



الغرفة التجارية الصناعية بمنطقة القصيم
QASSIM CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY



الأكاديمية العربية العقارية
Arab Real Estate Academy
We are stating the standards

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

من اجل تعارف مهني اجدى،
عرف بنفسك

الاسم:

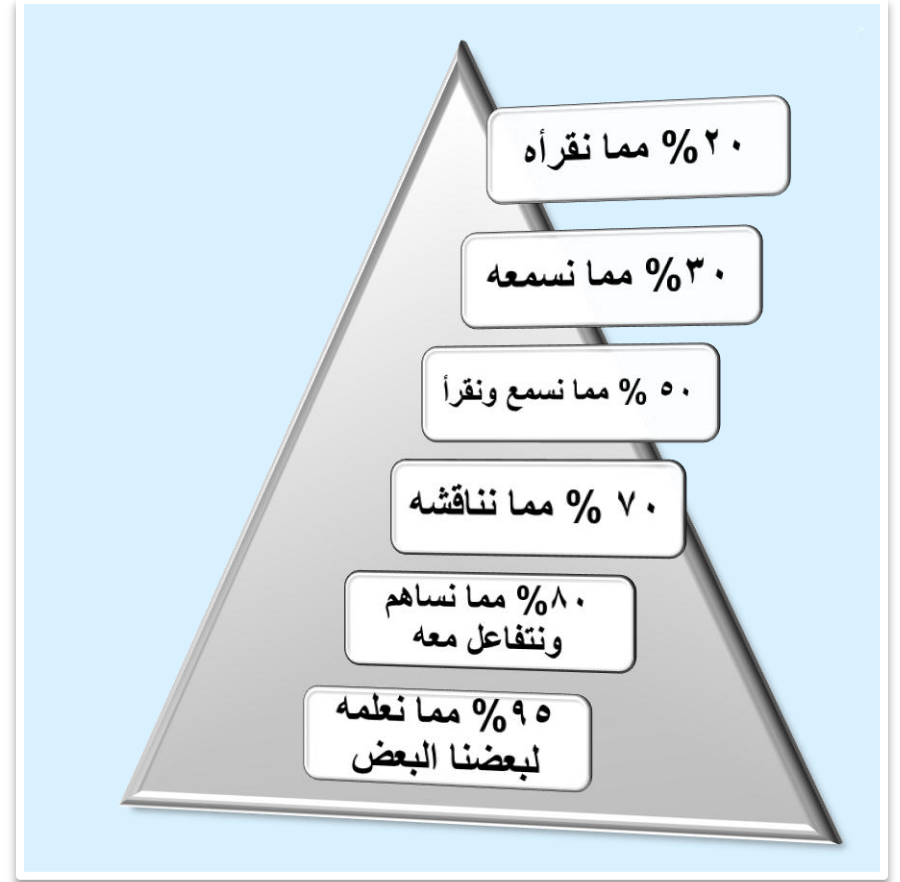
جهة العمل:

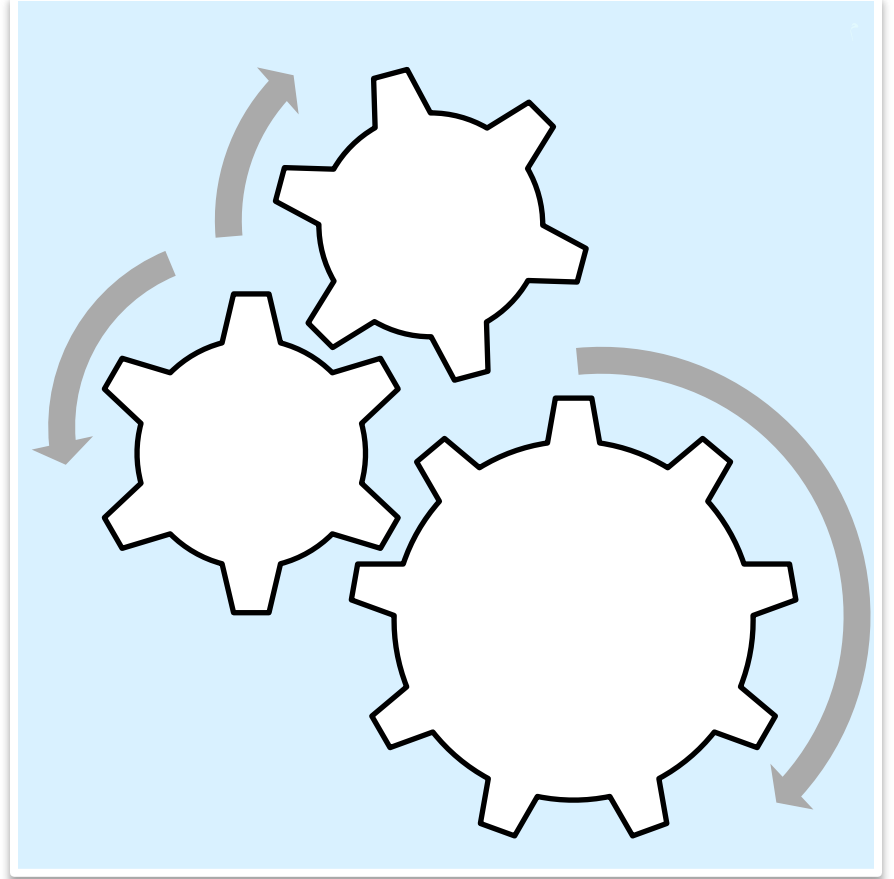
الوظيفة:

عدد سنوات الخبرة العقارية

هل تحصلت على تدريب عقاري:







ما ذا انتم متوقعون!

يمتد تاريخ ممارسة العمل العقاري منذ ألف إنسان
السكن وعرف الاستيطان وقد مارس في ذلك
إجراءات وآليات تأثرت بالحاجة والتطور
الاجتماعي والمكاني والعالم العربي اعتاد ممارسة
البيع والشراء في العقار منذ القدم إلا أن إرثه
الحضاري لم يسجل أي تأصيل علمي مهني لهذا
العمل باعتباره صناعة اقتصادية...

مقدمة:

لعمارة
Arab Re
We are





وصناعة العقار مرت بمراحل متقدمة من النمو والتطور المتلاحق واكتسبت أهمية ودورا كبيرا في الاقتصادات الوطنية ومناحي الاستثمار المختلفة واستلزم هذا التطور فتح آفاق أوسع لدخول علوم ومناهج دراسة العقار وإدارته وتطبيق حزم التقنية الحديثة واستحداث وتبني أساليب وطرق علمية في العمل العقاري ،



مقدمة.

عقارية
Arab



وتعقدت وتداخلت شبكة العلاقات بين مجالات
وأفرع العمل العقاري فظهرت التخصصية
كحل ضروري ومطلب مهم فرضته ظروف
التطور وتحديات المنافسة والحرص على
التميز،

وهكذا برزت فضاءات واسعة للعمل العقاري
فكان ميلاد الأكاديمية العربية العقارية.



مقدمة:

إدارة الممتلكات

التسويق العقاري

التمويل والرهن العقاري

التقييم العقاري

إدارة الممتلكات

السمسة العقارية

التمويل والرهن العقاري

السمسة العقارية

التقييم العقاري

مركز التقييم العقاري®

Real Estate Appraisal Center

مختصون | مدرجون | مقدمو حلول

www.al-area.org

إدارة الممتلكات

التقييم العقاري

التقييم العقاري

السمسة العقارية

التمويل والرهن العقاري

التسويق العقاري

السمسة العقارية

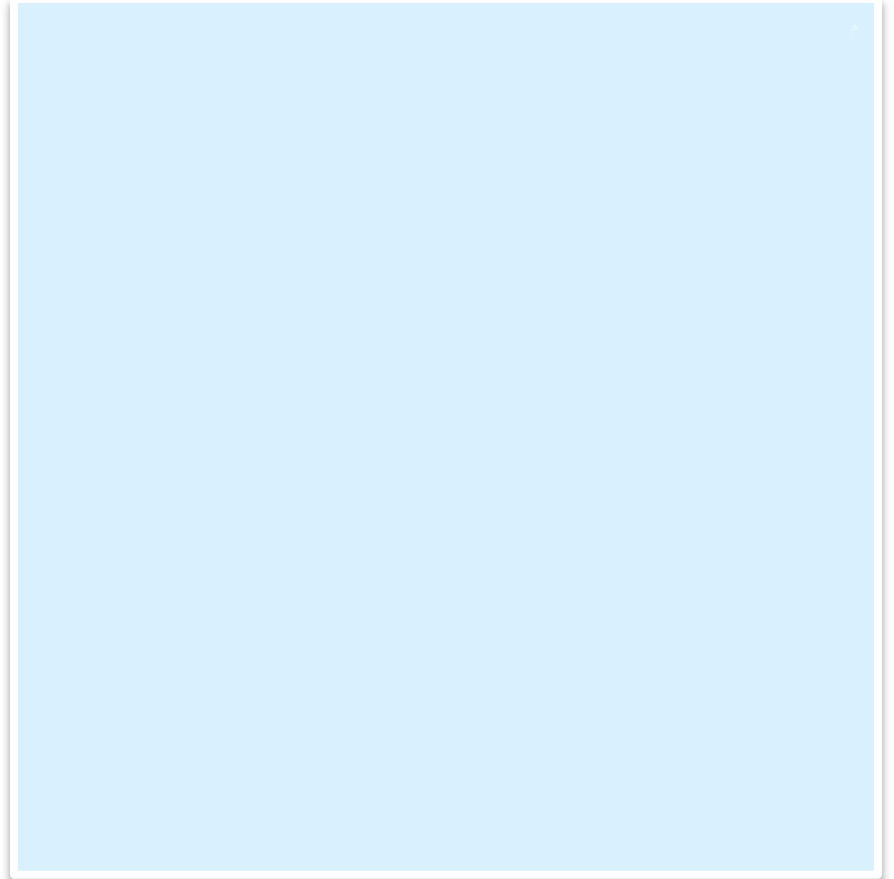
التسويق العقاري

رؤيتنا

أن تكون الأكاديمية العربية العقارية المؤسسة العربية
الرائدة المتخصصة في التدريب والدراسات العقارية لتطوير
الكفاءات والمؤسسات العقارية وتنمية استثماراتها باعتبارها
صناعة تنموية حضارية.

رسالتنا

تعمل الأكاديمية العربية العقارية على تأهيل وتطوير الخبرات والكفاءات الاحترافية في المهن والوظائف العقارية، وتستهدف تأصيل السوابق والخبرات العربية وتعريب النجاحات العالمية غاية أن تكون الصناعة العقارية مكونا أساسيا في الاقتصادات العربية.



الممارسات والتجارب.

التشريعات والقوانين

التطور العلمي والتقني

الكفاءة الاقتصادية

البحث والتطوير لتأصيل
ونشر العلوم والمعارف
المهنية في صناعة العقار.



اهدافنا في الاكاديمية العربية العقارية

الممارسات والتجارب.

التشريعات والقوانين

التطور العلمي والتقني

الكفاءة الاقتصادية

تقديم محتوى علمي رصين
ومنهج عالي الجودة والاعداد.
يعدده اكايمييين ويتكامل
معهم خبراء في الموضوع من
الممارسين.



الممارسات والتجارب .

التشريعات والقوانين

التطور العلمي والتقني

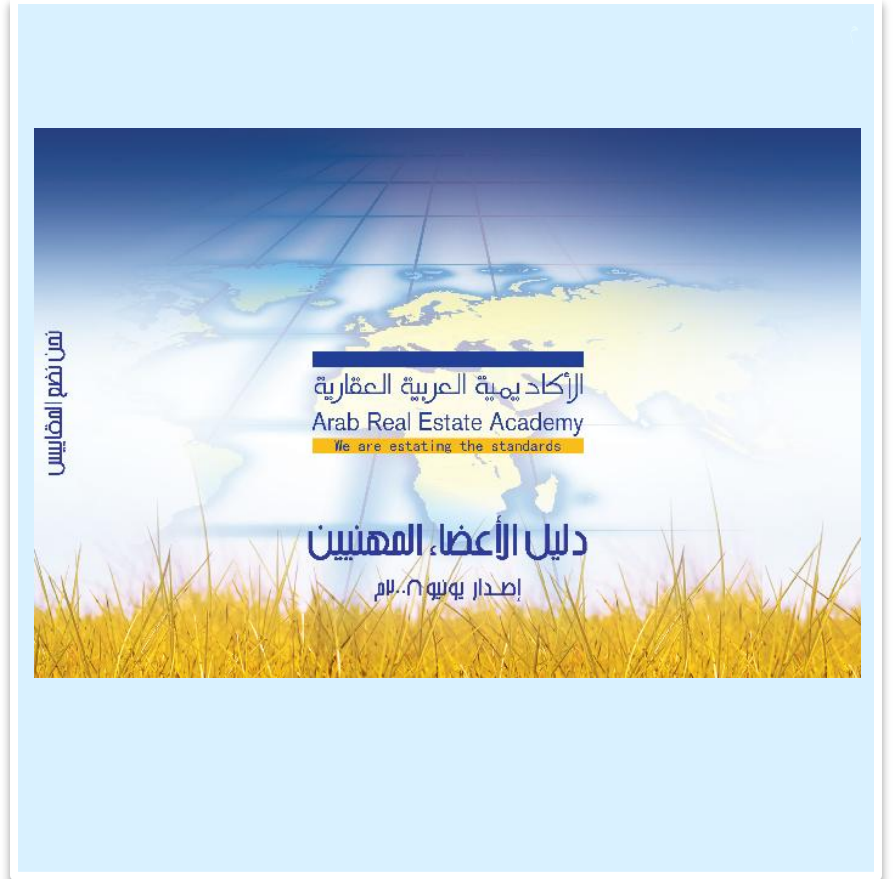
الكفاءة الاقتصادية

اكساب وتحسين ثقة الرأي
العام في ممارسة الاختصاص
المهني العقاري . مواكبة
للتطور الذي يشهده العالم
في التوجه نحو الاختصاص
والاحتراف .



يهدف الى تحديد معيار اخلاقي واضح
للأعضاء ويكون حافزا ودافعا لهم واداة
لتأكيد الثقة والمصداقية المهنية لهم في
مواجهة الغير. واعتباره شرفا مهنيا ملزما





العضوية المهنية

طلب تسجيل عضوية

الإكاديمية العربية المقاربية
Arab Real Estate Academy
We are stating the standards

- 1- نوع العضوية: (حدد نوع العضوية)
□ طالبية: رسم الشتر 400 ريال. (أو حافلة لمدة سنة وربع)
□ فئوية: رسم الشتر 600 ريال.
□ منظمات عقارية أو حكومية: رسم الشتر ك سنوي 2000 ريال.
□ عضوية شرف: (تتمتع بإعزازات خاصة بالانتماء).
□ (حدد وصفها)
□ (المسرة / لا)
- 2- الإهتمام المهني:
□ التدوين العقاري
□ التقييم العقاري
- 3- طريقة السداد:
□ نقداً ()
□ شيك ()
- 4- البيانات المسوّدة:
□ **بيانات**
□ **إيداع**

أنواع العضوية:

* عضوية شرفية. * عضوية الافراد. * عضوية الشركات. * عضوية الدارسين:

منافع العضوية:

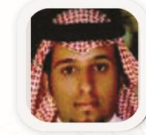
1. الحصول على بطاقة وشهادة بالاسم والاختصاص المهني.
2. الحصول على النشرة الدورية المهنية «حال صدورها».
3. الحصول على منافع موقع الانترنت. بريد الكتروني.
4. الحصول على خصم الأعضاء على اي من منتجات الاكاديمية العربية العقارية.
5. حضور الدورات المجانية للاعضاء.
6. الحصول على اولوية التوزيع للمطبوعات والمشورات والكتب الخاصة بالاكاديمية.
7. نشر الاسم والاختصاص المهني والتعريف بالعضو على شبكة الانترنت. ومستقبلا من خلال السجل المطبوع، واكتساب الدعم المعنوي والمهني في التجمعات والمحافل التي تحضرها الأكاديمية.
8. الحصول على المنافع الاجتماعية للاعضاء. كالتخفيضات والمناسبات الاجتماعية او المهنية والتي تكون الاكاديمية طرف فيها.

محمد عبدالله محمد
Mohamed A. Mohamed

رقم العضوية: ١١٢ Since:
الاختصاص المهني: التسويق العقاري Issue: 18/07/2007



خالد عبدالله الصعب
التسويق العقاري



عبد العزيز فهد باشماخ
التسويق العقاري



عبد العزيز محمد بن سعيدان
التسويق العقاري



عبدالله سعيد بفيث
التسويق العقاري



بندر عبد الوهاب الصاعدي
التسويق العقاري



حاتم محمد السيد
التسويق العقاري



حمد عبد العزيز الموسى
التسويق العقاري



هام للعقاريين والمحامين والاستشاريين والمهتمين بالشأن العقاري



أول مرجع شامل في التشريعات السعودية ذات العلاقة بالقطاع العقاري يجمع بين دفتيه (في أكثر من ١٢٠٠ صفحة) جل ما صدر من تشريعات منذ عهد الملك المؤسس عبدالعزيز بن عبدالرحمن آل سعود لمدة تزيد عن أكثر من مئة عام. (الطبعة الأولى ٢٠٠٧م).

استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



عادة تفكيرنا:

- يفترق الى البناء المنتظم و التصميم .
- يفترق الى الابداع و الابتكار .
- يجعل الناس في حالة تضاد و تنافر .

فهل نحن كذلك؟

(من برنامج القبعات الست للتفكير الايجابي)

ما هي اوجه
القصور في
اسلوب
تفكيرنا؟



الأرض ... اهي حاجة ام رفاهية.
الأرض ... اهي سلعة تباع وتشترى ام امانة
يحافظ عليها.
الأرض ... اهي مستهلكة ام متجددة.

يقال صناعة النفط.
ويقال ... صناعة السياحة.
ويقال ... صناعة الاستشفاء.
ويقال ... صناعة الإعلام والاتصالات.

أليس العقار أهلا ليكون صناعة لها مفاهيمها
ومعاييرها؟

أولاً: لأن الصناعة العقارية منطلق للتنمية المستدامة.

□ التنمية المكانية (العقارية). وهي ما يحدثه الإنسان من إعمار وتخطيط للأرض لغرض منافعها الحياتية اليومية.

□ التنمية الاقتصادية. وهي ما يحدثه الإنسان من تخصيص للأرض لخدمة أنشطته الاقتصادية على اختلافها.

□ التنمية الاجتماعية (الثقافية). وهي ما يستهدفه الإنسان من سلوكيات وممارسات تكون محط رغبة وتجنب من الغير



ثانياً: أن العقار احد مكونات الناتج القومي (وان لم يدرج في قوائم الموازنة الوطنية).

- المنتجات العقارية متنوعة ودائمة.
- انها مطلب لكل افراد المجتمع في العسر واليسر.
- يمكن الاتجار بها محليا وعالميا. ويمكن تصديرها (بإجراءات خاصة). بالرغم من خاصية الثبات.
- قيمة الصفقة العقارية كبيرة ولها اعتبارات مهمة.
- تبادلاتها الاقتصادية تتطلب تشريعات خاصة.
- ايضا تتطلب كفاءات مهنية متخصصة.



العقار صناعة وطنية. لذلك...

لذلك يتوجب علينا ان نستهدف ما يلي

لذلك يتوجب علينا ان نستهدف ما يلي

١. زيادة التنوع والكمية في المنتجات العقارية على اختلافها.



□ كيف يكون ذلك ؟

-
-
-



٢. تحسين نوعية وجودة الوحدات العقارية.



□ كيف يكون ذلك ؟

-
-
-



٣. توفير التشريعات والضمانات القانونية لوثائق التملك والحيازة.



□ كيف يكون ذلك ؟

-
-
-



لذلك يتوجب علينا ان نستهدف ما يلي

٤. تطوير إجراءات التبادلات التجارية على المنتجات العقارية.

للنقاش

□ كيف يكون ذلك ؟

-
-
-



لذلك يتوجب علينا ان نستهدف ما يلي

تطوير إجراءات التوثيق والملكية (التسجيل العيني العقاري).

للنقاش

كيف يكون ذلك ؟

-
-
-
-



لذلك يتوجب علينا ان نستهدف ما يلي

٦. وضع وتطوير مفاهيم ومعايير الممارسات العقارية.



□ كيف يكون ذلك ؟

-
-
-



لذلك يتوجب علينا ان نستهدف ما يلي

٧. رفع كفاءة وتأهيل العاملين في الصناعة العقارية.

للتقاش

□ كيف يكون ذلك ؟

-
-
-



استراحة استراحة استراحة نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش حوار حوار حوار حوار حوار إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



مفاهيم قانونية.

مفاهيم اقتصادية.

مفاهيم عقارية.

المفاهيم الأساسية في الصناعة العقارية

مفاهيم اقتصادية:

- ان الارض سلعة يمكن امتلاكها والمتاجرة بها.
- ان الارض وما يلحقها (تنتج) حقوقا تبعية وتعتبر سلعا قابلة للتبادل.
- ان الارض وما عليها اصل دائم يضمن الحقوق المالية.
- ان الارض احد عناصر الانتاج.
- ان تصنيع وانتاج الوحدة العقارية قرار استثماري مسؤل لعدة اطراف.



المفاهيم الأساسية في الصناعة العقارية

مفاهيم قانونية:

- ان الارض تتولد من سلطة الجماعة وتخضع لها.
- ان الارض منطلق للسيادة والتبعية.
- ان الوحدة العقارية عنوان ومستقر دائم.
- ان التبادلات على العقار لها اجراءاتها الخاصة.



المفاهيم الأساسية في الصناعة العقارية

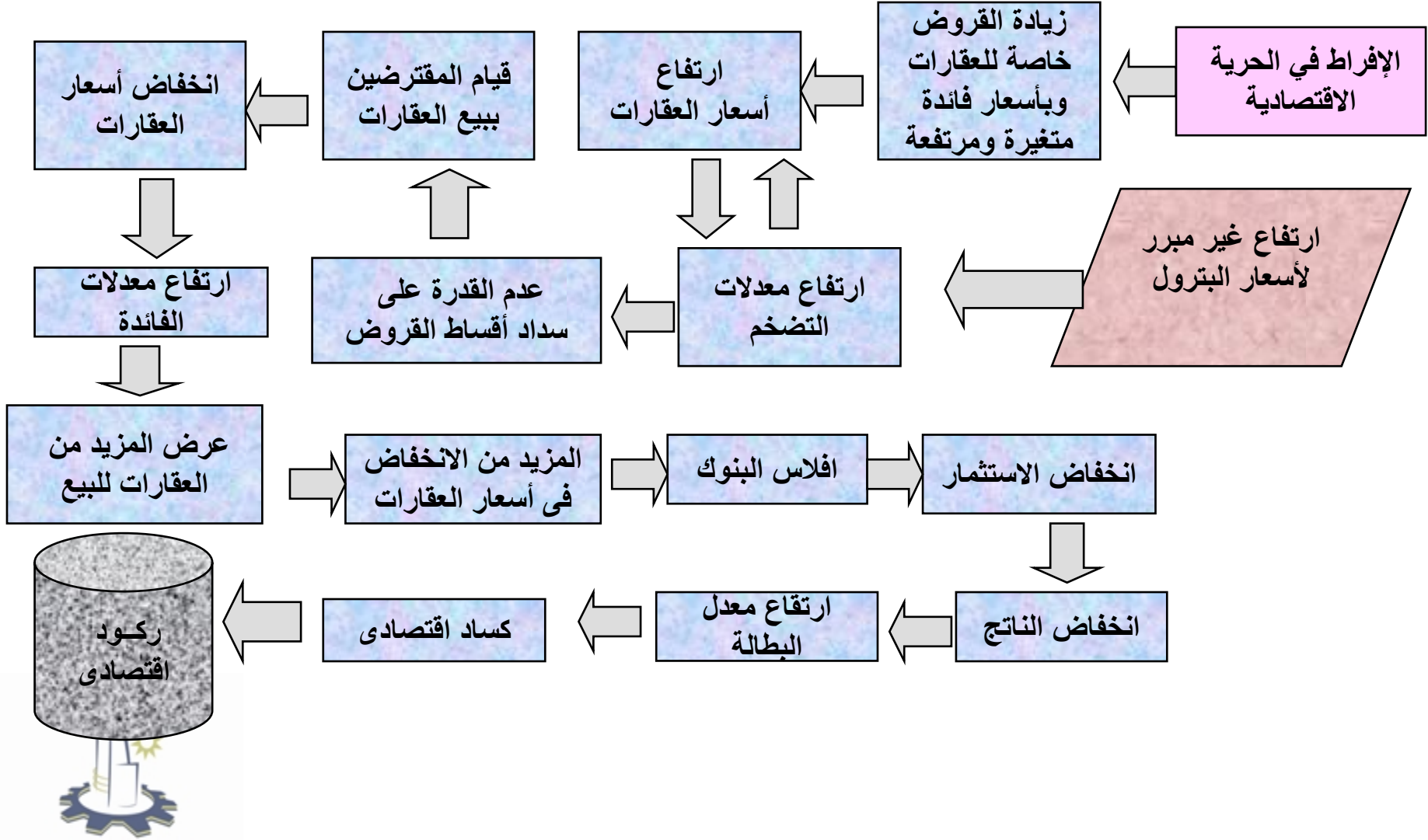
مفاهيم عقارية:

- ان الوحدة العقارية هي فريدة في موقعها وخصائصها.
- ان الارض / الوحدة العقارية منتج ثابت غير قابل للنقل.
- ان جغرافية الارض تؤثر في الاستعمال (التخصيص).
- ان الملائمة الوظيفية للوحدة العقارية تتأثر بالزمن واتجاهات الطلب.
- ان الوحدة العقارية هي نتاج ثقافة وسلوك مالكيها.
- ان الوحدة العقارية هي شكل مكعب وليس مسطح.



صناعة العقار وعلاقتها بالأزمة المالية العالمية

الرؤية الاقتصادية للأزمة العالمية



المقترضون أصحاب المنازل

- النشاط المحموم في تسويق العقارات أدى إلى ارتفاع أسعار العقار ليصل إلى أرقام فلكية ، مما حدا بأصحاب العقارات إلى إعادة رهن العقار مرة ثانية وثالثة
- حصلوا على قروض من مؤسسات أخرى، هذه المؤسسات باعت القروض لشركات التوريد



شركات التوريق

- قامت البنوك وشركات العقار ببيع الديون إلى شركات التوريق التي أصدرت بموجبها سندات قابلة للتداول في أسواق البورصة العالمية، وهو ما يعرف بعمليات التوريق أو التسنيد، طرحتها في الأسواق
- تم تداول السندات وبيعها للآخرين في تيارات متتالية بأسعار أكثر من قيمتها الاسمية، وذلك اعتمادا على ما تدره من فوائد.



المقترضون أصحاب المنازل

- توالى عمليات التوريق كلما تراكمت الديون من خلال إعادة الرهن والاقتراض مرات متعددة.
- عمدت المؤسسات المالية إلى تعزيز مراكز السندات من خلال اختراع طرق جديدة للتأمين كي تضمن شركة التأمين سداد قيمة السندات إذا أفلس البنك أو عجز مالك العقار عن السداد.



الخطوة الموالية بعد الطرح في البورصات

□ تم إصدار أدوات مالية (مشتقات) للمضاربة على فروق أسعار السندات

□ تم طرح المشتقات في الأسواق المالية

□ تم تداولها منفصلة عن السندات



ماذا حدث فيما بعد؟

- حملت المنازل بعدد كبير من القروض التي تفوق قيمتها،
- انقطعت الصلة بين حملة السندات وبين المقترضين بضمان العقارات،
- تشبع السوق العقاري، قل الطلب، فانخفضت أسعار المنازل والعقارات،
- ارتفعت الفوائد، فعجز المقترضون عن بيع منازلهم أو إعادة رهنها...
- توقف أصحاب العقارات عن الدفع بعد أن أرهقتهم الزيادات فاضطر البنوك لبيع المنازل محل النزاع والتي رفض أهلها الخروج منها.
- أدى النزاع بين البنوك وأصحاب العقار إلى هبوط أسعار العقار فما عادت تغطي قيمتها الفعلية مستحقات البنوك ولا شركات التأمين.
- توقفت المؤسسات المالية عن الإقراض (لعجز المقترضين السابقين عن السداد).
- أنخفض الطلب بشكل أكبر على العقارات،
- بدأت قيمة السندات بالانخفاض واتجه حملتها إلى بيعها بخسارة مما جعلها تفقد الكثير من قيمتها.
- عمد المؤمنون على السندات للحصول على قيمة التأمين على سنداقتهم بعد أن فقدت قيمتها في أسواق البورصة مما أدى إلى إفلاس شركات التأمين.



إزاء هذا الوضع الخطير....

□ بتوقف المقرضين عن السداد، تركوا منازلهم للمؤسسات المالية وقيمتها منخفضة جدا،

□ أصبحت هذه القروض رديئة لا يمكن تحصيلها، وهي في الأصل عبارة عن ودائع عملاء آخرين...



من آثار الأزمة

- تمهات المودعون على سحب جماعي لأموالهم،
- عجزت المؤسسات المالية عن مواجهة السحب الكبير،
- أعلنت إفلاسها،
- انخفضت أسهمها، وأسهم شركات الاستثمار العقاري التي تقدم قروضا هي أيضا،
- قيام العديد من المؤسسات المالية بتجميد منح القروض للشركات والأفراد خوفاً من صعوبة استردادها.
- نقص السيولة المتداولة لدى الأفراد والشركات والمؤسسات المالية وهذا أدى إلى انكماش حاد في النشاط الاقتصادي.
- عمد المؤمنون على السندات للحصول على قيمة التأمين على سنداقتهم بعد أن فقدت قيمتها في أسواق البورصة مما أدى إلى إفلاس شركات التأمين .
- انخفاض مستوى التداولات في أسواق النقد والمال وهذا أحدث اضطراباً وخلافاً في مؤشرات الهبوط والصعود.
- ازدياد معدل البطالة بسبب التوقف والإفلاس والتصفية وأصبح كل موظف وعامل مهدداً بالفصل (فقدان ٢٠ مليون وظيفة) .
- انخفاض معدلات الاستهلاك والإنفاق والادخار والاستثمار وهذا أدى إلى مزيد من الكساد والبطالة والتعثر والتوقف والتصفية والإفلاس



الرؤية الاقتصادية للأزمة العالمية

النتيجة:

- إفلاسات متتالية للبنوك والمؤسسات العقارية،
- إفلاسات متتالية لمؤسسات التأمين،
- انهيار البورصات العالمية،
- تراجع الطلب العالمي،
- حالة ركود اقتصادي عالمي،
- انخفاض أسعار البترول،
- خسارات متتالية في الصناديق السيادية...



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



- نظام الرهن العقاري
- علاقة الرهن العقاري بالتمويل العقاري
- مزايا نظام الرهن العقاري
- دور الرهن العقاري في التنمية الاقتصادية
- تأثير الرهن العقاري على الأزمة المالية العالمية.

استراحة استراحة استراحة نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش حوار حوار حوار حوار حوار إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



الرهن العقاري ... مفاهيم أساسية

نظام يسمح للمقترض (العميل) أن يرهن العقار مقابل ضمان السداد للممول (البنك)

□ النظام الجديد... سيتيح للبنك قبول وانشاء قرض لشراء العقار مقابل رهن رقبة العقار.



لماذا تعزف البنوك عن التمويل العقاري؟؟

- لا يوجد نظام الرهن العقاري في المملكة مما أدى إلى عدم قدرة المؤسسات التمويلية على توثيق مديونيتها العقارية عبر الطرق النظامية.
- إجراءات التقاضي طويلة ومعقدة.
- رفض كتابة العدل للرهن العقاري توثيقاً لمديونيات المصارف التي تتعامل بالربا.



أساليب تشجيع البنوك لتمويل العقاري

- النص على أن الرهن والتوثيق فقط للتمويل العقاري المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.
- الاستفادة من الخبرات الغربية التشريعية في هذا المجال والتي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث تتميز بالتفصيل والبعد عن العموميات المهمة القابلة للتفسير.
- تفصيل إجراءات التقاضي في النظام، والنص على الاختصاص القضائي.
- وجود مواد في النظام تختص بتنظيم عملية توريق الديون العقارية الموثقة بهذه الرهون، والحالات التي يجوز فيها ذلك.



مزايا نظام الرهن العقاري

- سيسهل عملية التمويل العقاري، ويدفع لانتعاش وتنمية سوق العقار، ويزيد من حركة المال والبناء، ويعود على اقتصاد البلاد بالنمو والازدهار.
- سيوثق حقوق الممول، وبه تحصل الثقة بعدم ضياع أمواله أو تعرضه للمماطلة والتسويق من المقترض.

من كتاب المبسوط للسرخسي: المرتهن (الممول) أحق بالعين (العقار) بعد موت الراهن (المقترض) كما كان في حياته.



محاذير نظام الرهن العقاري

- سيوسع من دائرة الاقتراض مقابل رهن العقار... سواء كان القرض لأجل العقار نفسه أو لغرض آخر.
- وفي المقابل تزيد مخاطر فقدان الأرض والقرض معاً... في حالة عدم القدرة على الوفاء بالسداد أو انخفاض قيمة العقار عن قيمة القرض.



بيع العقارات بالتقسيط

□ هو نوع من أنواع البيوع العقارية الآجلة، يتفق بموجبه البائع والمشتري على سداد الثمن مجزأ على دفعات.

- يجوز للبائع أن يشترط في عقد البيع بالتقسيط (رهن أو كفالة غرم وأداء يقدمها المشتري حتى أداء أقساط الثمن كلها)
- يجوز للبائع أن يستوفي مبلغاً لا يقل عن ٢٠% من ثمن السلعة بالتقسيط.

يجوز للبائع: إذا قدم المشتري رهنا أو كفالة غرم وأداء،
تخفيض النسبة المقدمة بحسب الاتفاق



مكونات عقد البيع بالتقسيط

- جميع البيانات عن البائع والمشتري (الاسم، العنوان، الهوية....)
- وصف كامل العقار وحالته الراهنة
- مقدار الثمن وما أدي منه مقدماً، والقدر المؤجل.
- مبالغ الدفعات، وعدد الدفعات، وأوقاتها، ومكانها.
- شروط الوفاء بالثمن، وأي بيانات أو شروط يتم الاتفاق عليها.
- بيان الرهون والكفالات والكمبيالات والسندات المتضمنة في العقد.

يلتزم البائع: وضع العقار تحت تصرف المشتري، وتمكينه من الحيابة والانتفاع بالعقار دون عائق (حسب

الاتفاق والعرف)



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



- تحرير عقد يشتمل على البيع بالتقسيط ثم الملكية بعد سداد الأقساط كاملة.
- أن يتحمل المقترض فوائد إضافية عند التأخير عن سداد الأقساط في مواعيدها حسب سعر الفائدة السائد في السوق أو أعلى منه.
- شراء العقار المملوك للممول عن طريق سداد الثمن مجزأ على دفعات (التمن الآجل أعلى من الثمن العاجل).
- يشترك العميل والممول في شراء العقار على أساس شراكة تملك.

البيع الجائز شرعاً
للعقارات بنظام
التقسيط هو نوع
من أنواع البيوع
الآجلة، يتفق
بموجبه البائع
والمشتري على
الآتي:



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



حالات عملية للمناقشة الجماعية

- يقال أن الرهن العقاري قد يسهم في ارتفاع أسعار العقار، فلا يتمكن محدودو الدخل من تملكه أو استئجاره بسعر مناسب...
- يقال أيضاً أن الرهن العقاري قد يسهم في ارتفاع سعر العائد من التسيط العقاري... كان ٨% وانخفض إلى ٤.٥% ومع المنافسة والأزمة العالمية أصبح ٣.٥%... وبعض الجهات تعطي ٢.٥%...
- هل تتوقع أن يرتفع المعدل لنسب عالية؟؟؟

ما رأيكم من
خلال
تجار بكم في
هذا
المجال...؟؟
؟



حالات عملية للمناقشة الجماعية

□ ... هل يزيد الممول (البنك) في الأجل مقابل فائدة بنكية يزيد بها على أصل

القرض؟؟؟

لو أن المقترض
(العميل) حصل
على صك إيسار،
أو تعثر في السداد
في نظام الرهن
العقاري فهل: ...

□ ... هل للممول (البنك) الحق في مساءلة المقترض عن كيفية إنفاق

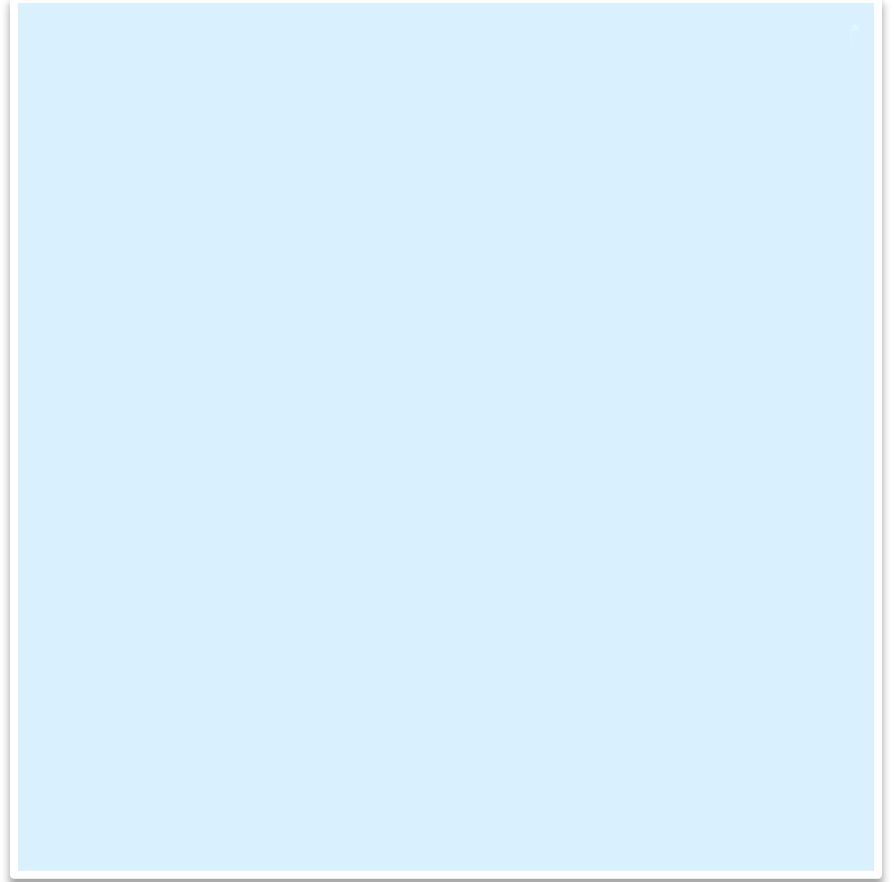
القرض؟؟؟

لو أن المقترض
(العميل) أراد أن
يوسع في الاقتراض
بما يزيد عن حاجته،
فاستخدم المقترض
الفائض في السياحة
والترفيه. في نظام
الرهن العقاري
السليم فهل: ...



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل





هل لدينا كيانات عقارية كفؤة ؟

نعم: (.....).

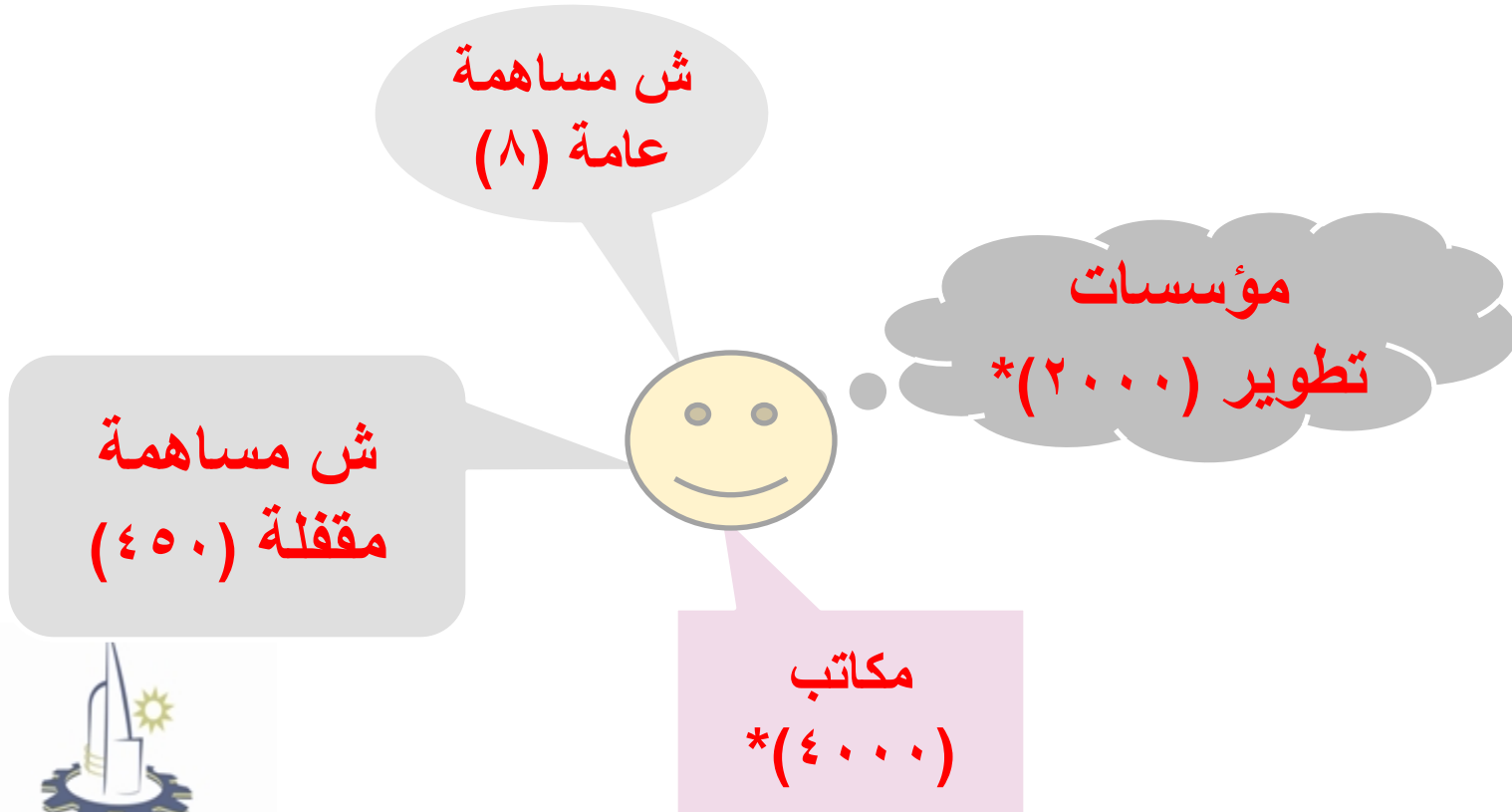
الاجابة
الأكاديمية العربية للمقايمة
Arab Real Estate Academy

لا: (.....).

الاجابة
الأكاديمية العربية للمقايمة
Arab Real Estate Academy



هل لدينا كيانات عقارية كفؤة ؟



ما هي المنتجات التي تقدمها كياناتنا العقارية؟ هل هي ؟

خدمات



تصنيع



تجارة



اولا: الكيانات الاقتصادية العقارية؟

□ المؤسسات الاستثمارية المتخصصة بنشاط التطوير العقاري والمعنية بتصنيع وإنتاج الوحدات العقارية. وتظهر هذه المؤسسات في السوق السعودي بثقل كبير نظرا للحجم الاستثماري الهائل الذي تحركه.

□ المؤسسات المهنية (المكاتب العقارية) وهي المعنية بتنفيذ الإجراءات والتبادلات اليومية على المنتجات العقارية في السوق العقارية المحلية والدولية أيضا. وهي كثيرة العدد قليلة الأهمية نظرا لعدم التنظيم والتأهيل.



ثانياً: الكيانات الحكومية التنفيذية:

- جهاز التسجيل العيني للعقار. وهو الجهة المعنية بكل ما يتعلق بتوثيق وحماية الثروة العقارية الوطنية.
- جهاز المساحة العقارية ونظم المعلومات. وهو الجهة التي تعنى بتسجيل ومعاينة كل الاحداثات على العين العقارية على الطبيعة ورفعها الى جهاز التسجيل العيني للعقار.



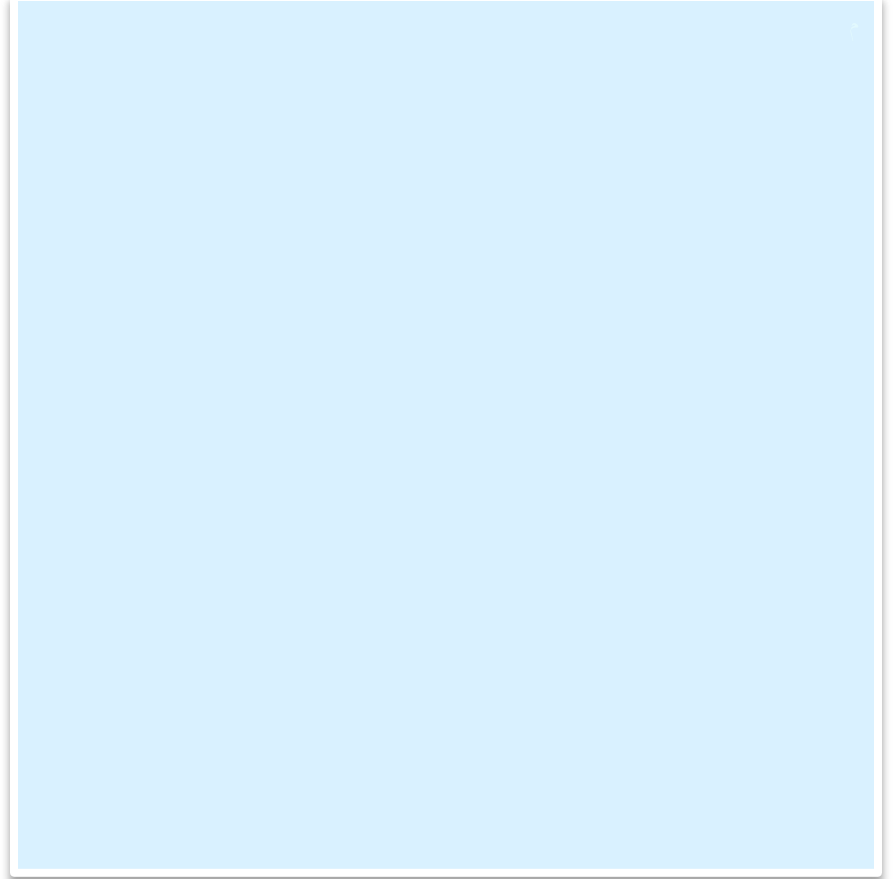
ثالثا: الكيانات التوجيهية والتنظيمية:

- الجمعيات المهنية المتخصصة (في التقييم العقاري، التسويق العقاري، السمسرة العقارية، ادارة الممتلكات، فحص واختبار الممتلكات).
- مؤسسات التعليم والتدريب العقاري.



استراحة استراحة استراحة نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش حوار حوار حوار حوار حوار إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل





المكاتب العقارية تجارية مهنية ؟

يرجع تاريخ وتنظيم ما يشار فيه الى التفريق بين ممارسة العمل العقاري بصورة مهنية على وجه الاحتراف وبين ممارسة الاجراء لتنفيذ مهمة عقارية، الى تاريخ ١٥/١/١٣٥٠ هـ عندما صدر المرسوم الملكي رقم م/ ٣٢ في ١٥/١/١٣٥٠ هـ بالموافقة على النظام التجاري او ما اشتهر بنظام المحكمة العقارية. ففي:

المادة رقم ٣: "إذا باع مالك الأرض او المزارع فيها غلته بمعرفته او باع مالك العقار عقاره او اشترى احد عقارا او أي شئ لا لبيعها ولا اجارتها بل للاستعمال فلا يعد شيئاً من ذلك عملاً تجارياً. كما وان دعاوى العقارات وابعادها لا تعد من الاعمال التجارية".



المكاتب العقارية تجارية مهنية ؟

■ ثم جاءت مقدمة لائحة تنظيم المكاتب العقارية [1] لتبين ان ممارسة مهنة العقارات تتم من خلال المكاتب العقارية وهي مكاتب تجارية مهنية وهي "المكاتب العقارية التي تتعاطى بيع وإيجار العقار هي مكاتب تجارية بطبيعتها وخاضعة بالتالي منذ إنشائها للأحكام الواردة في نظام المحكمة التجارية الصادر عام ١٣٥٠هـ ونظام السجل التجاري الصادر عام ١٣٧٥هـ بالإضافة إلى الأحكام الآتية" كما في لائحة تنظيم المكاتب العقارية.

■ [1] قرار مجلس الوزراء رقم ٣٣٤ وتاريخ ١٣٩٨/٣/٧هـ.



شروط ممارسة المهنة: في النظام السعودي

- أن يكون بالغاً سن الرشد سعودي الجنسية. بموجب وثيقة الهوية الرسمية:
- أن يكون حسن السيرة والسلوك ولم يسبق له الإفلاس.
- أن يثبت العنوان والموقع الجغرافي للمكتب.
- أن يكون محترفاً ومتخصصاً ويتبع السلوك المهني القويم.
- أن يكون متعلماً ويجيد القراءة والكتابة.
- ان يعين مديراً يقرأ ويكتب لو كان صاحب المكتب لا يجيدها (يتعارض هذا الشرط مع مضمون ومفهوم النظام والذي يمنح الترخيص لشخص المالك تحديداً، وقد يكون لهذه الشرط ما يبرره خلال المرحلة السابقة ولكن ليس له ما يبرره الآن ومستقبلاً).



التزامات المكتب العقاري تجاه الغير:

□ من حيث المكان:

- أن يكون المكتب مستقلا وغير مشترك مع الغير سواء في الاختصاص المهني أو في الحياة.
- أن يكون المكتب في هيئته وتجهيزه لائقا ومناسبا لمباشرة اختصاصه.
- أن يكون المكتب له سمته وهيئته المميزة للدلالة والتعرف عليه.
- تحديد اختصاص المكتب والرمز له بعبارة مكتب عقاري.
- إخطار مكتب السجل التجاري المختص بأي تغيير في البيانات التي سبق تدوينها في السجل.



التزامات المكتب العقاري تجاه الغير:

□ من حيث التنظيم والإجراءات الإدارية.

- استخدام المطبوعات النظامية والمرخصة (سمة المكتب ويرافقها عبارة مكتب عقاري)، رقم السجل التجاري الخاص بالنشاط.
- التقيد باستخدام الدفاتر النظامية المعتمدة من مكتب السجل التجاري لتسجيل أسماء المتعاملين مع المكتب وعناوينهم وما يتعلق بكل تبادلاتهم التجارية معه. كالأعمال التي وكل بها والعمولات والوثائق وأنواعها وأرقامها التي تم عليها التبادل التجاري وغير ذلك).
- ضمان الأمن للوثائق والمستندات والصكوك وصورها بحفظها في أوعية خزن آمنة.
- ضمان تقديم خدمات وأعمال السكرتارية والأرشفة للتعاملات اليومية وعرضها لجهات عند الطب لجهات الاختصاص.
- تحديد المسؤولية والتبعية القانونية في شخص صاحب المكتب أو المدير المفوض نظاما.



التزامات المكتب العقاري تجاه الغير:

- من حيث العلاقات المهنية والمجتمع.
- المحافظة على أسرار العملاء وألا يبوح بسر خاص إلى غير صاحبه.
- رد المستندات والصكوك إلى أصحابها عند الطلب وعدم تسليمها إلى الغير بدون مسوغ.
- توثيق جميع التعاملات والإجراءات مع العملاء.
- احترام الأهمية القانونية والاقتصادية لوثائق العملاء كالصكوك واستلامها "أصول" بموجب سند استلام.
- عدم التعامل بالصور والمعلومات الشفهية في العرض والترويج أو التوثيق والتسجيل مهما كان الأمر.



التزامات المكتب العقاري تجاه الغير:

□ من حيث العلاقات المهنية والمجتمع.

■ التحقق من الجوانب الشرعية والنظامية للوثائق والإجراءات قبل التصرف والالتزام، كصحة الملكية والحيازة وأطراف العقد وحالة العقار وما عليه من حقوق حالة أو آجلة وما عليه من ارتفاق وتبعات. وحالة نزع الملكية للمنفعة العامة.

■ الالتزام بالتسعير المحدد "العمولة" مقابل ما يجريه المكتب من تبادلات على العقد لا تزيد على ٢.٥% من قيمة العقار المباع كما لا يجوز له الحصول على عمولة إيجار تزيد على ٢.٥% من قيمة الإيجار لسنة واحدة حتى ولو كان العقد لمدة أطول أو تجدد لمدة أخرى. وان يرد ما يزيد عن تقرر له بموجب النظام. ويكون عرضة للجزاء



لاحظ ان :

□ أن المادة ١١ من نظام المعادن الثمينة والأحجار الكريمة: “يحظر بيع الأحجار الكريمة او عرضها للبيع او حيازتها بقصد البيع ما لم تكن مصحوبة بقرار كتابي من صاحب الشأن يوضح فيه اسم الحجر وصنفه ووزنه ولونه ومستوى جودته من حيث درجة النقاء وخواصه وسلامته من الكسر والخدش وتحديد أي عيوب اخرى”.

■ * الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/٤٢ في ١٤٠٣/٧/١٠هـ.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل





يهدف الى تحديد معيار اخلاقي واضح للأعضاء ويكون حافزا ودافعا لهم واداة لتأكيد الثقة والمصداقية المهنية لهم في مواجهة الغير. واعتباره شرفا مهنيا ملزما.

ميثاق المهنة

احترام
السمعة
المهنية

عدم
تعارض
المصالح

الالتزام
بالسلوك
المهني

الانجاز
بكفاءة
مهنية

عدم انتهاك
القوانين

احترام
الخصوصية

تطوير
المعايير
المهنية

العدل
والتجرد



- تهدف وتعمل المنظمات المهنية على اختلافها في العالم على دعم وتحسين ثقة الرأى العام في ممارسة الاختصاص المهني.
- و تحرص الأكاديمية العربية العقارية على تزكية الاحتراف المهني والريادة. وحيث ان الغرض من هذا القانون هو تحديد معيار اخلاقي واضح للأعضاء. وإذا ما خالف احد الاعضاء هذه القوانين او المعايير المهنية فسوف يلغى اللقب الممنوح له لفترة من الوقت و/ او قد يتم طرده من العضوية:



١. على جميع أعضاء الأكاديمية العربية العقارية الالتزام بالسلوك المهني المقبول طيلة الوقت.

١. على جميع الأعضاء احترام السمعة المهنية لبعضهم البعض.

١. على جميع الأعضاء بذل جهدهم لخلق وعي عام مفاده أن أعضاء الأكاديمية يتعاملون مع كافة المهام أو المشاريع بكل عدل وتجرد.

١. على جميع الأعضاء بذل جهدهم للحفاظ على المعايير المهنية وتطويرها، كما عليهم إبداء استعدادهم لمساعدة الأكاديمية من أجل تحقيق ذلك الهدف.



١. على جميع الأعضاء احترام خصوصية العلاقة مع بعضهم البعض.

٢. على جميع أعضاء الأكاديمية ألا يقبلوا سوى المشاريع والمهام التي يستطيعون إنجازها بكفاءة مهنية عالية.

٣. على جميع أعضاء الأكاديمية رفض المشاريع التي تنطوي على تعارض في المصالح.

٤. على جميع أعضاء الأكاديمية عدم مزاوله أي نشاط من شأنه انتهاك قوانين البلاد.



١. هل توجد مرجعية مهنية للممارسات المهنية العقاري؟
٢. هل توجد مقاييس معترف بها للممارسين العقاريين؟
٣. هل يوجد سلم تدريبي لإعداد المهنيين العقاريين؟

هل معنى ذلك أننا لا نمارس العمل العقاري بمهنية؟

المسؤولية
والتبعية
القانونية في
التخصصات
المهنية العقارية
السعودية

لكي تكون هناك مهن عقارية حقيقية العقاري لا بد
من وجود الأسس التالية :

١. جهة مهنية تشكل المرجعية للعمل العقاري و
منح صلاحية ممارسة المهنة.

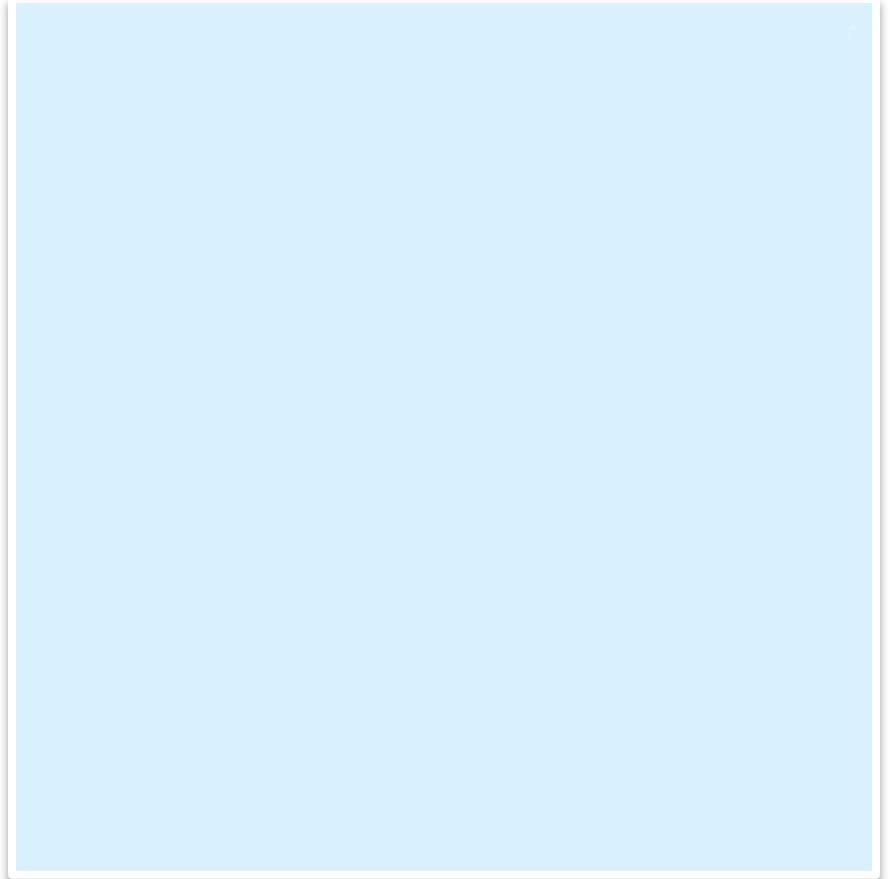
٢. معايير تصدرها هذه الجهة للممارسات
العقارية.

٣. جهة تقوم على تأهيل المهنيين العقاريين

المسؤولية والتبعية القانونية في التخصصات المهنية العقارية السعودية

استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل





المكاتب العقارية:

- مرجعيتها: وزارة التجارة والصناعة.
- التصنيف: تصنف لدى الغرف التجارية دون الاعتبار للتخصص.
- التواجد والتغطية الجغرافية: تتواجد اينما سنحت الفرص دونما محددات.
- التبعية القانونية: في حالة الايجار فقط التثبت من صحة بيانات المستأجر.
- نشاطها: تأجير، ادارة ممتلكات، مساهمات، سمسرة.
- الشكل القانوني: مكتب فردي ٦٣% . مؤسسة ٣٦% . شركة ٠.٨%.



المؤسسات الحكومية ذات العلاقة:

- وزارة العدل: اعمال التوثيق والتسجيل القانوني.
- وزارة التجارة والصناعة: اعمال تنظيم ممارسة المهنة.
- وزارة البلديات: اعمال تشكيل وتوصيف المنتجات العقارية وتنظيم استعمالها.
- وزارة الزراعة: اعمال تشكيل وتوصيف المنتجات العقارية الزراعية.
- القطاعات الاخرى: اعمال تنظيم استعمالات واشترطات المواقع للمنتجات العقارية.



الوثائق القانونية:

□ وثائق الملكية الاساسية وهي:

- حجج الاستحكام. “طلب صك بإثبات تملك عقار في غير مواجهة خصم ابتداء ولا يمنع من سماع الدعوى بالحق متى ظهرت”.
- المنح.
- المنح الصريحة “تصدر بأمر سامي”
- المنح الزراعية على ارض معينة ومحددة “تصدر بأمر سامي بناء على قرار وزير الزراعة”.
- منح الاراضي السكنية البلديات “تصدر بشروط عامة العمر ١٨ سنة، لم يسبق له الحصول عليها، مساحتها ٢٠٠م^٢”

□ وثائق وإجراءات اخرى:

- جميع ما يتعلق من اثباتات عن طريق الدعاوى العقارية من خلال المحاكم وكتابات العدل.
- توصيف حالة العقار،
- دمج او فرز صكوك الوحدات المتجاورة،
- توثيق المبيعات،
- اثبات الرهن... وغيرها”.



مجموعة تشريعات التوثيق والملكية:

- نظام تملك العقار في الحجاز: وهو من اوائل الانظمة الصادرة. ويشتمل على عشرين مادة تقرر في: التعريفات، من يحق ومن لا يحق له التملك، كيفية ايقاف الاملاك، فيمن له ملك واصح اجنبيا بتغيير الحاكمية، الاملاك الاميرية، العقوبات.
- نظام تملك غير السعوديين للعقار: يشتمل على ست مواد تقرر في: ما يجوز وما لا يجوز تملكه من العقار لغير السعودي.
- نظام تملك العقار لمواطني مجلس التعاون الخليجي: ويشتمل على ١٢ مادة تقرر في كيفية التملك، وشروطه.
- نظام التسجيل العيني للعقار: ويشتمل على ٧٨ مادة تقرر في تعريفات، احكام عامة، الاختصاصات، القيود، التغيير والتصحيح، التجزئة والدمج، الحقوق التبعية، الصكوك والشهادات، الجزاءات.
- عدد من القرارات والمواد المتفرقة في كل من: نظام كتاب العدل، نظام المرافعات الشرعية ولائحته التنفيذية.



مجموعة تشريعات تنظيم وممارسة العمل العقاري:

- لائحة تنظيم المكاتب العقارية:
- اللائحة التنفيذية للمكاتب العقارية.
- نظام ملكية الوحدات العقارية وفرزها.
- لائحة تنظيم مكاتب المساحة الارضية.
- مشروع نظام المكاتب العقارية – مقترح حتى تاريخه.
- تنظيم العلاقة بين المالك والمستأجر.



مجموعة تشريعات تشكيل وتوصيف المنتجات العقارية:

- نظام البلديات والقرى.
- نظام الهيئة السعودية للمدن الصناعية ومناطق التقنية.
- نظام توزيع الأراضي البور واللائحة التنفيذية.
- نظام الطرق والمباني.
- دليل إجراءات إعداد واعتماد مخططات تقسيمات الأراضي.
- ضوابط تجزئة القطع والمباني السكنية وفصل الفيلات السكنية ذات الدورين إلى وحدتين سكنيتين مستقلتين.
- اشتراطات الأراضي الساحلية والواجهات البحرية.
- إجراءات إصدار رخصة البناء.
- اشتراطات الترخيص لبناء الوحدات السكنية.



مجموعة تشريعات ادارة وتشغيل المنتجات العقارية:

- لائحة اشتراطات السلامة وسبل الحماية الواجب توافرها في المباني السكنية والإدارية
- الشروط الصحية لمساكن العمال داخل العمران
- نظام حماية المرافق العامة
- لائحة الغرامات والجزاءات عن المخالفات البلدية (ذات العلاقة بالنشاط العقاري)
- نظام مياه الصرف الصحي المعالجة وإعادة استخدامها
- لائحة الاشتراطات الصحية الواجب توافرها في خزانات مياه الشرب
- لائحة الاشتراطات الفنية لمحطات معالجة مياه الصرف الصحي بالمجمعات الكبيرة (الحكومية والأهلية)
- المعايير الفنية للمباني الآيلة للسقوط والمباني التي ستقام مستقبلا



استراحة استراحة استراحة نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش حوار حوار حوار حوار حوار إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



- ما هي الارض
- الوحدة العقارية؟
- ما هي العين ؟
- ما هي العقارية؟
- ما هي الأصول العقارية؟

الأرض:

□ توصيف الأرض العام:

هي كمية من الرمال والحجارة "الصخور" علي بعضها مظاهر الحياة كالشجر والحركة كالماء.

□ التعريف العقاري للأرض:

هي مساحة محددة بآئنة من سطح الأرض يلحق بها مجموعة من المنافع كالمعادن في باطنها والفضاء الذي يعلوها، ومجموعة من الواجبات والحقوق القانونية.



الوحدة العقارية:

□ هي كل قطعة من الأرض - بما عليها من بناء وغراس وغير ذلك - تقع في منطقة عقارية واحدة، تكون مملوكة لشخص أو أكثر دون أن يفصل جزء منها عن سائر الأجزاء بفاصل من ملك عام أو خاص، ودون أن يكون لجزء منها من الحقوق أو عليه من الإلتزامات ما ليس للأجزاء الأخرى.

العين العقار:

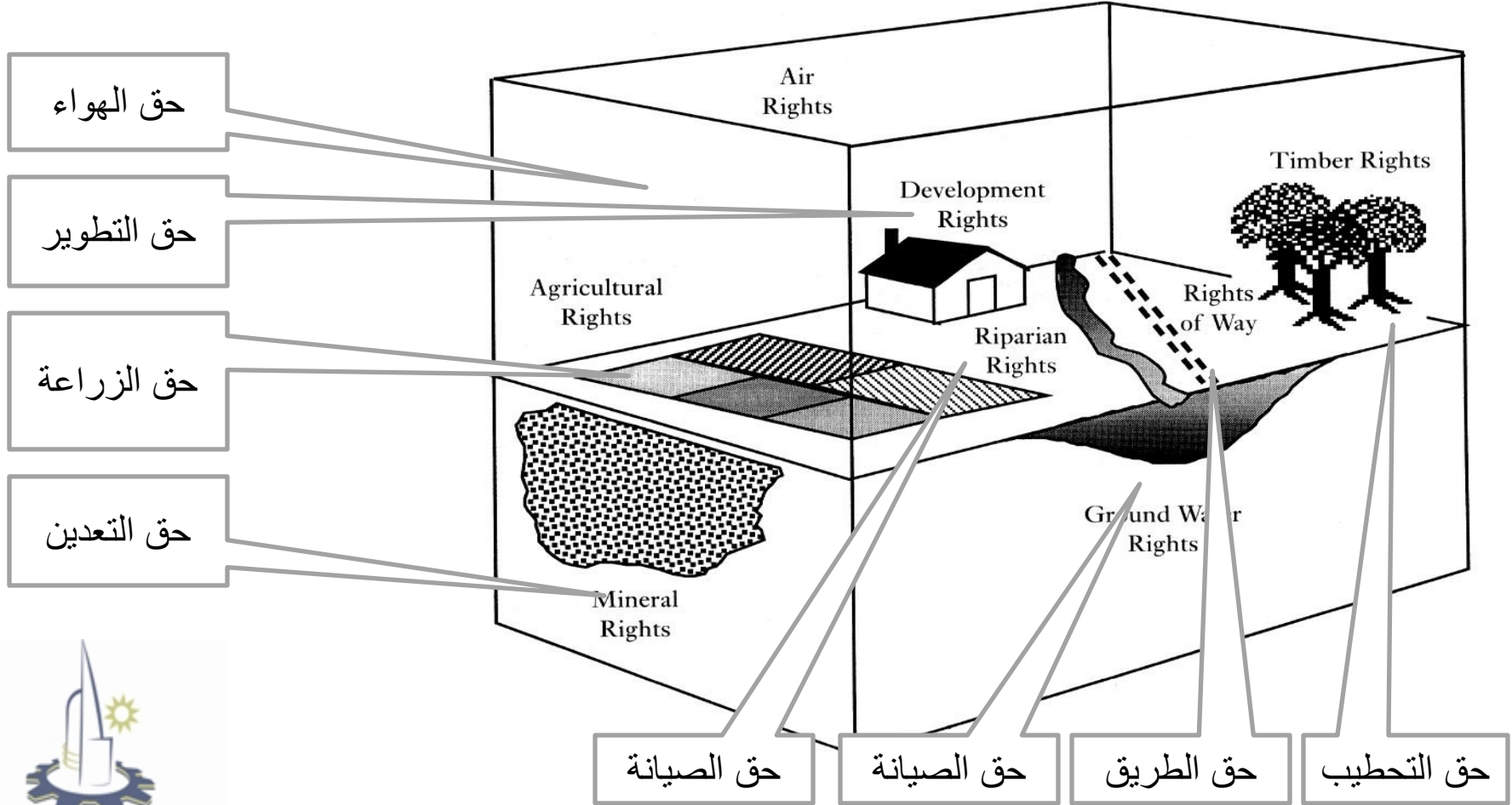
□ الحيز المحدود من سطح الأرض علوها وسفلها - بالحد المسموح به - وما يشمله هذا الحيز من إحداثات أو تحسينات كالبناء والزرع والمعدات مادامت ملتصقة بالأرض ولا يمكن نقلها دون تشويهه.

الأصول العقارية:

□ وهي العقارات حسب ما هو معرف سابقا وما يلحقها من حقوق أصلية وتبعية.



لنتأمل هذا الشكل!!!



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



السمات الطبيعية للعقار

- الثبات: فالأرض غير متحركة.
- الديمومة: فالأرض مستمرة لا تفتنى، بينما يتلاشى ما يلحق بها بالتحسينات او الاضافات بل قد تتغير بتغير التخصيص (الوظيفة).
- الانفراد: أي عدم التشابه “بالرغم من التشابه الجغرافي نسبياً” من الناحية الاقتصادية بتأثر التطوير والتحسين.



السمات الاقتصادية للعقار

- الندرة النسبية: تختلف باختلاف موقع ومساحة قطعة الأرض.
- تأثير سلبي او ايجابي بالتطوير والتحسينات: اقامة طريق او تقاطع قد يؤثر سلبا او ايجابا على ما يجاوره من اراضي.
- التفضيلات المكانية: سلوك غالب لدى الكثير بتفضيل اتجاه الشمال الجغرافي، ولكن ايضا للاتجاهات الاخرى تميزها وتفضيلها إذا ما حظيت بالتطوير والتحسين.



السمات القانونية للعقار (الحقوق الاصلية والتبعية):

- سلطة مباشرة لشخص على شيء مادي. وهذا الحق يخول صاحبه تتبع المال موضوع الحق ويعطيه حق الافضلية عليه.
- الحق العقاري: سلطة مباشرة يقرها النظام لشخص او اكثر على عقار معين، تخوله التصرف والاستثمار بمنافعه.
- حق عيني عقاري "اموال غير المنقولة".
- حق عيني منقول "اموال منقولة".



تابع السمات القانونية للعقار (الحقوق الاصلية والتبعية):

حقوق عقارية اصلية:

□ الملكية، التصرف، السطحية، الانتفاع، حق الافضلية على الاراضي الخالية المباحة، الارتفاقات العقارية، الوقف، الاجارة. بالإضافة الى حق المساقاة او، حق الشفعة. سيرد تفصيله لاحقا.

■ “الحق المستقل بذاته غير المستند الى حق آخر يرد على استعماله الشيء محل الحق او استغلاله او التصرف فيه”



السمات القانونية للعقار (الحقوق الاصلية والتبعية): حقوق عقارية تبعية:

□ حقوق الرهونات “الرهن، البيع بالوفاء” بالامتيازات والتأمينات، الخيار الناتج عن وعد بالبيع، الاجارة العينية. تنشأ تبعا لنشوء دين معين كضمان الأرض لدين معين وهي تبقى بقاءه وتنتهي بانتهائه أي “يقي الملك مقيدا ببقاء الحق وينتهي بانتهائه”.

■ “حق يتقرر على العقار ضمانا لحق شخصي”



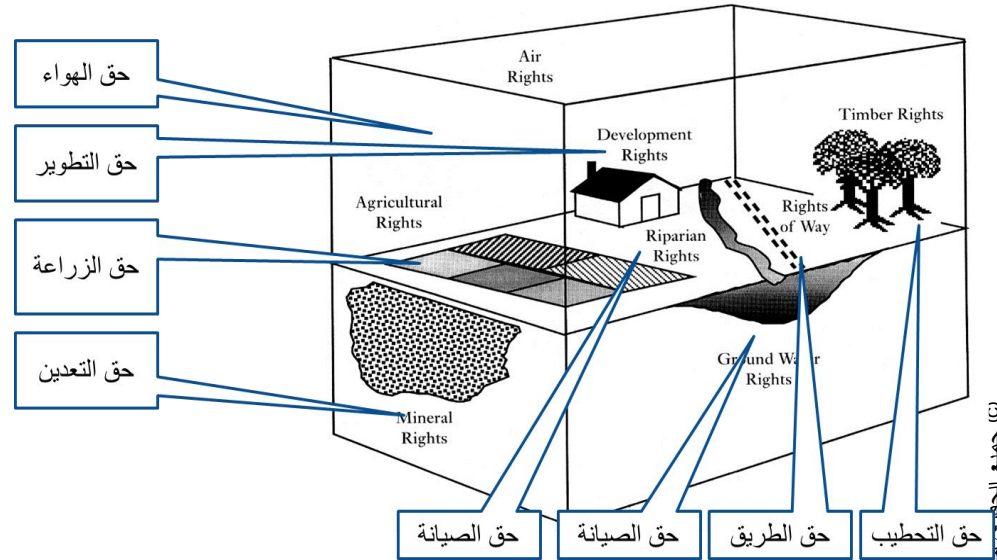
استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



يعد حق الملكية العقارية اهم وأوسع
حق عيني عرفته الشرائع علي مر
العصور. وهو يعطي صاحبه أي المالك،
اوسع الصلاحيات على العقار من حيث
المبدأ، الا اذا عبر بنص قانوني يكون واجب
التفسير والتطبيق وبصورة ضيقة. اذ
يكون استثناءا على المبدأ العام لجهة
حرية المالك في التعامل مع مملوكه.

أولاً: حق شامل:

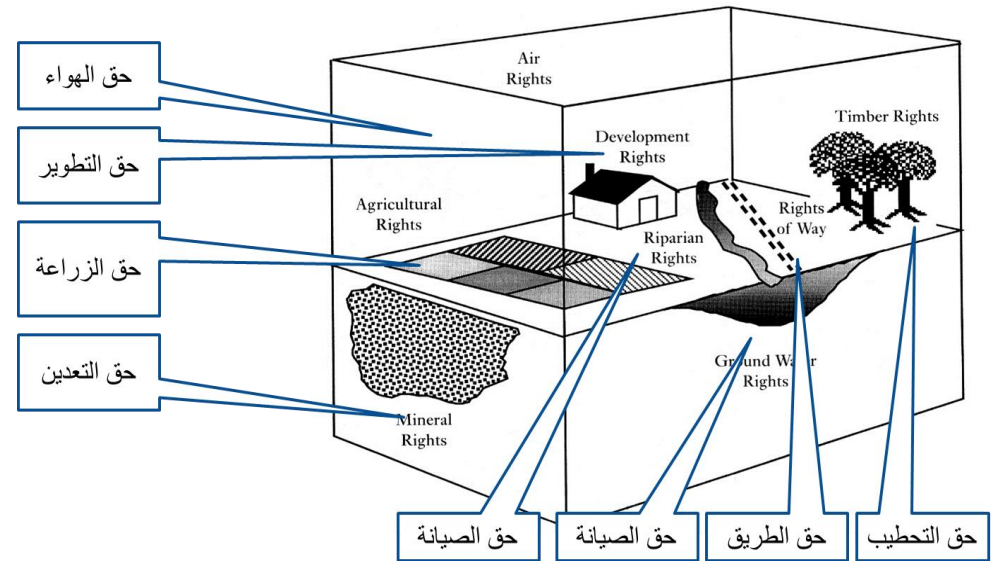
- العلو “ما يعلو الوحدة العقارية”
- السفلى / العمق “ما هو موجود في باطن الأرض”
- السطحية. “ذات المستوى الذي يكون الوحدة العقارية”



ثانياً: حق مانع استثنائي:

الأكاديمية العربية العقارية
Arab Real Estate Academy

- يحق للمالك ان يمنع - بقوة القانون - ايا من كان من التعاطي بعقاره او مشاركته به ولو لم يلحق به أي ضرر.
- ولكن حقوق الارتفاق: استثناء من الصفة "المانعة الاستثنائية". لحق المالك.



ثالثا: حق دائم:

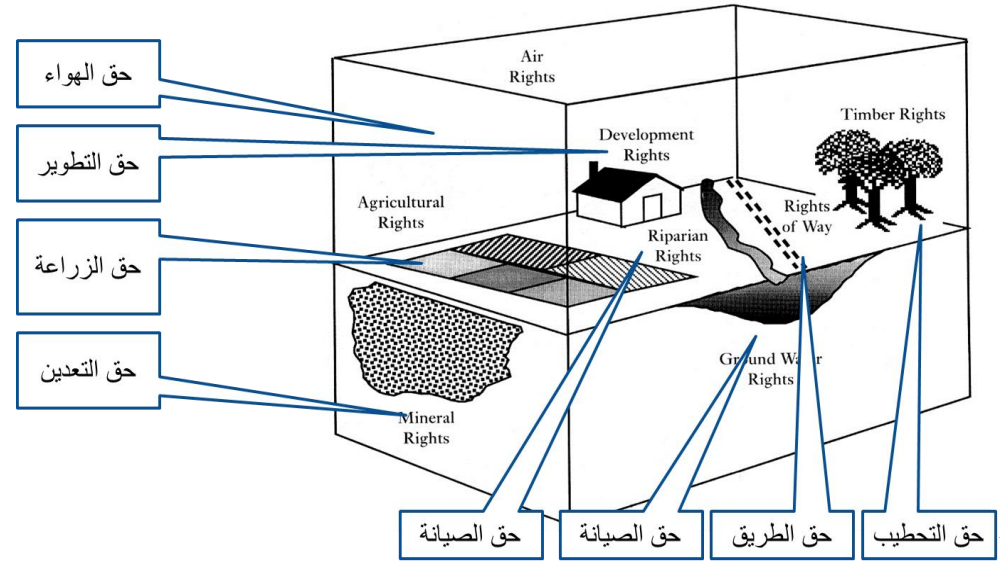
الأكاديمية العربية العقارية
Arab Real Estate Academy

□ صفة الدوام في حق الملكية العقارية

تعني: بقاء حق الملكية على

موضوعه، أي على العقار، طالما ظل /

استمر العقار موجودا.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل

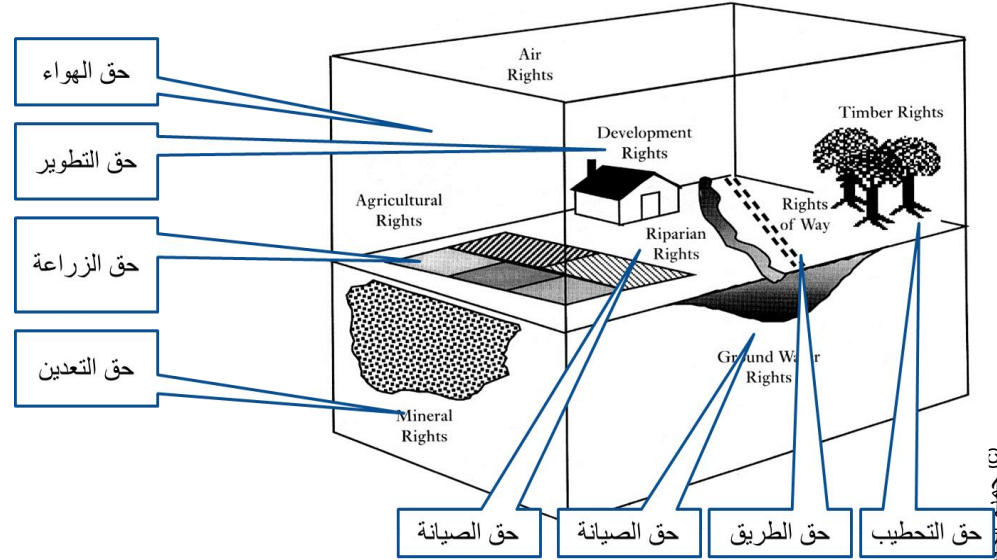


هي مجموعة السلطات والحقوق التي يتمتع بها الشخص المالك على العقار. وتخوله الاستغلال والتصرف في جميع ما ينتجه العقار، وفي ما يتحد به عرضاً سواء كان ذلك الاتحاد او الانتاج طبيعيا او اصطناعيا.

حق الاستعمال الشخصي:

استخدامه فيما هو معد له اصلا
للحصول على منفعه لزوم حاجات
المالك وحده او من يفوضه.
كالسكن الشخصي او مقر تجارة
شخصية. او زراعتها واكل محصولها
شخصيا.

ولكن هل الاستعمال يستهلك
العقار؟

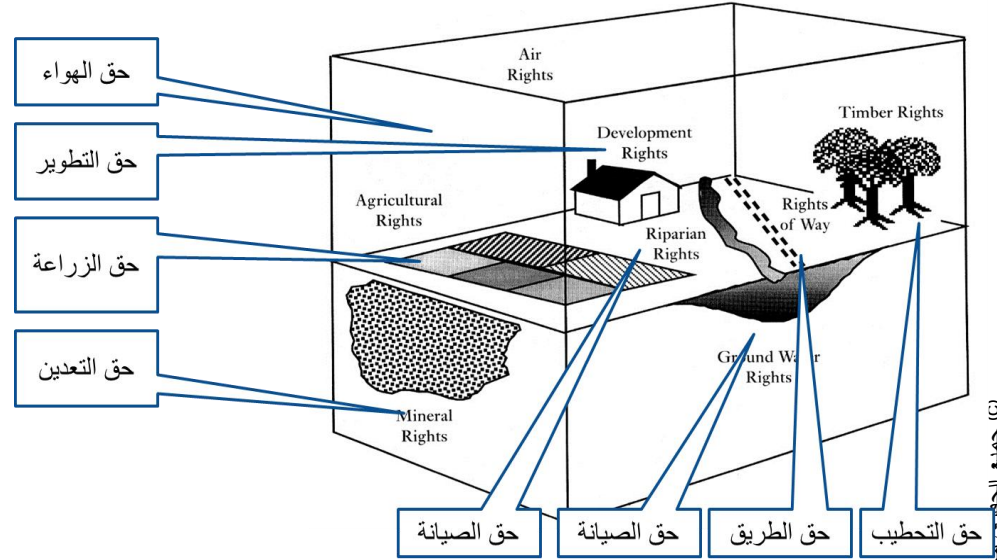


حق الاستغلال لمنفعة الغير:

الأكاديمية العربية العقارية
Arab Real Estate Academy

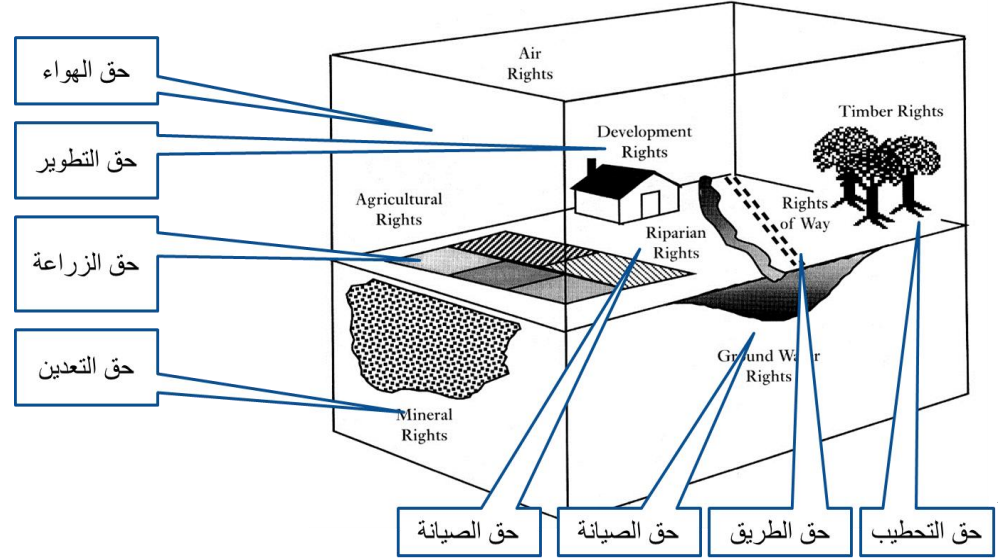
أن يقوم المالك بجني الثمار الطبيعية او
الاصطناعية او المدنية.

- الزراعة التجارية.
- التأجير لعمارة او مزرعة.
- التعدين والتنقيب الجوفي او
السطحي.



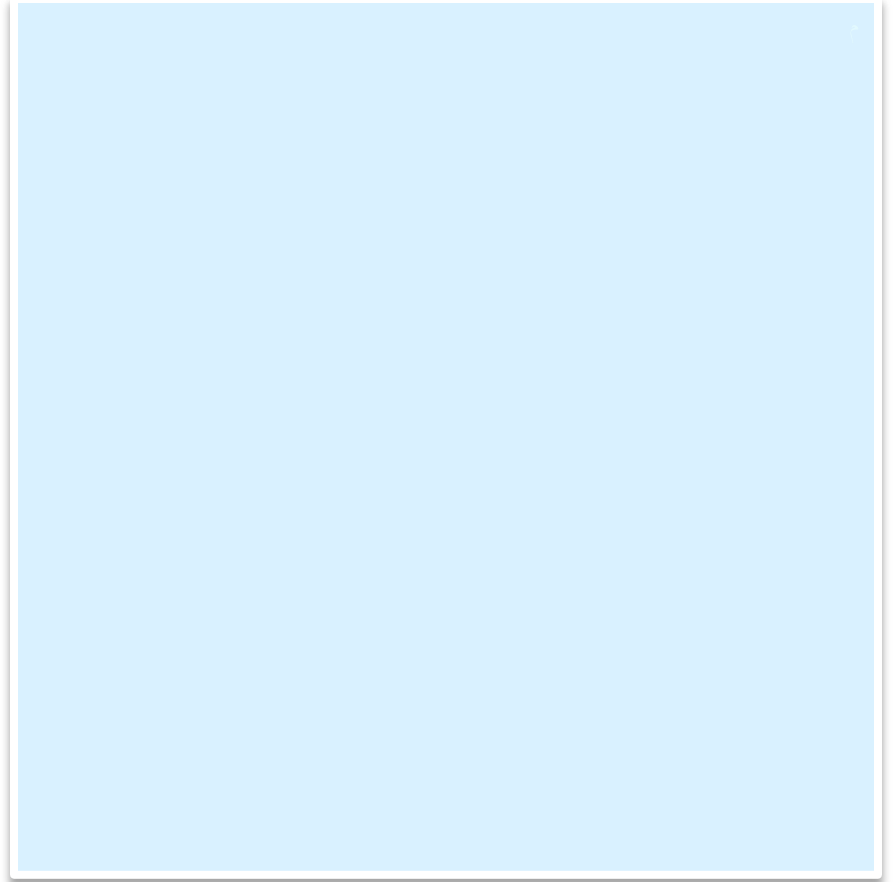
حق التصرف المادي و القانوني المؤثر في الملكية سلبا او ايجابا:

- البيع،
- الهدم والتدمير.
- الرهن.
- تغيير الاستغلال.
- الوقف والتسبيل.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل





عقود ناقلة للعين:

- البيع.
- الميراث.
- الوصية.
- الوقف.
- الهبة.
- الشفعة للشريك (جبري).
- نزع الملكية للمصلحة العامة.
- احياء الموات.
- الاقطاع.

عقود ناقلة للمنفعة:

- الاجارة.
- الرهن (مؤقت).
- المزارعة.
- المساقاة.
- الهبة.
- المغارسة.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



يعتبر التصنيف فنا متخصصا يسهده المخططون والمشروعون.
ويمكن تصنيف المنتجات او الأعمال العقارية على اساس:

- السمات الجغرافية الطبيعية.
- الموقع ... القرب والبعد من التجمعات المدنية والاقليمية.
- التخصيص والاستخدام
- الحجم والتنوع العددي.
- وغير ذلك مما يحقق لكل حالة النجاح والتفوق.

حسب نوع الاستثمار التجاري:

- السكني residential
- المحلات والمراكز التجارية retail .
- المكاتب office
- صناعي industrial
- الإيواء والترفيه hotel, entertainment

حسب نوع البضاعة:

- مدن صناعية ثقيلة.
- مدن صناعية خفيفة.
- مدن التقنية.



حسب نوع العملاء:

- مساكن عزاب
- مساكن عائلية
- فنادق
- موتيلا

حسب نوع الخدمة المقدمة

- مرافق صحية
- مرافق تعليمية
- مرافق ترفيهية
- مرافق عسكرية.
- مرافق عامة.



أنواع الممتلكات العقارية

ممتلكات عينية

- ممتلكات سكنية:
- ممتلكات زراعية:
- ممتلكات صناعية:
- ممتلكات تجارية:
- ممتلكات عامة:

ممتلكات الحقوق تبعية:

- الانتفاع الزمني (time shear).
- عقود البوت.
- الصبرة
- الوقف
- وغيرها





لحظة تأمل وتعليق!!!

انظر إلى الصور التالية واكتب التعليق المناسب







استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل





الاحتراف المهني العقاري

هل الاحتراف المهني سمة تسعى إليها.

هل العمل العقاري مهني أم مؤسسي وما اختصاصه

هل يلحق العمل العقاري مسؤوليات وتبعات قانونية.

هل من ضرورة لوجود ميثاق مهني عقاري.

تتخذ غايات وأهداف المنشأة كمحدد عام لها. وهي مجموعة المهام والمسؤوليات والإجراءات التي ينفذها شخص قادر (الموظف) بناء على توصيف واضح ومحدد. ولا تكون الوظيفة؛ إلا إذا كان لها توصيف أو بيان محدد ناتج عن تحليل مهني.

المهنة قد تكون خارج نطاق أو إطار مؤسسي

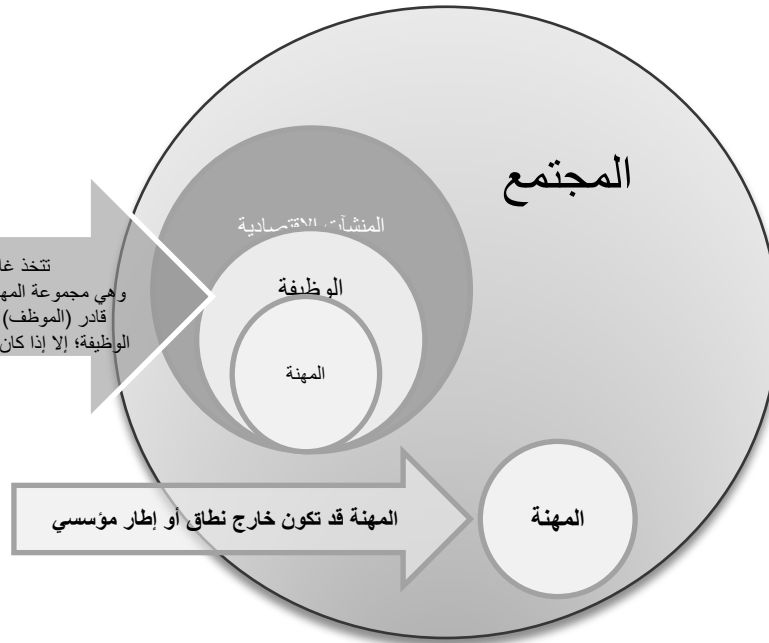


المهنة هي:

اختصاص الإنسان - بطوعه واختياره
مع تأهيل مهني مسبق - بعمل محدد
بشرط الاستمرار والمثابرة لتحقيق
الإبداع.

والمهنة اعم واشمل. فتشتمل على
الاختصاص والوظيفة والمهمة.

ويشترط للمهنة الاختصاص وعدم
الخلط. كما يشترط أيضا التواصل
وعدم الانقطاع. وطبيعة المهنة -
امتهان الشيء - تفضي إلى المهارة
والحذق والإبداع في الشيء.



تتخذ غايات وأهداف المنشأة كمحدد عام لها.
وهي مجموعة المهام والمسؤوليات والإجراءات التي ينفذها شخص
قادر (الموظف) بناء على توصيف واضح ومحدد. ولا تكون
الوظيفة؛ إلا إذا كان لها توصيف أو بيان محدد ناتج عن تحليل مهني

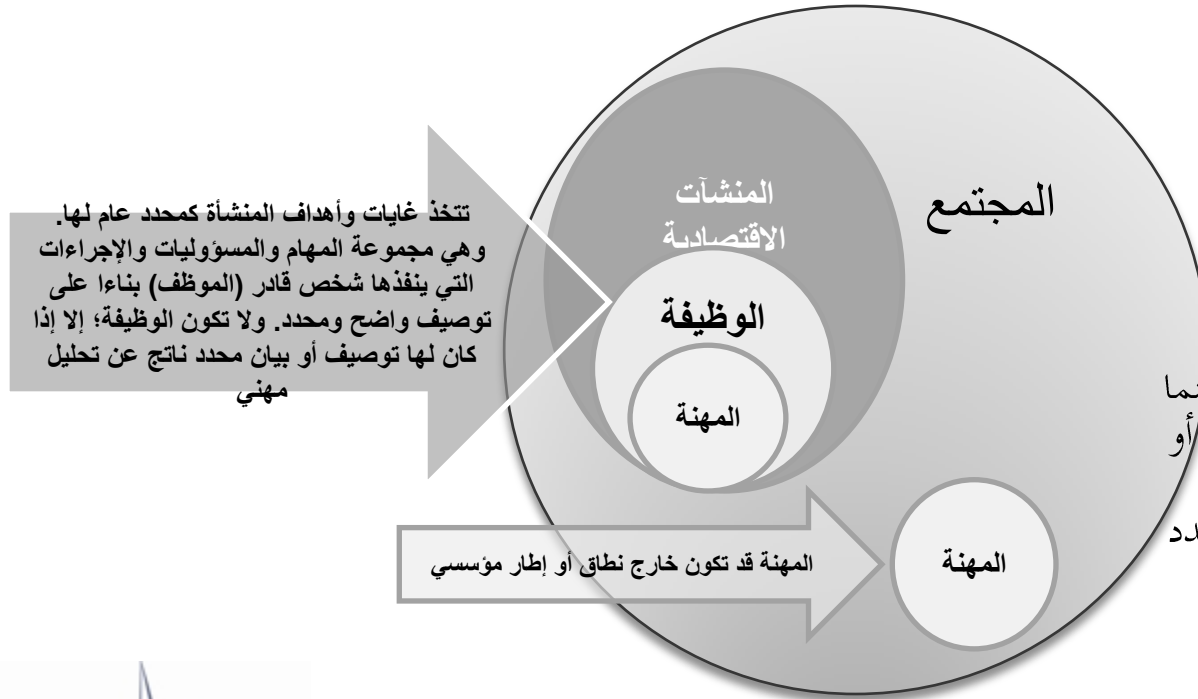
المهنة قد تكون خارج نطاق أو إطار مؤسسي



الوظيفة هي

مجموعة المهام والمسؤوليات والإجراءات التي ينفذها شخص قادر (الموظف) بناء على توصيف واضح ومحدد. ولا تكون الوظيفة؛ إلا إذا كان لها توصيف أو بيان محدد ناتج عن تحليل مهني.

والوظيفة دائما تتخلق أو توجد في داخل المنشآت ولا يتصور أن توجد وظيفة خارج نطاق مؤسسي. - بينما يمكن للمهنة أن تكون خارج نطاق أو إطار مؤسسي - مما يجعل الوظيفة تتخذ غايات وأهداف المنشأة كمحدد عام لها.



تتخذ غايات وأهداف المنشأة كمحدد عام لها. وهي مجموعة المهام والمسؤوليات والإجراءات التي ينفذها شخص قادر (الموظف) بناء على توصيف واضح ومحدد. ولا تكون الوظيفة؛ إلا إذا كان لها توصيف أو بيان محدد ناتج عن تحليل مهني

المهنة قد تكون خارج نطاق أو إطار مؤسسي



- ماذا عن التأهيل العلمي والكفاءة المهنية.
- ماذا عن الثقة والامانة.
- ماذا عن القدرة المالية.
- ماذا عن الصفة القانونية.
- ماذا عن العطاء المعرفي.

ما الفرق
بين:

المستثمر
العقاري

والخبير
العقاري؟



المستثمر العقاري:

هو الشخص المعنوي أو الاعتباري الذي يعمل على توظيف الاستثمار المالي في تصنيع وتشكيل المنتجات العقارية على المدى القصير أو الطويل.

ما الفرق
بين:

المستثمر
العقاري

والخبير
العقاري؟



التعريف المهني للعمل العقاري:

- هو النشاط الذي يمارسه الشخص بموجب التأهيل المهني والنظامي في كل أو أي من أعمال السمسرة ، التثمين، التسويق، الإدارة للمنتجات العقارية لصالح الغير.
- على أن هذا النشاط ذو طبيعة مهنية واحتراف شخصي. فالمادتان الأولى والثانية من لائحة تنظيم المكاتب العقارية ركزت على اعتبارات الثقة والأمانة والتخصص كمنطلق لممارسة المهنة — والأمانة صفة تلصق بالشخص بالأصالة وليس بالإنابة — موضوعا أو للعمل مكتب عقاري شكلا،



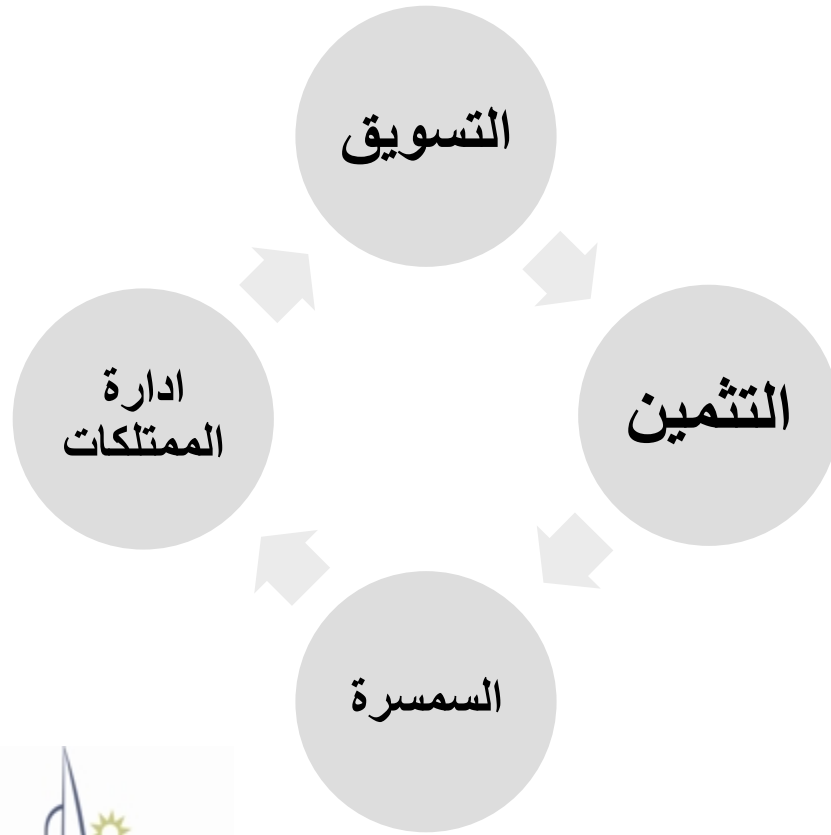
استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



١. التثمين العقاري.
٢. السمسرة العقارية.
٣. التسويق العقاري.
٤. ادارة الممتلكات العقارية.

لماذا الاختصاص المهني العقاري ضرورة؟

- حلول ابتكاريه متخصصة.
- دقة في المخرجات.
- كفاءة في الأداء.
- مزيد من المسؤولية المهنية.
- توفير للوقت والجهد.
- تكامل مهني.
- حماية وتطور مجتمعي أفضل.
- و أكثر و أكثر ...



تطورت أعمال التثمين في الدول المتقدمة خلال القرن العشرين بشكل عام وذلك مع التطور الموازي للتنظيم المهني والمؤسسي في القطاعات المالية (المصارف، التأمين، العقارات) وكانت الولايات المتحدة الأمريكية ابرز دول العالم في التنظيم المهني لأعمال التثمين وذلك جراء أزمة القروض والادخار في أواخر الثمانينات مما نتج عنها صدور قانون دعم وإنعاش وإصلاح المؤسسات المالية الفيدرالية عام ١٩٨٩م المادة ١١: وفيه قصر تنفيذ أعمال التثمين - لإغراض الحكومة

(FRTs) federally related transaction الفيدرالية³⁴⁴

على المثمنين الذين لديهم ترخيص من قبل الولاية أو شهادة مهنية رسمية.

التقييم العقاري

يعنى المثلنون العقاريون بتحصيل وتحليل جملة من المعلومات والبيانات المكتبية والميدانية وبالوقوف على طبيعة وحالة الأصل (الوحدة) العقارية متوخين في ذلك كل أسباب الحياد والشفافية. ويتبعون سلسلة من الإجراءات المهنية تستهدف إما:

- تقدير قيمة.

- أو تحديد سعر.

وذلك للأصل العقاري انطلاقاً من الغرض الذي يحدده طالب التقييم والمستفيد من المهمة.



المثلن العقاري

□ الشخص المؤهل الذي يقوم بتحديد الاسعار أو تقدير القيمة للاصول العقارية.

□ الفرق بين التقييم والتسعير:

■ التسعير: هو تحديد رقما ماليا كعوض عادل يستوجب دفعه عند الطلب لعين عقارية في زمن محدد و بحالتها المحددة (الراهنة) وقت التسعير.

■ التقييم: هو تقدير قيمة متوسطة لعين عقارية بحالتها المعلومة خلال فترة زمنية معلومة.

التتمين اصطلاحا انه "ما يُجْعَلُ بدلا عن المبيع باتفاق المتبايعين". او هو تقدير بدل عن المبيع بالحدس والتخمين. اما الثمن فهو ما يبذله المشتري من عوض للحصول على المبيع.

تتمين الاصول العقارية : هي عملية اصدار شهادة معتمدة من شخص مؤهل ومكلف تين قيمة الاصل في الزمان المحدد بناء على عرض محدد لحالة قائمة معلومة في تاريخ اصدار الشهادة.



مهام التقييم العقاري (التسعير / التقييم)

التقييم العقاري:

□ هو عملية (اجراءات) لاصدار رأي / قرار في مهمة تتعلق بالقيمة او السعر. وتستهدف عملية التقييم تحليل واستنتاج ضروريين لاجراء شهادة "تقييم أصول عقارية". وعملية التقييم هي احدى مهمتين:

■ مهمة تقييم: القيمة:

■ وهي رقم تقريبي معين خلال مدة زمنية محددة بنسبة دقة - ثقة - محددة.

■ مهمة تسعير:

■ سعر المثلث العقاري: وهو رقم محدد في زمن محدد لحالة الأصل العقارية في وقت التسعير.



التبعية القانونية في التقييم

- ينتج عن التقييم أضرار طفيفة أم جسيمة؟
- عملية التقييم مكتبية أم ميدانية.
- تتطلب مهارات جسدية خاصة؟
- تتطلب مهارات ذهنية خاصة؟
- تتطلب عملية التقييم تأهيلا علميا مناسباً.



هل تتطلب عملية التقييم تأهيلا علميا ومهنيا خاصا.

- مجموعة المفاهيم الخاصة بالصناعة العقارية.
- مجموعة المفاهيم الخاصة بالتقييم العقاري.
- فهم التشريعات ذات العلاقة بالاختصاص المهني.
- التدرج المهني والممارسة.
- الاستمرار والتواصل.
- التوثيق والاعتماد.
- المرجعية المهنية.



مهام التقييم العقاري (التقييم / التسعير)

ما هو التقييم؟ 

ما هو التقييم؟ 

ما هو التسعير؟ 

ما الفرق بين التسعير وسعر السوق. 



مهام التقييم العقاري (التسعير / التقييم)

خصائص مهمة التقييم:

- رقم تقريبا ٦٥٠٠٠ ريال تقريبا.
- خلال مدة زمنية معلومة في الفترة من ١/١ - ٣/٦/٢٠٠٩ م.
- شهادة مع (تقرير مفصل)

متى تستخدم مهمة التقييم:

- حالات دراسات الجدوى.
- لاستخدامات الاكوتوازيون.
- بعض حالات التحكيم والتراعات القضائية.



مهام التقييم العقاري (التسعير/التقييم)

خصائص مهمة التسعير:

- رقما محددًا. (٦٥١٤٢ ريال)
- زمتا محددًا معلوما (في ١٢/٥/٢٠٠٩)
- شهادة (مع تقرير مختصر).

متى تستخدم مهمة التسعير:

- حالة تسعير المنتجات الجديدة للشركات التطوير العقاري - قائمة الاسعار.
- حالة نزاع الملكية للمنفعة العامة.
- حالة الصلح والتحكيم، حالة الفصل في تقسيم التركة.
- حالة رسملة الاصول لاغراض موازنات الشركة
- استخدامات الزكاة والضرائب



- إن عملية التقييم يتم تطبيقها من أجل تكوين رأي مدعوم دعماً جيداً فيما يتعلق بالقيمة المعروفة بناءً على تحليل البيانات العامة والخاصة ذات العلاقة. فالمثمنون يطورون رأياً معيناً في قيمة الأصل العقاري بإجراءات خاصة تعكس احد الأساليب الثلاثة المتميزة لتحليل البيانات:
- التكلفة.
 - رسمة الدخل.
 - البيوع المقارنة.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



السمسرة العقارية

يعنى السمسرة العقاريون بدراسة التشريعات والقوانين والإجراءات ذات الصلة بالشأن العقاري عامة، وبشكل خاص إجراءات نقل الملكية للوحدات العقارية سواء ملكية الرقبة أو المنفعة.

كما يعنى السمسار أيضاً بدراسة الحقوق الأصلية والتبعية للأصل العقاري وما يلحقه من تبعات على نقل ملكية عين الأصل أو منفعته. إذ يعد السمسار مسؤولاً عن الملاءة القانونية لأطراف العملية العقارية (التبادلية).



السمسار العقاري:

هو الشخص الذي يكون مؤهلا و حاصل على ترخيص قانوني بمزاولة أعمال السمسرة في العقار وعليه يكون محلفا ويتحمل التبعات القانونية جراء ما يجريه من معاملات تجارية في مواجه الطرف الآخر.

- التحقق من صحة وثائق التملك.
- التحقق من قانونية طرفي العلاقة التعاقدية.
- ضمان تطبيق الاشرطات والأنظمة المعمول بها في بلد العقار.
- الأمانة والمسؤولية.

السمسرة: هي خدمات بيان وتوصيف الاجراءات اللازمة لعقد وإنجاح التبادلات التجارية على المنتجات العقارية ومنها ايضا حساب المدفوعات الأولية واللاحقة والرهون والفوائد والرسوم القانونية وغيرها مما يعد شرطا لانجاز التبادل.



تصنف العقارات الى ثلاث فئات:

- الفئة الاولى: العقارات بطبيعتها.
- الفئة الثانية: العقارات بحسب موضوعها.
- الفئة الثالثة: العقارات بالتخصيص.



الفئة الاولى: العقارات بطبيعتها.

□ عرف القانون المصري الاشياء العقارية او العقارات بطبيعتها بقوله: “كل شيء مستقر بحيزه ثابت فيه لا يمكن نقله منه دون تلف فهو عقار وكل ما عدا ذلك من شيء فهو منقول”.

□ وعرف النظام السعودي العقارات بأنها “يعنى بكلمة عقار الأملاك الغير المنقولة” الفقرة ج من المادة ٢ من نظام تملك العقار في الحجاز.

■ فالاعتبار هنا للثبات والاستقرار. سواء كان بطبيعته كالأرض او من صنع الانسان كالمباني والنباتات المغروسة.

■ الاراضي: على اطلاقها هي ما يعرف بالعقار الاصيل. وتشمل الأرض سطحها وكل ما تحته متى كان جزءا منها “الكنوز والآثار وما خبيء فيها ليس منها”. وما إذا امكن قطع جزء من الأرض ونقله اصبح في صفة المنقول لا العقار. كالأتربة والأحجار الكريمة والمعادن.

■ المباني: تعتبر عقارات بطبيعتها والمباني على عموم لفظها كالمنازل والجسور والأنفاق والآبار والمخابئ. متى كانت مثبتة مستقرة بالأرض لا يمكن نقلها دون تلف. “المنازل المتحركة لا تعتبر عقارا”.



- النباتات: يدخل في طائفة العقار بالطبيعة الى جانب الاراضي والمباني ما دامت متصلة بالأراضي على وجه الثبات. ومتى امكن نقل النبتة اصبحت في عداد المنقولات. ووصف العقار لا يلحق النباتات وحدها بل هو يشمل في الاصل ثمارها كذلك عندما تكون ملتصقة بالأرض.



الفئة الثانية: العقارات بحسب موضوعها:

- وجد ان العقارات تولد مجموعة من الحقوق تعرف بالحقوق العينية التي تقع على شيء ثابت كالأرض. “حق الانتفاع، حق الارتفاق، حق المحكر، حق الرهن، حق الاختصاص، حق الامتياز”.



الفئة الثالثة: العقارات بالتخصيص:

- هي اشياء منقولة بحسب طبيعتها، لأنها تتحرك من مكان الى اخر. لكن القانون يعتبرها عقارا في حالات معينة. اذ يغلب وظيفتها على طبيعتها. فمضخة الماء في بئر المزرعة والمحراث وخط الانتاج تعتبر عقارا. ويشترط للعقار بالتخصيص اربع شروط:
 - ان يكون منقولا بطبيعته وعقارا بطبيعته.
 - ان يكون المنقول والعقار مملوكين لشخص واحد.
 - ان يوضع المنقول ويخصص لخدمته او استغلاله.
 - ان يحصل هذا التخصيص من المالك.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



التسويق العقاري

يعنى المسوقون العقاريون باهتمام بالغ في الوصول إلى كل أو معظم شرائح المجتمع ناقلين ومعرفين بالمنتجات العقارية على اختلافها (الزراعية، السكنية، التجارية ... إلخ).
ويبدع المسوقون في استخدام وسائل الاتصال المختلفة المقروءة والمسموعة والمرئية، ومنهم من يتخصص في إحدى الوسائل مستهدفاً شريحة أو منتجاً عقارياً محدداً.
هذا فيما أن السوق العقاري يلتزم بالأخلاقيات المهنية إلا أنه لا يكون مساءلاً عن التبعات القانونية في التبادلات العقارية.



المسوق العقاري.

□ هو الشخص الذي يقوم بخدمة الترويج والتعريف بالفرص والمنتجات العقارية عن طريق وسائل الاتصال المختلفة.

- استخدام الصحف والمطبوعات المتخصصة.
- استخدام قنوات الاتصال الشخصي.
- استخدام الوسائل الإعلانية المباشرة.
- وغير ذلك.



الوكيل العقاري:

- في القانون (هو شخص يأتمر بأمر موكله، ويتصرف باسم الأصيل وبتعليماته).
- وفي العقار : هو الشخص الذي يقوم بأعمال السكرتارية نيابة عن صاحب العقار خاصة في حالة ما يكون لصاحب العقار عدة عقارات متفرقة أو في بلدان متباعدة.
 - يلم بجميع الوثائق اللازمة عن العقار ومالك العقار.
 - يتابع متطلبات تحسين ورعاية العقار بالتنسيق مع المختصين.
 - سداد فواتير الخدمات والمرافق.
 - متابعة أقساط وإجراءات البنك الدائنة والمدينة الخاصة بالعقار.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



إدارة الممتلكات العقارية

يعنى مديروا الممتلكات العقارية وباستمرار على الرفع من الكفاءة الاقتصادية للمنتجات العقارية محل إدارتهم، وذلك بتحسينها ورعايتها وحمايتها وتطوير إيراداتها مستخدمين في ذلك خططاً وإجراءات مهنية منها:

- التسويقية.
- المالية.
- التشغيلية.
- الأمنية.

بل ويعنى الكثير من مديروا الممتلكات بالتخصص في المنتجات العقارية بهدف التجويد في الخدمة والعناية بالعملاء والعقارات على حد سواء.



مدير ممتلكات عقارية:

- هو الشخص المعنوي أو الاعتباري الذي يقوم بكل إجراءات تشغيل واستثمار الأصول العقارية لصالح الغير ويعمل على تحسينها ورعايتها وحمايتها وتطوير إيراداتها.
- إعداد خطة سنوية للإيرادات والمصروفات.
- إعداد خطة طوارئ (أمنية، مالية، تسويقية، تشغيلية).
- اقتراح وتقدير الإيجارات (الإيرادات).
- تحصيل الإيرادات.



مفاهيم أساسية في إدارة الممتلكات العقارية

تتطلب مهنة إدارة الممتلكات تكوين الصورة الذهنية المناسبة (علامة

تجارية):

- تخصص دقيق.
- معطيات وانعكاسات بصرية خاصة.
- سلوكيات مهنية واضحة ومحددة.
- إجراءات إدارية موحدة.
- التزام بمعايير مهنية ومرجعية متخصصة.
- تتطلب إدارة الممتلكات وجود أو توفر مهنيين ومحترفين متخصصين في احتياجات المنتجات العقارية.



مسؤوليات صاحب العقار في مواجهة المستاجر

□ صاحب العقار سواء كان مالك العين او الحائز للمنفعة "مستثمر" مسئول عن إبقاء المسكن صالحا للانتفاع الانساني ومنها ما يلي:

- ضمان صلاحية وسلامة البناء "الهيكل الانشائي، والتكسية" على اساس شروط البلدية.
- ضمان توفر عناصر الامن والسلامة في المرافق العامة للبناء. ومنها المصاعد، درجات السلم، الارصفة المحيطة، خلو الارتدادات من معوقات الدفاع المدني.
- توفير وسلامة شبكات المرافق العامة مياه، كهرباء، صرف..الخ.
- القيام باجراءات الصحة العامة والنظافة كمكافحة الحشرات.



مسؤولية المالك جراء مخالفة النظام.

- عدم تطبيق اشتراطات البناء “الارتدادات مثلاً”.
- عدم تطبيق اشتراطات السلامة والأمن.
- تغيير وظيفة العقار استعمال صناعي بدلا من سكني.
- تأثر ملك الجار نتيجة انهيار البناء لسوء الصيانة والإنشاء.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل



❖ المبادئ التي يقوم عليها قرار الاستثمار:

❖ مبدأ الاختيار .Choice

❖ مبدأ المقارنة .Compare

❖ مبدأ الموضوعية .Objectivity

❖ مبدأ الملائمة .Relevance

❖ مبدأ التنوع .Diversification

اختيار الاستثمار الذي يتناسب مع الادخار

□ كلما زادت الفرص الاستثمارية المتاحة، كلما توفرت مرونة أكبر في اختيار المجال المناسب للاستثمار.

نصيحة: على المستثمر الاستفادة من خبرة الخبراء والبنوك التجارية، وشركات الاستثمار... لأن لديها خبرة ومجال اختيار أكثر اتساعاً.

اسأل مجرب ولا تسأل طبيب... اسأل من كان بها خبيراً... ما خاب من استشار



المفاضلة بين البدائل الاستثمارية المتاحة لاختيار المناسب منها.

□ أساليب المقارنة:

(١) التحليل المالي ، (٢) تحليل الاستثمار ، (٣) تحديد قيمة العقار : **موقع ومساحة العقار، عمر وحالة العقار العامة، الاستغلال الأمثل.... وغيرها.** ومقارنتها بالأسعار المتداولة، والمعدلات السائدة في السوق العقاري

□ مؤشرات (أدوات) المقارنة

النسب المالية Ratios ، المتوسطات Averages . المعدلات Rates.

□ المقارنة بين الاختيارات:

أوراق مالية (أسهم، سندات..) عقارات وأصول طويلة الأجل. مشروعات اقتصادية أخرى



ينبغي أن تكون المؤشرات وأدوات المقارنة موضوعية وغير متحيزة.

- العرض والإفصاح: لو استخدمت البيانات المحاسبية من قبل عدة مستثمرين لتوصلوا لنفس النتيجة.
- البيانات المحاسبية تفيد المستثمر في الشركات او المشروعات العقارية: في التعرف على كفاءة الاداء والقدرة التنافسية في تحقيق تدفقات رأسمالية ومعدلات نمو معينة. وبناء توقعات أداء مستقبلية، ومقارنتها بمحيط الصناعة والاقتصاد.



رابعاً: مبدأ المواءمة أو الملائمة

يتلاءم الاستثمار مع رغبات ومتطلبات المستثمر.

- تختلف المتطلبات بالنسبة للأفراد حسب: (الدخل – العمر – الوظيفة – الحالة الاجتماعية والصحية ومستوى الثقافة – الخبرة السابقة... الخ).

إذا كانت رغبة المستثمر في الحصول على عائد مرتفع: يجب على المستثمر تحمل درجة عالية من المخاطرة... والعكس بالعكس.



خامساً: مبدأ التنويع أو توزيع الأخطار

يجب التنويع في مجالات وأدوات الاستثمار

- أفضل طريقة للتخفيف من المخاطر وحماية الأموال في حالة انهيار السوق العقاري هي تنويع الاستثمارات بتوزيعها على أدوات استثمارية مختلفة، مثل: الأسهم والسندات والعقارات الأخرى...:
- أهم قرار يجب على المستثمر اتخاذه عند بناء المحفظة الاستثمارية هو المتعلق بتحديد نسبة مزج الأصول.



الاستثمار Investment:

- هو استخدام الموارد الحالية بغية تحقيق موارد أعلى في المستقبل.
- نحتاج: معلومات تساعد على وضع تصور لمستويات التيقن (التأكد) لحالة الاستثمار في المستقبل.

□ يمكنك من خلال الاستثمار:

- تنمية الثروة.
- توفير الدخل.
- تحقيق الأهداف قصيرة ومتوسطة الأجل (مثل: شراء حاسب أو سيارة).
- تحقيق الأهداف طويلة الأجل (مثل: شراء منزل، أو إنشاء مصنع).



هل أنت مستعد لتحمل المخاطر أكثر من الآخرين؟!؟

يتأثر مدى تحملك للمخاطر – بشكل عام – بعدة عوامل.

- مثل: السن، وضعك المالي، وضعك الوظيفي... أو حتى شخصيتك.

على سبيل المثال:

- مستثمرون لديهم استعداد للاستثمار في شركات ذات مخاطر عالية... يمكن أن تكون فرصة لأرباح عالية.
- مستثمرون متحفظون، يميلون إلى الاستثمارات التي لا تنطوي على مخاطر... يمكن أن تكون أرباحها أقل من الاستثمارات السابقة.



هل تؤيد المستثمر الذي يغير أهدافه الاستثمارية: أي: يرغب في

التحول إلى استثمارات أقل خطراً بعد عدة سنوات من تحقيق

أهداف معينة...

محددات صنع القرار الاستثماري

- يتوجب على المستثمر معرفة أو تقدير العائد والمخاطرة... للمقارنة بين البدائل الاستثمارية لاختيار الأفضل وللخروج بقرار استثماري صائب.
- أحد مفاتيح الاستثمار هو: إيجاد طريقة توازن بين المخاطر والأرباح في المحفظة الاستثمارية

○ **هناك علاقة مباشرة بين العائد والمخاطرة: كلما زاد احتمال
الخسارة... زاد احتمال تحقيق الأرباح.**



محددات صنع القرار الاستثماري

Risk-return العلاقة التبادلية بين العائد والمخاطرة :Trade-off

- مخاطر بيئة العمل Business Risk.
- مخاطر أسعار الفائدة Interest Rate Risk.
- مخاطر أسعار الصرف Exchange Risk.
- مخاطر السيولة Liquidity Risk.
- مخاطر ذاتية المنشأة Firm-Specific Risk.



وهي المخاطر الناجمة عن طبيعة الصناعة أو

Economic Risk المخاطر الاقتصادية

- تتأثر شركات البتروكيماويات بتغير أسعار النفط ومنتجاته
- تتأثر الشركات الزراعية بالأحوال الجوية (وتقلبات المناخ)
- شركات الإنشاءات والأعمال الحكومية والمقاولات: تتأثر بالمخاطر الناجمة عن التغيرات في العوامل الاقتصادية.

المخاطر الاقتصادية: التغيرات في معدلات البطالة والتضخم، ومعدلات الإنفاق الحكومي، والعجز في الميزانية..



ثانياً: مخاطر أسعار الفائدة

وهي المخاطر الناجمة من تغيرات أسعار الفائدة في النظام المالي للاقتصاد

□ وهذه المخاطر يتأثر بها القطاع المالي والشركات العاملة فيه بشكل أكبر، خصوصاً البنوك.

■ انخفاض معدلات الفائدة، تعني: إمكانية الاقتراض بشكل أيسر وأقل تكلفة مما يرفع من عوائد هذه المؤسسات المالية.



ثالثاً: مخاطر أسعار الصرف

وهي المخاطر الناجمة من تغيرات أسعار الصرف في العملات الأجنبية

- الشركات التي تعتمد الاستيراد بعملات أجنبية.
- الشركات التي تعتمد على التصدير بعملات أجنبية

كلما زاد تذبذب السعر: زادت المخاطرة.



وهي المخاطر الناجمة من إمكانية تحويل الاستثمار إلى نقد أو (تسييله)

□ الشركات المعروفة بأدائها المتميز تكون أسهمها مرغوبة لدى الجميع، ولا يجد المستثمرون صعوبة في بيعها في أي وقت، ولذلك فدرجة سيولتها عالية، وبالتالي تكون مخاطرها منخفضة، وعائدها أقل.

□ والعكس صحيح: عندما يجد المستثمرون صعوبة في تسييل استثماراتهم فتزداد بذلك مخاطرتهم، وقد يترتب على ذلك عوائد أعلى لهم.

كلما زادت إمكانية التسييل للاستثمار... قلت المخاطر، وقل العائد منه.



وهي المخاطر الناجمة من أي عامل يؤثر على المنشأة بذاتها

□ مثل: شراء عقار أو انكماش في سوق العقارات، أو تغيير في أدائها... وما إلى ذلك من العوامل.

■ قرار زيادة رأس مال الشركة: أمر داخلي يخص المنشأة فقط، وينحصر أثره عليها، ولا يتعدى إلى غيرها.

□ في جميع الاحوال: يجب على المستثمر ادراك حجم تلك المخاطر، والتعرف على اثرها في استثماره. وقدرته على التعامل معها. كما يجب الاحاطة بان هناك انواعا اخرى من المخاطر تصنف بحسب طبيعتها ومنشأها.



استراحة استراحة استراحة
نقاش نقاش نقاش نقاش نقاش
حوار حوار حوار حوار حوار
إسأل إسأل إسأل إسأل إسأل





بهذا اسأل الله لي ولكم التوفيق والسداد واختتم بالصلاة والسلام على خاتم النبيين الامي
الامين ،،،

والى لقاء في دورات عقارية مهنية ان شاء الله

الخبير العقاري: عماد جودت شراب



إدارة الممتلكات

التسويق العقاري

التمويل والرهن العقاري

التأمين العقاري

إدارة الممتلكات

السمسة العقارية

التمويل والرهن العقاري

السمسة العقارية

التأمين العقاري

مركز التقييم العقاري

Real Estate Appraisal Center

مخترفون | مدرجون | مقدمو حلول

w w w . a l - a r e a . o r g

إدارة الممتلكات

التأمين العقاري

التأمين العقاري

السمسة العقارية

التمويل والرهن العقاري

التسويق العقاري

السمسة العقارية

التسويق العقاري