصنيف المقاولين
- نظام قضاء التنفيذ



**ينصح بتحميل تطبيق دليل الأنظمة السعودية التابع لهيئة التحقيق والادعاء العام
في المملكة العربية السعودية لسهولة استخدامه في البحث في الأنظمة واللوائح
المتعلقة بتنظيم العمل العقاري.**