

إدارة وتشغيل الممتلكات والأصول العقارية

اعداد وتقديم المستشار والمقيم العقاري
د. فتحي بن أحمد العباسي

د. فتي أحمد محمد العباسي

- دكتوراة إدارة أعمال .
- ماجستير إدارة أعمال .
- بكالوريوس شريعة جامعة الامام محمد بن سعود الاسلامية .
- دبلوم عالي في إدارة الأوقاف من الجامعة الاردنية .
- رخصة إدارة الأوقاف من لجنة الأوقاف بالغرفة التجارية بالرياض.
- عضو الاتحاد الدولي للعقاريين العرب (ficba)
- عضو الهيئة السعودية للمقيمين (تقييم).
- عضو المعهد الأمريكي للتقييم (Appraisal).
- عضو الهيئة السعودية للمقاولين (SCA).
- عضو معهد إدارة المشاريع الامريكية (PMI).
- مدرب دولي معتمد وعضو جمعية انتراك البريطانية الدولية للمدربين (INTRAC).
- مستشار شبه متفرغ للعديد من الشركات وبيوت المال والاعمال في مجالات إعادة الهيكلة والتخطيط وتطوير العمل العائلي وإدارة الثروات والأصول وتأسيس الأوقاف والمؤسسات المانحة.
- المدير العام: شركة كنبل العربية (استشارات إدارية - استشارات وخدمات عقارية).

جوال: ٥٥٤٦٣١٣٩٠ - ٩٦٦ + Fathialabbasi@gmail.com

لطفًا ضع الجوال على الصامت .



يمكنك في أي وقت الخروج من القاعة .



الأسئلة والمداخلات نهاية كل فقرة .



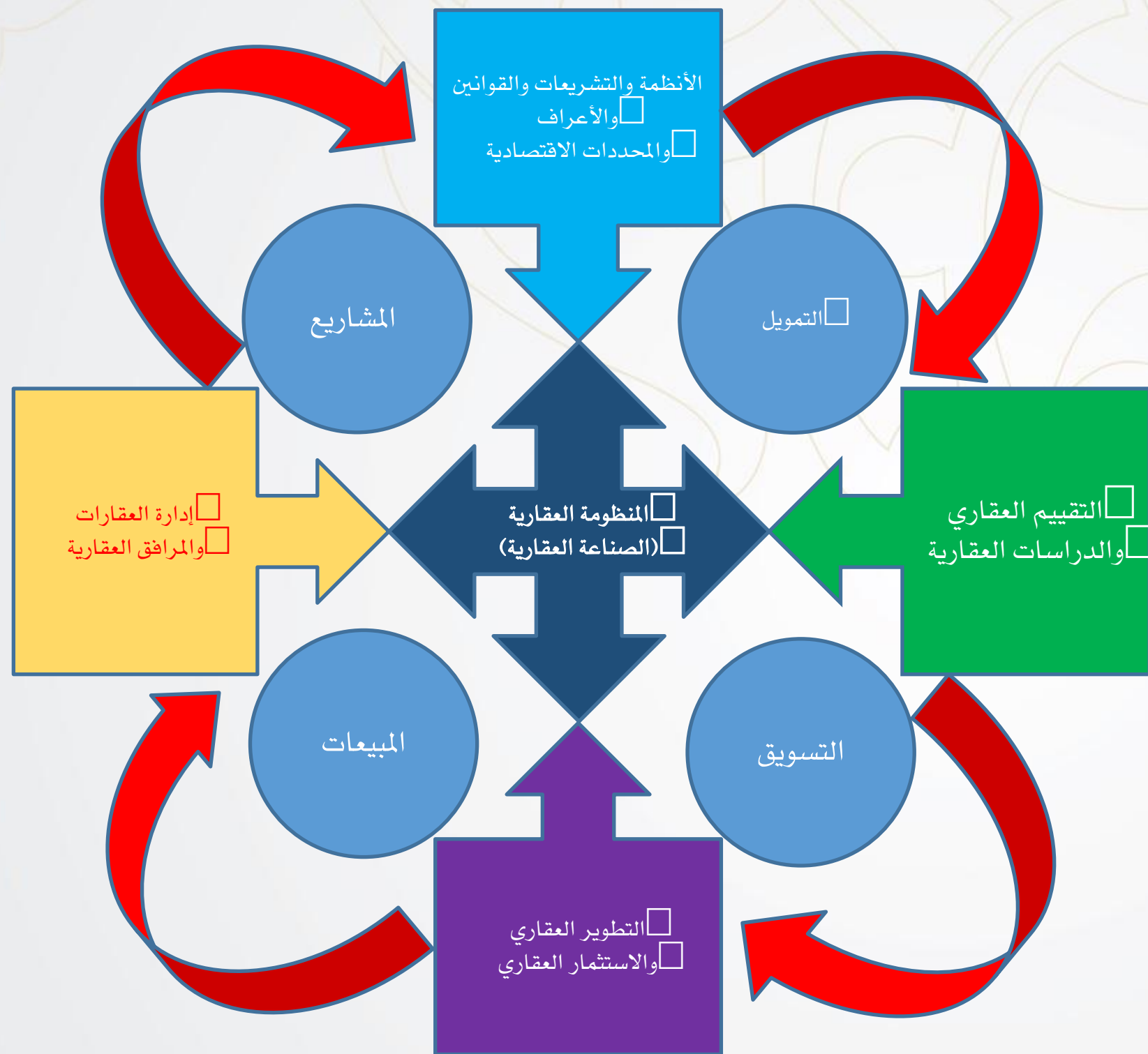
طبيعة اللقاءات التدريبية



مرونة جدول اللقاء

المادة التدريبية

- التعرف على الصناعة العقارية وخصائص العقارات والتفريق بين أنواعها ومعرفة الأنشطة العقارية والقوانين والانظمة المرتبطة بها .
- معرفة المهارات الأساسية والتكميلية لإدارة العقارات بشكل احترافي.
- تحليل وتقييم العقارات القائمة أو القابلة للشراء أو الاستحواذ.
- قواعد وأسس عمليات التطوير العقاري وإدارة المشاريع والتشغيل والتأجير والتحصيل.
- الاطلاع على أسس الاستثمار العقاري والصناديق العقارية وكيف نحل ونتخذ القرار الاستثماري.
- معرفة أساسيات دراسات الجدوى العقارية وكيف نعد دراسة جدوى مبدئية وتطبيق قاعدة أعلى وأفضل استخدام.
- تغيير بعض المفاهيم الخاطئة حول العقار والصناعة العقارية.



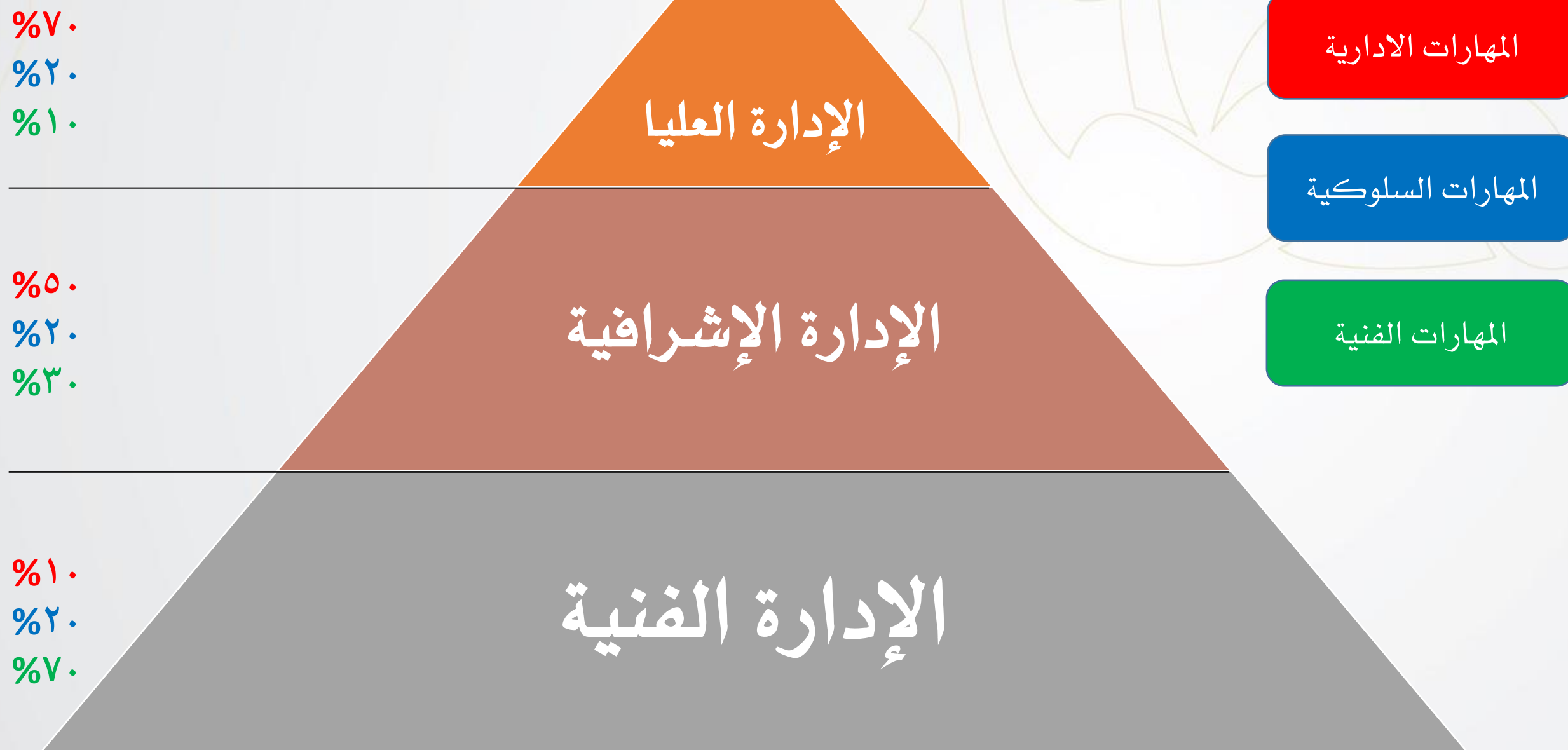
مدير الأصول العقارية

•المهارات الادارية.

•المهارات السلوكية.

•المهارات الفنية(العقارية).

مصفوفة المهارات



(إن خير من استأجرت القوي الأمين)

• القوة (الجداريات الظاهرة):

- المعرفة
- المهارة

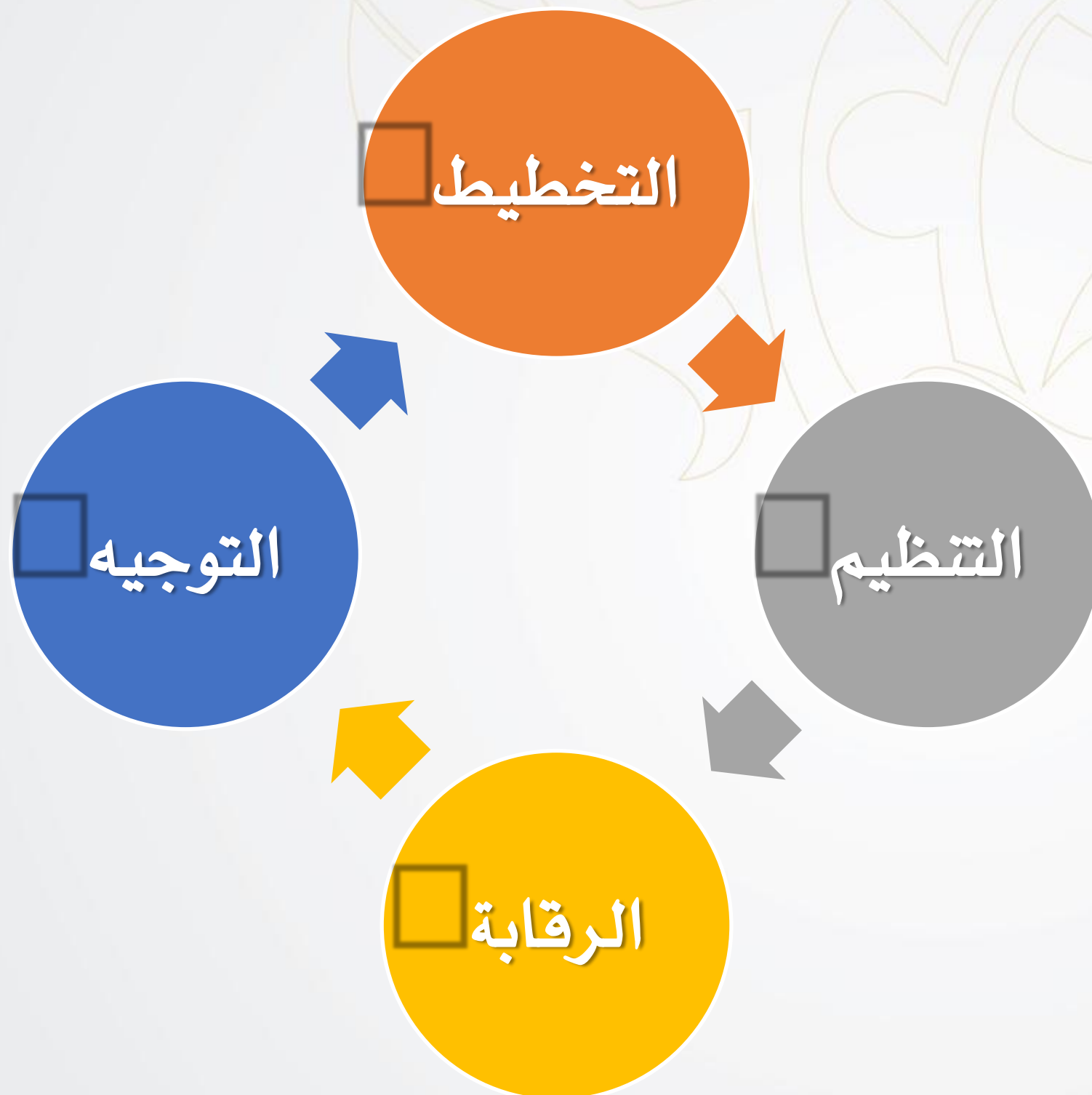
• الأمانة (الجداريات الكامنة):

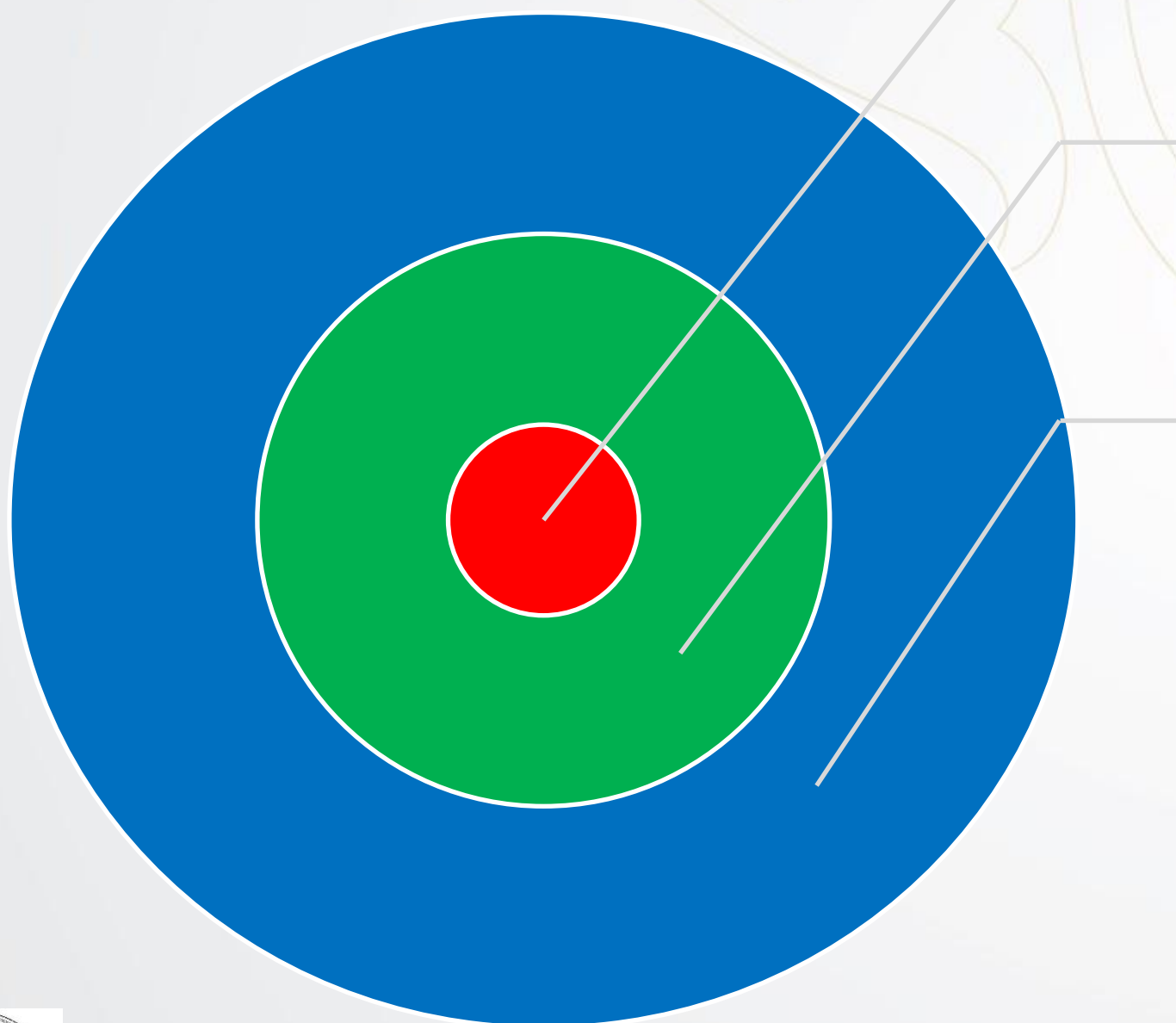
- الذات
- الصفات
- الدوافع











التشغيلي

الاستراتيجي

الاستشرافي

الهيكل التنظيمي

المسؤوليات

الصلاحيات

السياسات

الداخلية

الخارجية

الاجراءات

العمليات

المخاطر

•الاتصال /التواصل.

•التحفيز /التحذير.

•إدارة الاجتماعات.

•إدارة الضغوطات.

•إدارة التغيير.

المهارات والفنون الفنية العقارية

- الأنظمة والقوانين العقارية المنظمة للسوق العقاري.
- الأعراف المحلية الحاكمة للمتعاملين.
- تقييم وفحص العقارات وتحليل الوضع القائم.
- التسويق والبيع والاستقطاب والاستحواذ.
- أصول الاستثمار العقاري وإدارة المحفظة العقارية.
- الدراسات العقارية (السوق/أعلى وأفضل استخدام/الجدوى).
- التطوير وإدارة المشاريع العقارية.

الأرض والضيعة والنخل ونحوه (تاج العروس ١٠/١٣ – لسان العرب ٥٩٧/٤)
قال في المصباح المنير ٤٢١/٢ (العقار كل ملك له أصل ثابت كالدار والنخل).
١/العقار هو الأرض فقط .

الحنفية العناية شرح الهداية ٤٠٣/٩ ورد المختار ٣٦١/٤ والحنابلة المغني ٣٦٤/٧ الانصاف ٣٧٠/١٥ ويطلقون
على الغراس والبناء عقاراً بالتبع فإذا انفصلت فليست عقاراً قال في كشاف القناع (ولا شفعة فيما ليس بعقار
كشجر وصيوان وبناء مفرد عن الأرض).
٢/العقار الأرض وما اتصل بها.

المالكية مختصر خليل ١٨٦/٦ . الشافعية المحتاج شرح المنهاج ٩٣/٤
الأملاك المبنية والأرض المشجرة والعرصات والمياه وكل ما يتفرع عن ذلك من حقوق (تعليمات إيجار عقار
الدولة – مطابع الحكومة ١٣٩٢ الفقرة ٢ ص ٣).



الاراضي



المباني



الجسور



الكهوف



الزروع



المساجد

المزارع



خصائص العقارات

١/ الثبات والدوام :

ديمومة الموقع الجغرافي للأرض يظل دائما كما هو ولا يمكن نقله.

٢/ الندرة :

عدد العقارات محدود فنتيجة لذلك إذا وجد طلب قوي في منطقة ستزداد قيمة العقارات.

٣/ عدم التجانس :

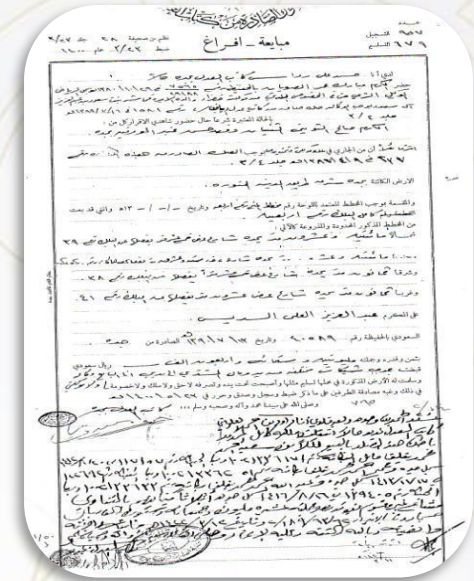
لا يوجد عقارات متماثلات من كل وجه فالمادة والشكل والحجم والتربة والمعادن مختلفين حتى إذا بدا عقاران متشابهان في كل النواحي فسوف يكون دائما مختلفين بسبب مواقعهما الجغرافية.

٤/ الاستثمار (طويل المدى/متحدد) :

استثمار طويل المدى بسبب الخصائص الطبيعية التي تتضمن الثبات .

مصطلحات عقارية

➤ **صك الملكية :** الوثيقة القانونية والرسمية التي تثبت ملكية العقار.



➤ **أساس التملك:**
المنحة (الاقطاع). الحجة (الاستحكام).



➤ **الأرض الخام**

أرض لم تنفذ بها أعمال استصلاح زراعي أو تطوير عقاري من تسوية وفتح للطرق وتقسيم للقطع وخلافه أو تستغل في مشروع ما.



مصطلحات عقارية

➤ مخطط معتمد

قطعة الأرض التي أعتمد تقسيمها من قبل الجهات الرسمية ذات العلاقة إلى قطع أراضي بعد حسم نسب الخدمات.



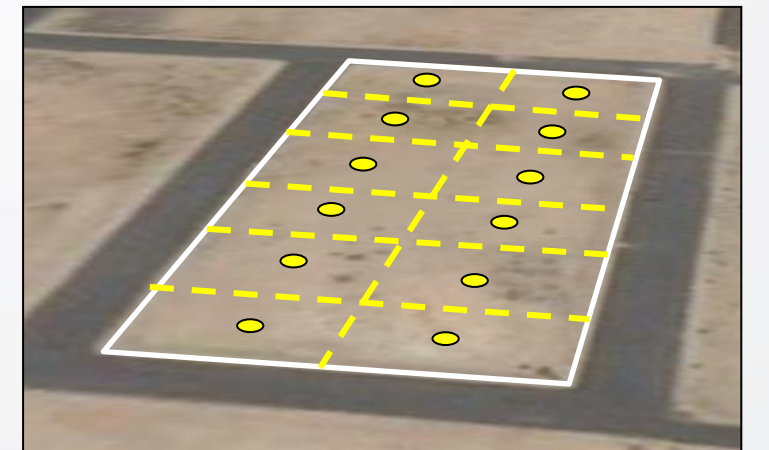
➤ البلك:

جزء من المخطط الذي تحدة الشوارع من معظم اتجاهاته ويقسم من داخله الى قطع أراضي ويمكن ان يكون قطعة واحدة بدون تقسيم



➤ قطعة الارض (قسيمة الارض)

جزء من البلك في المخطط المعتمد معلومه المساحة والاضلاع



➤ التبتير:

علامات خرسانية على حدود الأراضي سواء الصغيرة أو الكبيرة والهدف منها توضيح حدود الاراضي للتعرف عليها.



➤ قرار الذرعة (الكروكي التنظيمي الأول قبل البيع):

١ - معلومات مالك الأرض ورقم الصك وتاريخه والقطعة والمخطط

واعتماده ووصفه وموقعه ونظام البناء فيه .

٢ - حدود القطعة من الاتجاهات الأربع بالإحداثيات .

٣ - مساحة البناء وعدد الأدوار المسموح بها على القطعة .

٤ - کروکی یوضح القطعة وأبعادها .

٥ - توقيع وختم المكتب الهندسى الذى قام بعمل التقسيم والرفع المساحى

٦ - ختم البلدية وتوقيع المختص .

مصطلحات عقارية



➤ فلل الدوبلكس

وهي عبارة عن

منشأتين سكنيتين

متلاصقة او متجاورة

على نفس الأرض لهما

نفس المواصفات

الإنشائية



➤ الوسيط العقاري

هو الشخص كفرد أو جهة كشركة أو مؤسسة يمارسون أعمال التوفيق بين عارض العقار أو الاسهم العقارية وبين المشتري كفرد أو شركات ومؤسسات .

➤ العمولة (السعي او الدلالة)

هي القيمة المالية المستحقة نظير أتعاب التوسط في اتمام صفقة عقاريه (بيع أو ايجار) وهي حسب النظام نسبة ٢.٥ ٪ من قيمة الصفقة .

➤ التسجيل العيني للعقار:

هي قاعدة بيانات مخصصة لكل عقار مسؤول عنه وزارة الشؤون البلدية والقروية ووزارة العدل يتم عمل صحيفة لكل عقار يوصف بها العقار وصفاً دقيقاً من حيث الموقع وطوبوغرافيته ومساحته وواقع العقار وتبين بها الحقوق والالتزامات التي على العقار

➤ التقييم العقاري:

هو تقدير قيمة عقار ما سواء القيمة (السوقية/العادلة/التأجيرية/الاستثمارية)

➤ الرهن العقاري:

تقديم الأصل العقاري كضمانه مالية مقابل تمويل او استحقاق.

مصطلحات عقارية

➤ التمويل العقاري:

هو المبلغ المدفوع من قبل جهة ذات قدره مالية لغرض اقراض أو مشاركة جهة أخرى لتملك أو تنفيذ أو تطوير مشروع عقاري لغرض الربحية.

➤ الاستثمار العقاري:

هو الاستفادة من الاموال بمجال العقارات بمختلف أنواعها لغرض تحقيق الربح المادي

➤ التخطيط العمراني

هو علم يهدف لتقييم الحياة العمرانية والريفية، وإيجاد حلول هندسية للمشاكل العمرانية مثل التضخم السكاني، العشوائيات، أزمات المرور، تنظيم الحركة بين السكان والخدمات، والتخطيط العمراني في المدن يعنى بالشمولية ودراسة الكثافة السكانية والكثافة البنائية والخدمات المطلوبة لهذه الكثافات

تأثير العقار في الاقتصاد العام

- الحاجة للعقار لغرض السكن (هرم ماسلو).
- الحاجة للعقار في النشاط التجارية .
- ارتباط العقار بالأصول الملموسة لأي منشأة تجارية .
- أحد مقومات الرهن والتمويل والمصرفية البنكية .
- يشكل النشاط العقاري في ميزان اقتصادات الدول ثقل كبير جداً .
- النشاط العقاري يحرك قرابة ١٢٠ نشاط مصاحب مباشر وغير مباشر!.

الاحتياج الإنساني / السكن



ارتباط العقار بالنشطة الأخرى

المجال الاقتصادي :

- (١) القطاع الإسكاني والمرافق
- (٢) القطاع التعليمي
- (٣) القطاع الترفيهي
- (٤) القطاع الطبي
- (٥) القطاع الصناعي
- (٦) القطاع السياحي
- (٧) القطاع التجاري
- (٨) القطاع البحري والموانئ
- (٩) قطاع الطيران والمطارات
- (١٠) القطاع الديني.

المجال الهندسي :

- (١) الهندسة المدنية ..
- (٢) الهندسة المعمارية .
- (٣) الهندسة الكهربائية .
- (٤) هندسة الميكانيكا .
- (٥) هندسة الاتصالات .
- (٦) هندسة الشبكات .
- (٧) الهندسة الكيميائية .
- (٨) هندسة الطيران .
- (٩) هندسة الموانئ .
- (١٠) هندسة السكة الحديد والطرق والكباري .
- (١١) هندسة ضبط الجودة .
- (٢١) إدارة المشروعات .
- (٣١) هندسة التصنيع.

المجال القانوني :

- (١) قوانين الإسكان والمجتمعات العمرانية والمرافق
- (٢) قوانين التمويل والرهن العقاري
- (٣) قوانين الزكاة والضرائب العقارية
- (٤) قوانين الاستثمار العقاري
- (٥) القوانين المنظمة للعقود المحلية والدولية (فيدك)
- (٦) قوانين المحاكم الشرعية وكتابات عدل
- (٧) القوانين العامة المنظمة للعلاقات والالتزامات
- (٨) القوانين المتعلقة بحقوق الملكية
- (٩) قوانين ممارسة المهن العقارية

الجهات المرتبطة بالعقارات الوقفية

- ☐ الهيئة العليا للعقار.
- ☐ الهيئة العليا للأوقاف.
- ☐ وزارة العدل.
- ☐ وزارة الشؤون البلدية والقروية.
- ☐ وزارة الشؤون الإسلامية.
- ☐ وزارة الاسكان.
- ☐ وزارة المالية.
- ☐ وزارة الاقتصاد والتخطيط.
- ☐ الهيئة السعودية للمهندسين.
- ☐ هيئة المقيمين المعتمدين.
- ☐ الهيئة السعودية للمدن الصناعية.
- ☐ الهيئة العليا للسياحة.
- ☐ الخ...

- ❑ نظام التسجيل العيني للعقار الصادر عام ١٤٢٣هـ في ٧٨ مادة.
- ❑ نظام ملكية الوحدات السكنية وفرزها الصادر عام ١٤٢٣هـ في ٢٣ مادة.
- ❑ نظام المشاركة بالوقت في الوحدات العقارية السياحية الصادر عام ١٤٢٧هـ في ١٢ مادة وهي ما يسمى بعقود مشاركة الوقت (time share).
- ❑ نظام تملك غير السعوديين للعقار الصادر عام ١٤٢١هـ .
- ❑ نظام تملك مواطني دول مجلس التعاون لدول الخليج العربي للعقار الصادر عام ١٤٢٢هـ .
- ❑ نظام تحديد العلاقة بين المالك والمستأجر الصادر عام ١٣٩٤هـ في ٦ مواد.
- ❑ نظام نزع ملكية العقار للمنفعة العامة الصادر عام ١٤٢٤هـ في ٢٧ مواد .
- ❑ لائحة التصرف بالعقارات البلدية الصادر عام ١٤٢٣هـ في ٣٤ مادة .

القوانين والأنظمة العقارية في المملكة العربية السعودية

❑ ضوابط طرح المساهمات العقارية الصادر في عام ١٤٢٦ هـ في ٨ مواد.

❑ نظام الرهن العقاري في ٤٩ مادة.

❑ نظام استئجار الدولة للعقار وإخلائه.

❑ تنظيمات وزارة الاسكان.

❑ نظام توزيع الأراضي البور.

❑ نظام الطرق والمباني.

❑ نظام رسوم الأراضي البيضاء.

❑ وهذه الأنظمة وغيرها مذكورة في مجموعة الأنظمة السعودية المطبوعة من قبل هيئة الخبراء بمجلس الوزراء الطبعة

الثانية عام ١٤٣٠ هـ .

• برامج واجهزة تحديد المواقع والملاحة (GPS).

• برامج وأنظمة المعلومات الجغرافية (GIC).

• برامج الخرائط (GOOGLE EARTH).

الثقافة العقارية

- المعلومات العقارية المحلية .
- المعارض العقارية المحلية والدولية .
- الدوريات والنشرات والمجلات العقارية .
- الدورات والمؤتمرات المحلية والدولية .
- الانظمة والقوانين المحلية والدولية .
- القطاعات والانشطة المرتبطة مثل الانشاء والتشييد .
- زملاء المهنة وتبادل المعلومات وأخلاقيات العمل .

إجراءات وخطوات إدارة الأصول العقارية

١. الفحص والمطابقة للمستندات (الوثائق).
٢. تقييم الموقع والتأكد من تطبيق "أعلى وأفضل استخدام".
٣. دراسة السوق وتحديد الاحتياج ودراسة الجدوى.
٤. اعداد خطة التطوير والتمويل.
٥. اعداد خطة التشغيل والصيانة وإدارة المرافق.

الفحص والمطابقة والمعاينة

- ✓ مطابقة صك الملكية والكروكي التنظيمي ان وجد بواقع الأرض على الطبيعة للحدود والأطوال والمساحات.
- ✓ التأكد من عدم وجود تهميش رهن أو ايقاف على الصكوك.
- ✓ تغيير الصكوك القديمة الى صكوك حديثة ومراجعة سجلات المحكمة للتأكد من عدم وجود أي ملاحظات على الصكوك.
- ✓ مراجعة مكتب هندسي لمراجعة الأمانة (البلدية) بالصكوك والكروكيات ان وجدت للتأكد من عدم وجود ايقاف أو مشاكل أخرى.
- ✓ اصدار كروكي تنظيمي حديث يبين واقع التنظيم العقاري للموقع بشكل محدث مع التسجيل العيني للعقار ان وجد.
- ✓ مراجعة صندوق التنمية العقارية إن وجد تهميش على الصك للتأكد من حالة الاقساط على العقار.
- ✓ مطابقة تصريح البناء ومسطحات البناء المسموح بها من واقع أنظمة البلدية أو قرار الذرعه أو رخصة البلدية .
- ✓ نوعية التربة للأرض ومستوى المياه الجوفية والمخاطر الصناعية والبيئية وتوفر الخدمات.
- ✓ مطابقة خرائط المبنى (المعماري/الانشائي/الكهربائي /الصحي/السلامة ... الخ) .
- ✓ تفحص التصميم الداخلي والخارجي وأعمال التشطيب.
- ✓ المكتب الهندسي المصمم والمقاول العام والمقاولين من الباطن ان وجد .
- ✓ الكشف على الهيكل الإنشائي ومدى جودته من خلال مكتب هندسي.
- ✓ توفر الخدمات التحتية بالمنطقة (كهرباء -ماء - صرف -هاتف ...الخ) .
- ✓ توفر المرافق بالمنطقة (مساجد /مدارس /مراكز صحية /أمنية /أسواق /حدائق ...الخ) .

التقييم العقاري

• التعريف:

- تخمين قيمة عقار ما في وقت محدد لغرض محدد وفق معايير وطرق تقييم معتبرة .

• أهمية التقييم:

- تحديد الواقع الحالي (قيمة الأصول الحالية ونسبة العائد عليها).
- تحديد الاستخدام الأمثل (هل تعكس افضل واعلى استخدام؟).
- تحديد الاجراء الأمثل (ما الذي يجب القيام به؟).
- الحصول على التمويل/ الاستثمار (هل يمكن طرحها للاستثمار/ طلب تمويل).

لماذا يعد التقييم العقاري ممكناً لتعزيز الثقة في الاستثمار؟

- يدعم القرارات التي يتخذها العميل.
- يطالب المستثمرون والمساهمون بمعلومات محدثة لأصولهم.
- عدد من التشريعات والتنظيمات تعتمد على المقيّم.



نظام الإفلاس



رسوم الأراضي البيضاء



صناديق الاستثمار العقاري "ريت"



معايير المحاسبة الدولية



□ مرجعية ومعايير التقييم الدولية:

- المعهد الملكي البريطاني للمساحين ([RICS](#)).
- معهد التقييم الأمريكي ([Appraisal Institute](#))
- المعهد المالي للتقييم ([Inspen](#))
- لجنة معايير التقييم الدولية ([IVSC](#)) .
- الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين ([تقييم](#)).

□ أغراض التقييم العقاري:

- التمويل/البيع /الشراء.
- التصفية/التوزيع/التركة.
- تحديد القيمة التأجيريه /الاستثمارية.





□ أسلوب المقارنة.

□ أسلوب التكلفة.

□ أسلوب الدخل.

حالة عملية تطبيق

- متى تستخدم؟!
- الية الاستخدام:
- العقارات المقارن بها.
- المبيعات.
- العروض.
- الفروقات الفنية/المالية.
- الموقع.
- المساحة.
- المميزات.
- السلبيات.
- تحديد القيمة للعقار المستهدف.

حالة عملية
تطبيق

- متى تستخدم؟!
- آلية الاستخدام:
- تقدير حجم وتكلفة المباني القائمة بسعر اليوم.
- تحديد/تقدير العمر الحالي.
- خصم القيمة بحسب العمر المتبقي.
- خصم القيمة المتبقية من القيمة الكلية للخروج بقيمة الأرض.
- مقارنة النتيجة بالمطابقة السوقية.

أسلوب الدخل:

حالة عملية تطبيق

- متى تستخدم؟!
- آلية الاستخدام:
- معرفة الدخل الحالي.
- هل يعكس الدخل الحالي الواقع؟
- تحديد نسب الاشغال /الاشغال/المصروفات.
- قسمة الدخل الافتراضي على النسبة العامة المقاربة حسب طبيعة الاستخدام.

الدراسات العقارية

• أهميتها:
تحديد الاتجاه الصحيح والامثل لمستقبل استثمار العقار.

• أنواعها:

- دراسة السوق
- دراسة اعلى وافضل استخدام
- دراسة الجدوى

الهدف:

تحديد متطلبات السوق العقاري عموما وموقع العقار خصوصا من حيث حصة العقار في (العرض/الطلب).

الخطوات:

- جمع المعلومات والبيانات عن السوق العام والسوق الخاص.
- تحليل البيانات والمعلومات ومعالجة البيانات.
- الخروج بالتوصيات التسويقية التي تتضمن:
 - شكل المنتج المطلوب وحجمه ومواصفاته.
 - سياسة الأسعار البيعية المناسبة.

مصادر المعلومات :

أولاً : مصادر أولية ميدانية

كالمسوحات والزيارات الميدانية والاستبيانات والمقابلات الشخصية مع رجال البيع والعملاء المحتملين والمسؤولين في الدوائر الحكومية .. إلخ

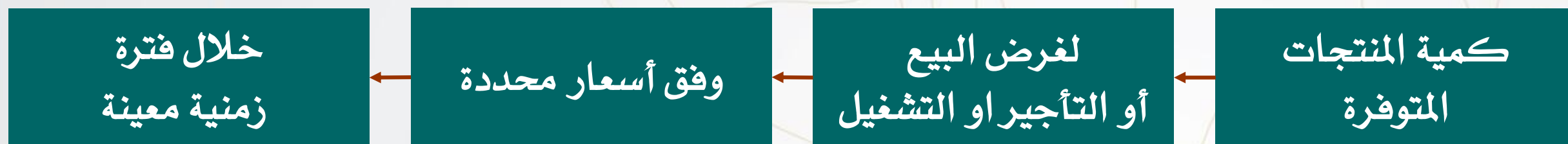
ثانياً : مصادر ثانوية مكتبية

وهي المعلومات المتوفرة في الكتيبات الإحصائية والنشرات والتقارير الدورية الصادرة عن الهيئات والجهات الحكومية والمؤسسات والبنوك التجارية .

التوثيق - الحفظ - الأرشفة

تحديد خصائص العرض والطلب :

تعريف العرض :



قانون العرض والطلب :

كلما زاد العرض ← انخفض السعر

كلما نقص العرض ← ارتفع السعر

تحديد خصائص الطلب :

تعريف الطلب :



العوامل المؤثرة في الطلب :

- ✓ ثمن المنتج (السعر المحدد للاستحواذ) : كلما ارتفع السعر انخفض الطلب .
- ✓ دخل المستهلك (القدرة الشرائية) : كلما ارتفع الدخل ارتفع الطلب تحسن مستوى الطلب .
- ✓ أسعار المنتجات الأخرى المرتبطة بالمنتج الرئيسي :
- ✓ السلع المكملية : كلما ارتفع السعر انخفض الطلب على المنتج الأصلي .
- ✓ السلع البديلة : كلما ارتفع السعر ارتفع الطلب على المنتج الأصلي .
- ✓ محددات نوعية (ذوق المستهلك) : كلما كانت في صالح المنتج يرتفع الطلب .

الدخل الشهري للسعوديين ونسبتهم من الإجمالي العام



دخل الأسرة

النسبة من المملكة	الدخل الشهري (ريال سعودي)
٣٤%	أقل من ٥,٠٠٠
٣٠%	٥,٠٠٠ إلى ٨,٠٠٠
١٢,٥%	٨,٠٠١ إلى ١٠,٠٠٠
١٣%	١٠,٠٠١ إلى ١٥,٠٠٠
٤,٨%	١٥,٠٠١ إلى ٢٠,٠٠٠



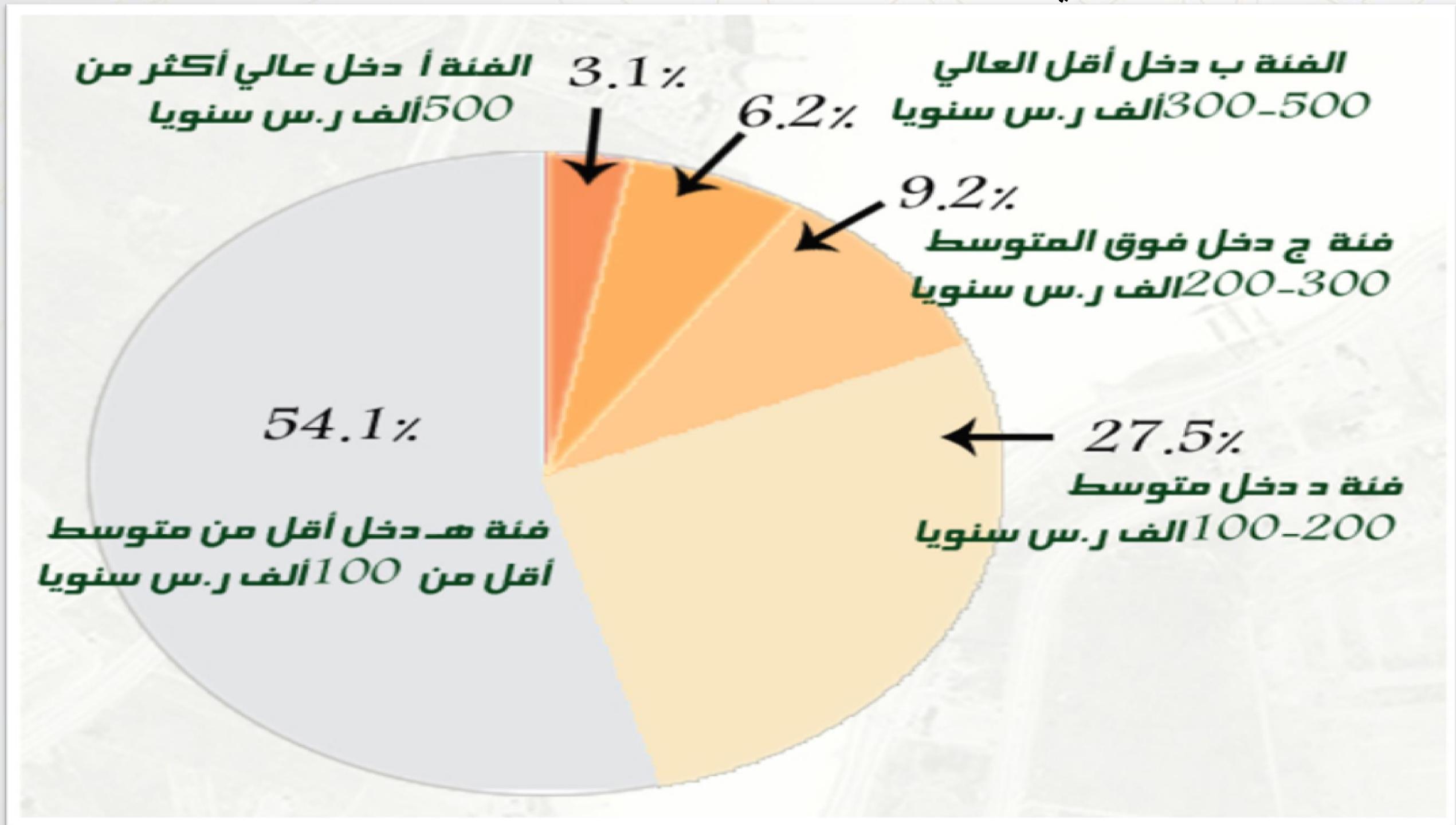
المصدر: «سنتر» لبيانات البحوث الإحصائية


 مركز المعلومات الرياض
 Information Center

للتواصل أرسل SMS إلى الرقم 88522 تبدأ بالرمز (110) ثم نص الرسالة

www.alrivadh.com

التنبؤ بالطلب المستقبلي للاستثمارات المختلفة :



معدل التملك العالمي ٤ أضعاف الدخل السنوي ومعدل التأجير ٢٥ - ٣٥٪

حصة المشروع من إجمالي حجم السوق المتاحة :

أولاً : التنبؤ بالطلب حسب الاستعمال (الطلب الكلي)

ثانياً : تقدير حجم الكمية المطلوبة خلال فترة المشروع

ثالثاً : المطابقة مع سعر المنتج حسب القدرة الشرائية

رابعاً : حجم السوق المتاحة خلال فترة تطوير المشروع

خامساً : مقارنة عدد وحدات المشروع مع حجم السوق المتاحة خلال الفترة

شرح تفصيلي لمكونات قوى الطلب

المحدد	نوع الطلب	مكونات الطلب
النمو السنوي	كلي	حاجة (٢٠٠)
نوعية المنتجات الملائمة	كامن	رغبة (١٥٠)
الدخل السنوي	فعلي	قدرة (١٢٠)
مبيعات المشاريع المشابهة	مبيعات فعلية	استعداد (٦٠)

✓ قياس مدى تأثير المشروع في حال ظهور أحداث تغير معطياته الأساسية :

✓ أحداث على المستوى الدولي : تغيرات في العلاقات الدولية .

✓ أحداث على المستوى الوطني : سياسية اقتصادية اجتماعية .

✓ أحداث على مستوى صناعة العقار : أنظمة وقوانين جديدة .

✓ أحداث على مستوى المشروع : تغير الإدارة أو ظهور مشاكل في التنفيذ .

دراسة أعلى وأفضل استخدام

- ☐ مسموح نظاما.
- ☐ ممكن عمليا.
- ☐ ذو جدوى مالية.
- ☐ يحقق أعلى عائد.

عبارة عن خطوات عملية متتالية وفق منهجية علمية لقياس مدى نجاح الأفكار والمشاريع وقدرتها على تحقيق أغراض معينة يحددها المستثمر تبدأ بتحديد الأهداف وتنتهي بمجموعة من الدراسات التفصيلية :

✓ الدراسة الفنية .

✓ الدراسة التسويقية .

✓ الدراسة الإدارية .

✓ الدراسة المالية .

مجموع المشروعات العقارية الخاصة والعامة :

المشروعات العقارية الخاصة :

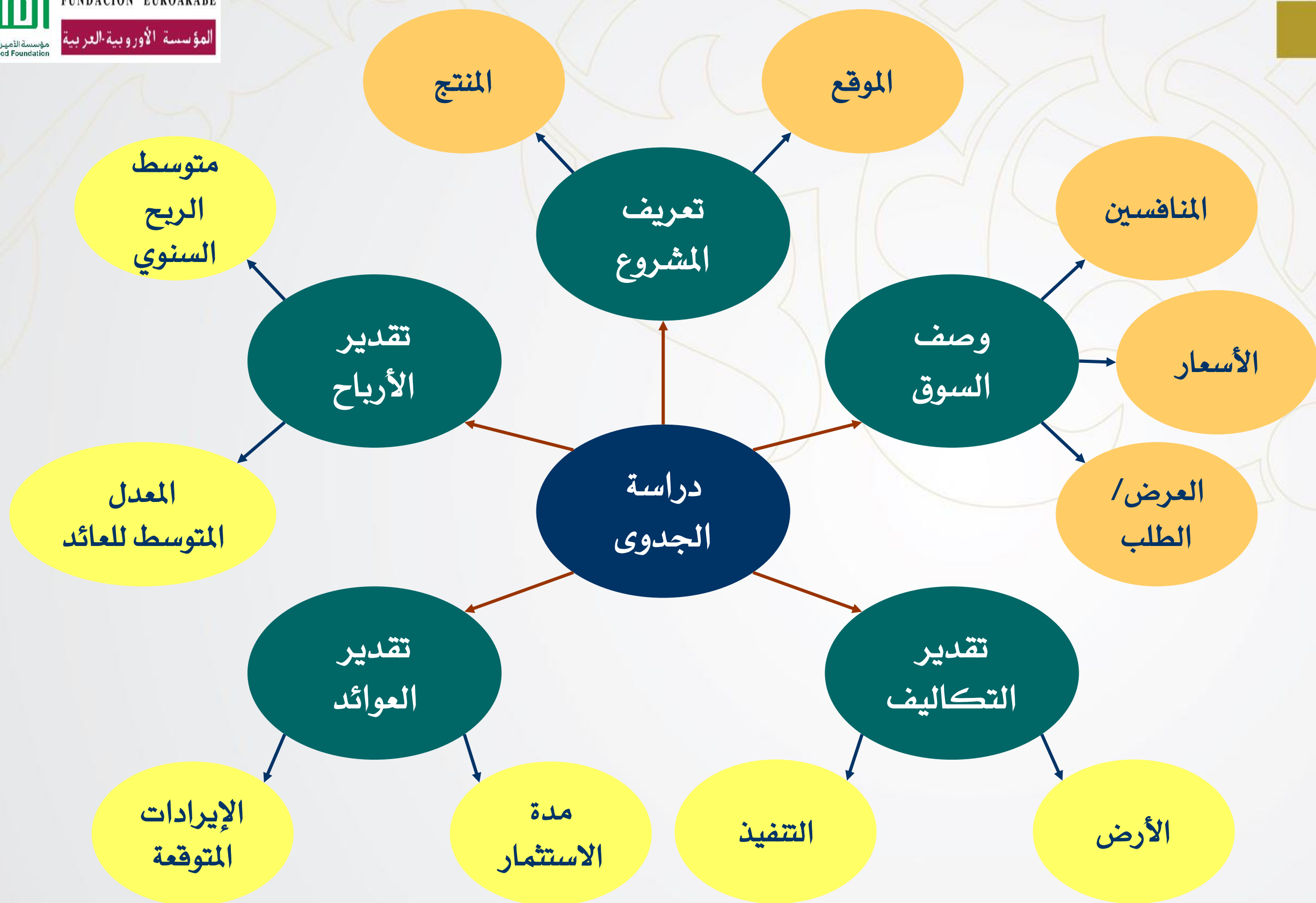
تعتمد جدواها على نسبة الأرباح التي يحققها المشروع للمستثمرين ويختلف تقدير هذه النسبة من مستثمر لآخر .

المشروع المجدي = أرباح الاستثمار المنخفض المخاطر + نسبة أرباح

مثال توضيحي :

- تكلفة المشروع الاستثمارية = ١٠ مليون ريال
- إجمالي مبيعات المشروع المتوقعة = ١٥ مليون ريال
- صافي عوائد المشروع = ٥ مليون ريال
- مدة الاستثمار = ٤ أعوام
- متوسط العائد السنوي = ١,٢٥ مليون ريال
- المعدل المتوسط للعائد = ١٢,٥٠ %

(علماً بأن نسبة أرباح الاستثمار المنخفض المخاطر ٧ %)



الدراسة التسويقية للمشروع

- ✓ مقياس أساسي لكفاءة الفكرة أو الفرصة الاستثمارية .
- ✓ تهتم بتحليل البيانات الاقتصادية والاجتماعية المتعلقة بمنطقة المشروع .
- ✓ يتم استخدام نتائجها في إعداد الدراسات الفنية والمالية الخاصة بالمشروع .
- ✓ من أبرز العوائق التي تواجه إعداد الدراسة التسويقية صعوبة توفر المعلومات .
- ✓ تهدف إلى قياس حجم السوق الفعلي والمتوقع لمنتجات المشروع .

توصيف هيكل السوق :

□ - تعريف السوق بشكل عام : □

□ علاقة تبادلية بين مجموعتين



□ تحقق منفعة اقتصادية للطرفين

□ رابحة باستغلالها الأمثل لمواردها الاقتصادية

الدراسة الإدارية للمشروع

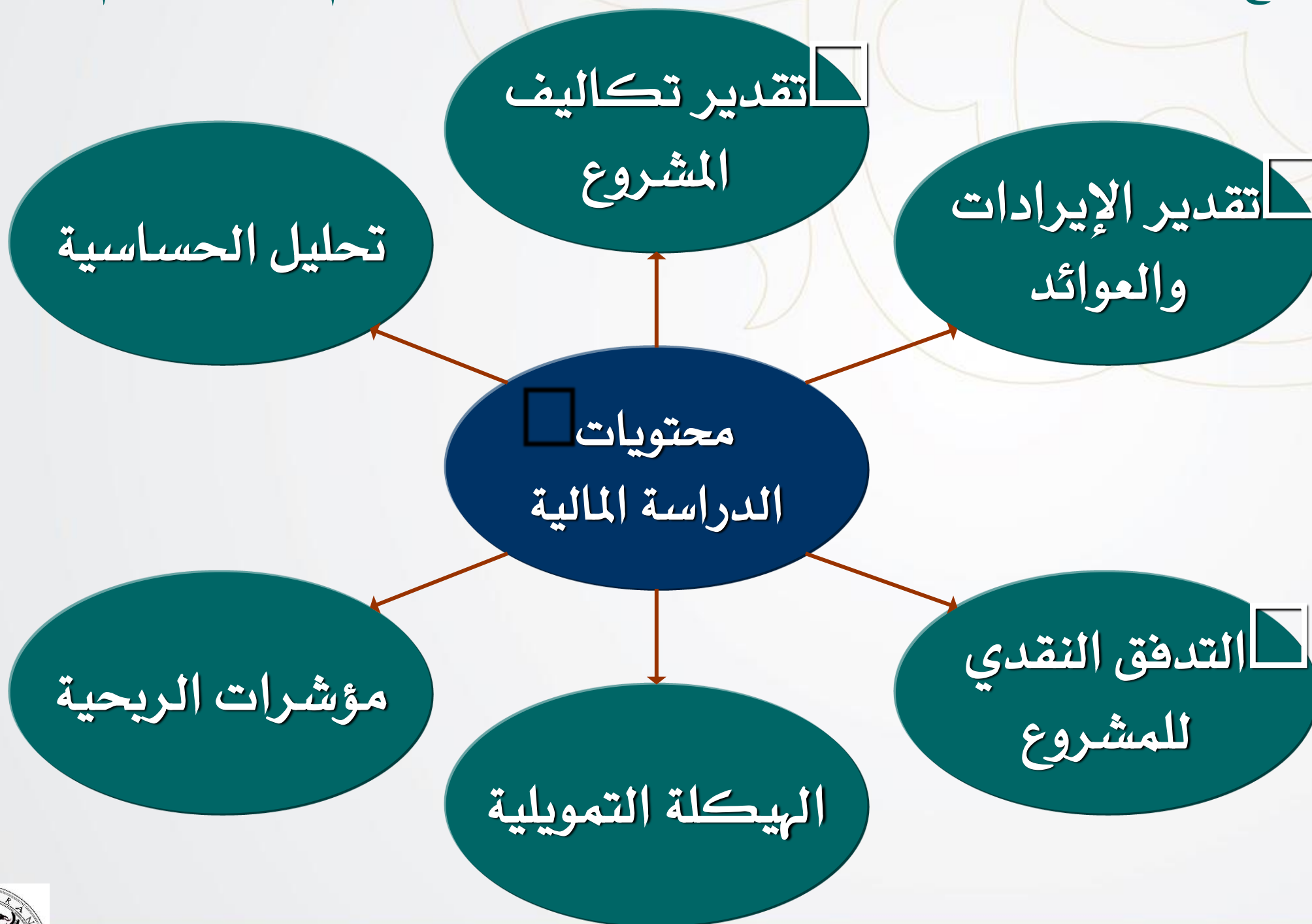
- ✓ تقدير حجم القوى العاملة اللازمة للمشروع .
- ✓ مراعاة آلية العمل المقترحة لتطوير المشروع .
- ✓ الهدف ضمان انسيابية الأعمال وإنجازها في الوقت المحدد .
- ✓ تختلف مهام ومسؤوليات المشروع باختلاف مراحل التطوير كالتالي :
- ✓ مرحلة ما قبل التنفيذ .
- ✓ مرحلة التنفيذ .
- ✓ مرحلة ما بعد التنفيذ .

الدراسة المالية للمشروع



إلى أرقام مالية وقوائم محاسبية

ترجمة نتائج الدراسات السابقة



□ أنواع التكاليف

□ التكاليف الجارية السنوية

□ - جميع المصاريف المالية التي تلي مرحلة تنفيذ المشروع .

□ - يتم حسابها في المشاريع التشغيلية فقط .

□ التكاليف الاستثمارية

□ - جميع ما يتم صرفه من أموال حتى انتهاء مرحلة تنفيذ المشروع ويكون قابل للانتفاع .

□ - يتم حسابها سواء تم إنشاء هذه المشاريع بغرض البيع أو التشغيل .

التكاليف الاستثمارية :

طريقة حساب القيمة	البند
تقدر بالاعتماد على طريقة الأمثلة المشابهة من طرق التثمين	قيمة الأرض
تقدر بالإعتماد على أسعار المقاولين ، وهي حصيلة ضرب إجمالي المسطحات المبنية في متوسط تكلفة تنفيذ المتر المربع	تكلفة التنفيذ
تمثل في العادة ما بين ١,٧٥ – ٢,٥٠ % من تكلفة التنفيذ	تكلفة الدراسات والتصميم
تمثل في العادة ما بين ٢,٢٥ % – ٢,٧٥ % من تكلفة التنفيذ	تكلفة الإشراف
تمثل في العادة ما بين ٣ % – ٥ % من تكلفة التنفيذ	تكلفة توصيل الخدمات العامة
تمثل في العادة ما بين ٢,٥٠ % – ٥ % من تكلفة التنفيذ	تكلفة إستشارات ومصاريف عمومية وإدارية
تمثل في العادة ما بين ٤ % – ٦ % من تكلفة التنفيذ	تكلفة تسويق المشروع
تمثل في العادة ما بين ٢,٢٥ % – ٢,٧٥ % من تكلفة التنفيذ	نقدية إحتياطية
تمثل في العادة ما بين ٥ % – ١٠ % من إجمالي التكاليف أعلاه باستثناء قيمة الأرض	تكلفة إدارة المشروع
بالاستعلام عن الأسعار	تكلفة التآثيث والتجهيزات الأساسية

في حال إقامة المشروع على أرض مستأجرة فإن قيمة الأرض لا يتم حسابها ضمن التكاليف الاستثمارية وإنما تدرج قيمة إيجار الأرض السنوية ضمن التكاليف الجارية الخاصة بالمشروع.

تقدير العوائد والإيرادات الاستثمارية للمشروع :

- ☐ تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح في أقصر مدة قبل دخول المنافسين
- ☐ دخول السوق بأسعار منافسة لكسب العملاء ومن ثم رفع الأسعار تدريجياً



بالاعتماد على معامل الربحية على أن يظل
 السعر منافس في السوق

المزيج التسويقي

• وسيلة اعلان مناسبة

الترويج

• العميل يقود الإنتاج
• (انتاج ما يمكن بيعه).
• (بيع ما يمكن انتاجه).

المنتج

التوزيع

• نظام (مبيعات) محكم
ومتكامل.

السعر

• استراتيجيات وسياسة
أسعار مدروسة.

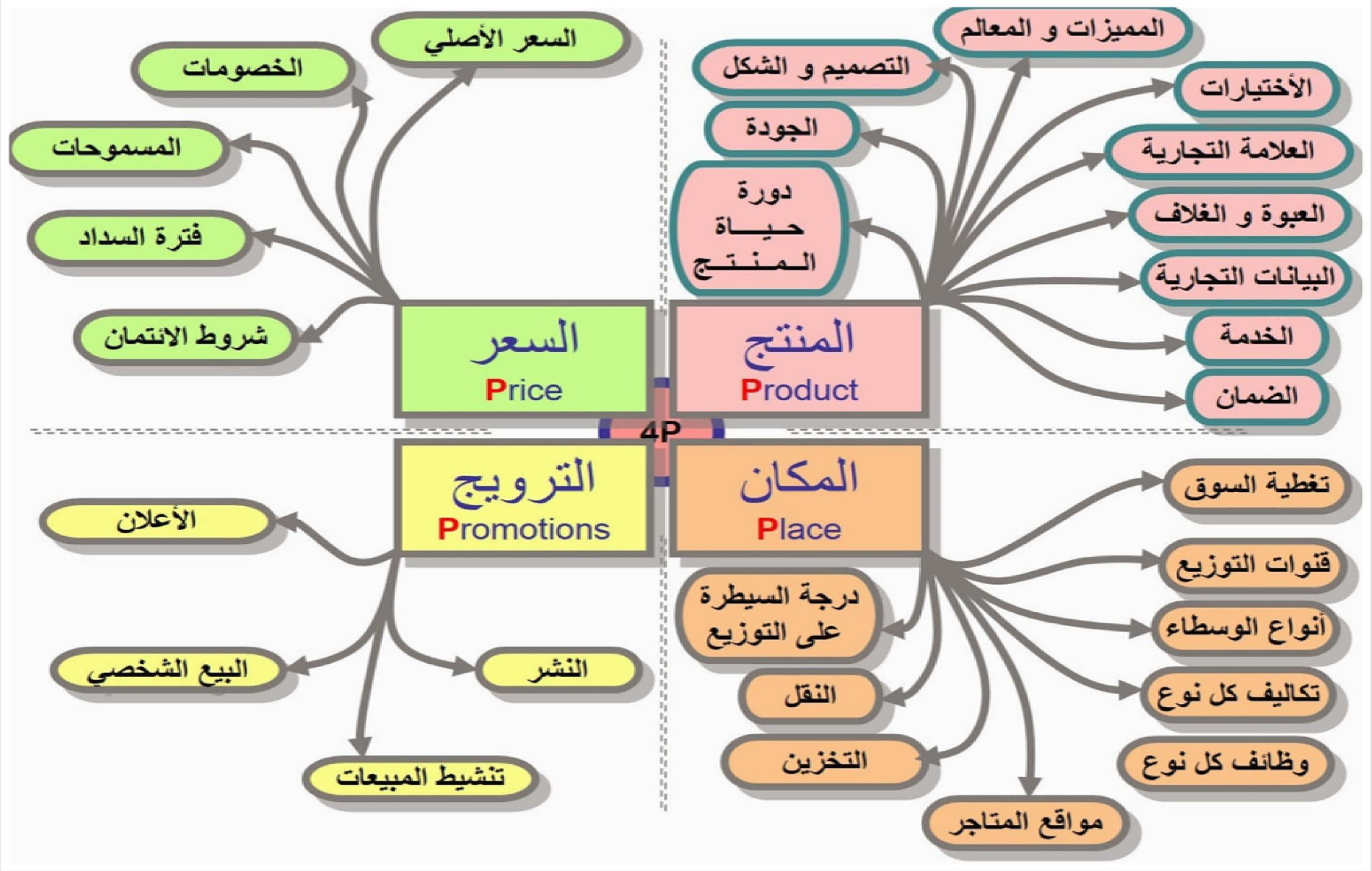
المزيج التسويقي



المزيج التسويقي



المزيج التسويقي



استراتيجيات التسعير

الجودة Product or Services Quality	Price السعر			
		مرتفع High	متوسط Med	منخفض Low
	مرتفع High	ممتازة أو استثنائية Premium	القيمة العالية High Value	القيمة الرائعة Super Value
	متوسط Med	التمن الأعلى Overcharging	القيمة المتوسطة Med Value	القيمة الجيدة Good Value
	منخفض Low	المرأوغة Rip off	False Economy	التسعير الاقتصادي Economy

استراتيجيات التسعير

الجودة Product or Services Quality	Price السعر			
		مرتفع High	متوسط Med	منخفض Low
	مرتفع High	ممتازة أو استثنائية Premium	القيمة العالية High Value	القيمة الرائعة Super Value
	متوسط Med	التمن الأعلى Overchargi ng	القيمة المتوسطة Med Value	القيمة الجيدة Good Value
	منخفض Low	المر اوغة Rip off	False Economy	التسعير الاقتصادي Economy

الهدف

التسعير من اجل زيادة الأرباح الحالية

من الأهداف الهامة للشركات هو تعظيم الأرباح الحالية وكذلك زيادة التدفقات النقدية.

يفضل إستخدامه في حال قلة المنافسين للشركة \ المنتج

مثال : تسعير شركة آبل للأيفون قبل دخول المنافسين

استراتيجيات التسعير

الهدف

التسعير بهدف الريادة في الجودة بعض الشركات تريد أن تكون هي الرائدة أو قائدة السوق بحيث تقدم أجود المنتجات وعليه يمكن أن تحدد السعر الذي يحقق لها ذلك

الجودة Product or Services Quality	Price السعر			
		مرتفع High	متوسط Med	منخفض Low
	مرتفع High	ممتازة أو استثنائية Premium	القيمة العالية High Value	القيمة الرائعة Super Value
	متوسط Med	التمن الأعلى Overchargi ng	القيمة المتوسطة Med Value	القيمة الجيدة Good Value
	منخفض Low	المر اوغة Rip off	False Economy	التسعير الاقتصادي Economy

استراتيجيات التسعير

الهدف

التسعير من أجل البقاء *Survival*
 حيث يكون هدف الشركة في هذه المرحلة هو الصمود والبقاء في السوق بسبب تعرضها لمنافسة شديدة أو لظروف صعبة، وهنا يمكن أن تقبل الشركة بتحمل خسارة اقتصادية ولكن بشرط أن يغطي السعر جميع التكاليف المتغيرة وجزء من التكاليف الثابتة وذلك حتى تبقى الشركة في السوق ولا تخرج منه

الجودة Product or Services Quality	Price السعر			
		مرتفع High	متوسط Med	منخفض Low
	مرتفع High	ممتازة أو استثنائية Premium	القيمة العالية High Value	القيمة الرائعة Super Value
	متوسط Med	التمن الأعلى Overcharging	القيمة المتوسطة Med Value	القيمة الجيدة Good Value
	منخفض Low	المر اوغة Rip off	False Economy	التسعير الاقتصادي Economy

استراتيجيات التسعير

الهدف

التسعير بهدف زيادة الحصة السوقية والمقصود هنا أن الشركة تريد أن تحقق الريادة في الحصة السوقية وذلك عن طريق تخفيض الأسعار، وهذا سيؤدي إلى زيادة نسبة مبيعات الشركة قياساً إلى مبيعات المنافسين من نفس السلعة.

الجودة Product or Services Quality	Price السعر			
	مرتفع High	متوسط Med	منخفض Low	
	مرتفع High	ممتازة أو استثنائية Premium	القيمة العالية High Value	القيمة الرائعة Super Value
	متوسط Med	التمن الأعلى Overchargi ng	القيمة المتوسطة Med Value	القيمة الجيدة Good Value
	منخفض Low	المر او غة Rip off	False Economy	التسعير الاقتصادي Economy

استراتيجيات التسعير

الهدف

هدف الوضع الراهن / المنافسة غير التسعيرية
 في هذه الحالة تكون الشركة في وضع مثالي بالنسبة لها من حيث السعر والمبيعات ولا تطمح لما هو أكثر, وبالتالي يكون الهدف من التسعير في هذه الحالة هو الحفاظ على الوضع الراهن.

الجودة Product or Services Quality	Price السعر			
	مرتفع High	متوسط Med	منخفض Low	
	مرتفع High	ممتازة أو استثنائية Premium	القيمة العالية High Value	القيمة الرائعة Super Value
	متوسط Med	التمن الأعلى Overcharging	القيمة المتوسطة Med Value	القيمة الجيدة Good Value
	منخفض Low	المر اوغة Rip off	False Economy	التسعير الاقتصادي Economy

استراتيجيات التسعير

الهدف

المخاطرة

في هذه الحالة تكون الشركة في وضع خطر وتقوم بتسعير المنتجات بشكل غير عادل بهدف تغطية التكاليف بشكل سريع مع تقديم المنتجات بجودة أقل من السعر

الجودة Product or Services Quality	Price السعر			
		مرتفع High	متوسط Med	منخفض Low
	مرتفع High	ممتازة أو استثنائية Premium	القيمة العالية High Value	القيمة الرائعة Super Value
	متوسط Med	التمن الأعلى Overchargi ng	القيمة المتوسطة Med Value	القيمة الجيدة Good Value
	منخفض Low	المر اوغة Rip off	False Economy	التسعير الاقتصادي Economy

الترفق النقدي للمشروع :

- ✓ أهم خطوة في التقييم المالي . ☐
- ✓ برمجة التكاليف والإيرادات على مدار مدة المشروع . ☐
- ✓ من خلاله يتم تحديد رأس المال المطلوب . ☐
- ✓ يكون المشروع مربح عندما يحقق صافي تدفقات نقدية مجدية . ☐
- (أمثلة تطبيقية) ☐

- مثال تطبيقي لمشروع بيع

العام		الأول	الثاني	الثالث	الرابع	الإجمالي
الخارج (Cash Out)						
قيمة الأرض		٥٠	٠	٠	٠	٥٠ مليون
التكاليف الاستثمارية	النسبة	٤٠%	٣٠%	٢٠%	١٠%	١٠٠%
	القيمة	٤٠	٣٠	٢٠	١٠	١٠٠ مليون
الإجمالي		٩٠	٣٠	٢٠	١٠	١٥٠ مليون
الداخل (Cash In)						
مبيعات المشروع	النسبة	١٠%	٢٠%	٣٠%	٤٠%	١٠٠%
	القيمة	٢٠	٤٠	٦٠	٨٠	٢٠٠ مليون
صافي التدفقات النقدية		٧٠ -	١٠	٤٠	٧٠	٥٠ مليون

تحليل الحساسية :

- ✓ قياس مدى تأثير المشروع في حال ظهور أحداث تغير معطياته الأساسية :
- ✓ أحداث على المستوى الدولي : تغيرات في العلاقات الدولية .
- ✓ أحداث على المستوى الوطني : سياسية اقتصادية اجتماعية .
- ✓ أحداث على مستوى صناعة العقار : أنظمة وقوانين جديدة .
- ✓ أحداث على مستوى المشروع : تغير الإدارة أو ظهور مشاكل في التنفيذ .

العوامل الأساسية في تحليل الحساسية (سيناريوهات ماذا لو) :

✓ تكلفة تنفيذ المشروع (ماذا لو زادت التكاليف؟) .

✓ إيرادات المشروع وعوائده الاستثمارية (ماذا لو ضعفت الإيرادات؟) .

✓ المدة الاستثمارية (ماذا لو تأخر المشروع؟) .

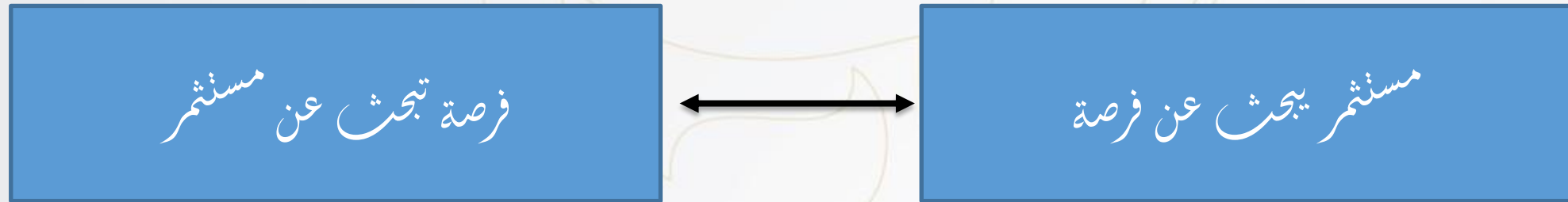
أسس الاستثمار العقاري

مقومات الاستثمار العقاري الناجح :

- المناخ الاقتصادي العام .
- تحديد الاتجاه الاستثماري ومعرفة تفاصيله الحرجة .
- نسب العوائد الاستثمارية في الصناعة العقارية المختلفة.
- بيع الاراضي (المخططات) .
- بيع المنتجات السكنية (عمائر/فلل) .
- التأجير السكني والتجاري .
- أهداف الاستثمار :

- تحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح
- أن يكون المشروع ذو علامة عمرانية مميزة .
- الاستمرارية والتواجد في السوق .
- دعم مشاريع أخرى قائمة .

• المشروع المجدي = أرباح الاستثمار الخالي من المخاطر + نسبة أرباح مرضية
(علماً بأن نسبة أرباح الاستثمار الخالي من المخاطر هي الفائدة البنكية الموجودة بالبنوك بحسابات الاستثمار الامن)



• البحث عن فرصة أو الاستحواذ على فرصة قائمة :

مدى توافق الفرصة مع التوجهات الاستراتيجية الاستثمارية وخططها العامة
من حيث :

- حجم الاستثمار .
- نوعية المشاريع المطلوبة .
- المناطق الجغرافية المستهدفة .
- مصداقية الفرصة الاستثمارية .
- تناسب الفرصة مع سابقة أعمال وخبرات الشركة .
- اكتمال متطلبات طرح الفرصة الاستثمارية .

أنواع العقارات ...

- المساكن الشعبية التي تمتاز بطبيعة خاصة .
- العمائر السكنية ذات الوحدات المتعددة.
- الفلل الدوبلكس أو العادية.
- القصور الصغيرة والمتوسطة والكبيرة الحجم.
- المجمعات السكنية ذات المرافق المتعددة والمغلقة.
- الابراج السكنية والتي تؤجر عادة مفروشة متضمنة خدمات امن وحماية وتوفر مرافق خدماتية .
- المحلات التجارية (الصالات).
- المولات التجارية ذات المزيج المختلط من المحلات والخدمات .
- المولات المتخصصة بنوع معين من المنتجات أو الخدمات .
- الى غير ذلك من أنواع متعددة ذات طبيعة خاصة .

مؤشرات مالية...

النوع	نسبة الدخل للقيمة الكلية	نسبة الصيانة والتشغيل من الدخل	الصافي
الأراضي	٣-٥%	٠%	٣-٥%
البيوت الشعبية	١٢-١٥%	٢٥%	٨-١٠%
الفلل (دوبلكس/عامة)	٦-٨%	١%	٦-٧%
العمائر (وحدات سكنية/شقق)	٨-١٠%	١٥%	٥-٧%
الأسواق المركزية	١٠-١٢%	٢٥%	٧-٨%
المحلات/الصالات	١٠-١٢%	٥%	٩-١١%

مؤشرات قياس الربحية في المشاريع العقارية

- فترة الاسترداد (Pay-Back Period): تحول المؤشر الى ايجابي .
- المعدل المتوسط للعائد (Average Rate Of Return) : النسبة الربحية لرأس المال.
- صافي القيمة الحالية (Net Present Value - NPV) : قيمة المشروع حاليا بحساب تدفقاته.
- دليل الربحية (Benefit/Cost Ratio): العائد المقابل لكل وحدة نقدية منصرفه.
- معدل العائد الداخلي (Internal Rate Of Return/IRR) : حساب العائد الداخلي للمشروع .

التطوير العقاري

- (هو أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها) هود | ٦١
- ﴿ وَسَخَّرَ لَكُمُ الْفُلْكَ لِتَجْرِيَ فِي الْبَحْرِ بِأَمْرِهِ وَسَخَّرَ لَكُمُ الْأَنْهَارَ * وَسَخَّرَ لَكُمُ الشَّمْسَ وَالْقَمَرَ دَائِبَيْنِ وَسَخَّرَ لَكُمُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ﴾ إبراهيم | ٣٣
- ﴿ أَوَلَمْ يَسِيرُوا فِي الْأَرْضِ فَيَنْظُرُوا كَيْفَ كَانَ عَاقِبَةُ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ كَانُوا أَشَدَّ مِنْهُمْ قُوَّةً وَأَثَارُوا الْأَرْضَ وَعَمَرُوهَا أَكْثَرَ مِمَّا عَمَرُوهَا وَجَاءَتْهُمْ رُسُلُهُم بِالْبَيِّنَاتِ فَمَا كَانَ اللَّهُ لِيَظْلِمَهُمْ وَلَكِنْ كَانُوا أَنْفُسَهُمْ يَظْلِمُونَ ﴾ الروم | ٩

- في أكثر من عشرين آية في القرآن الكريم يتحدث بهذا اللفظ (التسخير) .

- عن أمير المؤمنين علي بن أبي طالب رضي الله عنه انه قال:
(فضيلة السلطان عمارة البلدان)

نشأة الحضارات الإنسانية

- الحضارة ذات شقين :
 - الفلسفي الانساني وتشمل (الثقافة والفنون والعلوم والمعارف الانسانية) .
 - العمراني ، وهي أحد مهمات الانسان في الارض (عمارة الارض) .
- ويل ديورانت عندما أراد خوض تجربة كتابة التاريخ الانساني قال في مقدمة «نشأة الحضارة» :
(انها مغامرة لاتستند للعقل ... ان ما نجهله عن نشأة الحضارة الانسانية اكثر بكثير
جدا ما نعرفه عنها !!!)
- (نعرف عن الارض والفضاء أكثر بكثير مما نعرف عن الانسان !!!)
- قال ابن جرير الطبري لتلاميذه :
(أتتشطون لكتابة تاريخ العالم من آدم عليه السلام إلى وقتنا هذا؟ قالوا : كم يكون قدره؟ قال : ثلاثون ألف ورقة! فقالوا : هذا مما تفنى الأعمار قبل تمامه! فقال : إنا لله ، ماتت الهمم !)
- وبدأ يملي عليهم تاريخ العالم مختصراً والذي انتهى منه فيما يقارب الثلاثة الاف صفحة !!

نشأة الحضارات الإنسانية

أهم الحضارات الانسانية الكبرى :

- حضارة ابن ادم الأول (وعلم آدم الاسماء كلها ...) البقرة / ٣١
- قابيل وهاويل ...
- إدريس عليه السلام ...
- نوح عليه السلام ...
- الحضارة الصينية .
- الحضارة الهندية .
- الحضارة الفارسية .
- الحضارة العربية القديمة (مأرب/سبأ/حمير/مدائن صالح)
- الحضارة المصرية القديمة ...الفراعنة.
- الحضارة الرومانية (اليونان/الاغريق...الخ)
- الحضارة الاسلامية (الكوفة/البصرة/بخارى/سمرقند/الاندلس...الخ)
- الحضارة المدنية المعاصرة .

الحضارة الصينية – سور الصين العظيم



الحضارة الصينية



الحضارة الصينية



الحضارة الهندية



الحضارة الهندية

