



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

ملخص الاستثمار العقاري الفصل الدراسي الصيفي ١٤٤٠ هـ

لاتسونى من صالح دعانكم - اخوكم /فهد الزهراني -أبو البراء

تعريف الاستثمار بأنه (الانفاق الذي يؤدي إلى زيادة القدرة الانتاجية للاقتصاد الوطني)

إن أبسط تعريف للاستثمار هو أنه يمثل **اقتناء أصل معين بهدف تحقيق عائد منه في المستقبل**

اهداف الإستثمار

- **هدف اقتصادي**: يتمثل في تحقيق عائد مادي للمجتمع، كما هي الحال في الإنفاق على زيادة الطاقة الإنتاجية للدولة .
- **هدف اجتماعي**: يتمثل في تحقيق رفاهية للمواطن مثل الإنفاق على التعليم والصحة ووسائل الاتصال والطرق ... الخ
- **أهداف سياسية**: تتمثل في تحقيق عائد سياسي ورفع مكانة الدولة سياسياً
- **أهداف تكنولوجية**: تتمثل في توظيف الصناعات التكنولوجية ورفع المستوى التأهيلي التكنولوجي للمجتمع .

أشكال الاستثمار :

١- الاستثمار المادي: وهو الشكل التقليدي لعملية الاستثمار ويشتمل على الاستثمار في الآلات والبناء والعقار

- ١- العقار : يتمثل الاستثمار العقاري في الأراضي والمباني والمكاتب والمخازن والمراكز التجارية
- ٢- السلع : توجد للسلع أسواق متخصصة (بورصات) عاجلة وأجلة كالأوراق المالية، فمثلاً توجد بورصة للقطن وبورصة للشاي وبورصة للذهب وفي تلك الأسواق لا تكون السلع حاضرة وإنما تتم عمية المبادلة وفقاً لعقود خاصة

٣- المشروعات الاقتصادية : هنالك إقبال متزايد من جانب المستثمرين على المشروعات الاقتصادية كأداء استثمارية ، ولعل ذلك يرجع إلى الدرجة المرتفعة من الأمان الذي توفره تلك الأداة بالإضافة إلى الدخل المستمر

٢- الاستثمار البشري:

يعتبر **توظيف شخص ذو كفاءة معينة في مشروع معين نوعاً من الاستثمار** ، باعتبار أن ما يقدمه من خدمات لمصلحة منشأته يؤدي بالتالي إلى زيادة أرباحها وإنتاجيتها

٣- الاستثمار المالي::

ويتجسد هذا النوع من الاستثمار من خلال **استخدام الفائض من أرباح أية منشأة في شراء الأسهم والسندات** ، الأمر الذي يقوي من مركز تلك المنشأة. وقد ينعكس في تحسين إنتاجيتها

٤- الاستثمار التجاري أو الدعائي: تعتبر حملات الدعاية والإعلان لأهداف تجارية ، استثمارات قائمة بذاتها وغالباً ما تكون غير مادية . فالمرود المتوقع من وراء مصاريف الدعاية والإعلان يختلف عن المرود المتوقع من الاستثمارات الأخرى

٥- الاستثمار الاستراتيجي (الاجتماعي):

ومثال على هذا النوع من الاستثمارات ما يسمى بالاستثمارات الاجتماعية مثل إنشاء الملاعب والنوادي الرياضية أو نوادي الترفيه الاجتماعي ... الخ ، فالمردودية في هذا النوع من الاستثمار تقاس بمدى التحسن الذي يحصل في طبيعة العلاقات الاجتماعية بين أفراد المنشأة ويقع ضمن إطار الاستثمارات الاستراتيجية كثير من المشاريع الحكومية ، خاصة ما له علاقة بالأمن أو الصحة العامة

٦- الاستثمار في مجال البحث والتطوير :

يكتسب هذا النوع من الاستثمار أهمية خاصة بالنسبة للمنشآت والمشاريع الكبرى ، الصناعية منها بشكل خاص ، إذ غالباً ما تكون منتجاتها عرضة للمنافسة ، فالمنشأة التي تطور منتجاتها وتحسنها ، سواء من حيث النوعية أو الكلفة ، باستطاعتها السيطرة على الأسواق ، الأمر الذي يؤدي إلى إبعاد المنشآت الأخرى التقليدية من التنافس معها من خلال إضعاف قدرته التنافسية ، وبالتالي يؤدي إلى كساد سلعها وخروجها من السوق

١- المضاربة : رغم أن المضاربة تنطوي على اقتناء أصل معين إلا أن هنالك فرقاً جوهرياً بينها وبين الاستثمار ذلك أنه في حين أن الهدف من الاستثمار هو تحقيق عائد من تشغيل أو استغلال الأصول المقتناة نجد أن الهدف في المضاربة تحقيق عائد من عملية شراء أو بيع الأصل نفسه ، فمثلاً نجد أن أحد الأشخاص يقوم بشراء أصول معينة (أسهم أو سلع) في وقت تكون فيه أسعارها منخفضة نسبياً وذلك بهدف بيعها في وقت لاحق تكون فيه أسعار هذه السلع مرتفعة نسبياً . في هذه الحالة نجد أن العائد الذي يحققه المضارب تتمثل في الفرق بين سعر بيع الأصل وسعر شرائه وليس في نتيجة استغلال هذا الأصل كما هي الحال في الاستثمار . وعادة ما تتراوح فترة المضاربة بضعة أيام وبضعة شهور .

٢- المقامرة :

وهي **محرمأ شرعاً** وتقوم على أساس توقعات أو احتمالات وقوع أحداث معينة، يتوقف العائد الذي تحققه المقامرة على توافق النتائج الفعلية مع التوقعات (الحظ) وأوضح مثال على ذلك المراهنات مثل مراهنات سباق الخيل حيث يراهن كل من المقامرين أن حصاناً معيناً سوف يفوز في السباق وعملية المقامرة تستغرق عدة دقائق أو عدة ثوان

. مكونات الانفاق الاستثماري:

يتكون الانفاق الاستثماري من ثلاث عناصر أساسية هي :

(أ) التكوين الرأسمالي الثابت

ويشمل شراء السلع الرأسمالية كالآلات والمعدات ، وكذلك المباني والعقارات، والأجهزة المختلفة المستخدمة في عملية الانتاج .

(ب) التغيير في المخزون السلعي

أو ما يسمى باهلاك رأس المال وهو يشمل قطع الغيار اللازمة لاستمرار العملية الانتاجية .

فمثلاً عند شراء معدات ألمانية المنشأ، نرى أن المنتج قد اشترى معها العديد من قطع الغيار خشية تعطل أحد الآلات ، وبالتالي فإن إحلال القطع الجديدة مكان التالفة سيحول دون تعطل عملية الانتاج بالكامل بانتظار وصول البديل من ألمانيا، وبهذا فإن تراكم مثل هذه المعدات وقطع الغيار يكوّن ما يسمى بالمخزون ، وتدخل حساباته في بند الاستثمار ، كما يشمل اهتلاك رأس الملا كفه المبالغ النقدية التي تخصص لصيانة الآلات أو لإحلال آلات جديدة محل الآلات التي أهلكت خلال العملية الانتاجية .

(ج) الاستثمار في المباني السكنية والمشاريع الانشائية :

يعتبر بناء المنازل والإنشاءات جزءاً مهماً من الاستثمارات ، حتى ولو كان البناء من أجل السكن، وذلك لأن بناء المنازل السكنية يشغل أعداد كبيرة من الأيدي العاملة، كما يشغل أعداد كبيرة من المصانع والمعامل التي تنتج المواد الخام اللازمة للبناء .

ويستحوذ الاستثمار في المباني السكنية وقطاع الإنشاءات ما نسبته 20% من إجمالي الاستثمارات لأي اقتصاد .

الفرق بين الاستثمار المالي والاستثمار الاقتصادي

شراء الأسهم والسندات التي تقوم الشركات بإصدارها لأول مرة يعد جزءاً من الاستثمار بالمفهوم الاقتصادي، وذلك لأن إصدار هذه الأسهم والسندات لأول مرة يؤدي إلى زيادة القدرة الانتاجية للاقتصاد الوطني وهذا ينطبق مع تعريف الاستثمار الاقتصادي.

أما تداول هذه الأسهم والسندات فيما بعد داخل البورصة بين الأفراد والشركات فلا يعد استثماراً بالمفهوم الاقتصادي وإنما هو جزء من الاستثمار المالي، والمنطق في هذا يكمن في أن هذه الأسهم والسندات لا تساعد على زيادة القدرة الانتاجية للاقتصاد الوطني، لأنها تعبر عن تبادل ملكية الأسهم وتداولها بين الأفراد وبالتالي لا تدخل في حسابات الناتج المحلي الاجمالي .

ثانياً محددات القرار الاستثماري :

يتجه المستثمرون نحو شراء السلع الرأسمالية إذا توقعوا الحصول على أرباح منها ، أي إذا كانت العوائد (الإيرادات) من الاستثمار أكبر من التكاليف المترتبة عليه، وبشكل عام يوجد ثلاثة عناصر رئيسية تحدد عملية اتخاذ قرار الاستثمار، وتتخص هذه العناصر في العوائد، والتكاليف ، والتوقعات .

(١) العوائد (الإيرادات)

في فترات الانتعاش الاقتصادي تزداد العوائد فتزداد الاستثمارات، إما في فترات الركود الاقتصادي حيث لا تعمل الآلات والمصانع بفعالية كبيرة ، فتقل العوائد وتقل الاستثمارات .

(٢) التكاليف

إذا أراد أحد المستثمرين شراء آلة معينة فإن تمويل شراء هذه الآلة يتم بأحد الأسلوبين التاليين:

الأسلوب الأول : عن طريق التمويل الذاتي، وفي هذه الحالة فإن تكلفة هذا التمويل تكون هي تكلفة الفرصة البديلة ، ويقصد بها (العائد الذي كان يمكن الحصول عليه لو تم استثمار الأموال في مجالات أخرى كشراء الأسهم والسندات أو إيداعها في البنك) فإذا كان العائد المتوقع الحصول عليه من هذه الآلة أكبر من العائد الذي يمكن الحصول عليه في المجالات الأخرى فإن الاستثمار يكون مجدياً من شراء هذه الآلة ، والعكس صحيح .

الأسلوب الثاني : عن طريق الاقتراض من البنك، وبالطبع فإن تكلفة الاقتراض من البنك هي سعر الفائدة، وعلى هذا الأساس فإن ارتفاع سعر الفائدة يقلل الاقتراض من البنوك وانخفاض سعر الفائدة يزيد الاقتراض من البنوك ،لذلك فإن انخفاض أسعار الفائدة يشجع المستثمرين على تمويل استثماراتهم عن طريق الاقتراض من البنوك وهذا يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار داخل الاقتصاد الوطني .

(٣) التوقعات

المقصود بها هو التوقعات حول الوضع الاقتصادي المستقبلي، فإذا كانت هذه التوقعات إيجابية أو متفائلة فإن الاستثمارات ستجبه إلى التزايد ، أما في حالة توقع حدوث ركود اقتصادي أو أوضاع سياسية وأمنية سلبية فإن الكثير من المستثمرين سيحجمون عن الاستثمار .

ثالثاً/ منحني الطلب على الاستثمار

كما ذكرنا قبل قليل فإن تمويل الاستثمار إما أن يتم عن طريق التمويل الذاتي وفي هذه الحالة فإن تكلفة التمويل تكون هي تكلفة الفرصة البديلة .

أما إذا تم تمويل الاستثمار عن طريق الاقتراض من البنوك ، وفي هذه الحالة فإن تكلفة هذا الاقتراض تكون هي سعر الفائدة ، (وبشكل عام يوجد علاقة عكسية بين سعر الفائدة وحجم الاستثمار)

فإذا ارتفع سعر الفائدة يقل الاقتراض من البنوك فيقل حجم الاستثمار ،

أما إذا انخفض سعر الفائدة فيزيد الاقتراض من البنوك فيزيد حجم الاستثمار،

يوضح العلاقة العكسية بين سعر الفائدة وحجم الاستثمار

نلاحظ أن منحني الطلب على الاستثمار ذا ميل سالب بمعنى وجود علاقة عكسية بين سعر الفائدة وحجم الاستثمار فكلما ارتفع سعر الفائدة يقل حجم الاستثمار والعكس صحيح .

رابعاً العوامل المؤثرة على منحني الطلب على الاستثمار (محددات الاستثمار)

1- التطور التقني أو التكنولوجي

إن حدوث تطورات تكنولوجية وأساليب حديثة في الإنتاج يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار بالرغم من ثبات سعر الفائدة ،

٢- **الثقة التجارية والتوقعات** ونعني بذلك الثقة بالوضع الاقتصادي المستقبلي، فإذا توقع المستثمرون حدوث ركود اقتصادي في دولة ما ، فإن حجم الاستثمار سيقبل في هذه الدولة ،، أما إذا توقع المستثمرون حدوث انتعاش اقتصادي ، فإن حجم الاستثمار سيزيد

٣- **حجم الطلب ونموه** إن زيادة الطلب الكلي على السلع والخدمات ونموه سيؤدي إلى تشجيع المستثمرين على شراء معدات وآلات وبناء مصانع جديدة لتلبية الطلب المتزايد ، وتحقيق أرباح أعلى

٤. **الضرائب** تخفيف العبء الضريبي من إعفاءات جمركية ، أو تقليل لضريبة الدخل أو ضريبة العقارات ، أو ضريبة الإنتاج ، سيؤدي إلى تشجيع الاستثمارات

٥. **الحوافز** نعني بالحوافز التسهيلات المختلفة والتشجيعات التي تقدمها الدولة للمستثمرين ، وتشمل هذه الحوافز تسهيلات إقراضية بمعدلات فوائد قليلة وفترات استحقاق طويلة الأمد، وتقديم دراسات جدوى للمشاريع الانتاجية المختلفة بأسعار رمزية، والقضاء على الروتين في إنجاز المعاملات الاستثمارية المقدمة لوزارة الاقتصاد الوطني ، وسهولة تخليص البضائع المستوردة عبر الموانئ ، وتشجيع الكفاءات والقدرات وجذبهم للعمل داخل الدولة ، هذه الحوافز جميعها تؤدي إلى زيادة الاستثمارات

ملاحظة هامة :

جميع العوامل السابقة تنقل منحني الطلب على الاستثمار إلى أعلى **ناحية اليمين (ارتفاع)** أو إلى أسفل **ناحية اليسار (انخفاض)** ، ولكن هناك عامل واحد فقط يؤثر على كميات الاستثمار المطلوبة، ولا ينقل المنحني بالكامل لليمين أو لليسار ، وهذا العامل هو **تغير سعر الفائدة** ، حيث أن منحني الطلب الاستثماري يوضح العلاقة العكسية بين سعر الفائدة وحجم الاستثمار

الفرق بين سعر الفائدة الاسمي وسعر الفائدة الحقيقي

1-سعر الفائدة الاسمي :

هو السعر المعلن عنه في الصحف وداخل البنوك ، فعند اقتراض شخص ما لمبلغ ١٠٠ ريال من البنك العربي بفائدة نسبتها ١٠% سنوياً ، وجب على هذا الشخص دفع مبلغ ١٠٠ ريال **مضافاً عليها الفوائد المستحقة** وهي ١٠ ريال ليصبح المبلغ المطلوب للبنك ١١٠ ريال ، وتسمى الفائدة ١٠% **بالفائدة الاسمية**

2- سعر الفائدة الحقيقي :

هو عبارة عن القوة الشرائية للفائدة الاسمية، بمعنى سعر الفائدة الاسمي بعد أخذ ارتفاع الأسعار (التضخم) بعين الاعتبار .

ويمكن استخراج سعر الفائدة الحقيقي حسب المعادلة التالية :

$$R = I - F$$

(R) سعر الفائدة الحقيقي = سعر الفائدة الاسمي - معدل التضخم

والمعادلة السابقة تسمى معادلة فيشر Fisher Equation

، وهي تحمل اسم الاقتصادي المعروف (Irving Fisher)

الفصل الثاني

1- تقلبات الاستثمار

نلاحظ أن مستوى الاستثمار الكلي في الاقتصاد هو أكثر مكونات الناتج المحلي الاجمالي تقلباً ، ذلك لأنه يخضع للعديد من العوامل التي يحيطها الغموض وعدم التأكد ()

كتعديل النظام الضريبي وتغير أسعار الفائدة ، والمخاطر المحمولة من عدم معرفة الطلب المستقبلي على السلع والخدمات، ومعدلات التضخم المتوقعة، والتقلبات الاقتصادية والسياسية وغيرها .

*كلما زاد الاستثمار أدى ذلك الى زيادة في الأرباح (علاقة طردية)

*كلما زادت أسعار الضرائب أدى ذلك الى انخفاض في الأرباح (علاقة عكسية)

العوامل المؤثرة في اتخاذ قرارات الاستثمار في المخططات العقارية:

التقديرات السكانية: من المعروف أن معدلات النمو السكاني تختلف من دولة لأخرى وهذا يؤثر في العقار يعني أن الاستثمار يختلف لو كان بقرى عن لو كان في مدن رئيسة وجاذبة للسكان

التوجهات العامة للتوسع: يعني أن التوسع لازم يكون في أي اتجاه كم توسع الشوارع وماهي مواصفات البناء وما المطلوب منا فعله

متوسط الدخل الفردي: لا هذا الدخل هو الذي يحدد القيمة الشرائية للفئة المستهدفه واتخاذ القرارات المناسبة لهذه الفئة فكلما كنا قريبين من المرافق الرسمية والسياحة كلما كانت المنطقة أكثر جاذبية

س/ ماهي العلاقة بين دخل الفرد وبين القطاع العقاري ؟ علاقة طردية

العوامل الإضافية: اتساع الطرق، مستويات الهدوء الممكن تحقيقها، مدى توفر شبكة التجهيزات الأرضية والوضع الجغرافي للمنطقة، حيث تختلف أهمية مخطط يقع على هضبة عن موقع آخر يقع على وادي أو أرض منخفضة.

أنظمة التمويل العقاري في العالم

يوجه العديد من الأنظمة في العالم للتمويل العقاري نعرض أهمها :-

■ نظام التمويل العقاري بسعر فائدة قابل للتعديل

وهو يسمح للمقترض باختيار القيمة التي يرغب في اقتطاعها من القسط الشهري لسداد أصل القرض ويطبق هذا النظام في الولايات المتحدة ويمثل ٢٠% من الإقراض العقاري هناك خلال عامي ٢٠٠٤ ، ٢٠٠٥ .

■ نظام التمويل العقاري المرن

وهو نظام تمويل عقاري تعويضي أو مكافئ بمعنى ربط قرض التمويل العقاري بالحساب الجاري أو القروض الأخرى بحيث تحصل الجهة الممولة على حصة أو نصيب من العائد الرأسمالي للعقار بدلا من الفائدة وهو نظام معمول به في استراليا وبريطانيا .

■ نظام التمويل العقاري العكسي

وهو يتيح لملاك العقارات حصولهم على سيولة نقدية من الجهة الممولة طول الفترة المتبقية من حياتهم مقابل تحويل ملكية العقار بعد الوفاة للجهة الممولة دون الحاجة إلى بيع العقار وهو نظام منتشر في الدول التي يرتفع فيها متوسط الأعمار.

■ تمويل قيمة العقار بالكامل

وهو يتيح تمويل ١٠٠% من قيمة العقار ويطبق هذا النظام في بولندا.

تجربة دول الخليج *يعتمد على أسعار النفط

تشهد منطقة الخليج العربية نموا كبيرا في قطاع التمويل والبناء العقاري ففي السعودية قامت الحكومة بإنشاء صندوق التنمية العقارية لتمويل الإسكان لإقراض المواطنين الذين لا يملكون مساكن وقد انتعش هذا السوق بعد انهيار سوق الأسهم وارتفع بنسبة ٢٥% في ثلاثة أشهر

ويرى الخبراء انه في ظل الزيادة السكانية فان سكان العاصمة يحتاجون إلى ١,٥ مليون وحدة سكنية بحلول عام ٢٠٢١ . أما في الإمارات فيختلف نمط التمويل العقاري حيث يوجد طلب كبير على المساكن الجديدة خاصة الإسكان الفاخر ففي دبي وحدها من المتوقع أن يتضاعف عدد الوحدات السكنية ثلاث مرات

التجربة الأمريكية

تعد الولايات المتحدة الأمريكية أول دولة بدأت مزاولة نشاط التمويل العقاري ومع تزايد هذا النشاط في الولايات المتحدة ظهرت مؤخرا في بداية عام ٢٠٠٧ مشكلة تسمى " قروض الدرجة الثانية " من التمويل العقاري .

فمنذ نحو ١٠ سنوات لم يكن هناك ما يسمى بقروض الدرجة الثانية في الولايات المتحدة ولم يكن يسمح بمنح قروض إلا للمقترضين المؤهلين فقط أي الذين يستطيعون الوفاء بالمعايير الصارمة لمراجعة إجراءات القروض والموضوعة من قبل جهتي الإقراض في السوق الثانوية وهما فاني ماي وفريدي ماك واللتان تقومان بشراء هذه القروض من الجهات المنشئة لها واعتبارا من عام ٢٠٠٠ ازداد حجم الإقراض للمقترضين من الدرجة الثانية وهم الذين لم تتوفر لهم فرصة الحصول على القروض لعدم كفاءتهم حيث كانت الجهات المقرضة تبحث عن وسائل للتوسع في إيراداتها واهم ملامح مشكلة هذه القروض هي كما يلي

- **قلة الخبرات** التي تعمل في مجال قروض الدرجة الثانية والتي تستطيع تسعير هذه القروض (أي تحديد سعر الفائدة للمقترض) وبالتالي فإن هذا المجال يتسم بالمخاطرة منذ البداية.
- **ارتفاع سعر الفائدة على القروض** وتعتمد هذه القروض على **فائدة متغيرة ترتفع لارتفاع الفائدة المركزية وتنخفض لانخفاضها** وغالبا ما تكون هذه **الفوائد أعلى من فوائد السوق** لمجرد نوعية العملاء .
- تعاملت بعض الأسر مع العقارات السكنية على **إنها فرص استثمارية** لا يمكن إضاعتها وازداد الطلب على القروض لحجز عقارات قبل أن ترتفع أسعارها أكثر .

وبسبب تنافس بنوك التمويل العقاري فيما بينها للتوسع في حجم الإقراض لديها وقد أدى ذلك إلى الأمور التالية :-

- **تسهيل معايير مراجعة إجراءات القروض** حيث لم تتحرى الجهات المقرضة الدقة اللازمة في فحص بيانات الدخل المقدمة من المقترضين .
- **تقديم أسعار فائدة تشجيعية تقل ٢%** عن السعر النهائي المعلن .
- **تخفيض الزيادة في أسعار الفائدة** لمقترضى الدرجة الثانية عن الدرجة الأولى .
- أدت هذه الأسباب إلى **تزايد اعداد المقترضين** في سوق قروض الدرجة الثانية في الولايات المتحدة ووجد مقترضى الدرجة الثانية إنهم مطالبين بسداد أقساط شهرية تفوق طاقتهم وأصبح ما بين مليون وثلاثة ملايين امريكى **غير قادرين على سداد أقساط القروض** ومهددون بفقدان منازلهم ، وقد تزايدت معدلات التخلف عن السداد خلال عام ٢٠٠٧ .

يعتبر سوق الأنشاء بالمملكة من الأهم بالمنطقة العربية ككل وهناك تريليون من الريالات يتم وسيتم ضخها في هذا القطاع العقاري

وتمويل المشروعات العقارية: التركيز سيكون على التمويلات المرتبطة بالشريعة الإسلامية وهي نوعين تقليدي وإسلامي متفق مع الشريعة الإسلامية

التمويل المصرفي:

• تمويل مصرفي مباشر يقصد به يربط نفسه بالتزام مالي لحظي مع البنك مثل قرض مصرفي او سحب علي المكشوف او المرابحة والمشاركة والمضاربة

التمويل المصرفي: هو اللجوء إلي البنك للحصول على تمويل ويشمل تمويل مصرفي مباشر وتمويل مصرفي غير مباشر

ما هو التمويل المصرفي المباشر؟ وما هو التمويل المصرفي الغير مباشر وما الفرق بينهما؟

التمويل المصرفي المباشر: ويقصد به التسهيل الذي يرتبط بالتزام مالي لحظي مع البنك

ويشمل ذلك القروض المصرفية بالطريقة التقليدية بما في ذلك عملية السحب على المكشوف كما يشمل التمويل على حسب الصيغ الإسلامية من مرابحة ومشاركة ومضاربة وغير ذلك من الصيغ.

التمويل المصرفي غير المباشر: ويقصد به التسهيل الذي لم يرتبط بالتزام مالي لحظي للبنك عكس المباشر (الالتزامات العرضية حسب الحاجة) ويشمل خطابات الاعتماد بأنواعه

التمويل الاسلامي: توفير أدوات مالية متوافقة مع الشريعة ، مثل عقود المرابحة أو المشاركة أو الأجرة أو الإستصناع أو السلم ، أو القرض.

أهداف التمويل الاسلامي ؟

- إيجاد بدائل للتمويل غير المتوافقة مع الشريعة مثل القرض بفائدة
- تحقيق التنمية للمجتمعات الإسلامية.
- إيجاد فرص عمل من خلال توفير أنواع التمويل التي تقدم للشركات الكبرى وهذا بالتالي يساهم في توفير فرص عمل لديها للأفراد، أو توفير رأس مال صغير للأفراد لإنشاء مشاريع صغيرة تفيد المجتمع.
- تحقيق عوائد جيدة لأصحاب رؤوس الأموال عبر ادخارها لدى مؤسسات مالية تقدم أدوات استثمارية متوافقة مع الشريعة، وهذه المؤسسات تمارس دورها باستثمار تلك الأموال لأصحابها.

أهداف منظومة التمويل العقاري:

- خلق طلب فعال في السوق العقاري
- تحقيق الفائدة لكل طرف من أطراف المنظومة
- تدعيم مبدأ التخصص
- تنشيط الاقتصاد
- تنشيط المهن والأنشطة المرتبطة بالسوق العقاري

نظام التمويل العقاري في المملكة : هو عبارة عن قانون ينظم الدعم الحكومي لقطاع تمويل الإسكان وترخيص الشركات لإعادة الرهن العقاري وينظم القانون الإذن للبنوك بتمويل المساكن لأغراض تمويلها إذاً يقوم بعملية التنظيم والترخيص ووضع المعايير التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية من أجل إجراءات الرهن العقاري وتسهيل توافق السوق الأولى من السوق الثانوي وتسهيل عمليات الرهن والتمويل من خلال شبكة الكترونية، ويوضح حقل المؤجر والمستأجر وكافة الأطراف المحمية حتى يحفظ حقوقهم

الصيغ التي تستخدم في العقارات:

#ماهو المقصود بالتوريق؟

التوريق هو التحويل إلي ورق أي تحول الديون العقارية العادية إلي سندات أو صكوك

مثلا البنك يعطي قرض للعميل بهدف شراء أرض او ترميم وحده عقارية فيحول هذا القرض الي سندات ويبيعها لجهة إستثمارية اخرى للحصول على سيولة وهكذا يصبح القرض قرض مقدم من اخرين بكذا البنك يتخلص من الدين او يسيل القرض عن طريق التوريق

الهدف من ذلك الحصول علي سيولة وأستخدامها مره اخرى وهكذا وديماً البنك كسبان من هذه العملية

#هل تقوم البنوك بإصدار هذه السندات وبيعها؟

لا إنما تقوم بتوكيل وأعطاء شركات توريق الديون العقارية

شركات توريق الديون العقارية هي مهمتها تشتري هذه الديون من البنك مع الحصول على بعض العمولة ثم يتم بيع هذه السندات لآخرين

#من يشتري هذه السندات؟

من قبل شركات تمويل معروفة مثل صناديق التأمينات والمعاشات وشركات التأمين وصناديق الأستثمار والبنوك الاخرى بالإضافة للأفراد

المزايا المتوقعة للتوريق العقاري:

1. يحول الأصول غير السائلة الى أصول تتمتع بدرجة من السيولة وبالتالي تقل الفتره التمويلية ومن ثم يتم علاج مشكلة قصور القدرة التمويلية لدى بعض المؤسسات بالإضافة إلى خفض مخاطر السيولة ومخاطر أسعار الفائدة
2. مساعدة البنوك على تحقيق المعدلات المستهدفة لكفاية رأس المال وفقاً لمعايير لجنة بازل العالمية حيث يتيح لها هذا النظام تحويل تلك الديون الى جانب رأس المال في ميزانيتها.
3. قد تجد مؤسسات التمويل في هذا النشاط فرصه طبيه للحصول على عمولات مجزيه مقابل قيامها بتحصيل أقساط وفوائد الدين الأصلي كوكيل عن شركة التوريق .
4. إيجاد فرص عمل جديده لان البنك عندما يقوم بعملية التوريق اكثر من مره سيخلق استثمارات جديده مما يؤدي الي خلق فرص عمل جديده وهكذا
5. تنشيط سوق رأس المال من خلال تنويع المعروض فيها من الأوراق الماليه وإيجاد منحى عائد لسندات، فضلاً عن تحسين هيكل المعلومات في السوق

٦. تنوع المخاطر المالية على قاعدة عريضة من القطاعات المختلفة سيوزع المخاطر على كافة الاطراف
٧. يتيح التوريق القدرة على تعبئة مصادر التمويل بالحصول على مستثمرين جدد ومن ثم توفير تمويل طويل الأجل يتسم بانخفاض درجة المخاطرة نظراً لكون السندات مضمونة بضمانات عينية وهي الأصول العقارية خاصة إذا كان تقييمها يتم بدقة وعلى أسس فنية سليمة.
٨. يوفر التوريق إنتمان يتميز بالمرونة والتنوع من حيث مدد السداد وطريقته وشروطه بالإضافة إلى عائد ثابت.

الفصل الثالث : أهم متطلبات نجاح نشاط التوريق العقاري:

- إيجاد كيانات لتوريق الديون والتمويل العقاري ذات ملاءة إنتمائه متميزة: حتى يمكنها أن تحصل على حق إصدار سندات تحت إشراف الهيئة العامة لسوق المال.
- تشجيع البنوك على القيام بدور صانع السوق للسندات: أسوة بما هو متبع في أسواق السندات الدولية وهو ما يتطلب إجراء تعديل تشريعي لاستثناء المخزون من السندات المحتفظ بها بهدف الاتجار وصناعة السوق من الضرائب على عوائدها التي تعد أحد أسباب تراجع البنوك عن مزاوله هذا النشاط.
- إيجاد كيانات قادرة على تقييم الأصول العقارية: التي تمثل مديونيات بالبنوك التجارية والعقارية حيث يتطلب الأمر خبراء تقييم متميزين قد لا يتوافر عدد مناسب منهم بالسوق المحلي في الوقت الحالي.
- إيلاء مزيد من الاهتمام لدعم وتنظيم سوق الأوراق المالية: من خلال تطبيق القواعد الدولية للإدارة، والمعايير الدولية الخاصة بكل من التمويل والتقييم العقاري، فضلاً عن العمل بالقواعد اللازمة للإفصاح والشفافية وتفعيل آليات حماية السوق من المخاطر غير التجارية.
- تكوين مخصصات مناسبة لدى البنوك للقروض العقارية قبل عملية إعادة بيع بعضها إلى شركات التوريق.
- إصدار السندات بقيمة متحفظة وبعائد مناسب: يمثل هذا عاملاً حاكماً لنجاح التجربة بالإضافة إلى الضمانات العقارية للأصول.
- إيجاد علاقة ارتباطية بين ضخ الأموال الناتج عن عملية التوريق وإعادة استثمار الأموال في أنشطة عقارية لتحقيق معدلات ربحية أعلى.
- ضرورة بناء الإطار التنظيمي المؤسسي اللازم لنجاح عملية التوريق: من خلال منظومة متكاملة من المؤسسات مثل شركات الاستعلام عن العملاء ومؤسسات التصنيف الائتماني لقياس مخاطر الأوراق المالية وشركات الوكيل العقاري وشركات تأمين القروض العقارية وغيرها، مع إقرار آلية مناسبة لضمان دقة وسلامه حركة التعامل بين هذه الأطراف بما يحقق نجاح عملية التوريق.
- هناك بعض الحقوق الناشئة عن اتفاقات التمويل العقاري لا يجيب أن تكون موضوعاً للحوالة إلى شركات التوريق: وهي الحقوق المشكوك في تحصيلها كلياً أو جزئياً أو التي توقف العمل عن سدادها وتلك المتنازع عليها قضائياً حتى لا يصبح نظام التوريق وسيله للتخلص من الديون المتعثرة وهو ما يعني نقل عبء مخاطر سداد هذه الديون لحاملي السندات مما يهدد نجاح نشاط التوريق في تنشيط الاستثمار العقاري وإيجاد سوق ثان لهذه الأوراق المالية.

إنشاء شركات التوريق:

يتم إنشاء شركات توريق عادة بقرار من هيئة سوق المال ، وتقوم هذه الشركات بمزاولة نشاط إصدار سندات قابلة للتداول مقابل ما يحال إليها من محافظ الحقوق المالية والمستحقات آجلة الدفع والضمانات الملحقة بها، ويطلق على هذه الحقوق المحالة إلى شركات توريق "محافظ التوريق"، ويقتصر غرض هذه الشركات على نشاط التوريق، ولا يجوز أن يحال إليها أكثر من محفظة توريق واحدة، أو أن تقوم بأكثر من إصدار واحد للسندات إلا بتصريح من هيئة سوق المال، ويجوز لصناديق الاستثمار أن تزاول نشاط التوريق بشرط الحصول على ترخيص بذلك من الهيئة العامة لسوق المال.

ضمانات عملية التوريق:

١/ ضمانات في مرحلة التمويل:

تشتري قوانين التمويل العقاري عادة ألا يزيد التمويل عن نسبة معينة من قيمة العقار مع رهن العقار محل التمويل لصالح الممول، مثلاً ٨٠%، ٩٠%، وليس ١٠٠% إلا في حالات استثنائية، كما يجوز قبول ضمانات أخرى (أراضي، عقارات في مكان آخر...) ويتم تقييم العقار محل التمويل بواسطة خبير تقيم عقاري مستقل ومرخص له بمزاولة المهنة، ويتم تقيم العقار طبقاً للمعايير الدولية المتعارف عليها والمعتمدة من هيئة التمويل العقاري، كما لا يجوز للبنك أو شركة التمويل العقاري توفير تمويل بما يجاوز نسبة معينة من رأسمالها لمستثمر واحد أو لزوجته وأقاربه، كما تشمل تلك الضمانات إقرار عدد من الإجراءات للتنفيذ السريع على الضمانات عند التوقف عن الدفع، فضلاً عن التأمين على حياة المقترض، والتأمين ضد العجز الكلي أو الجزئي.

٢/ ضمانات في مرحلة التوريق:

تنتقل كل الضمانات في مرحلة ما قبل التوريق إلى حملة السندات وتصدر السندات عادة بنسبة أقل من ١٠٠% من قيمة الحقوق المحالة من شركة التمويل العقاري إلى شركة التوريق، بالإضافة لرقابة هيئة سوق المال لأمناء المحافظ وإجراء عملية تصنيف ائتماني للسند بصورة مستمرة.

آليات التعامل مع شركات التوريق:

- تقوم الهيئة العامة لسوق المال بإعداد نموذج للاتفاق بين شركة التوريق "المحال إليها" والعميل "المحيل" يتم بموجبه حوالة محفظة التوريق إلى شركة التوريق من البنك أو شركة التمويل العقاري ويجب أن ينص نموذج الاتفاق على أن الحوالة نهائية وغير معلقة على شرط وناقلة لجميع حقوق والتزامات المحيل، ولا يكون المحيل مسؤولاً عن سداد أي من الحقوق المحالة بعد إتمام الحوالة إلى شركة التوريق وإخطار الهيئة بذلك.
- ويجوز لطرفي الاتفاق "المحيل" و"المحال إليها" أن يتفقا على أن يتولى المحيل تحصيل الحقوق التي تتضمنها المحفظة المحالة ومباشرة حقوق شركة التوريق في مواجهة المدنيين لحساب الشركة وذلك بصفته وكيلها عنها مقابل أتعاب تحصيل يتفق عليها بين الطرفين.

إصدار السندات:

- تلتزم شركة التوريق بالحصول على موافقة الهيئة العامة لسوق المال على إصدار السندات وفقاً لأحكام قانون سوق المال وتلتزم شركة التوريق بإيداع السندات الخاصة بالحقوق التي تم حوالتها والضمانات المرتبطة بها لدى أمين حفظ مرخص له من الهيئة بذلك، بعد خصم مستحقات شركة التوريق ومصاريف عملية التوريق.
- تتولى شركة التصنيف الائتماني إجراء عملية تقييم للسند وتعتبر جودة القروض العقارية ومدى قدرة المقترض على السداد هي العناصر الرئيسية المؤثرة على الجدارة الائتمانية لسندات التوريق، إضافة إلى شروط سندات التوريق ووجود تأمين ضد خطر عدم السداد، وبالتالي فإن شركات التأمين تقوم بدفع مبالغ كبيرة للمؤمن لهم وهذا قد يؤدي إلى إفلاس الكثير من شركات التأمين

الوفاء بالسندات:

- يتم الوفاء بأصل السندات التي تصدرها شركات التوريق من حصيلة الحقوق والضمانات المحالة إليها وفي حدودها، وتتولى هيئة سوق المال متابعة قيام شركة التوريق وحسابها، والتأكد من وجود آلية لإيداع المتحصلات في حساب خاص لدى أمين الحفظ.
- يحق لأمين الحفظ استثمار المبالغ المودعة لديه - بناء على تعليمات شركة التوريق - في استثمارات آمنة (أذون وسندات خزانه، ودائع بالبنوك المسجلة لدى البنك المركزي)، حتى موعد سداد السندات أو أقساطها أو فوائدها، وتكون المبالغ والمستندات والأوراق المالية والتجارية المودعة لدى أمين الحفظ ملكاً لحملة السندات ولا تدخل في الذمة المالية لشركة التوريق.
- من حق حامل السند العقاري الحصول على تقارير من شركة التوريق (أو أمين الحفظ) توضح نسبة تحصيل الحقوق الضامنة للسندات ونسبة تعثر المدينين ومدى جودة المحفظة، على أن يقوم البنك أو شركة التمويل العقاري بإبلاغ شركة التوريق دورياً بتطور محفظة الحقوق الضامنة للسندات.
- على شركة التصنيف الائتماني أن تستمر في متابعة الجدارة الائتمانية للسندات ونشر التصنيف الائتماني طول مدتها.
- التوريق العقاري كان يتعثر من حين لآخر بسبب مخاطر عدم السداد.
- التوريق لعب دوراً كبيراً في التطوير العقاري في الدول الغربية، وفي كثير من الدول.

التأجير التمويلي:

- من صيغ الاستثمار الشائعة المعاصرة، ويقوم على تأجير بعض الموجودات (الأصول الثابتة) ذات المنافع كبديل للشراء، ولا سيما ذات القيمة الكبيرة التي يصعب على الأفراد والوحدات الاقتصادية والخدمية تملكها للانتفاع بها.
- صدرت العديد من القوانين في كثير من الدول لتنظيم هذه الصيغة من صيغ التمويل، ووضعت العقود المختلفة لضمان حقوق المؤجر والمستأجر وحسم قضايا الإهلاك والصيانة والتصرف في الأصل بعد انتهاء أجل عقد الإجارة، وفسخ العقد قبل انتهاء أجله، وبيع الأصل للمستأجر

المعالم والنقاط الأساسية لعقد الإجارة:

- ١/ **عقد على منافع** سواء من الأعيان أو من الأبدان.
- ٢/ يجب أن تكون **المنفعة مباحة شرعاً**.
- ٣/ يجب أن تكون **المنفعة محددة ومعلومة نافية للجهالة**.
- ٤/ يجب **تحديد مدة الانتفاع** بالشهر أو السنة أو أكثر.
- ٥/ يكون **مقابل المنفعة عوضاً معلوماً**.

عقود الإجارة المنتهية بالتمليك كما تقوم بها المصارف الإسلامية:

بدأت المصارف الإسلامية تمارس صيغة الإجارة كأحد صيغ استثمار الأموال وتمويل رجال الأعمال، وتطورت لحاجة الناس إليها، فيقوم المصرف الإسلامي بشراء الأصل الثابت المطلوب تأجير منافعه بناء على طلب العميل، ثم يؤجره له مع الوعد أو عدم الوعد بالبيع في نهاية مدة عقد الإجارة أو خلالها حسب الأحوال.

وأجازت هيئة الفتوى والرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية تلك الصيغة، حيث تنطوي على عقدين منفصلين هما:

- ١/ **عقد إجارة بعوض نظير الانتفاع بالأصل الثابت:** وهو من عقود المعاوضات الجائزة شرعاً.
- ٢/ **عقد وعد بالبيع:** من قبل المصرف الإسلامي في نهاية مدة عقد الإجارة أو قبلها، (وعد ملزم أو غير ملزم).

شروط عقد الإجارة:

- ١/ أن يكون المعقود عليه مصدر المنفعة مقدوراً الاستيفاء شرعاً.
- ٢/ أن تكون المنفعة المعقود عليها مباحة شرعاً.
- ٣/ أن يكون المعقود عليه مملوكاً للمؤجر حتى يستطيع نقل منافعه إلى المستأجر.
- ٤/ أن تكون المنفعة المعقود عليها معلومة علماً يمنع الجهالة والمنازعة.
- ٥/ أن تكون الإجارة مالاً متقوماً محدداً ومعلومياً.
- ٦/ أن يكون أجل عقد الإجارة محدداً ومعلومياً.
- ٧/ أن يكون المعقود عليه خالياً من العيوب التي تخل بالانتفاع به في وقت إبرام العقد، وإذا حدث عيب خلال فترة الانتفاع على المؤجر إصلاحه أو فسخ العقد.

أنواع عقود الإجارة في التطبيقات المعاصرة:

١/ عقود الإجارة التشغيلية: عقود تأجير منافع مباحة شرعاً ومعلومة بعوض معين إلى أجل معين دون وعد بالتملك، وهي الشائعة حالياً مثل عقود تأجير العقارات والسيارات والطائرات...، ولها تسميات مختلفة منها: التأجير التمويلي.

٢/ عقود الإجارة المنتهية بالتملك: نفس عقود الإجارة التشغيلية ولكن بشرط الوعد بالتملك، فينتهي عقد الإجارة بتملك العين إلى المستأجر إذا تراضى الطرفان على ذلك، ويكون هذا الوعد ملزماً أو غير ملزم، وقد يكون التملك كالاتي:

- إجارة منتهية بالتملك عن طريق الهبة من المؤجر إلى المستأجر.
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع بثمن يحدد في نهاية أجل عقد الإجارة.
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع قبل انتهاء مدة عقد الإجارة بثمن يعادل باقي أقساط الإجارة.
- إجارة منتهية بالتملك عن طريق البيع التأجيري.

أركان عقد الإجارة وشروطه:

١/ المتعاقدان: (المؤجر: المالك الذي يؤجر العين موضوع الانتفاع، المستأجر: المنتفع بالعين مقابل عوض).

٢/ المنفعة: موضوع العقد سواء كانت منفعة الأعيان أو الأبدان حسب الأحوال، (مشروعة مباحة ومحددة ومعلومة).

٣/ قيمة العقد: العوض أو الأجرة التي يدفعها المستأجر مقابل المنفعة التي سوف يحصل عليها (محدد ومعلومة).

٤/ صيغة العقد: ما يرد من نصوص في العقد تظهر إرادة الطرفين في عملية الإجارة فعلى سبيل المثال يقول المستأجر: أجر لي هذا... فيقول المؤجر: قبلت ذلك... أو أجرتك إياه.

الفصل الرابع: عقد بيع المشاركة:

- المشاركة المتناقصة التي تتكون من عقدي المشاركة والإجارة هي البديل الأكثر جاذبية، ففي المشاركة المتناقصة تتناقص حصة الممول في الأصول تدريجياً وفي المقابل تزداد حصة العميل تصاعدياً.
- تظهر عملية الاشتقاق الرياضي أن صيغة المشاركة المتناقصة الرياضية مشابهة للصيغة المستخدمة في القروض التقليدية لكنه في صيغة المشاركة المتناقصة يمكن استبدال الفائدة بمعدل سعر الإيجار.
- في صيغة المشاركة المتناقصة لا يتجاوز الرصيد المتبقي على العميل في أي مرحلة السعر الأصلي للأصول.

حجم وهيكل قطاع البناء والتشييد في المملكة العربية السعودية

- يمثل قطاع البناء والتشييد محورياً هاماً من محاور التنمية إلى تعيشها المملكة في المرحلة الراهنة، لما تقوم به من دور هام في دفع عجلة النمو، وخلق المزيد من فرص العمل، وتحريك النشاط الاقتصادي في العديد من الصناعات والأنشطة الأخرى المرتبطة به، ويعني: أن قطاع البناء والتشييد يعتبر محركاً رئيساً للنمو في الاقتصاد الوطني.
- حقق قطاع البناء والتشييد خلال السنوات الأربع في خطة التنمية الثامنة معدل نمو سنوي متوسط قدرة ٤,٩%.
- بلغت مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي عام ٢٠٠٨م نحو ٦,٩% نتيجة لزيادة القيمة المضافة التي حققها القطاع من نحو ٤٧,٥ بليون إلى نحو ٥٨,٨ بليون ريال خلال المدة نفسها، وبلغت الأصول الإجمالية لقطاع البناء والتشييد نحو ١٥٤,٤ بليون ريال في عام ٢٠٠٨م

النشاط العقاري وحجم الاستثمار والتمويل العقاري في المملكة العربية السعودية:

- النشاط العقاري يؤدي إلى ازدهار الأنشطة المرتبطة بصناعة العقار المتمثلة في قطاع التطوير العقاري وإدارة المشاريع والاستشاريين والمقاولين ومواد البناء بالإضافة إلى الخدمات المساندة مثل التمويل.
- يقدر المحللون الاقتصاديون أن معدل النمو السكاني منذ العام ١٩٩٦ كان حدود ٢,٥% سنوياً وارتفع عدد السكان إلى ٢٣ مليون نسمة في عام ٢٠٠٦م متوقعاً أن يصل إلى ٣٣,٧ مليون نسمة بمعدل زيادة سنوياً ٢,٩%.
- قدر المختصون في النشاط العقاري الطلب على المساكن بحوالي مليون وحدة سكنية خلال الفترة (٢٠٠٥-٢٠٠٩)، أي بمعدل ٢٠٠ ألف وحدة سنوياً، وتعمل الحكومة على زيادة ملكية الوحدات السكنية بين الأسر السعودية من ٥٥% في سنة ٢٠٠٤ إلى ٨٠% بحلول ٢٠٢٠م.

النشاط العقاري في المملكة العربية السعودية

- يمثل القطاع السكني حوالي ٧٠% من كامل نشاط العقارات في المملكة من حيث القيمة، ويحتاج إلى ضخ استثمارات كبيرة تقدر من ٨٠ إلى ١٠٠ مليار ريال سنوياً لمقابلة الطلب السنوي على الإسكان حتى عام ٢٠٢٠م.
- يعتبر السوق السعودي من أهم الأسواق العقارية المتسارعة بالمنطقة ويشهد ضخ استثمارات هائلة في السوق العقارية السعودية تصل إلى ٢٥٠ مليار دولار (تريليون ريال) كقيمة استثمارات خلال الـ ١٢ عاماً المقبلة.
- الصناعة العقارية قادرة على صناعة ٣٠٠ ألف وظيفة حقيقية للشباب السعودي.
- المملكة من أكثر الدول استقطاباً للاستثمارات العقارية نظراً لنموها الاقتصادي الثابت الذي يشكل مصدر طمأنينة للشركات الاستثمارية العربية والدولية.

- تقدر إحصاءات القطاع الخاص حجم الاستثمارات العقارية في السعودية بأكثر من واحد تريليون ريال سعودي من دون الأخذ بالاعتبار الاستثمارات القادمة في المدن الاقتصادية الجديدة.
- وقدرت أن القطاع العقاري السعودي حقق خلال الأعوام الخمسة الماضية نمواً في رأس المال الثابت في السوق العقارية تجاوزت نسبته ٤٠%، وارتفع قطاع العقار والتشييد في الناتج المحلي الإجمالي السعودي من ١,٧٤ بليون ريال في عام واحد فقط هو عام ٢٠٠٠ إلى أكثر من ٥٤,٥ بليون ريال.
- أكد الخبراء ارتفاع حجم الاستثمارات العقارية في المملكة لأكثر من تريليوني ريال، ما يجعل المملكة تحتل المرتبة الثانية كأكبر سوق عقارية في العالم، ويحتل القطاع المرتبة الثانية كرافد أساسي للاقتصاد السعودي، ويشكل أكثر من ٧% من الناتج المحلي باستثمار ١,٤ تريليون ريال، ويوظف أكثر من ١٥% من العاملين في القطاعات المدنية.
- أكد الخبراء توجه قوي لدى الدولة في زيادة حجم الإنفاق على مشاريع البنية التحتية، وعلى تشجيع صناعة الإسكان والتمويل العقاري السعودي، وازدياد الطلب على المشاريع والمنتجات السكنية، خصوصاً في المدن الرئيسية.

أبعاد مشكلة الإسكان في المملكة:

- مشكلة الإسكان في المملكة وبخاصة في المدن الكبيرة التي تتميز بارتفاع كثافتها السكانية مما يسهم في زيادة الطلب على المساكن وارتفاع أسعارها، وبحسب الدراسات فإن أزمة السكن تتمثل في وجود فجوة بين العرض والطلب.
- صندوق التنمية العقارية منذ إنشائه عام ١٣٩٥ _ ١٣٩٦ هـ قدم ٥١١٨٢٤ قرصاً ولم يواكب الزيادة في الطلبات.

عوائق الحصول على السكن في المملكة:

- دراسة فريق جامعة الملك فيصل بين أن أهم عوائق الحصول على السكن في المملكة في الوقت الحاضر عدة أسباب:
- تزايد أعداد السكان.
- الهجرة المتزايدة إلى المدن الرئيسية.
- ارتفاع تكاليف بناء المساكن.
- الضغوط الاجتماعية نحو تكبير المسكن.
- كبر حجم الأسرة السعودية.
- قلة الأراضي السكنية المتاحة ضمن النطاق العمراني للمدن.
- كبر مساحة قطع الأراضي السكنية وعدم توافر قطع الأراضي الصغيرة بالفدر المطلوب.
- عوائق تمويلية.

العوائق التمويلية:

وبحسب دراسة فريق جامعة الملك فيصل، فإن أبرز العوامل المتعلقة بمشكلة تمويل بناء المساكن هي كما يلي:

- ارتفاع أسعار الأراضي وبخاصة المطورة منها مما يزيد من تكلفة بناء.
- تأخر الحصول على قرض صندوق التنمية العقارية.
- صعوبة الحصول على قرض من البنوك التجارية مع ارتفاع تكاليف القرض.

الطلب المتوقع على المساكن:

قدرت إحدى الدراسات الطلب على المساكن في كل فترة خمسية إلى عام ١٤٤٥ هـ (٢٠٢٥) كمايلي:

- (٥١٢) ألف مسكن في الفترة ١٤٢٥ هـ _ ١٤٣٠ هـ / ٢٠٠٥ _ ٢٠١٠ م.
- (٥٦٧) ألف مسكن في الفترة ١٤٣٠ هـ _ ١٤٣٥ هـ / ٢٠١٠ _ ٢٠١٥ م.
- (٦٣٣) ألف مسكن في الفترة ١٤٣٥ هـ _ ١٤٤٠ هـ / ٢٠١٥ _ ٢٠٢٠ م
- (٧١٠) ألف مسكن في الفترة ١٤٤٠ هـ _ ١٤٤٥ هـ / ٢٠٢٠ _ ٢٠٢٥ م

مصادر تمويل بناء المساكن في المملكة:

- ٥٢,٨% من المساكن مولت تمويلًا ذاتياً من مدخرات الأسر.
- ٤٠% مولت بدعم من صندوق التنمية العقاري.
- ٦% مولت من القطاع الخاص.
- ٥% من المساكن القائمة كانت بمساعدات من الأقارب وغيرهم.

الجهود التي بذلتها الدولة للتغلب على مشكلة الإسكان:

١/ التوجيهات السامية الصادرة: عام ١٤٢٥ هـ (٢٠٠٤) زيادة رأس مال صندوق التنمية العقارية بـ(٩) مليارات ريال من فائض الموازنة، ومبلغ مماثل في عام ٢٠٠٦ م، مكنت الصندوق من تقديم (٥٣) ألف قرض في ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦.

٢/ الأمر السامي الكريم القاضي بالموافقة على عدد من الإجراءات الإضافية لأساليب التحصيل الاعتيادية للصندوق من أجل تحسينها وزيادة كفاءتها.

٣/ محاولة إزالة العقبات التي تحد من قيام المصارف التجارية والشركات الخاصة بتوفير التمويل طويل الأجل للإسكان بشروط تعاقدية ميسرة: واعتماد آليات وضوابط يمكن في إطارها ضمان حقوق الأطراف المتعاقدة، مثل ما تقوم به الدولة حالياً من العمل على إصدار الأنظمة المساندة للتمويل الإسكاني مثل:

الأنظمة المساندة للتمويل الإسكاني:

أ/ **نظام التمويل العقاري:** لتنظيم العلاقة بين المؤسسات والشركات العقارية وبين المستفيدين من برامج بناء المساكن وتمليكها بالتقسيط، وضمان حقوق الطرفين، وخاصة أن تلك الشركات تعاني زيادة القروض المتعثرة مما يجعلها تتبالغ في زيادة نسبة الأرباح.

ب/ **نظام الرهن العقاري:** لضمان حقوق شركات ومؤسسات التمويل العقاري، وجعل الاستثمار في هذا المجال أكثر أماناً ومنافسة، حيث يكفل النظام للشركة الممولة للمسكن رهن المسكن لصالحها حتى يدفع جميع الأقساط المستحقة على المسكن، وبعد ذلك يفك الرهن.

ج/ **نظام جباية الزكاة على الأراضي المعدة للتجارة:** مازال قيد الدراسة، وسيساعد تطبيقه على انخفاض أسعار الأراضي خاصة في المخططات الجديدة، وذلك بالتقليل من تأثير المضاربات على ارتفاع أسعار تلك الأراضي.

الفصل الخامس : الأهداف الرئيسية لقطاع الإسكان خلال خطة التنمية الثامنة:

- توفير مسكن لكل أسرة لا يتوافر لها المسكن.
- زيادة ملكية المواطنين للمساكن.
- يعتمد تحقيق الأهداف الرئيسية لقطاع الإسكان في خطة التنمية الثامنة على السياسات التالية:
 - توفير الإسكان للفئات المحتاجة من ذوي الدخل المنخفض والمحدود.
 - تنوع أساليب التمويل والدعم والمساندة الحكومية وغير الحكومية وإسهام القطاع الخاص في تنمية قطاع الإسكان.
 - تخفيض تكاليف إنشاء المساكن وصيانتها.
 - تغطية برامج الإسكان لجميع مناطق المملكة والتركيز على المدن الصغيرة والمتوسطة خاصة المجاورة للكبيرة.
 - تحسين إدارة الأراضي السكنية وتنظيم جانب العرض منها وتوفير التجهيزات والخدمات العامة لها مع أحكام ضوابط توزيع منح الأراضي.
 - تعزيز دور القطاع الخاص من خلال إسهام البنوك ومؤسسات وهيئات التمويل العقاري والسعي لاستصدار الأنظمة والتشريعات المنظمة لذلك.
 - مراجعة أنظمة البناء والمواصفات بحيث تساعد على تخفيض التكلفة وزيادة المعروض من الأراضي والمساكن.
 - التوسع في مشاريع الإسكان الخيرية وتقديم الدعم والمساندة لها.

سوق العقار وتحليل الطلب والعرض: أسواق التمويل العقاري:

(١/ السوق الأولي، ٢/ السوق الثانوي):

السوق الأولي: هي السوق التي يتم فيها تنشئة وضمان وتسوية وخدمة قروض الرهن العقاري بواسطة مؤسسات التمويل العقاري.

يمكن تصنيف مؤسسات التمويل حسب:

- نوعية مؤسسات التمويل.
- طرق تنشئة تمويل الرهن العقاري.
- درجة المساهمة الحكومية.

السوق الثانوي: التي يتم فيها تداول (بيع وشراء) الرهون العقارية والأوراق المالية المضمونة بالرهن العقاري، وذلك عندما يقوم المستثمرون في سوق رأس المال الثانوي بشراء تلك الأصول من مؤسسات التمويل العقاري المختلفة.

أقسام مؤسسات الرهن العقاري:

١/ وسطاء الاستثمار العقاري:

(وسيط حكومي، وسيط غير حكومي، مؤسسة تمويل عقاري خاصة).

٢/ مستثمرو الرهن العقاري.

مميزات السوق الكفاء:

١/ المنتجات قابلة للتبادل.

٢/ يوجد عدد كافي من المشترين والبائعين.

٣/ المعلومات عن المنتج متوفرة.

٤/ التدخل الحكومي ضعيف ولا يكاد يذكر.

٥/ الأسعار مستقرة غالباً.

٦/ سهولة توفر ونقل المنتج.

خواص السوق العقاري والعوامل المؤثرة عليه:

١/ عدم قابلية نقل العقارات:

العقارات كسلعة تختلف اختلافاً أساسياً عن السلع الأخرى القابلة للنقل والتي يؤثر مكان بيعها على أسعار النقل فقط، فأكبر وأهم عامل مؤثر على سعر العقارات هو الموقع، لأن الأرض لا يمكن توفيرها حسب العرض الكبير ولا يمكن نقلها من حيث الطلب الضعيف ولا يمكن تخزينها إلى حين يراد استعمالها، وبائع العقار يمكنه عن طريق الإعلان إظهار خواص السلعة ولكن الشيء الوحيد الذي لا يمكن له عملة هو نقل السلعة.

٢/ توافر المعلومات:

يجب على المقيم البحث عن الكثير من المعلومات الخاصة بالاقتصاد والمناخ السياسي والاجتماعي وحالة البيئة لأي منطقة والتعداد ومتوسط الدخل لسكان المنطقة ليتمكن له عمل تحليل مناسب لسعر أي عقار بالمنطقة.

أسباب عدم كفاءة السوق العقاري :

١/ المنتج مميز ولا يمكن تبادله: كل عقار له مميزات خاصة.

٢/ عدم توفر عدد كبير من البائعين والمشتريين: ممن لديهم دراية كاملة بأسعار السوق والعوامل التي تؤثر عليه.

٣/ تغير عداد البائعين والمشتريين في كثير من الأحيان: من وضع الاتزان لتخلق "سوق بائعين" أو "سوق مشتريين".

٤/ تحكم السوق العقاري العديد من لقوانين والنظم الحكومية: مثل قوانين تحديد الإيجارات.

٥/ العقارات لا يمكن نقلها.

تحليل السوق العقاري:

- تحليل السوق يجب أن يشمل البيانات السكانية (التعداد، توزيع الأعمار، نوعيتهم، متوسط الدخل، التعليم، الزواج).
- يمكن تحسين تحليل السوق بتقسيمه إلى أجزاء ذات خواص محددة مثل: رغبات السكان في نوعية العقار: (سكن متوسط، فاخر...، أنشطة مهنية، أنشطة ترفيهية، خدمات تعليمية).
- معرفة بيانات السكان الديمغرافية يمكن تقدير الطلب المحتمل على العقارات ومستوى العقارات المطلوبة ونوعية وحجم الخدمات المطلوبة لأي منطقة.
- دراسة "الطاقة الاستيعابية" لأي منطقة أحد الدراسات الهامة لتحليل السوق فهي دراسة عدد الوحدات السكنية التي يمكن شغلها في فترة زمنية محددة في منطقة واحدة، والعروض الموجودة لأي منطقة يجب وضعها عين الاعتبار في ضوء الطلب المتاح وضوء نسبة الإشغال والفراغات المتوقعة مستقبلا (هل هناك حاجة لبناء جديد أم لا؟).

العناصر التي تخلق قيمة للسلعة:

- الطلب على السلعة.
- استخدام السلعة.
- ندرة السلعة.
- قابلية نقل الملكية.
- وجود قوة شرائية.

محددات الطلب على العقار:

١ / العوامل الديموغرافية: العامل الرئيسي والأساس المتعلق بالسكان (حجم السكان، معدلات النمو السكاني، الفئات العمرية، طبيعة السكان وفئاتهم الاجتماعية، طبيعة أعمالهم، متوسط دخلهم..). **فكلما زاد متوسط الدخل (عامل اقتصادي) أدى ذلك لزيادة الطلب على العقار، وكلما زاد عدد السكان كان هناك زيادة على طلب العقارات الكبيرة أو الواسعة.**

٢ / مستويات التوظيف والأجور: يحدد القدرة الشرائية للسكان، فكلما كان مستويات التوظيف كبيره (البطالة منخفضة) كان الدخل أو متوسط الأجور مرتفعاً وكان هناك قدرة أكبر على امتلاك العقار.

٣ / مستويات الإشغال (معدل العقارات غير المستغلة):

٤ / العوامل النفسية والتفضيلات الشخصية.

محددات العرض في سوق العقار:

١ / أسعار مدخلات الإنتاج والتكنولوجيا المستخدمة: التكلفة هي من العوامل الأساسية في العرض، فكلما زادت أسعار مدخلات الإنتاج التي نستخدمها في إنشاء العقارات وصيانتها كانت الأسعار أعلى، مثل أسعار مواد البناء، والتكنولوجيا المستخدمة كلما كانت أكثر تقدماً زادت من إنتاجية عناصر الإنتاج وأدى ذلك إلى تقليل التكلفة.

٢ / المعروض من مواد البناء والعمالة: مرتبط بأسعار مدخلات الإنتاج ونذكرها هنا بنقطة منفصلة لأهميتها، فإذا كان هنالك عرض كبير من مواد البناء وهناك عمالة متخصصة في البناء فهذا سينعكس على تكلفة الإنتاج وتقليلها.

٣ / أساليب الرقابة الحكومية.

٤ / السياسات المالية الحكومية: (العوائد، الفائدة البنكية...) فإذا كانت السياسة المالية هي من نوع التوسعي التي تهدف إلى زيادة الإنفاق فهنا قد تختلف العوائد والفائدة البنكية وقد يكون هناك طلب أكبر على الفوائد، وإذا تحدثنا عن السياسة النقدية التوسعية فهدفها تقليل الفائدة وتقليل تكلفة الحصول على رأس المال؛ لكن بجميع الأحوال سواء كانت السياسة مالية أو نقدية أو سياسة حكومية بشكل عام فهذه السياسة تلعب دوراً في التأثير على عوائد الاستثمارات؛ والفوائد البنكية.

٥ / المخزون العقاري: كلما كان المخزون العقاري كبيراً (كميات كبيرة من الشقق السكنية أو البيوت المبنية سابقاً) أدى ذلك إلى انخفاض سوق العقار لأن العرض يكون كبيراً.

تصنيف السوق: تقسيم السوق المستهدف إلى شرائح:

- حسب المنطقة: (الوسطى، الغربية، الشرقية، الشمالية، الجنوبية).
- أو حسب المدينة: (الرياض، مكة، المدينة...).
- أو حسب نوع المنشأة: (تجاري، سكني، ترفيهي، صناعي، زراعي).
- أو حسب المستوى الاقتصادي: (مرتفعي الدخل، متوسطي الدخل، محدودي الدخل).
- أو حسب مستوى البناء: (فاخر، متوسط، اقتصادي).

القيمة السوقية: هي التي يمكن تحديدها من خلال تفاعل العرض والطلب، والقيمة التقديرية؛ أما القيمة السوقية فهي القيمة التقديرية الأكثر احتمالاً التي يمكن أن يستغلها العقار في سوق مفتوح ومنافس وبحيث يتصرف كل من البائع والمشتري بمهارة وعلم بحالة السوق...

الشروط:

- أن السعر نقدي.
 - البائع والمشتري متحسان لإتمام الصفقة.
 - كل من الطرفين على دراية بالسوق ويتصرف لصالحه الشخصي.
 - تم عرض العقار فترة مناسبة في السوق.
- دراسة الطاقة الاستيعابية:** تشمل دراسة عدد الوحدات السكنية وغير السكنية التي يمكن شغلها في فترة زمنية محددة في منطقة محددة ومعرفة حجم المعروض وتوقع حجم الطلب المستقبلي لمعرفة مدى الحاجة إلى بناء جديد من عدمه.

مؤسسات التمويل العقاري: هي مؤسسات تقدم التمويل العقاري اللازم لتسوية العلاقات بين المشتري والبائع بواسطة مجموعات عقارية معارضة للمؤسسات في السوق الأولية وهي:

- ١ / الوسيط العقاري.
- ٢ / خبير التقييم العقاري.
- ٣ / الوكيل العقاري.
- ٤ / شركات التأمين.
- ٥ / وكالات الاستعلام الائتماني.
- ٦ / وكلاء إنهاء وتسوية الرهن العقاري.
- ٧ / الجمعيات المهنية.

أقسام المؤسسات التمويلية:

أولاً: حسب نوعية مؤسسات التمويل:

- ١ / مؤسسات إيداعية: تقبل الودائع.
- ٢ / مؤسسات غير إيداعية: لا تقبل الودائع من الجمهور.

ثانياً: حسب طرق تنشئة تمويل الرهن العقاري:

- ١ / التمويل العقاري بالتجزئة.
- ٢ / التمويل العقاري بالجملة.
- ٣ / المرسلون العقاريون.

الفصل السادس:

ثالثاً: حسب درجة المساهمة الحكومية:

١/ التمويل الحكومي.

٢/ **التمويل التقليدي:** قروض غير حكومية تنقسم إلى: (قروض نموذجية، قروض غير نموذجية، قروض ضخمة، قروض اقل تميزاً، قروض غير رسمية).

الوسيط العقاري: الوسيط يوفق بين رغبات المشتري وبائع العقار مقابل الحصول على عمولة (سمسرة) منهما لمساعدتهما في الحصول على التمويل اللازم من الممول في عملية تنشئة وضمان الرهن العقاري، ويرتبط بهذا المفهوم كل من:

• السمسرة.

• الوكالة.

مستويات وكالات السمسرة:

• وكالة سمسرة شاملة.

• وكالة سمسرة عامة.

• وكالة سمسرة خاصة.

• وكالة سمسرة بالندب.

علاقات الوكالات:

١/ **البائع هو الأصيل:** فهو يحرر الاتفاق مع السمسار، ويقوم السمسار بالتفاوض مع المشتري لمصلحة البائع.

٢/ **المشتري هو الأصيل:** فهو يحرر الاتفاق مع الوكيل (السمسار) ثم يتفاوض الوكيل مع البائع لمصلحة المشتري.

٣/ **السمسار هو وكيل مزدوج للطرفين للمشتري والبائع معاً:** فهو يفاوض الاثنين معاً.

٤/ **البائع هو الأصيل** وهو من يحرر الاتفاق مع السمسار ثم يندب السمسار: أو يقوم بإعطاء وكالة للبيع بالندب الذي يتفاوض مع المشتري لمصلحة البائع

خبير التقييم العقاري:

يقوم بالتقييم الدقيق لقيمة العقار حتى يكون ضمان كافي للقرض المقدم للمشتري، ويقدم تقرير تقييم:

• مؤهلات خبير التقييم.

• خبرة الخبير.

• أغراض التقييم.

• تصاريح مزاوله المهنة.

الوكيل العقاري: يتولى فحص ومراجعة كافة المستندات والإجراءات من الناحية القانونية ليضمن سلامة تنشئة القرض العقاري وضمان التمويل بالرهن العقاري، واتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة لإتمام وتسوية التمويل العقاري (إجراءاته قانونية).

شركات التأمين:

تقدم شركات التأمين عدد من المنتجات التأمينية في مجال الرهن العقاري منها:

- تأمين الرهن العقاري.
- تأمين حق ملكية العقار.
- تأمين المخاطر.

التسويق العقاري يركز على:

- الخدمات العقارية المختلفة.
- الخواص المميزة للعقارات.
- سوق العقارات.
- بعض التعاريف العقارية.

الخدمات العقارية المختلفة:

- التسويق العقاري.
- التقييم والتسعير.
- المستشار العقاري.
- التعليم.
- التمويل.
- التنمية العقارية.
- إدارة الأملاك.

المنظمات المهنية: توجد بالولايات المتحدة أربعة جمعيات مهنية لخدمة الأطراف المتصلة لجهة التمويل والرهن العقاري، وهذه الجمعيات المختلفة تتفاعل مع الهيئات التشريعية لوضع قوانين العقارات، ووضع اللوائح المنظمة لحماية الجمهور (قانون الأخلاقيات)، والجمعيات هي:

- جمعية مصرفي الرهن العقاري.
- الجمعية الوطنية للعقاريين.
- جمعية المصرفيين الأمريكيين.
- الجمعية الوطنية لبناني المنازل.

التقييم العقاري:

- التقييم (التثمين) العقاري هو تقدير قيمة العقارات أو الأراضي بناءً على دراسة المكان وطبيعة وحالة العقار لأغراض البيع والشراء والرهن والتقسيم والتأمين وما شابهه من تعاملات تجارية.
- يعتبر من أهم الأسس الاقتصادية لمعرفة قيمة وثمن الممتلكات، ومعرفة القيمة الاقتصادية لمعظم مرَكبات الاقتصاد.
- أسس التقييم لا يقوم بها عالمياً إلا مؤسسات أو أشخاص مرخصون بعد اجتياز امتحانات مهنية، وترتبط معظمها بنظام جباية الضرائب حيث أن جميع عقارات مواطني البلد يتم تقييمها من قبل جهة رسمية لمعرفة نسبة الضريبة عليها ولكل فرد أو مؤسسة على حدة، ثم تأتي بعدها ممارسة البنوك للرهن والتمويل العقاري.
- تركز عليه التقييم على: المبنى نفسه (معرفة الخواص الطبيعية للمبنى): مثل مساحه الأرض ومساحه البناء واستعمال المبنى واستعمال الأراضي حوله وإطلاله على الشوارع المحيطة ومدى الاستفادة من استغلال المبنى أو استثنائه من انظمه البناء وحالته الإنشائية وجودته والعمر الزمني لمواد التنفيذ وأية مميزات إضافية، والخواص المالية: مثل طريقه التمويل والديون المتبقية ومعدل التأجير السنوي ومعدل الفائدة، وتحليل التكلفة ومقارنتها بالبيع المباشر أو عن طريق الوسيط أو التسويق والإعلان والعائد الإيجاري الشهري والسنوي مع معدل فائدة وتضخم، ورأس المال الإضافي المتحصل عليه بسبب حيازة المبنى، والخواص القانونية: كفك الرهن واحتمالات تغير الأنظمة البلدية للحي أو وجود كود للبناء.

طرق التقييم تختلف من دولة إلى أخرى حسب الأنظمة الاقتصادية والمحاسبية التي تحكمها، ولها علاقتها القوية بموضوع التمويل والائتمان والقروض، لذلك فإن إيجاد هيئة أو جمعية وطنية تشرف على موضوع التقييم وتضع أساسياته وتراقبه هو أمر مهم لأنها تؤثر على الاقتصاد الوطني

أهمية التقييم العقاري:

١/ تتضح أهميته من الطبيعة المتغيرة للممتلكات العقارية: وخصوصاً في التعامل معها كسلعه استثماريه، حيث أن كل عقار له قيمته الخاصة.

٢/ يعد من أهم مراحل عملية الاستثمار العقارية: لأن ممارسه التقييم من جهات غير مخصصه تلحق الضرر بأطراف كثيرة في العملية العقارية وتلحق الظلم بعدة أطراف، مما يضعف السوق العقاري نتيجة إعطاء السلعة العقارية أثماناً مغايرة لثمنها الحقيقي و بروز العشوائيات في تحديد القيمة.

٣/ لمعرفة نصيب الزكاة أو قيمه الضرائب: حيث انه أساس في احتساب القيمة الأساسية للممتلكات سواء لعمليات التمويل أو دراسات الجدوى الاقتصادية، وله آثاره الإيجابية على المجتمع، كما أن له آثاره السلبية إذا ما تم تقنينه ووضع الأسس التي تضمن عدالته في التقييم.

كيف ظهر التقييم العقاري؟:

- في بادئ الأمر كانت المزايدات هي الطريقة الوحيدة للتعامل مع أصول العقارات، ومع زيادة التعامل بها ظهرت الحاجة إلى نظام تقييم مبنى على معايير محددة لتحديد قيمة العقار، إلا أن السوق العقاري لم يضع حتى الآن آلية محددة لتقييم العقارات بسبب اختلاف ظروفه وعوامله من مكان لآخر، وبالتالي لا تتم عمليات التقييم إلا من خلال خبير متخصص في التقييم يعرف بـ"المقيم العقاري".
- يقدم الخبير تقييمه على هيئة تقرير (Appraisal Report) يوضح فيه الدراسة المستفيضة لتقدير قيمة الأملاك التي يقيمها شامله المنطقة الجغرافية والحالة الاقتصادية.
- يجب على المقيم أن يكون قادراً على قراءة وفهم العديد من النصوص والتعاريف والعقود القانونية، وأن يكون لديه قدر من المعرفة بالعلوم الهندسية لتحديد الأبعاد والخواص الطبيعية للأملاك كما يجب أن يكون ملماً بعلوم البناء والتشييد وحساب تكاليف البناء والصيانة والإدارة للأملاك وتقدير ما تدره الأملاك من عائد، ويجب أن يلم بعلوم الهندسة والمساحة والاقتصاد والمحاسبة والإدارة والتمويل العقاري.

أسس تحديد قيمة العقار:

١/ مواصفات العقار: (الموقع، الخدمات، القيمة):

- من حيث الموقع، سهوله المواصلات، نسبة الازدحام السكاني، المساحة المطلوب تقدير ثمنها، شكلها، مستوى الأرض بالنسبة إلى منسوب الشارع الذي تقع فيه، وسهوله توصل المرافق العامة إليها.
 - من حيث القيمة السوقية والعوامل المؤثرة، وزيادة الأسعار وانخفاضها حسب العرض والطلب والحالة المتوقعة.
 - من حيث عمر العقار، معدلات الإهلاك، المنافع الملحقة بالعقار كالحدايق والمساحات الخضراء والمواقف.
 - من حيث المستندات والوثائق الخاصة بالوحدة العقارية وفحصها والوقوف على الوصف القانوني ونوع الملكية ومدى استخدام التراخيص في البناء، وكافة الإجراءات اللازمة للتسجيل في وكالة التسجيل العقاري.
 - من حيث العائد الاستثماري للعقار المطلوب تقييمه وأفضل وسائل الاستغلال المادي له.
- ٢/ التوقع: ثمن العقار يتأثر بتوقع الأسعار مستقبلاً، وتوقع الأسعار قد يخل باتزان العرض والطلب، والتوقعات مرتبطة بنوع العقار فمثلاً:

- الوحدات السكنية مرتبطة بتوافر الخدمات والمستوى الاجتماعي بالمنطقة.
- العقارات التجارية تعتمد في سعرها على توقع السوق لقدرة العقار على تحقيق دخل لصاحبه.
- العقارات بصفه عامه يرتفع سعرها على المدى الطويل ولذا يشتريها الناس لتدر دخلاً أو للحماية من الضرائب أو كمخزون للقيمة المستقبلية، وتوقع ارتفاع السعر قد يكون بسبب تناقص المعروض من الأراضي في منطقه معينه.

٣/ **التغير:** السوق العقاري مثل أي سوق معرض للتغير بتأثير العوامل الطبيعية والعمر، لذا لا يمكن أن يظل ثابتاً في أي منطقة ويجب على خبير التقييم التعرف والتوقع لتأثير التغيير على حالة السوق.

٤/ **المنافسة:**

- **مبدأ المنافسة مبني على انه حين يزيد الطلب على السلعة يرتفع سعرها ويزيد هامش الربح، مما يجذب المزيد من المستثمرين لدخول الصناعة العقارية ويزيد العرض، ومن شان ذلك المساهمة في استقرار الأسعار.**
- **قيمه أي عقار تتأثر بالمعروض حوله من عقارات مماثله.**
- **العقارات التجارية أكثر تأثيراً بمدى المنافسة فمكسب تاجر ما ينتج عنه اجتذاب تجار آخرين للمنطقة مما يخلق سوق عام أو قد ينتج عنه تناقص في هامش الربح.**
- **من أشكال المنافسة الأخرى الجودة والخدمات التي يقدمها العقار نفسه، فليس دائما التنافس على السعر.**

٥/ **التوافق:** توافق العقار مع المنطقة، فعقار في منطقة راقية، يكون أعلى سعراً من العقار المشابه له في منطقة فقيرة.

٦/ **المساهمة:** أي إضافة لثمن العقار (بالبناء) تساوي فقط مساهمتها إلى ثمن العقار (مساهمة الإضافة ليست بالضرورة تكلفة الإضافة وإنما مقدار تأثيرها على السعر).

- العوامل الخارجية:

- **عوامل طبيعية وبيئية:** المناخ، مكان العقار...
- **عوامل اقتصادية:** أسعار العقارات مرتبطة بدورة الاقتصاد الرأسمالي (موجات الارتفاع والانخفاض).
- **القوانين الحكومية:** المتعلقة بالبناء والهدم والإيجارات وتخصيص المناطق.
- **الظروف الاجتماعية:** متوسط الدخل، الذوق العام، الظروف الديموغرافية، الوعي البيئي.

خطوات علمية التقييم (التممين):

١/ **تحديد موضوع التقييم:**

- **التعريف بالعقار المراد تمييزه:** من خلال التوصيف المادي للعقار: وصف للعقار المراد تمييزه، والتوصيف القانوني للعقار: وهو تحديد موقع العقار على الطبيعة وإعطاء التوصيف القانوني لحدود العقار، وعادة تستخدم الخرائط لتحديد موقع العقار على الأرض مع وجود مقياس رسم لخرائط العقار ووصف للحدود والأبعاد لأركان العقار والملاك، ويتم ذلك من خلال سند عقاري

يكون مسجلاً عند كاتب العدل وتقرير مساحي يظهر حدود العقار، وإذا لم يوفر العميل هذه المعلومات يجب على الخبير أن يحصل عليها.

- **تحديد حقوق ملكية العقار المراد تثمينه:** قد تتأثر قيمة العقار المراد تثمينه بأي عامل يحد من استعماله، مثل: عقود الإيجار والتراخيص والحدود المشتركة بين أرضين، وشروط الملكية العقارية وقوانين البناء والإسكان والتشريعات الخاصة بالاستثمار العقاري وغالباً ما نحصل على المعلومات الخاصة بعقود الإيجار والتراخيص من المالك.
- **المعلومات الأخرى نجدها في الهيئات الحكومية:** مع مراعاة الحصول على أحدث المعلومات والتغيرات المتوقعة أو المطلوبة من الهيئات الحكومية المباشرة وأيضا المعلومات المتعلقة بالتشريعات السارية والتغيرات المتوقعة وقت عقد الصفقة مع مقارنة العقارات المشابهة مع العقار موضوع العقد للتأكد من صحة المقارنة وإذا كان العقار مؤجراً قد يكون التثمين عبارة عن تقرير لقيمة الإيجار وحقوق المالك والحياسة وحقوق المستأجر.
- **تحديد تاريخ سريان التثمين:** هو التاريخ الذي يصبح فيه تقدير القيمة ساري المفعول وهو مهم بسبب تغير القيمة فالقيمة تتغير دائماً، وفي معظم الحالات يكون تاريخ المفعول هو تاريخ آخر معاينة للعقار قبل إعداد تقرير التثمين.
- **تحديد القيمة المراد تقريرها:** قد يطلب العميل تثميناً لتقدير أي نوع من الأنواع العديدة والمختلفة من القيمة ومنها قيمة السوق وقيمة الاستثمار والقيمة الضمنية والقيمة التأمينية ويمكن بيانها كما يلي:
- ✓ **قيمة السوق:** القيمة السوقية هي **أعلى سعر ممكن أن يصل إليه العقار في سوق تنافسي مفتوح**، وفي ظل جميع الشروط المطلوبة لعقد صفقة عادلة ويكون لدى كل من البائع والمشتري المعلومات الكاملة.
- ✓ **قيمة الاستثمار:** هي **قيمة العقار بالنسبة لمستثمر له أهداف استثمارية محددة** وهذه الأهداف قد تكون الحصول على مبلغ له دفعة واحدة أو تحقيق تدفق نقدي في وقت محدد في المستقبل.
- ✓ **القيمة الضمنية:** هي القيمة بالنسبة لمستثمر معين اعتماداً على دوافع خاصة باحتياجات بعينها وقد يشجع هذا المشتري على دفع قيمة للعقار أكبر من قيمة السوق، فقد يقوم المشتري بدفع قيمة أكبر لعقار أكبر لعقار ملاصق له بسبب القيمة المتزايدة للقيمة الكلية للأرض نتيجة لهذا المنتج.
- ✓ **القيمة التأمينية:** هي **تكلفة الإحلال بالنسبة للأجزاء المعرضة للتلف والانهيال في العقار.**
- ✓ **القيمة الدفترية:** هي قيمة الأصول التي تظهر في التقارير المالية لمالك العقار وهي **تساوي تكلفة الأصول مطروحاً منها قيمة الإهلاك** ويؤخذ بها في الحسابات المالية.
- ✓ **القيمة العادلة:** هي **السعر النقدي الممكن توقعه للعقار بصورة معقولة في عملية بيع عاجلة** وفي ظل الظروف المطلوبة لتحقيق (بيع عادل).
- ✓ **قيمة التصفية:** هي **السعر الذي يجب على المالك أن يقبله إذا كان لزاماً أن يباع العقار بعد العرض في السوق المفتوحة لمدة زمنية مفتوحة.**

الافتراضات والشروط المقيدة للتمثين (التقييم):

يجب أن يتضمن التقرير البيانات التي تم جمعها وتحليلها والوسائل المستخدمة في التمثين والشروط والافتراضات المقيدة للتمثين ويكشف عنها بدقة في مكان واضح من التقرير وقد تتضمن الافتراضات والشروط التقليدية ما يلي:

- أن يكون العقار في حوزة مالك مسنول وتحت إدارة كفاء.
- أن يكون تقدير القيمة معمولاً به فقط في تاريخ سريان مفعوله.
- انه يتم تمثين العقار بالنسبة لأفضل استخدام له.
- ألا تقع على الخبير المثلثن أي مسؤولية عن تأثير المسائل القانونية على القيمة ألا فيما يختص بالشروط المكتوبة أو أي أمور أخرى يحددها العميل.
- أن نفترض أن حق الملكية قابل للبيع وان يكون التوصيف القانوني صحيحاً.
- أن نفترض أن القياسات المذكورة في المسح أو الخرائط صحيحة وألا يكون هناك أي حدود متداخلة مع أرض الغير واعتداء على حقوق الغير.
- أن نستخدم الرسومات والخرائط فقط للمساعدة على تكوين تصور للعقار وليس لأي غرض أخرى.
- أن يكون تقسيم وحدود العقار التي يمكن تطبيقها عملياً قد روجعت مع السلطات الحكومية والخبير المثلثن ليس مسئولاً عن الأخطاء التي يرتكبها الآخرون .
- ألا يكون هناك عيوب خفيه أو مواصفات مغايرة بالنسبة للتربة.
- يكون التمثين لصالح العميل فقط ولا يجوز إطلاع الآخرين على محتويات تقرير التمثين.

/ تحديد المعلومات المطلوبة ومكان الحصول عليها:

بعد أن يتم تحديد نوع التقييم يتم تحديد نوعية المعلومات المطلوبة والمناسبة لكل طريقه ويجب أن يكون المقيم ملم بكيفية جمع المعلومات ومصادرهما جمع وتسجيل والتحقق من المعلومات، ويمكن تقسيم المعلومات إلى:

أ/ معلومات عامه: البلد - المحافظة - المدينة - الحي - المنطقة المجاورة.

ب/ معلومات خاصة بالعقار: الموقع مساحته - البناء مساحته - أمر البناء.

ج/ معلومات خاصة بطريقة التقييم:

✓ طريقة التكلفة.

✓ طريقة البيع السابق.

✓ طريقة رأسمال الدخل والمصرفات.

٣/ تجميع المعلومات المطلوبة: مقارنه بين المصادر المختلفة للبيانات.

/ تحديد أقصى وأفضل استخدام للعقار:

لتحديد قوى السوق الضاغطة لاستغلال العقار لأقصى وأفضل استخدام (أعلى ربحيه في استخدام العقار) هذا التحليل يقتضي مراعاة الموقع، أبعاد قطعة الأرض، نوعية ومسطح البناء، جميع الخواص الطبيعية الأخرى ومدى مواءمة هذه الخواص لمقتضيات السوق.

٥/ تقدير قيمة الأرض:

يتم في هذه المرحلة مقارنة الخواص الطبيعية والخدمات المجاورة للموقع (غير شامله للبناء) بمثيلاتها بالمواقع القريبة التي لها أفضل وأحسن استخدام مماثل، وبناء على ما سبق يتم تعديل سعر الأرض لتعكس الاختلافات الجوهرية بين موقع التقييم والمواقع المقارنة، ومن هذه المقارنة وبالحكم على أسعار المواقع المجاورة يتم تحديد سعر الأرض (تقييم الموقع).

٦/ تقدير قيمة المبنى (التحسينات): بأحد الطرق الثلاث المعروفة:

أ/ طريقة التكلفة.

ب/ طريقة المقارنة بالبيوع السابقة.

ج/ طريقة حساب القيمة الرأسمالية للدخل (تحديد مقدار الدخل لتحديد القيمة).

/ طريقة حساب التكلفة: تعتمد على حساب الآتي :

- حساب قيمة الأرض باستخدام تحليل "أعلى وأفضل استخدام".
- حساب المنشآت بطريقة التكاليف سواء بالحصص - خاصة للأعمال الغير مكتملة - أو طريقة المعامل النقدي للإنشاءات، أو بحساب سعر وحدة البناء - التي تعتمد على نوعية البناء ومستوى التشطيبات وإجمالي مسطح المنشأ.
- حساب معامل إهلاك للمنشأ الذي يعتمد على العمر الفعال للمنشأ (المنشأ مقصود به العقار) وليس فقط العمر الاقتصادي للمنشأ، وهذا المعامل يمكن أن يقسم إلى:
 - ✓ اهلاكات طبيعيه تنتج من الاستخدام: يمكن ترميم المنشأ وبالتالي يمكن علاجه.
 - ✓ اهلاكات في الأداء التي قد تنتج من تغير احتياجات المجتمع: يمكن تكييف العقار بما يلبي الحاجات المتجددة للناس أو المجتمع.
 - ✓ اهلاكات نتيجة عوامل خارجية: مثل تغير استخدام المنطقة - للأسوأ مثلاً- وهذه غالباً لا يمكن علاجها.

ب/ طريقة البيوع السابقة:

- تعتمد هذه الطريقة أساساً على أسعار السوق الحالية لبيع عقارات مماثلة للعقار.

مواضيع التقييم (عقارات مقارنه) وحيث انه من المستحيل إيجاد عقارين متماثلين تماماً فيجب عمل التعديلات المناسبة على أسعار العقارات المقارنة بخصم قيمة البنود التي تمثل ميزه للعقار المقارن وإضافة قيمة البنود التي تمثل ميزه لعقار التقييم.

ج/ طريقة حساب راس مال الدخل:

هذه طريقه تنجح غالباً في تقييم العقارات التجارية وتعتمد على حساب القيمة الحالية لرأس المال (الصافي التدفقات النقدية) التي يشغلها العقار خلال عمره الاقتصادي، وتقتضي الطريقة الإلمام بإيرادات ومصروفات واهلاك العقار ومعدل سعر الخصم المقبول على هذا النوع من الاستثمارات للوصول إلى رأس المال (التدفقات النقدية) خلال عمر العقار، والمعتاد ألا تتفق هذه النتائج، وعلى خبير التقييم المفاضلة بينها للوصول إلى أفضل قيمة تعبر عن حالة العقار.