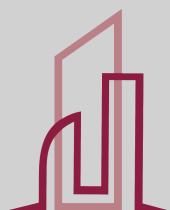


# تحليل السوق ودراسات أعلى وأفضل استخدام للعقار

106



٣ الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين ، ١٤٣٣ هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

المعتمدين ، الهيئة السعودية للمقيمين  
تحليل السوق والاستخدام الأعلى والافضل ١٠٦ . / الهيئة  
السعودية للمقيمين المعتمدين .- الرياض ، ١٤٣٣ هـ  
٧٤ ص ؛ .سم

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٩٠٩٣٩-٨-٥

١- الاستثمار العقاري أ.العنوان

ديوي ٣٣٢,٦٣٢٤ ١٤٣٩/٦٥٤٩

رقم الإيداع: ١٤٣٩/٦٥٤٩

ردمك: ٩٧٨-٦٠٣-٩٠٩٣٩-٨-٥

(ملاحظة): لا يتم طباعة الجزء الأسفل مع بطاقة الفهرسة

تأمل مكتبة الملك فهد الوطنية تطبيق ما ورد في نظام الإيداع بشكل  
معياري موحد ، و من هنا يتطلب تصوير الجزء الاعلى بالأبعاد  
المقننة نفسها خلف صفحة العنوان الداخلية للكتاب ، كما يجب طباعة  
الرقم الدولي المعياري ردمك مرة أخرى على الجزء السفلي الأيسر  
من الغلاف الخلفي الخارجي .  
و ضرورة ايداع نسختين من العمل في مكتبة الملك فهد الوطنية فور  
الانتهاء من طباعته، بالإضافة الى ايداع نسخة الكترونية من العمل  
مخزنة على قرص مدمج (CD) وشكرا ،،

## 106

# تحليل السوق والاستخدام الأعلى والأفضل

### يحتوي هذا المنهج على:

- تحليل السوق العقاري والاستخدام الأعلى والأفضل .
- دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية .
- دراسة تطبيقية .

## أهداف الحقبة التدريبية 106

تهدف هذه الحقبة التدريبية الى تقديم طرق تحليل السوق ودراسة الجدوى الاقتصادية وتوظيفها لتحليل الاستخدام الأفضل للعقار.

### أهداف المذكرة

هذه المذكرة بمثابة مرجع خاص لمتدربي أكاديمية تقييم التابعة للهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين. والهدف منها هو تقديم طرق تحليل السوق ودراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية وتوظيفها للاستخدام الأعلى والأفضل للعقار وتشمل المذكرة ما يلي:

- الوحدة الأولى: تحليل السوق العقاري والاستخدام الأعلى والأفضل.
- الوحدة الثانية: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية.
- حالة دراسية.

### تنويه:

تبذل الأكاديمية جميع الجهود المعقولة لضمان دقة واكتمال المعلومات الواردة في هذه المذكرة. ونظرًا للطبيعة المتغيرة للمادة العلمية وإمكانية حدوث خطأ بشري أو غير بشري، نهيب بالقارئ أن يرجع للمصادر الأصلية باعتبارها الحجية المطلقة في هذا الموضوع. ويرجى ملاحظة أن الأمثلة الواردة في هذا النص هي للإيضاح فقط. والقيم الفعلية قد تختلف اختلافًا كبيرًا في مناطق ومدن ودول مختلفة.

للمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال بـ:

أكاديمية تقييم

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين

الطابق الثالث، مركز الأمان، حي الصحافة

13321، الرياض، المملكة العربية السعودية

[www.taqem.gov.sa](http://www.taqem.gov.sa)

## جدول البرنامج التدريبي

برنامج التدريب : تحليل السوق العقاري والاستخدام الأعلى والأفضل  
الأيام: يومان

اليوم الأول (الوحدة الأولى)	اليوم الثاني (الوحدة الثانية)	التاريخ/ التوقيت
استقبال وتسجيل الحضور		08.00 – 07.00
<u>الجلسة الأولى</u> الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري	<u>الجلسة الثالثة</u> الفصل الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية	09.45 – 08.00
استراحة		09.45 – 10.00
<u>استئناف الجلسة الأولى</u> تمارين عن الفصل الأول	<u>استئناف الجلسة الثالثة</u> تمارين عن الفصل الأول	11.15 – 10.00
استراحة		11.30 – 11.15
<u>الجلسة الثانية</u> الفصل الثاني الاستخدام الأعلى والأفضل	<u>الجلسة الرابعة</u> تقويم الجدوى الاقتصادية لمشروع عقاري: دراسة تطبيقية	12.45 – 11.30
صلاة الظهر		13.15 – 12.45
<u>استئناف الجلسة الثانية</u> تمارين عن الفصل الثاني	<u>استئناف الجلسة الرابعة</u>	15.00 – 13.15
أسئلة ومناقشات		16.00 – 15.00

ملاحظة:

يُعطى المشاركون استراحة لمدة 15 دقيقة في 45 دقيقة في المحاضرات التي تزيد عن 90 دقيقة (إن دعت الضرورة إلى ذلك).

## خطة الجلسة التدرجية

تحليل السوق العقاري والأفضل	الوحدة الأولى
يوم واحد	عدد الأيام
في نهاية هذه الوحدة يستطيع المتدربون اكتساب معارف ومهارات تحليل السوق العقاري والاستخدام الأفضل والأعلى للعقار.	الهدف الرئيسي

محتويات الجلسة	هدف الجلسة	الجلسة الأولى	التاريخ/ التوقيت
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحديد منطقة السوق العقاري</li> <li>• العوامل المؤثرة على قيمة العقار</li> </ul>	<p>في نهاية الجلسة، يستطيع المشاركون استيعاب مفاهيم تحديد منطقة السوق وأهم العوامل المؤثرة على العقار.</p>	<p><u>الجلسة الأولى</u> الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري</p>	<p>اليوم الأول 08.00 – 09.45</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحليل السوق العقاري وأهم خطواته</li> <li>• تمارين عن الفصل الأول</li> </ul>	<p>في نهاية الجلسة، يكتسب المشاركون فكرة عامة عن أساسيات تحليل السوق العقاري.</p>	<p><u>استئناف الجلسة الأولى</u> الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري</p>	<p>10.00 – 11.15</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تعريف الاستخدام الأعلى والأفضل</li> <li>• اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل</li> <li>• أهمية الاستخدام الأعلى والأفضل.</li> </ul>	<p>في نهاية الجلسة، يكتسب المشاركون فكرة مفصلة عن • اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار.</p>	<p><u>الجلسة الثانية</u> الفصل الثاني: الاستخدام الأعلى والأفضل</p>	<p>11.30 – 12.45</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل</li> <li>• القيود على استخدام الأرض</li> <li>• تمارين عن الفصل الثاني</li> </ul>	<p>في نهاية الجلسة خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل وأهم القيود التي يمكن ان تُفرض على العقار.</p>	<p><u>استئناف الجلسة الثانية</u> الفصل الثاني: الاستخدام الأعلى والأفضل</p>	<p>13.15 – 15.00</p>

## خطة الجلسة التدريبية

دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية			
الوحدة الثانية	عدد الأيام		
يوم واحد	الهدف الرئيسي		
في نهاية هذه الوحدة يستطيع المنتربون اكتساب معارف ومهارات حول المبادئ الأساسية لدراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية.			
محتويات الجلسة	هدف الجلسة	الجلسة	التاريخ/ التوقيت
<ul style="list-style-type: none"> <li>مقدمة عن دراسة الجدوى</li> <li>مراحل دراسة الجدوى العقارية</li> </ul>	<p>في نهاية الجلسة، يستطيع المشاركون عن دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية</p>	<p><u>الجلسة الثالثة</u> الفصل الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية</p>	<p>اليوم الثاني 08.00 – 09.45</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>مراحل دراسة الجدوى العقارية (تابع)</li> <li>تمارين عن الفصل الاول</li> </ul>	<p>في نهاية الجلسة، يكتسب المشاركون فكرة عامة عن مراحل دراسة الجدوى للمشاريع العقارية.</p>	<p><u>استئناف الجلسة الثالثة</u> الفصل الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية</p>	<p>10.00 – 11.15</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>تقديم حالة الدراسة</li> <li>تقديم الدراسة التخطيطية، القانونية، السوقية والفنية</li> </ul>	<p>في نهاية الجلسة، يكتسب المشاركون فكرة مفصلة عن تطبيق مراحل دراسة الجدوى عبر دراسة حالة.</p>	<p><u>الجلسة الرابعة</u> <u>تقديم الجدوى الاقتصادية</u> لمشروع عقاري: دراسة تطبيقية</p>	<p>11.30 – 12.45</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>تطبيق الدراسة المالية للمشروع</li> <li>تطبيق معايير الجدوى المالية</li> </ul>	<p>في نهاية الجلسة، يكتسب المشاركون فكرة مفصلة عن تطبيق مراحل دراسة الجدوى عبر دراسة حالة.</p>	<p><u>استئناف الجلسة الرابعة</u> تقديم الجدوى الاقتصادية لمشروع عقاري: دراسة تطبيقية</p>	<p>13.15 – 15.00</p>

الوحدة الأولى:

تحليل السوق العقاري والاستخدام الأفضل والأعلى

106

تحليل السوق والاستخدام الأعلى والأفضل



## الوحدة الأولى: تحليل السوق العقاري والاستخدام الأفضل والأعلى

### أهداف الوحدة

في نهاية هذه الوحدة يستطيع المتدربون اكتساب معارف ومهارات حول المبادئ الأساسية المتعلقة بتحليل السوق العقاري والاستخدام الأفضل والأعلى للعقار.

### محتويات الوحدة

تتكون الوحدة من فصلين:

الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري

الفصل الثاني: الاستخدام الأعلى والأفضل

### المنهجية المعتمدة

- المحاضرة
- النقاش
- الاختبار

### المدة

يوم واحد

# الفهرس

الصفحة

## الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري

1. تعريف السوق..... 4
2. تعريف تحليل السوق..... 5
3. السوق العقاري وتحديد منطقة السوق..... 6
4. العوامل المؤثرة على قيمة العقار..... 10
5. تعريف تحليل السوق العقاري وأنواعه..... 13
6. خطوات تحليل السوق العقاري..... 14
- تمارين الفصل الاول..... 16

## الفصل الثاني: الاستخدام الأعلى والأفضل

7. تعريف الاستخدام الأعلى والأفضل..... 19
8. اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل..... 20
9. أهمية الاستخدام الأعلى والأفضل بعد التعديلات..... 22
10. تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل..... 23
11. خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل..... 24
12. القيود على استخدام الأرض..... 26
- تمارين الفصل الثاني..... 29

## الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري



### تدريب 1

1- ما المقصود بتحليل السوق العقاري؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2- ما الفرق بين السوق المحددة والسوق الفرعية؟

السوق المحددة

.....

.....

.....

.....

.....

.....



السوق الفرعية

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### 1. تعريف السوق

يمكن تعريف السوق بكونه مكان (فعلي أو افتراضي) لتبادل السلع ويكون ذلك في الغالب بين بائع ومشتري. ومنطقة السوق هي المصطلح الأوسع نطاقاً بين جميع المصطلحات التي تعين حدود السوق. والسوق بوجه عام هو عبارة عن مجموعة من آليات أو ترتيبات مؤسسية تمكن من التقاء

البائع بالمشتري والعكس صحيح. ويشير علم الاقتصاد الحديث إلى السوق باعتباره "اقتصاد المبادلات". فبدلاً من أن ينتج الناس مباشرة للوفاء باحتياجاتهم، فإنهم يتخصصون في إنتاج مُحدد لزيادة إجمالي المخرجات. وبالتالي، يجري تبادل لكل من عوامل الإنتاج والمنتجات النهائية. وتحدث المبادلات لأن كل من البائع والمشتري يستفيدان منها. ويجب أن يتفاعل كل من البائع والمشتري معاً لإحداث التغيير. وأي ترتيبات للقيام بذلك، يمكن أن يطلق عليها اصطلاحاً "السوق". ويتضمن السوق على آليات ووسائل تُمكنه من:

(1) تحديد سعر السلعة المتداولة،

(2) عرض معلومات الأسعار،

(3) تسهيل الصفقات والمعاملات،

(4) تنفيذ توزيع السلع.

وتشمل سلسلة السوق (Market chain) جميع مستويات السوق والجهات الفاعلة التي لها دور في توزيع وتحويل السلعة من المنتج إلى المستهلك النهائي. يُبين الشكل (1) مثال افتراضي لسلسلة السوق لإنتاج وتوزيع الأرز مثلاً والتي تبدأ من المزارع عبر إنتاج الأرز، ثم بيعه للمصنع للقيام بالمعالجة اللازمة والتعليب. يقوم المصنع ببيع منتجاته إلى تجار الجملة وهم بدورهم يقومون بعملية التوزيع على تجار (بائعي) التجزئة الذين يعرضون منتجاتهم إلى المستهلك النهائي.



الشكل (1): سلسلة السوق

## 2. تعريف تحليل السوق

يُعرف تحليل السوق بكونه البحث والاستقصاء عن العوامل المؤثرة على السوق والقيمة (محددات العرض والطلب، الظروف الاقتصادية والاجتماعية...) وهو يُستخدم لإثراء أنشطة التخطيط لدى الجهات المعنية. ويُعتبر تحليل السوق الطريقة الرئيسية للشركات لإبقاء التواصل مع العملاء وتحديد

احتياجاتهم. ويشتمل تحليل السوق على مجموعة من الدراسات الإحصائية حول بيانات رقمية محددة يجري الحصول عليها من خلال مصادر أولية أو ثانوية أو كليهما، والفحص النوعي لها. ويمكن الحصول على هذه البيانات من قطاع محدد للمنشأة الاقتصادية، أو من الإدارة، أو ببساطة قد تخص هذه البيانات طبقات اجتماعية أو ثقافية أو سياسية محددة. يهدف تحليل السوق إلى تحديد نقاط القوة لدعمها وتحسينها وتحديد نقاط الضعف لمعالجتها وتوصيف الحلول ذات الصلة لإصلاحها.

### 3. السوق العقاري وتحديد منطقة السوق

العقار هو الأشياء الثابتة مثل الأراضي وكل ما اتصل بها اتصال دائم مثل المباني والأشجار والتي لا يمكن نقلها دون تلف. إذاً العقار يمثل الأرض بصورتها المادية وكل ما أنشئ عليها من مباني سكنية وأبراج وفنادق... وهي أشياء مادية وملموسة يمكن رؤيتها ولمسها.

#### 1.3 مفهوم السوق العقاري

يقصد بالسوق العقاري، آلية للتبادل الطوعي للعقارات بين البائع والمشتري. ويتم تبادل العقار في كثير من الأحوال على أساس قيمته السوقية. وهو المبلغ الذي قد يجلبه العقار إن عُرض للبيع في سوقٍ مفتوحةٍ في يوم التقييم تحت ظروفٍ تلبّي متطلبات تعريف القيمة السوقية. لسوق العقارات تأثير مهم على تطورات الاقتصاد الكلي والاستقرار المالي. وبالتالي، فإن المتابعة المنهجية والمنظمة لتطورات سوق العقارات ومستجداته وآفاقه تُعد غاية في الأهمية بالنسبة لكل من أوضاع الاقتصاد الكلي وآفاق النشاط الاقتصادي. تعتبر سوق العقارات سوقاً مستقرة وجذابة للاستثمارات، ولكن نظراً لعدم وجود سوق مركزية للعقارات، ونظراً لخصائص العقار (الثبات وعدم النقل، التفاوت وعدم التماثل...) فإننا نجد صعوبة في فهم وتحليل السوق العقاري. ويتضاعف هذا الأثر بسبب القيود على المعلومات الخاصة بالمنتج (العقار) وطبيعة المعاملات التي تجري في السوق. وحتى يتسنى فهم آلية تحديد قيم العقارات، من المهم أن نعرف أن المعاملات (الصفقات) العقارية تحدث في الواقع في سوقين مختلفين ولكنهما مرتبطان ببعضهما البعض وهما:

أ. أسواق الحقوق العقارية ( **Real estate space markets** ): تُمثل آلية تداول حقوق

استخدام الأراضي والمباني. يتم إنشاء الطلب على الحقوق العقارية من قبل الأطراف (الأفراد، الأسر، أو الشركات) التي هي على استعداد لدفع ثمن استخدام الفضاء العقاري. ويتم إنشاء العرض على الحقوق العقارية من الأطراف (الملاك) التي ترغب في بيع الحقوق التي يمتلكونها للمستعملين. وغالباً ما تسمى هذه السوق "سوق الإيجار"

ب. أسواق الأصول العقارية (Real estate assets markets): يشير مصطلح "سوق الأصول" إلى آلية التبادل الطوعي لملكية الممتلكات العقارية. في هذا السوق، يتبادل المشترون المال مع البائعين للحصول على حقوق ملكية الأرض والمباني وغالباً ما تسمى هذه السوق "سوق الممتلكات العقارية".

### 2.3. تحديد منطقة السوق

تتأثر القيمة الإيجارية للعقارات وأسعارها بعوامل في كلا السوقين (الحقوق والأصول العقارية). ومع شروع المُقيّم في عملية تحديد سوق العقارات، تكون بعض أقسام السوق سهلة وواضحة. ونظراً لأن الموقع يمثل جانباً مهماً من قيمة العقار، أضحي من الطبيعي استخدام الحواجز الجغرافية كطريقة لتحديد منطقة السوق. فالناس الذين يبحثون عن منزل ما في شمال مدينة الرياض، يقيدون أنفسهم بالبحث عن المنازل في هذه المنطقة. ويعمل توصيف السوق مع حدود المنطقة كوسيلة مفيدة لتحديد منطقة السوق، وضمان أن النشاط داخل هذا السوق سيحقق القيمة السوقية الأكثر دقة. وهناك طريقة أخرى سهلة لتحديد منطقة السوق من خلال تحديد نوعية العقار، كفصل المنازل التي تقطنها أسرة منفردة عن العقارات الإيجارية متعددة الوحدات. فمعظم الباحثين عن المنزل باعتباره المسكن الأساسي لهم لا يندرجون ضمن فئة المستثمرين الذين يبحثون عن العقار الذي يحقق دخلاً، وذلك لاختلاف احتياجاتهم ورغباتهم ودوافعهم. وعلاوة على ذلك، فإن المالك شاغل العقار والمستثمر بوجه عام لا يتنافسان على نفس العقارات.

في بعض الحالات، قد يكون هناك مشتر يفضل أن يستقر في بيت مكون من وحدتين (ويعيش في وحدة مع تأجير الوحدة الأخرى في نفس الوقت). وأياً ما كان الأمر، فهذه النوعية من المشترين تمثل سوقاً ثانوية (فرعية) أخرى مختلفة يتعين تحليلها. ومن المتوقع أن تختلف القيمة المتصورة للعقار بالنسبة لكل مشارك من هؤلاء المشاركين في السوق. ولهذا السبب فإن تعريف السوق وتحديد منطقتيه وتوصيفه في غاية الأهمية. وللوصول إلى القيمة السوقية الأكثر دقة، على المُقيّم ألا يقارن العقارات المشابهة فحسب، ولكن أيضاً المشترين المتشابهين. وعند الإعداد لتحليل بيانات السوق، من المهم النظر إلى الطرق التي يمكن من خلالها تقسيم سوق العقارات إلى أسواق محددة (Specific markets)، وأسواق ثانوية أو فرعية (Sub-markets) بالإضافة إلى طرق تجزئة السوق إلى قطاعات مصنفة حسب المشترين المحتملين، وحسب أنواع العقارات.

### 1.2.3. السوق المحددة

نظراً لكون سوق العقارات لا يعتبر سوقاً متجانساً، فإن تعريف السوق وتحديده وتوصيفه يُعتبر في غاية من الأهمية. وعلى المُقيّمين أن يستوعبوا خصائص السوق المحددة والسوق الفرعية، بالإضافة

إلى معرفة المنتجات العقارية والمشاركين المحتملين في كل سوق. وجرت العادة أن يقوم المُقيّمون بتوصيف العقارات بحسب المنطقة الجغرافية ونوعية العقار وطراز العقار وأي عدد من السمات المادية الأخرى. وللوصول إلى الرأي الأكثر مصداقية بشأن القيمة، على المُقيّم فحص نطاق السوق المحدد (منطقة السوق) الذي يتنافس فيه المشترون وتتنافس فيه العقارات. ولكل سوق من الأسواق العقارية المحددة، مجموعة مختلفة من المشاركين المحتملين في السوق، ويتضمن ذلك المشترين والبايعين والمستأجرين والمستثمرين وغيرهم.

### 2.2.3. السوق الفرعية (الثانوية)

الأسواق الفرعية هي مجموعة فرعية (ثانوية) من سوق العقارات الأكبر حجماً. ويقوم المُقيّم بذلك لتضييق نطاق تركيز تحليل السوق كي تعطي البيانات المجمعمة والتي يجري تحليلها صورة دقيقة عن السوق. ولكل سوق فرعي من هذه الأسواق الفرعية مجموعة منفصلة ومحددة على نحو جيد من العقارات والمشاركين فيه. ويبين الجدول (1) بعض الأسواق المحددة ومجموعات فرعية من الأسواق في مجال العقارات.

الجدول (1): الأسواق المحددة ومجموعاتها الفرعية

السوق المحددة			
أماكن المكاتب	المساحات التجارية للبيع بالتجزئة	العقارات السكنية التي تحقق دخلاً	المنازل التي تعيش فيها أسرة منفردة
السوق الفرعي (الثانوي)			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• محلات مستقلة لمستأجر واحد</li> <li>• عقارات للعديد من المستأجرين</li> <li>• عقارات متعددة الاستخدام</li> <li>• مكاتب مرتفعة الطوابق</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• مجموعة الوحدات التجارية المنفصلة</li> <li>• مركز تسوق صغير</li> <li>• مركز تسوق عملاق</li> <li>• منافذ لبيع السلع</li> <li>• المحفضة ( Out lets)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• عقار لأسرة واحدة (فيلا)</li> <li>• أسر متعددة في عقار مكون من وحدتين أو 4 وحدات</li> <li>• مبنى يتكون من شقق، كل شقة تتكون من 5 وحدات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• المنازل التقليدية</li> <li>• المربعات السكنية (House Town)</li> <li>• المنزل الجديد</li> </ul>

### 3.2.3. تجزئة السوق إلى قطاعات

تجزئة السوق إلى قطاعات هي استراتيجية تسويقية تتطوي على عملية تقسيم سوق مستهدفة واسعة النطاق إلى مجموعات فرعية من المستهلكين، أو المنشآت الاقتصادية، أو البلدان ممن لديها فعلياً أو يُتصور أن لديها احتياجات وأولويات مشتركة، ومن ثم تصميم وتنفيذ الاستراتيجيات اللازمة

لاستهدافها. وتتطوي تجزئة السوق إلى قطاعات على تحديد وتصنيف الأسواق الفرعية المختلفة الموجودة داخل السوق الأكبر حجماً. وهذا يقسم السوق والمشاركين فيه إلى نطاقات حسب الأفضليات. وبالنسبة لسوق العقارات، فإن تجزئة السوق إلى قطاعات تجبر المقيم على تحليل المنتجات الحقيقية والمشاركين المنافسين على العقار. وفي الغالب تركز تجزئة السوق إلى قطاعات على جانب الطلب، مع تحديد الفروق والاختلافات بين مختلف المشاركين في السوق، وتحديد ما إذا كانوا منافسين حقيقيين على العقار محل التقييم أم لا.

تهدف عملية تجزئة السوق إلى قطاعات التي التنبؤ بالمنافع المستقبلية لكل قطاع (على سبيل المثال، الأرباح، وسبل الترفيه)، ويفرض مبدأ الاستبدال (Principle of substitution) قيوداً على ذلك. أما الدافع وراء تقسيم السوق وتفكيك عناصره فهو المنفعة، لكن مبدأ المساهمة (Principle of contribution) يحد من ذلك.

وتستخدم عملية تجزئة السوق إلى قطاعات بوجه عام لتحديد العملاء المستهدفين والتعريف بهم، وتقديم البيانات الداعمة لوضع استراتيجية تسويقية محددة. ويمكن القول إن هذه العملية تعمل على تحديد السوق المحتمل فيما يتعلق بطبيعته، والتقدير الأفضل للطلب في السوق على منتج محدد، وتقييم القدرة التنافسية للقطاع المعني، وتخطيط التسويق وتنفيذه بمستوى كفاءة أعلى. هناك 4 أساليب لتجزئة السوق إلى قطاعات:

- أ. التقسيم الجغرافي (Geographic segmentation) من خلال تقسيم السوق بناء على بيانات جغرافية (دول، أقاليم، مناطق، مدن، أحياء...).
- ب. التقسيم الديموغرافي للسكان (Demographic segmentation) من خلال تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل العمر، الجنس، التركيبة الاجتماعية، عدد أفراد الأسرة...
- ت. التقسيم السلوكي (Behavioral segmentation) من خلال تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل سلوك الأفراد ومدى تقبلهم للمنتج
- ث. التقسيم السايكوجرافي (Psychographic segmentation) من خلال تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل نمط الحياة، القيم...

ولكي تنجح عملية تجزئة السوق إلى قطاعات، يجب أن تتوفر ست خصائص في السوق وهي قابلية القياس (measurability)، الكفاية (Sufficiency)، الإستدامة بمعنى الكبر النسبي للقطاع السوقي (Substantiality)، إمكانية الوصول (Accessibility)، الاستجابة الفريدة لجهود التسويق (unique response to marketing efforts) والاستقرار (Stability). ويبين الجدول (2) مثلاً على تجزئة السوق العقاري إلى قطاعات.



الجدول (2): تجزئة السوق العقاري إلى قطاعات.

نوعية العقار	تجزئة إلى قطاعات
سكني	- مستوى الدخل - حجم الأسرة - العمر - أسلوب الحياة
تجاري	- حجم النشاط(المنشأة) - أنواع النشاط - نوعية المساحة المطلوبة
استثماري	- حجم الاستثمار - نوعية الاستثمار المطلوب

#### 4. العوامل المؤثرة على قيمة العقار

من الضروري إجراء تحليل إنتاجية لكل نوع من العقارات. وقد لا يكون مطلوباً من المُقيّم إجراء تحليل منفصل للإنتاجية لكل عملية تقييم، لا سيما بالنسبة للعقار السكني في نفس المنطقة. لكن كلما كانت نوعية العقار أكثر تخصصاً، كان التحليل الأكثر عمقاً هو الأرجح. ويعتبر تحليل الإنتاجية أساسياً إلى حد ما بالنسبة للعقارات السكنية للأسر المنفردة، لكنه مفيد بصورة خاصة بالنسبة للعقارات التجارية التي تحقق دخلاً. وسيصبح ذلك أكثر وضوحاً عندما نناقش تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل (الفصل الثاني). والسؤال المطروح الآن: ما الذي يدفع مجموعات مختلفة من المشترين للبحث عن منتجات عقارية مختلفة؟ بمعنى آخر، نريد أن نعرف ما السبب في زيادة الطلب على بعض المنتجات العقارية وارتفاع قيمتها، بينما هناك انخفاض على طلب منتجات أخرى. وبناء على ذلك، سنقوم باستعراض أهم العوامل والقوى التي تؤثر على قيمة جميع المنتجات بما فيها المنتجات العقارية حتى يتسنى تطبيق مبادئ القيمة.

#### 1.4. القوى الاقتصادية

تتضمن القوى (أو الاتجاهات) الاقتصادية التي تؤثر على القيمة في أسواق العقارات وأهمها؛ مستويات الدخل، وتكلفة الأموال (أسعار الفائدة)، والتضخم، ونشاط الشركات (دورات النشاط)، وفرص العمل (القاعدة الاقتصادية).

#### 1.1.4.1.4. مستويات الدخل

يمثل مستوى دخل المشاركين في السوق عاملاً مهماً في مجال العقارات. فعند زيادة الأجر بوجه عام، يمكن أن يدفع الناس مبالغ أكثر في العقارات، وبالتالي يرتفع الطلب وترتفع الأسعار. وعلاوة على ذلك، عندما يشتري الأثرياء عقارات في منطقة ما، تصبح هذه المنطقة مطلوبة بدرجة أكبر. وفي المقابل، نلاحظ أن تراجع الأجر يؤدي إلى انخفاض الطلب. فتراجع الأجر في منطقة ما قد ينجم عنه اتجاه المشاركين في السوق إلى خيار الإيجار بدلاً من التملك.

#### 2.1.4.1.4. تكلفة الأموال

تكلفة الأموال هي سعر الفائدة التي يدفعها الناس أو الشركات مقابل استخدام أموال الغير لأغراضهم. والقيمة الزمنية للنقود ودرجة المخاطر من العوامل المهمة التي تدفع بأسعار الفائدة نحو التغيير. ونلاحظ أن ارتفاع أسعار الفائدة يبطئ حركة سوق العقارات أكثر من أي سلع أخرى نظراً لطول أجل الرهون العقارية وارتفاع تكلفة التمويل العقاري. في حين أن انخفاض أسعار الفائدة يُخفّض تكلفة التمويل العقاري وينجم عنه زيادة الطلب في السوق العقاري، وذلك على الرغم من العوامل الأخرى التي تؤثر على قيمة العقار.

#### 3.1.4.1.4. التضخم

التضخم هو الارتفاع في المستوى العام للأسعار في اقتصاد ما خلال فترة معينة من الزمن. وينتج عن التضخم زيادة في تكلفة السلع أو الخدمات ويُطلق على ذلك أيضاً بتضخم التكاليف ( Cost Inflation). ويؤثر التضخم في معظم الأحوال على أسعار المنازل الجديدة نظراً لقيام المقاولين بتمرير الارتفاع في تكاليف العمالة ومواد البناء إلى المستهلكين. ويُعرف التضخم أيضاً بكثرة الأموال مقابل قلة المعروض من السلع، ويُطلق على هذا النوع بتضخم الطلب (Demand Inflation). ويؤثر هذا النوع من التضخم على أسعار المنازل والعقارات نظراً لارتفاع الطلب مقابل قلة الوحدات المعروضة. ويؤدي ارتفاع التضخم بصورة مبالغ إلى ارتفاع هائل وسريع في أسعار الفائدة وحدوث موجة من المضاربات. وتستعين الحكومات بالسياسة النقدية في محاولة منها للتأثير على دورة العقارات، وخفض أسعار الفائدة بهدف تشجيع الطلب وتحفيز النشاط الاقتصادي، أو رفع أسعار الفائدة لخفض الطلب وكبح التضخم.

#### 4.1.4.1.4. فرص العمل (القاعدة الاقتصادية)

القاعدة الاقتصادية في منطقة ما هي النشاط الرئيسي أو الصناعة الرئيسية التي يستفيد منها المجتمع المحلي لدعم ومؤازرة نفسه. ومن الممكن أن ينجم عن التغيرات في القاعدة الاقتصادية لمنطقة ما، تغيرات في نمو فرص العمل ومستويات الأجر. ويُعتبر وجود قاعدة اقتصادية صحيحة في غاية الأهمية لجميع المنشآت الاقتصادية، لكنها رئيسية وهامة بالنسبة لأسواق العقارات.

فالمنشآت الاقتصادية الأخرى يمكن أن "تصدر" منتجاتها أو خدماتها خارج المنطقة أو مجرد أن تنتقل إلى موقع جديد، لكن العقارات لا يمكن أن تُنقل (نظراً لأنها أصول غير قابلة للنقل). لذلك مع زيادة أو تراجع القاعدة الاقتصادية في منطقة ما، تتأثر قيمة العقارات بالطريقة نفسها ارتفاعاً وهبوطاً.

#### 2.4. القوى الحكومية

تتضمن القوى الحكومية التي يمكن أن تؤثر على القيمة في سوق العقارات سلطة مجلس الشورى ووزارة الشؤون البلدية والقروية وهيئات التطوير وغيرها (على سبيل المثال، أنظمة العقارات والأراضي، واشتراطات البناء)، وأنظمة التشريعات الضريبية (مثل فرض رسوم على الأراضي البيضاء)، وأنظمة الإستيراد والتصدير (مثل تراخيص تصدير الإسمنت والحديد)، والهيئات الخدمية الحكومية (مثل الشرطة والمطافئ)، وتقسيم المناطق (مثل الأماكن السياحية والتاريخية)، وأنظمة الخدمات الحكومية (مثل التطوير العقاري).

#### 3.4. القوى الاجتماعية

تتضمن القوى الاجتماعية التي يمكن أن تؤثر على القيمة في أسواق العقارات التغيرات الديموغرافية، وهجرة السكان، واتجاهات السكان، وأذواق المشترين ومستوياتهم ومفاهيمهم. وينبغي على المُقيّم أن يكون على وعي وبينة بالظروف الاجتماعية السائدة في سوق العقارات، حتى يتسنى له إسداء المشورة للعميل حول الاتجاهات المتوقعة للقيمة عند الاستعانة به للقيام بذلك.

#### 1.3.4. التغيرات الديموغرافية

التغيرات الديموغرافية هي تغيرات لها علاقة بالسكان عموماً. وتتضمن هذه التغيرات نسب نمو السكان ومعدلات أعمارهم، ومتوسط حجم الأسرة. ومع تغير السكان تتغير احتياجاتهم المتعلقة بالسكن. ويتطلب النمو السكاني المزيد من المساكن، لكن التغير في حجم الأسرة يحدد ما إذا كان المنزل الجديد الذي تبحث عنه الأسرة سيكون ملائماً أو لا. فمثلاً، متوسط عدد أفراد الأسر السعودية يتراوح بين 6 إلى 7 أفراد مما يعني أن الطلب يتزايد على المنازل الكبيرة وينخفض على المنازل صغيرة الحجم. وقد تطالب الشريحة المعمرة من السكان مساكن مهيأة لأسلوب حياة واحتياجات المشترين من كبار السن. وينبغي على المُقيّم أن يعرف الاتجاه الذي يسير فيه السوق في منطقة محددة.

#### 2.3.4. تطلعات المشترين

تُعتبر تطلعات المشترين من العوامل المهمة في تحديد نوعية الطلب على العقار. ومع الاتجاهات والأذواق السائدة، فإن هذه المفاهيم والأفكار تؤثر على خياراتهم. ويتجه المشترون إلى المناطق التي يُفترض أن بها المزيد من فرص التعليم والترفيه والفرص الثقافية والحضارية. ومن الجوانب التي تؤخذ بعين الاعتبار توافر الارتباط بين الخدمات والمرافق.

#### 5. تعريف تحليل السوق العقاري وأنواعه

##### 1.5. تعريف تحليل السوق العقاري

يشير مصطلح "تحليل السوق العقاري" إلى استخدام مجموعة عملية من الأدوات التحليلية والإجراءات، التي تربط المبادئ الأساسية لديناميكيات سوق العقارات، في اتخاذ القرار المحدد والمطلوب. ويمكن تحليل سوق العقارات من الإجابة على التساؤلات التالية (على سبيل المثال وليس الحصر):

- أين يمكن إقامة وفتح فرع مكتبي؟
  - ما حجم أو نوع المبنى الذي يمكن تطويره على موقع معين؟
  - ما نوع المستأجرين الذين يبحثون عن تسويق مبنى معين؟
  - ما هو تاريخ بداية ونهاية الإيجار الذي يجب أن يكون على عقد إيجار معين؟
  - متى يتم البدء في مشروع التطوير العقاري؟
  - كم عدد الوحدات التي يجب بناءها هذا العام؟
- ويتطلب تحليل سوق العقارات عادة طرق إحصائية كمية أو نوعية والتنبؤ لكل من جانب الطلب والعرض. وقد يكون التركيز في التحليل على المستوى الجزئي (مثل تحليل الجدوى لموقع أو عقار معين) أو، على المستوى الكلي مثل التوصيف العام لظروف العرض والطلب في سوق محددة.

#### 2.5. أنواع تحليل السوق العقاري

يمكن تقسيم تحليل السوق العقاري الى نوعين: دراسة السوق ودراسة قابلية التسويق

##### 1.2.5. دراسة السوق (Market study)

تشمل دراسة السوق تحليل الاقتصاد الكلي الذي يدرس ظروف السوق العامة للعرض والطلب على منطقة معينة أو ملكية محددة. وقد تتضمن دراسة السوق أيضا تحليلا لاتجاهات البناء وتحليل بيئة المشترين والبائعين والملاك والمستأجرين.

من المؤشرات التي تساعد في دراسة وتحليل السوق العقاري نجد:

أ. **معدلات الإشغال (Vacancy rates):** تمثل نسب الوحدات الشاغرة (الفاضية) مقارنة بالوحدات المعروضة في نفس المنطقة. فكلما زادت معدلات الإشغال الحالية مقارنة بمعدلات الإشغال في حالة التوازن، كلما زاد المعروض مُقارنة بالطلب وبالتالي احتمال انخفاض القيمة الإيجارية للعقار.

ب. **إيجارات السوق (Market rents):** تُمثل قيمة الإيجارات السائدة حالياً في السوق (بالاعتماد على عقود إيجار حديثة).

ت. **البدء والانتهاؤ من البناءات الجديدة (New construction starts and completions):** ويُعتبر مؤشر على عرض العقار.

## 2.2.5. دراسة قابلية التسويق (Marketability study)

تشمل دراسة قابلية التسويق تحليل الاقتصاد الجزئي الذي يدرس قابلية تسويق عقار معين أو فئة من العقارات، مع التركيز عادة على قطاع مُحدد من السوق والذي من المرجح أن يؤدي إلى توليد الطلب. دراسات الجدوى مفيدة في تحديد أعلى وأفضل استخدام، واختبار مقترحات التطوير واختيار المستأجر المناسب.

## 6. خطوات تحليل السوق العقاري

يمكن تلخيص مراحل تحليل السوق العقاري في ست خطوات:

1- تحليل إنتاجية الملكية العقارية (Analyze property productivity): يقوم المُقيم بتعريف العقار وتحديد الميزات، والسمات، والحقوق القانونية التي من شأنها أن تؤثر على قيمة العقار.

2- تحديد منطقة السوق (Delineate the Market Area): يُحدد المُقيم منطقة السوق للعقار محل التقييم. تهدف عملية تحديد منطقة السوق إلى تحديد المشتريين للعقار الموضوعي وكذلك تحديد السمات التي تجذبهم.

3- التنبؤ بالطلب (Forecast demand): يقوم المحلل بتقدير الطلب الحالي والتنبؤ بالطلب المستقبلي على العقارات بالاعتماد على المتغيرات التي تؤثر على طلب العقار (مثل التغيرات في عدد السكان والعمالة وأسعار الفائدة...).

4- قياس وتنبؤ العرض التنافسي (Measure and forecast competitive supply):  
يقوم المحلل بتقدير عدد وحجم الوحدات العقارية (سواء الموجودة أو التي سيتم الانتهاء منها قريباً) والتي تتنافس مع خاصيات العقار محل التقييم.

5- تحليل التفاعل بين العرض والطلب (Analyze the Interaction of Supply and Demand):  
يقوم المحلل بمقارنة العرض والطلب ويستنتج ما إذا كان هناك فائض في العرض أو زيادة في الطلب.

6- التنبؤ بنسبة اختراق السوق (Forecast market penetration):  
يقدر المحلل مقدار الطلب الناتج عن الملكية العقارية موضوع التقييم.

## تمارين الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري

الجزء الأول: ضع علامة ✓ للإجابة الصحيحة وعلامة × للإجابة الخاطئة مع تصحيح الخطأ (في حالة الإجابة الخاطئة).

1.	أسواق الأصول العقارية تُمثل آلية تداول حقوق استخدام الأراضي والمباني تصحيح: .....
2.	تتأثر القيمة الإيجارية للعقارات بعوامل مرتبطة بسوق الحقوق وسوق الأصول العقارية. تصحيح: .....
3.	الأسواق المحددة هي مجموعة ثانوية من سوق العقارات الأكبر حجماً. تصحيح: .....
4.	تهدف عملية تجزئة السوق إلى قطاعات إلى تحديد العملاء المستهدفين والتعريف بهم. تصحيح: .....
5.	المربعات السكنية والمنازل التقليدية تعتبر أسواق محددة لسوق المنازل (سوق فرعية). تصحيح: .....

الجزء الثاني: اختر إجابة واحدة صحيحة للأسئلة التالية:

1/ ما المقصود بالتقسيم السايكوجرافى (Psychographic segmentation) كأحد أساليب

تجزئة السوق إلى قطاعات ؟

- أ- تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل سلوك الأفراد .
- ب- تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل نمط الحياة والقيم .
- ج- تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل التركيبة الاجتماعية .
- د- تقسيم السوق بناء على بيانات جغرافية .

2/ بماذا يُسمي تقسيم السوق إلى أقاليم، مناطق، مدن وأحياء ؟

- أ- التقسيم الديموغرافي .
- ب- التقسيم السلوكي .
- ج- التقسيم السايكوجرافى .
- د- التقسيم الجغرافي .

3/ أي من العوامل الاقتصادية التالية يؤثر على قيمة العقارات ؟

- أ- مستوى الدخل .
- ب- تكلفة التمويل .
- ج- التضخم .
- د- كل ما سبق .

4/ تشمل دراسة قابلية التسويق:-

- أ- تحليل الاقتصاد الجزئي.
- ب- تحليل الاقتصاد الكلي.
- ج- تحليل كامل السوق.
- د- كل ما سبق.

5/ معدلات الإشغار (Vacancy rates) هي مؤشرات:-

- أ- تجزئة السوق العقاري إلى أسواق محددة.
- ب- تجزئة السوق العقاري إلى أسواق فرعية.
- ج- تحليل السوق العقاري.
- د- تحليل التركيبة الاجتماعية لمنطقة محددة.

الجزء الثالث: أجب باختصار على الأسئلة التالية:

1. أذكر بإيجاز خطوات تحليل السوق العقاري (6 خطوات).

خطوات تحليل السوق العقاري	الخطوة 1:
	الخطوة 2:
	الخطوة 3:
	الخطوة 4:
	الخطوة 5:
	الخطوة 6:



## الفصل الثاني: الاستخدام الأعلى والأفضل



### تدريب 2

1- ما المقصود بالاستخدام الأعلى والأفضل للعقار؟



.....

.....

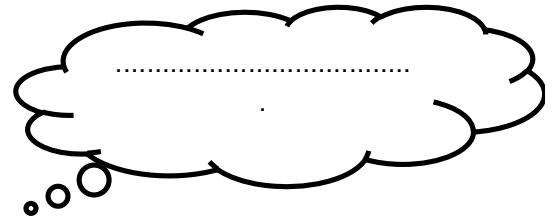
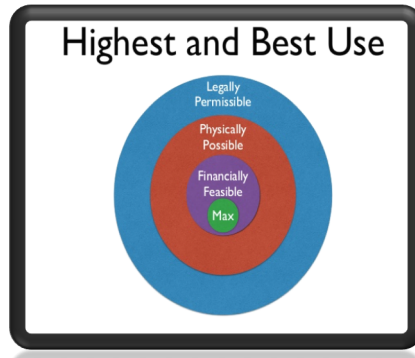
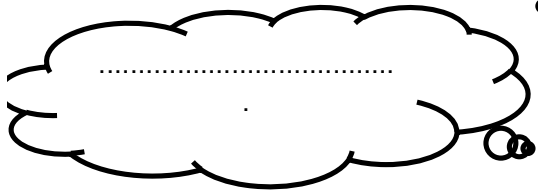
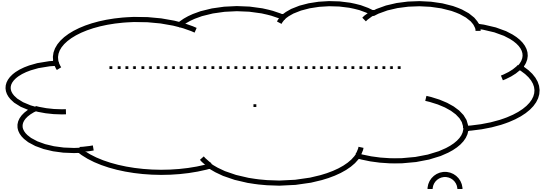
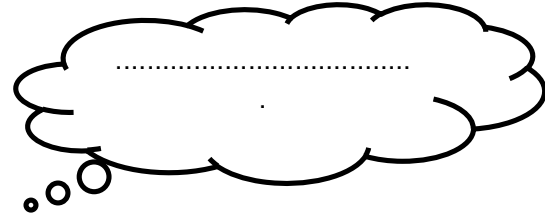
.....

.....

.....

.....

2- أذكر اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل؟



## 7. تعريف الاستخدام الأعلى والأفضل

يمكن تعريف الاستخدام الأعلى والأفضل بكونه الاستخدام المرجح للأصل على النحو الممكن مادياً، وبناء على مبررات ملائمة، وعلى النحو الذي تجيزه الأنظمة، ويحقق الجدوى المالية والاقتصادية بما يحقق أعلى قيمة للأصل (العقار) موضوع التقييم. فالاستخدام الذي لا تجيزه الأنظمة أو غير الممكن مادياً لا يُعتبر استخداماً أعلى وأفضل. والاستخدام الممكن مادياً وعلى النحو الذي يجيزه النظام قد يستلزم شرحاً وتفسيراً من المُقيّم يُبرر سبب اعتبار أن هذا الاستخدام محتمل ومعقول. وبمجرد أن يتم الاستنتاج بأن استخداماً ما أو أكثر يعتبر من الاستخدامات المحتملة المعقولة، يجري بعد ذلك اختبار الجدوى المالية والاقتصادية للاستخدامات المحتملة. وبناء على نتائج دراسة الجدوى يتم تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار محل التقييم.

ويدور محور التركيز لتحليل الاستخدام الأفضل حول الاستخدامات المحتملة للأرض على أساس أرض فضاء<sup>1</sup>. والاستخدام الأفضل هو الاستخدام الممكن مادياً، وعلى النحو الذي يجيزه النظام ويحقق الجدوى المالية والاقتصادية بما يحقق أعلى قدر من الأرباح. ويعتبر ذلك واحداً من أهم العناصر التي يأخذها المُقيّم في الاعتبار قبل تكوين رأي حول القيمة. وتكمن أهمية فهم مشكلة التقييم في تحديد نطاق العمل والذي بدوره يحدد الاستخدام الأفضل للأصل محل التقييم. ويوضح الشكل (2) أهمية تحليل السوق لتحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار والذي بدوره يساعد المُقيّم في تقدير قيمة العقار محل التقييم.



الشكل (2): أهمية الاستخدام الأعلى والأفضل

تظهر أهمية تحليلات الاستخدام الأعلى والأفضل خاصةً في العقارات غير السكنية. بينما، في معظم أعمال تقييم المنازل التي تسكنها أسرة واحدة، لا توجد ضرورة لتحليل الاستخدام الأعلى والأفضل، نظراً لأن هذه المنازل تكون وسط مناطق سكنية. وهناك حالة أخرى يصبح فيها تحديد

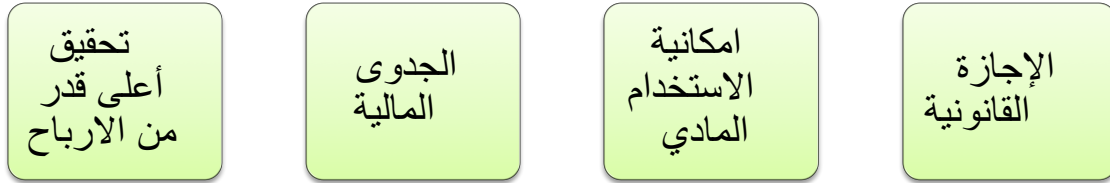
<sup>1</sup> يقصد بعبارة (أرض فضاء) جميع الأراضي الخالية البيضاء والغير مأهولة بالسكان.

الاستخدام الأفضل من الاعتبارات المهمة، وذلك عندما يقوم المُقيّم بفحص أرض فضاء، أو أرض لها تنظيم قانوني حالي مختلف عما كانت عليه سابقاً. وجرى العادة أن يتطلب الاستخدام الأفضل قدرًا أقل من التحليل عند تقييم عقار قائم وليس عقار مقترح. وأياً ما كان الأمر، فإن المبنى المُطور (المبنى الذي به مرافق وتحسينات) لا يُحقق دائماً الاستخدام الأعلى والأفضل. وهناك عنصر جوهري في تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل يتمثل في فهم قوى السوق التي تؤثر على العقار محل التقييم، ونوعية العقارات المحيطة ومدى تشابهها بالعقار محل التقييم ويعتبر ذلك في غاية الأهمية عند تقييم مبنى مقترح سواءً أكان عقاراً سكنياً أو تجارياً.

## 8. اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل

تتمثل الاختبارات الأربع للاستخدام الأعلى والأفضل للعقار فيما يلي:

- 1) الإجازة القانونية (النظامية)
- 2) إمكانية الاستخدام المادي
- 3) الجدوى المالية
- 4) تحقيق أعلى قدر من الأرباح



الشكل (3): اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل

### 1.8. الإجازة القانونية (النظامية)

ترتبط الإجازة القانونية في جوهرها باللوائح التنظيمية والقوانين المنظمة للبناء والأراضي والعقارات، والقيود على العقار (مثل القيود المنصوص عليها في سند الملكية). وغالباً ما يركز مُقيّمو العقارات السكنية تحليلاتهم على الجوانب المختلفة بشأن اللوائح التنظيمية والأنظمة الحاكمة للبناء والأراضي والعقارات، مثل الحد الأدنى لمساحة قطعة الأرض، والحد الأقصى لمساحة وارتفاع وحجم المبنى. وقد يكون للعقارات التي تطل على مجرى مائي حق ارتفاع يتعلق بالصيانة يؤثر على المبنى الموجود أو المقترح. وبالتالي، يُفضل الحصول على كشف مساحي حالي للعقار. يركز المُقيّمون

تحليلاتهم بالنسبة للعقارات التجارية، على الجوانب التي تتعلق بارتفاع ومساحة وحجم المبنى. بينما عند تقييم مجمع شقق، من المهم الأخذ بعين الاعتبار عدد الوحدات لكل هكتار من الأرض بناء على التنظيم المحدد لاستيعاب العديد من الأسر. ومن الضروري إجراء مسح للحدود لإيضاح إذا ما كانت هناك ارتفاعات أو تضاريس تؤثر على استخدامات العقار.

وهناك اعتبار آخر يتمثل فيما إذا كان المبنى القائم يمثل استخداماً قانونياً (نظامياً) حسب الأنظمة الحالية. بمعنى آخر، قد يكون المبنى القائم قانونياً وقت بناؤه ولكن لا يُسمح ببنائه اليوم وفق الاشتراطات الحالية لقانون تنظيم البناء والأراضي والعقارات.

### 2.8. إمكانية الاستخدام المادي

عند تحديد إمكانية الاستخدام المادي للعقار يجب على المُقيّم أن يأخذ في الاعتبار مساحة الموقع وشكله وطوبوغرافيته وإمكانية الوصول إليه ووجود العقار على شارع فرعي أو طريق عام رئيسي، بالإضافة إلى معرفة مدى قابلية مساحة الموقع للقيام بأعمال التحسينات والصيانة والتعديلات. كما يجب على المُقيّم فحص إمكانية تقسيم الموقع (الأرض) إلى قطع إضافية مشابهة للأراضي المجاورة، خاصة إذا كانت الأرض كبيرة. كما يجب عليه معرفة ما إذا كان الموقع مستو أو منحدر، ويتطلب أعمال ردم إضافية لتسويته وما إذا كان ذلك معتاد بالنسبة للعقارات الموجودة في هذه المنطقة.

وينبغي على المُقيّم أخذ جميع الخصائص السابقة في الاعتبار وذكرها في التقرير إن دعت الضرورة إلى ذلك. وحتى في حالة وجود تحسينات (أعمال تطوير) موجودة في العقار (تعديلات ومرافق، وما عدا ذلك)، ينبغي عليه شرح ذلك في تقرير التقييم حتى يستوعب العميل تماماً خصائص العقار محل التقييم. والتحليل الخاص "بإمكانية الاستخدام المادي" يتناول بالفحص التحسينات الحالية. وبالنسبة للعقار القائم الذي لا يستغل الموقع بصورة تامة مثل وجود مبنى صغير على قطعة أرض كبيرة، فيجب تناول هذه المسألة في تقرير التقييم. ويعتبر ذلك مثلاً على الاستخدام الذي لا يراعي القواعد المعمول بها ولكنه ليس بالضرورة غير قانوني. وقد يعتبر ذلك أيضاً استخداماً مؤقتاً أو يتم تقييم هذا العقار من حيث الموقع فقط.

### 3.8. الجدوى المالية

قد ترتبط مسألة الجدوى المالية بمسألة الجدوى الاقتصادية للعقار، ويرتبط ذلك بالاستخدام الأعلى والأفضل كما لو كان العقار شاغراً (أو الأرض فضاء). ومن المهم معرفة خصائص العقارات المحيطة، فإذا كان العقار المقترح يمثل منزلاً لأسرة واحدة، فمن المرجح أنه لن تكون هناك جدوى مالية من امتلاك منزل يتضمن إضافات عالية الجودة مقارنة بالمنازل المحيطة به نظراً لأن ذلك سيؤدي إلى وجود تحسينات ومرافق وتعديلات ليس لها جدوى مالية. وينبغي على المُقيّم أن يذكر

في التقرير أن تكلفة إدخال المرافق والتحسينات والتعديلات تقع خارج نطاق تكلفة بناء منزل معياد أكثر قبولاً في المنطقة المجاورة. ولا يرغب أحد في دفع تكلفة إضافية لمنزل فخم إذا كان هذا المنزل هو الوحيد من نوعه في منطقة المنازل المجاورة. والقيمة بحسب طريقة التكلفة قد تكون أكبر منها بطريقة المقارنة ما لم يتم خصم مقابل التقادم الوظيفي الذي قد يصعب توصيفه كمياً. وهناك خاصية أخرى يجب الأخذ بها بعين الاعتبار عند تحليل الجدوى المالية تتمثل في تصميم العقار. فهناك العديد من المنازل المصممة حسب رغبة المالك ولكنها لا تتماشى مع متطلبات السوق وتعتبر تصاميم غير معيادة. وبالتالي، تكون تكلفة هذه المنازل والأبنية غير ذات جدوى مالية، وتعتبر أعلى من العائد المالي.

#### 4.8. تحقيق أعلى مستوى من الأرباح

يرتبط الاستخدام الأكثر تحقيقاً للأرباح بالعقارات التجارية. والأساس هو أعلى صافي دخل يحققه المبنى المقترح. وقد يستلزم تحديد الاستخدام الأكثر ربحية إجراء تحليل للسوق أو دراسة جدوى. وقبل قبول المهمة وتحديد الأتعاب، يجب على المقيم التواصل مع العميل بشأن نطاق العمل الذي يقوم به.

عند تقييم قطعة أرض فضاء تجارية على ناصية (زاوية) تقاطع طرق، وينبغي على المقيم أن يأخذ بعين الاعتبار نوعية العقار التجاري الذي يجب بناؤه والاستخدام الأكثر ربحية له. عند تقييم العقار التجاري، فإن نتيجة الاستخدام الأعلى والأفضل تكون أكثر تحديداً فيما يتعلق بنوعية التحسينات والمرافق والتعديلات التي يجب إدخالها (بناؤها) (كمحلات بيع بالتجزئة، ومكاتب، ومطاعم وجبات سريعة، ومحطات وقود، وخلافه). ومرة أخرى، قد يتطلب ذلك تحليل صافي القيمة الحالية لكل مبنى محتمل يمكن بناؤه على نحو قانوني وبصورة مادية على الموقع. أما بالنسبة لتقييم العقار السكني، فيتماشى الاستخدام ذي الجدوى المالية بوجه عام مع الاستخدام الأكثر ربحية.

#### 9. أهمية الاستخدام الأعلى والأفضل بعد التعديلات

تكمّن أهمية الاستخدام الأعلى والأفضل على فرضية إدخال التعديلات والتحسينات على عقار قديم قائم في تحديد قيمة العقار. فمثلاً يمكن أن تكون قيمة منزل قائم وقديم كبيرة لأنه يمكن هدمه وتحويله إلى فيلا خاصة إذا كان نشاط السوق في المنطقة يظهر طلباً عالياً على الفلل. ويجب على المقيم أن يُحدد نوعية استخدام المنزل الموجود (استخدام مؤقت أو دائم) ومدى مساهمته في القيمة المضافة. وفي هذه الحالة، فإن النتيجة التي يتوصل إليها المقيم بشأن الاستخدام الأعلى والأفضل تعتمد على طريقة مقارنة المبيعات مع منزل آخر قديم مشابه. وأياً ما كان الأمر، إذا كان المنزل الموجود متقادم والعمر الاقتصادي المتبقي له لا يذكر، فقد يكون له عمر استخدامي للمالك حتى وإن لم تسهم التحسينات والمرافق والتعديلات في قيمة العقار. وعلى أية حال، فإن أفضل

طريقة لتحديد ما إذا كان للتحسينات وإدخال المرافق والتعديلات أية مساهمة في القيمة عموماً تكون من خلال تقييم الأرض. وبالنسبة لتقييم العقار السكني باستخدام أسلوب التكلفة، فإن التقييم الدقيق للموقع يكون في غاية الأهمية بالنسبة للمنزل القديم. وعلى المُقيم البحث عن مبيعات الأراضي أو إجراء تحليل يستخلص قيمة الأرض. ولا يجب الاكتفاء بمجرد عبارات مكررة ونمطية في تقرير التقييم تشير إلى أن قيمة الموقع استندت إلى مبيعات مشابهة للأرض أو استخلاص قيمة الأرض أو كليهما.

كما يجب على المُقيم الأخذ بعين الاعتبار التغيير في استخدامات وأغراض العقار، مثل تقييم منزل كان مخطط له في البداية حسب قانون تنظيم البناء والعقارات والأراضي ليكون لأغراض السكن، لكن التخطيط وتقسيم المنطقة حسب القانون تغير إلى استخدام مكتبي. وفي هذه الحالة، يتمثل جزء مهم من تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل في تحديد إذا ما كانت قيمة المنزل الذي تم بناؤه وفقاً لأنظمة تنظيم العقارات والأراضي للاستخدام المكتبي أعلى من المنازل الموجودة في الشارع المنظمة لأغراض السكنية. ولن يكون المُقيم ملزماً فقط بالبحث عن مبيعات المنازل السابقة الأخرى التي تم تحويلها إلى مكاتب، ولكن من المرجح أيضاً أن يكون لزاماً عليه استخدام أسلوب الدخل لتحديد إذا ما كانت القيمة المُقدرة باستخدام أسلوب الدخل أعلى من القيمة المُقدرة باستخدام أسلوب السوق. ومثل هذه السيناريوهات مهم إدراكها قبل القيام بالمهمة.

## 10. تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل

يعتبر تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار محل التقييم واحدة من أهم الخطوات في عملية تقدير القيمة السوقية. وعلى المُقيم أن ينظر إلى الاستخدام الذي يدعم أعلى قيمة حالية للعقار (في تاريخ التقييم)، أو الاستخدام الذي ينتج عنه أعلى قيمة حالية للعقار على مدى مدة زمنية معقولة. ويعتبر هذا التمييز في غاية الأهمية مع العقارات التجارية حيث يُتوقع ألا يحقق العقار تدفقات دخل على الفور، لكن تتحقق تدفقات الدخل مع مرور الوقت وتطور ونمو النشاط الاقتصادي لهذا العقار. والهدف من تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل هو تحديد ما إذا كان العقار يستخدم بما يحقق أعلى قدر مسموح به من الربحية. فنلاحظ مثلاً أن البيوت الموجودة وسط منطقة سكنية لا تمثل أي مشكلة، لكن ماذا عن وجود بيت وسط منطقة تجارية؟ إذ جرت العادة أن يكون العقار أكثر ربحية إذا كان يحقق دخلاً من الاستخدام التجاري بالمقارنة بتأجييره للأغراض السكنية.

وبالنسبة لأرض فضاء (بيضاء) في منطقة تشهد تغيرات من حيث النمو أو التوسع، فإن الاستخدام الأعلى والأفضل يكون في غاية الأهمية ويحتاج إلى شرح وتفصيل. وفي أحيان أخرى يكون تغيير المبنى إلى مبنى آخر أفضل إجراء لرفع قيمة الأرض. وواقع الحال أن إزالة أحد أنواع المباني التجارية وبناء مبنى آخر أمر يحتاج إلى تروٍ وتحليل واعتبار عند النظر إلى الاستخدام الأعلى

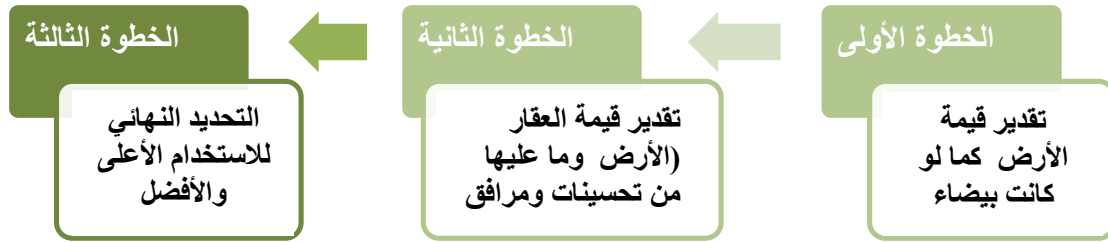
والأفضل. وحتى في حالة وجود مبنى قائم ولم تتغير قوانين البناء والعقارات وتقسيم الأراضي، ينظر المقيّم إلى الاستخدامات الأخرى الممكنة والمحتملة للعقار عند تكوين رأي عن قيمة العقار. وبخلاف تحديد الاستخدام الأكثر ربحية للأرض، يجب الأخذ بالحسبان أيضاً الجوانب الأخرى ومنها:

• يجب أن تسمح أنظمة البناء والتنظيم وتقسيم الأراضي والعقارات بالاستخدام المستهدف للأرض.

- يجب أن تكون تكاليف الاستخدام الجديد للأرض معقولة تجارياً.
- يجب أن يكون المالك قادراً على بناء المبنى المقترح على الأرض.

### 11. خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل

هناك ثلاث خطوات لتقدير الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار:



الشكل (4): خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار

#### 1.11. تقدير قيمة الأرض كما لو كانت بيضاء

تتمثل الخطوة الأولى في تقدير قيمة الأرض كما لو كانت بيضاء ومتاحة لأي استخدام مسموح به. وهنا لا يؤخذ في الاعتبار أي مباني أو هياكل أو تحسينات ومرافق وتعديلات موجودة على الأرض (قد يكون من الضروري إزالة كل هذا إذا لم ينتج عنه تحقيق أعلى قيمة للمالك). وعلى المقيّم بعد ذلك تقدير الاستخدام الأفضل للأرض الذي يحقق أعلى قيمة للمالك. وعند تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل، على المقيّم أن يأخذ بعين الاعتبار اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل (أنظر الفقرة 2):

## الإجازة القانونية

- هل الاستخدام الأمثل يكون على النحو الذي يجيزه النظام والقانون بالنسبة للعقار؟
- ينظر المُقيّم إلى القيود الحكومية، وكذلك سند الملكية والوثائق القانونية والقيود الأخرى.
- ما هي احتمالية تغيير ضوابط وأنظمة البناء والعقارات والأراضي؟
- هل هناك أي لوائح وضوابط حكومية مطبقة (كقوانين البيئة) أو قيود خاصة (كالشروط والأحكام المتعلقة بالعقد وسند الملكية) تمنع استخدامات محددة للعقار؟

## إمكانية الاستخدام المادي

- هل هناك إمكانية مادية لبناء المبنى المثالي على الأرض؟
- هل قطعة الأرض كبيرة بدرجة كافية بما يسمح بإقامة المبنى المقترح مع الاشتراطات المطلوبة، والوفاء بالشروط التنظيمية الأخرى الخاصة بالبناء والعقارات.
- هل طبوغرافية الأرض تسمح بإقامة المبنى المثالي المقترح؟
- هل الأرضية والتربة تتحمل إنجاز المبنى المقترح؟

## الجدوى المالية

- هل الاستخدام الأفضل ذو جدوى اقتصادية (أو مالية) على العقار؟
- على المُقيّم أن يدرس إذا ما كان هناك سوق للاستخدام المقترح
- على المُقيّم أن يدرس كذلك إذا ما كان هذا السوق يدعم استخدام آخر لهذه النوعية من العقار باستعمال نموذج العرض والطلب، وما إذا كانت المبادئ الأخرى للقيمة تفضي إلى هذا الاستخدام.

## تحقيق أعلى قدر من الأرباح

- هل الاستخدام الأمثل هو الأكثر ربحية (أو يحقق أعلى دخل تشغيلي) بالنسبة للعقار؟
- يجب على المُقيّم أن يقوم بتقدير صافي الدخل التشغيلي الذي يتحقق من الاستخدام الأمثل للعقار.
- هل الاستخدامات الأخرى وأنواع المباني الأخرى، وخلافه تحقق صافي دخل تشغيلي أكبر؟

### 2.11. تقدير قيمة العقار ويشمل الأرض وما عليها تحسينات ومرافق وتعديلات

تتمثل الخطوة الثانية في تقدير قيمة العقار ويشمل الأرض وما عليها تحسينات ومرافق وتعديلات في الوقت الحالي. يُقيّم المُقيّم العقار بحالته الراهنة ويشمل الأرض مع جميع المباني والهياكل الموجودة عليها. والطريقة الأولية التي يصل بها المُقيّم إلى القيمة تكون بمقارنة العقار مع المبيعات الأخرى القابلة للمقارنة التي بها مباني قائمة مشابهة. ويتم إجراء تعديلات وتسويات مقابل الخصائص والسمات المختلفة للوصول إلى القيمة.



### 3.11. التحديد النهائي للاستخدام الأعلى والأفضل

الخطوة النهائية تتمثل في مقارنة القيم التي تم التوصل إليها في الخطوتين الأولى والثانية. وعادة ما تُمثل القيمة الأعلى الاستخدام الأفضل والأمثل للعقار. وعلى المُقيّم أن يدرس فعلياً العديد من الخيارات المختلفة في الخطوة الأولى قبل الوصول إلى تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار.

### 12. القيود على استخدام الأرض

ينطوي استخدام الأرض على إدارة البيئة الطبيعية أو الطبيعة البرية (القاحلة) للمكان وتعديلها إلى بيئة مناسبة للمساكن والتشييد أو بيئة قروية مثل الحقول المزروعة، والمراعي، والغابات التي تجري إدارتها إدارة مناسبة. ويُعرف ذلك "بالترتيبات والأنشطة والمدخلات التي يقوم بها الناس في غطاء محدد من الأرض بغرض الإنتاج (الزراعي مثلاً) أو تغيير نمط استخدام هذه الأرض أو صيانتها". وتختلف ممارسات استخدام الأرض اختلافاً كبيراً في جميع أنحاء العالم. ونمط "استخدام الأرض" هو مصطلح في لغة تخطيط المدن. ومن الشائع أن تقوم الجهة المختصة في الدولة (وزارة الشؤون البلدية والقروية في المملكة العربية السعودية) بالتخطيط العمراني للمدن بالإضافة إلى اعتماد مخططات تقسيمات الأراضي وتنظيم استخدامها. ويجري تنفيذ خطط استخدام الأرض من خلال تقسيمها وتنظيم إعداد المخططات السكنية الحكومية والخاصة وتطبيق الأنظمة واللوائح مثل أنظمة البناء وتقسيم الأراضي بما يضمن الوصول إلى بيئة عمرانية ملائمة وتوفر للسكان الراحة والأمان. ولممارسات استخدام وإدارة الأراضي أثر كبير على الموارد الطبيعية من مياه وتربة ومخصبات ومنتجات زراعية وحيوان. ومن الممكن استخدام المعلومات عن استخدام الأرض لوضع حلول لمشكلات إدارة الموارد الطبيعية مثل الملوحة وجودة المياه. وقد تختلف مثلاً جودة المياه في المسطحات المائية في منطقة تمت إزالة الأشجار منها أو تعاني من مشكلات تآكل وتعرية عن جودة المياه في المناطق المشجرة.

ومن الممكن الأخذ بعين الاعتبار الاختبارات الأربعة الخاصة بالاستخدام الأعلى والأفضل للعقار معاً في وقت واحد، لكن جرت العادة أن يبدأ المُقيّم بتحليل الاستخدام المسموح به أو المجاز قانوناً. ويرجع السبب في ذلك إلى أن القيود المفروضة على الأرض من جانب القطاع العام (الحكومة) أو القطاع الخاص (أفراد وشركات) هي الجانب الأسهل من حيث البحث والتقصي. وبالتزامن مع تحديد الاستخدامات المجازة قانوناً للأرض، ينظر المُقيّم إلى ما إذا كان الاستخدام المقترح للعقار ممكناً من الناحية المادية أم لا. وهناك بعض القيود المادية التي تُفرض بموجب القوانين واللوائح؛ وهناك قيود أخرى بسبب مساحة قطعة الأرض، وشكلها، وسماتها وخصائصها وستتناول عن قرب أول اختبارين للاستخدام الأفضل (الإجازة القانونية وإمكانية الاستخدام المادي) في هذا الموضوع.

## 1.12. الإجازة القانونية

عندما نناقش الاستخدامات المجازة قانوناً للعقار، نفترض أن التحسينات والمرافق والتعديلات الحالية سيُسمح بها لتكون كما هي (بشرط ألا يكون صدر بشأنها حكم مخالفة). وبوجه عام، إذا كانت أنظمة تنظيم البناء والمقاولات والأراضي قد تغيرت منذ بناء هذا المبنى، فإن الاستخدامات الحالية تعتبر مجازة ولا يلزم تغييرها. لكن إذا اقترح المُقيم إدخال إضافات أو تغييرات أو تعديلات على المبنى الحالي، أو النظر إلى الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار كما لو كان شاغراً (أو أرض فضاء في حالة الأرض)، عندئذ يكون هناك مجموعة من القيود يجب أخذها في الحسبان:

■ **القيود الخاصة التي تفرضها الحكومة:** أنظمة النطاقات العمرانية، ولوائح تقسيم واستخدام الأرض، وقوانين البيئة. ويقصد بأنظمة النطاقات العمرانية الأنظمة التي تختص بتنظيم العقارات والمباني والأراضي واستخداماتها، إضافة إلى تقييد نوعية المبنى أو النشاط المسموح به على الأرض. وقد تكون هناك قيود على مساحة المباني التي تقام على قطعة الأرض، وعدد المباني التي يجوز إنشاؤها داخل حيز محدد (كثافة البناء) أو أنواع مماثلة من القيود.

■ **القيود الخاصة التي يفرضها ملاك الأرض السابقين:** القيود على عقود وسندات الملكية، والتقسيمات الفرعية، وحقوق الارتفاق (حق عيني يُصدر على عقار لخدمة ومنفعة عقار آخر).

غياب سياسات النمو: هناك بعض المجتمعات التي عانت من عدم وجود سياسات للنمو. وينبغي على المُقيم أن يكون على وعي وبيئة بأي سياسات لها تأثير على التطوير العقاري. وغياب هذه السياسات يقيد مشروعات التطوير الجديدة، مثل تقييد إصدار تراخيص البناء الجديدة حتى هدم المباني القديمة، أو تقييد عدد تراخيص البناء حسب الموقع أو الإطار العام. وتؤدي مثل هذه السياسات إلى زيادة تكاليف البناء والتشييد، والمنازل، للحد من المعروض بصورة مصطنعة مع عدم السماح للعرض أن يتماشى مع الطلب. وقد وضعت البرامج الحديثة التي تهدف إلى "النمو الذكي" (وليس عدم النمو) إلى معالجة هذه المشكلات؛ وينبغي على المُقيم أن يكون على وعي بهذه السياسات الحالية أو المخطط لها في السوق التي يعمل فيها. وهذه السياسات لا تؤثر على قيم العقارات فحسب، بل تؤثر أيضاً على التوصيات التي يمكن أن يقدمها المُقيم للعميل بشأن الاستخدام الأفضل للعقار.

## 2.12. إمكانية الاستخدام المادي

توجد بعض القيود التي تُفرض على استخدام العقار بموجب القوانين واللوائح؛ وهناك قيود أخرى بسبب مساحة، وشكل قطعة الأرض وسماتها وخصائصها المادية. وعندما نناقش الاستخدامات الممكنة من الناحية المادية للعقار، فإن هذه الاعتبارات تكون محل تقدير عند إدخال إضافات أو

تغييرات أو تعديلات على المبنى الحالي، أو النظر إلى الاستخدام الأفضل للعقار كما لو كان شاغراً (أو أرض فضاء في حالة الأرض).

وعلى المُقيّم أن يأخذ بعين الاعتبار الاستخدامات المحتملة للعقار في إطار القيود الخاصة به (كأن لا ينبغي اعتبار مبنى لا يتناسب مع الأرض كاستخدام أعلى وأفضل). ويجب أيضاً الأخذ بعين الاعتبار إلى طبوغرافية العقار نظراً لأن طبيعة الأرض من حيث التضاريس وخلافه قد لا تسمح باستخدام المعقول لها. وفي نهاية المطاف، فإن عدم وجود طريق مباشر للوصول إلى العقار أو عدم كفاية واتساع الواجهة للسماح بدخول وخروج المركبات يعيق عدد من الحلول الممكنة لتطوير العقار أيضاً. ومن الممكن إضافة أرض إضافية لقطعة الأرض الحالية لإصلاح أوجه القصور المشار إليها، لكن ذلك قد يضيف تكاليف تطوير كبيرة. وقد تكون القيود المادية الأخرى خارج نطاق العقار (الأرض).

## تمارين الفصل الثاني: الاستخدام الأعلى والأفضل

الجزء الأول: ضع علامة ✓ للإجابة الصحيحة وعلامة × للإجابة الخاطئة مع تصحيح الخطأ (في حالة الإجابة الخاطئة).

1	الاستخدام الأعلى والأفضل هو الاستخدام الممكن مادياً، وعلى النحو الذي يجيزه القانون ويحقق الجدوى المالية والاقتصادية المطلوبة. تصحيح:
2	تساعد قيمة العقار في تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل. تصحيح:
3	تظهر أهمية تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل خاصة بالنسبة للأراضي البيضاء (فضاء). تصحيح:
4	يُحَبَّذُ لتحليل الاستخدام الأعلى والأفضل الإجازة القانونية. تصحيح:
5	بالنسبة للعقارات التجارية يرتبط الاستخدام الأعلى والأفضل بتحقيق أعلى مستوى من الأرباح. تصحيح:

الجزء الثاني: اختر إجابة واحدة صحيحة للأسئلة التالية:

- 1/ ما المقصود بإمكانية الاستخدام المادي كأحد اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل ؟
- أ- تطبيق اللوائح التنظيمية المنظمة.  
ب- الاستعمال المرجح للأصل على النحو الممكن مادياً.  
ج- إمكانية تحقيق أعلى قدر من الأرباح.  
د- كل ما سبق.

2/ في ماذا تكمن أهمية الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار؟

- أ- تحليل السوق العقاري.  
ب- تحليل قابلية تسويق العقار.  
ج- تحديد قيمة العقار.  
د- دراسة الجدوى المالية للعقار.

3/ ما هي خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار ؟

- أ- تقدير القيمة كما لو كانت الأرض بيضاء ثم تقدير قيمتها بما عليها مرافق وتعديلات في الوقت الحالي.  
ب- تقدير قيمة الأرض بما عليها ومرافق وتعديلات ثم تقدير قيمتها لو كانت بيضاء  
ج- تقدير القيمة كما لو كانت الأرض بيضاء ثم تقدير قيمتها كما لو أن عليها مرافق وتعديلات مستقبلاً.  
د- تقدير قيمة الأرض ثم تقدير تكلفة البناء بأسعار اليوم.

- 4/ ماذا يحدث إذا تغيرت أنظمة البناء والعقار موجود سابقا ؟
- أ- لا تعتبر الاستخدامات الحالية للعقار مجازة ويجب تغييرها .
- ب- تعتبر الاستخدامات الحالية للعقار مجازة ولا يجب تغييرها .
- ج- لا تعتبر الاستخدامات المستقبلية للعقار مجازة ويجب تغييرها
- د- لا شئ ما سبق .

- 5/ ما هي القيود التي يمكن أن تُفرض على استخدام العقار ؟
- أ- قيود بموجب القوانين واللوائح .
- ب- قيود بسبب مساحة وشكل قطعة الأرض .
- ج- حقوق الارتفاق .
- د- كل ما سبق .

**الجزء الثالث: أجب باختصار على السؤال التالي:**

1. أذكر خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل (3 خطوات).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**الجزء الرابع: أجب على سؤال التمرين التالي:**

يدرس مستثمر إمكانية شراء أرض كبيرة غير مطورة مخصصة حالياً للاستعمال الزراعي. في حالة شراء الأرض وإمكانية تطويرها وتحويلها إلى أرض تجارية. بالاستناد إلى دراسة السوق يمكن إنشاء مشروعين على هذه الأرض: المشروع الأول يتمثل في إنشاء مبني يتكون من مكاتب والمشروع الثاني يتمثل في إنشاء مبني متكون من محلات تجزئة. يمكن تطوير الأرض حسب المعطيات التالية:

المبني مكتبي	المبني محلات التجزئة	البند
100,000 م <sup>2</sup>	80,000 م <sup>2</sup>	المساحة القابلة للتأجير
240 ريال	300 ريال	الإيجار للمتر المربع الواحد
40%	50%	نسبة المصاريف التشغيلية
5%	5%	متوسط نمو صافي الدخل التشغيلي
12%	10%	معدل الرسملة (العائد المطلوب)
1,000 ريال	1,000 ريال	تكلفة البناء للمتر المربع الواحد

المطلوب تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للأرض

الوحدة الثانية:

دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية

106

تحليل السوق والاستخدام الأعلى والأفضل

## الوحدة الثانية: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية

### أهداف الوحدة

في نهاية هذه الوحدة يستطيع المتدربون اكتساب معارف ومهارات حول المبادئ الأساسية المتعلقة بدراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية.

### محتويات الوحدة

تتكون الوحدة من فصلين:

الفصل الأول: مفاهيم أساسية في دراسة الجدوى

الفصل الثاني: تقييم الجدوى الاقتصادية لمشروع عقاري: دراسة تطبيقية

### المنهجية المعتمدة

- المحاضرة
- النقاش
- الاختبار

### المدة

يوم واحد

# الفهرس

الصفحة

## الفصل الأول: مفاهيم أساسية في دراسة الجدوى

1. مقدمة عن دراسة الجدوى 35
2. مراحل دراسة الجدوى للمشاريع العقارية 38
3. إرشادات في كتابة تقرير دراسة الجدوى 45
- تمارين الفصل الاول 46

## الفصل الثاني: تقويم الجدوى الاقتصادية لمشروع عقاري: دراسة تطبيقية

4. معلومات عامة عن المشروع العقاري 48
5. الدراسة التخطيطية للمشروع 48
6. الدراسة القانونية للمشروع 49
7. دراسة السوق 49
8. الدراسة الفنية. 51
9. الدراسة المالية 53
10. دراسة الجدوى المالية 54



## الفصل الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية



### تدريب 3

1- أذكر مراحل دراسة الجدوى للمشاريع العقارية؟



- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....
- 6.....

2- أذكر أهم معايير تقييم الجدوى المالية للمشاريع العقارية

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 1. مقدمة عن دراسة الجدوى

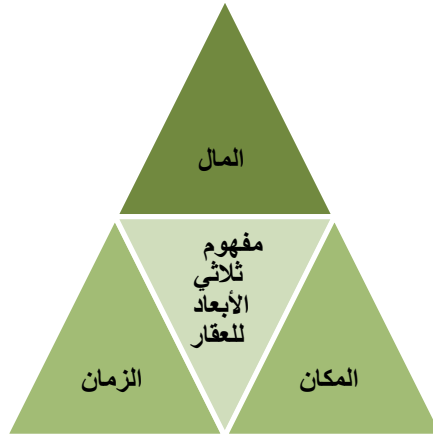
دراسة الجدوى (التي يُطلق عليها أيضاً تحليل الجدوى) هي الركيزة الأساسية لإنجاز المشاريع العقارية، فهي تعتمد على الدراسة والتحليل من أجل نجاح المشروع وتحقيق المكاسب المأمولة. حسب ( Greer and Kolbe, 2003 ) تتناول دراسة الجدوى مسألة ما إذا كان المشروع المقترح يُقدّم احتمالاً معقولاً للوفاء بمعايير الاستثمار الدنيا. ويشمل تحليل الاستثمار الاختيار من بين مسارات العمل البديلة الممكنة لتحقيق أفضل النتائج من حيث أهداف المستثمر. بالنسبة إلى المشاريع العقارية، تتضمن دراسة الجدوى الاقتصادية تحليلاً لموقع المشروع من حيث ملكيته، ومدى توافر الخدمات العامة فيه، وسهولة الوصول إليه، وإمكانية التوسع مستقبلاً، والتأثير البيئي وغير ذلك. وينبغي أن تحدد الدراسة الأطراف الأساسية التي تؤثر قراراتها ومواقفها في نجاح المشروع. وهذه الأطراف تشمل عادةً، كحد أدنى، المالك والهيئات الحكومية والمؤسسة الممولة والمستخدمين النهائيين للمشروع. كذلك تشمل الدراسة تحليل السوق والدراسة المالية بالإضافة إلى تقييم المخاطر وتحليل الحساسية.

### 1.1 الفرق بين دراسة الجدوى ودراسة السوق

يجمع الغالبية بين دراسة السوق ودراسة الجدوى بالرغم من أنهما مختلفتين وتجريان في أوقات مختلفة في سياق عملية الاستثمار والتطوير العقاري. ودراسة الجدوى عبارة عن دراسة للعلاقة بين التكلفة والمنافع لمسعى أو نشاط اقتصادي، وهي تشابه إلى حد ما مع دراسة السوق ودراسة قابلية التسويق. فدراسة الجدوى تتطلب من المُقيّم تقدير ظروف وأحوال السوق واتجاهات المستقبل. والفرق هو أن دراسة الجدوى ترتبط بالمستقبل وترتكز على التوقعات. في حين تتناول دراسة السوق تحليل العرض والطلب لمنتج معين في فترة محددة. أما دراسة الجدوى فهي عبارة عن نوع آخر من التحليل يشترط على المُقيّم القيام به. ويكون المستثمر بحاجة إلى تصور عما إذا كانت هناك حاجة للمشروع في السوق أم لا، وهل من المحتمل أن يكون المشروع مربحاً أم لا. وإذا كان المشروع يتضمن عقارات، قد يجري استدعاء المُقيّم العقاري لإجراء التحليل المطلوب. ويعتبر المشروع ذا جدوى عندما تكون القيمة السوقية المتوقعة للمشروع المنجز والمكتمل أكبر من إجمالي تكلفة المشروع بالإضافة إلى تحقيق معدل عائد مقبول للمطور العقاري من استثماره. وتعتبر دراسة الجدوى جزءاً أساسياً ومهم من مشروع التطوير العقاري حيث لا يجب إجراء هذه الدراسة قبل بدء المشروع فحسب، ولكن أيضاً كمتابعة ورصد على نحو مستمر للمتغيرات بالغة الأهمية والحساسية بهدف ضمان أن يحقق مشروع التطوير العقاري الأهداف المالية المرجوة منه.

## 2.1. أهمية دراسة السوق ودراسة الجدوى في التطوير العقاري

يُمكن اعتبار العقار إشغال لحيز مكاني على مدى مدة زمنية مع الأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود (ومن هنا يأتي مفهوم ثلاثي الأبعاد للعقار: الزمان والمكان والمال). ونظام التطوير العقاري هو تفاعل ديناميكي بين ثلاثة عناصر مشاركة وهي مستخدم الحيز المكاني (المستهلك)، ومنتج الحيز المكاني (المطور)، ومنظم الحيز المكاني (الحكومة). ونتيجة هذا التفاعل هي قرار خاص بالقيام بمشروع لتطوير منتج ثلاثي الأبعاد مكون من المكان والزمان والمال. ويحدد هذا القرار نوعية الحيز المكاني الذي تجري تهيئته، والسعر المطلوب على مدى مدة زمنية.



الشكل (1): مفهوم ثلاثي الأبعاد للعقار

ويجب أن يحقق المطور العقاري عائدات كافية على استثماره المحدود في حقوق الملكية؛ أما المستهلك فهو يواجه قيود على تكاليف الحيازة لا يمكن تجاوزها، بينما الجهة المنظمة للحيز المكاني (الحكومة) معنية بتحقيق الأهداف المجتمعية في إطار الضرائب المفروضة والتطوير والتنمية على نحو متوازن.

ومع قيام المُقيم بإجراءات الدراسة السوقية أو دراسة قابلية التسويق، نجد أن الكثير من الإجراءات هي نفسها دون اختلاف. وتبدأ الدراسة السوقية بتحليل التركيبة الديموغرافية للمنطقة وتقسيمها. بعد ذلك، يقوم المُقيم بتجزئة السوق إلى قطاعات لتحديد المشاركين المحتملين في السوق من جانب الطلب، وتقسيم العقارات المتاحة من جانب العرض لتحديد ما يفي بالاحتياجات المحتملة للجُمهور المستهدف. وبمجرد تحديد سوق واضح على نطاق ضيق، ينظر المُقيم إلى الخصائص الأربعة المطلوبة للقيمة وهي الطلب (Demand)، والمنفعة (Utility)، والندرة (Scarcity)، وقابلية النقل (Transferability). وبعد التحقق من وجود الخصائص الأربعة للقيمة (والوضع المثالي هو وجود ارتباط بينهم)، يجري ترجيح الخصائص الأخرى للقيمة للوقوف على تأثيرها (كتحديد البدائل

الجاهزة في السوق). وفي نهاية المطاف، يجري تحليل نموذج العرض والطلب لتحديد وضعية السوق في الوقت الراهن، وإلى أين يسير، وكيف يؤثر على قيمة العقار. وتُستخدم المعلومات الديموغرافية، وكذلك البيانات الاقتصادية في محاولة للتنبؤ بالاتجاهات المستقبلية. وينبغي على المُقيّم أن يحلل المشروعات الحالية والمخططة التي قد تكون منافسة للمشروع المقترح. وبمجرد تحليل البيانات، يقوم المُقيّم بإعداد تقرير يمثل أفضل تفسير وشرح يقدمه لهذه البيانات. وبالطبع لا يمكن أن تكون التنبؤات دقيقة بنسبة 100%، لكن المستثمر يقوم بفحص النتائج التي توصل إليها المُقيّم، والأسباب التي استند إليها، والبيانات الداعمة لها للتوصل إلى قرار الاستثمار. ويحتاج المطور إلى معلومات تفصيلية عن السوق قبل المضي قدماً حتى في مرحلة التصميم المبدئي. وهنا يأتي دور تحليل السوق، فهذا التحليل يساعد المطور على الإجابة على سلسلة من الأسئلة لتوضيح معالم فكرة المشروع، فقد يرغب مطور المشروعات العقارية السكنية في معرفة الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما هي اتجاهات التشغيل وفرص العمل في منطقة السوق؟
  - ما هو معدل النمو السكاني في منطقة السوق؟
  - ما هي المواصفات والتصميم والمساحة الأمثل لوحدات المشروع المقترح؟
  - كم عدد الوحدات التي يستوعبها السوق، وبأي سعر، وعلى أي فترة زمنية؟
  - ما نسبة طلب السوق التي يستحوذ عليها المشروع، ولماذا؟
  - كيف ينبغي تسويق الوحدات للعملاء المستهدفين؟
  - ما مقدار إيرادات التشغيل أو الدخل المتوقع أن يحققه المشروع على مدى فترة زمنية محددة؟
- ويقوم المطور بتبادل هذه المعلومات مع المهندسين المعماريين والمهندسين الآخرين ومهندسي تنسيق المواقع الذين يقومون بإعداد مخطط أكثر دقة للموقع. ويستعين المهندس المعماري بهذه المعلومات لتحديد نوعية المبنى والمرافق اللازمة له، ويقوم المهندسون الآخرون باستخدام هذه المعلومات لتخطيط البنية التحتية وتنسيق الموقع العام.
- وتتمثل الخطوة التالية في دراسة الجدوى الاقتصادية لمشروع التطوير العقاري. ويقوم الفريق المشرف على دراسة الجدوى باختبار إذا ما كانت الإيرادات المتوقعة للمشروع العقاري بحسب تحليل السوق ستتجاوز بصورة كافية التكاليف المتوقعة. وإذا كانت نتائج دراسة الجدوى إيجابية (المشروع العقاري مجدي اقتصادياً ويحقق عائد حقيقي يكافئ قيمة المخاطر التي يتم تحملها من الاستثمار) فيتم اعتماد المشروع. أما إذا كانت نتائج دراسة الجدوى سلبية فلا يتم اعتماده. ويستعين المطور العقاري بتفاصيل دراسة الجدوى للحصول على التمويل اللازم من المستثمرين والمؤسسات المالية، ويتم التوقيع على العقود مع شركات المقاولات، وتبدأ جهود التسويق. وهنا يبدو أن تحليل السوق لم

يعد ضرورة بمجرد البدء في أعمال الإنشاءات، لكن من الممكن الحصول على المزيد من المعلومات عند تسويق المشروع. وهناك مهمتان في غاية الأهمية لاستهداف العملاء هما تحديد قطاعات السوق وتمييز المشروع من خلال تحليل السوق. وكي تكون المعلومات وثيقة الصلة بالمشروع، ينبغي تحديث الدراسة طوال أعمال المشروع (عملية التطوير).

وتمثل دراسة الجدوى والسوق جزءاً لا يتجزأ من أعمال التطوير العقاري. وإذا تم القيام بها على نحو صحيح وفي الوقت المناسب في عملية التطوير، من الممكن أن تمنع إخفاقات كبرى في المشروع، وتحدد فرص كبرى أيضاً. وبسبب أهمية وتعقيد دراسات الجدوى والسوق، يجب أن يشارك كل من المطور العقاري والاستشاري بصورة نشطة في إجراءات الدراسة.

### 3.1. أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية

تستند العديد من القرارات الخاصة بمشروعات التطوير العقاري إلى نتائج دراسة الجدوى. وتهدف دراسة الجدوى إلى كشف نقاط القوة والضعف على نحو موضوعي ومنطقي لأي نشاط تجاري قائم أو مشروع مقترح، وكذلك الفرص والتهديدات الموجودة في البيئة المحيطة، والموارد المطلوبة لإنجاز المشروع. وأثناء عملية التطوير، يقوم العديد من الأطراف بمراجعة أقسام الدراسة. وتضم قائمة مستخدمي دراسات الجدوى المطورين العقاريين، المهندسين المعماريين، مخططي الأرض، المهندسين الآخرين، مؤسسات الإقراض (بنوك وشركات التمويل العقاري)، وصناديق الاستثمار العقاري...

كما تكمن أهمية دراسة الجدوى في مشاريع التطوير العقاري في:

- تقدير الأرباح المستقبلية وتقليل احتمالية فشل المشروع
- تساعد في المفاضلة بين المشاريع العقارية المتاحة وأخذ القرارات الصائبة.
- تحقق الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة.
- تدعم عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية
- معرفة العوائد المتوقعة والمخاطر المتعلقة بالمشروع العقاري
- تحديد مقدرة المشروع على تحمل المخاطر عبر القيام باختبارات الحساسية.

## 2. مراحل دراسة الجدوى للمشاريع العقارية

تتكون دراسة الجدوى للمشاريع العقارية من العناصر التالية: الدراسة التخطيطية، الدراسة القانونية، دراسة السوق، الدراسة الفنية، الدراسة المالية ودراسة الجدوى المالية. وسنقوم خلال الفقرة 3.2 بالتركيز على دراسة السوق لأنها من العناصر الجوهرية في دراسة الجدوى بالإضافة إلى ارتباطها الوثيق بمحتوي حقيبة التدريب لهذا المنهج.

## 1.1.2. الدراسة التخطيطية

تتمثل الدراسة التخطيطية لموقع المشروع في جمع المعلومات التي تساهم في وصف وفهم خصائص الموقع ومن ثم تحليل تلك المعلومات وطرحها بالاستعانة بالخرائط التخطيطية والصور الفوتوغرافية والرسومات البيانية لسرعة قراءتها واستيعابها. وتختلف الدراسات التخطيطية ببعض جزئياتها اعتماداً على الهدف من الدراسة أو الخصائص التي تميز الموقع (وجود الموقع بمنطقة تجارية أو صناعية أو سياحية) مثال: عند القيام بدراسة تخطيطية لموقع قريب من الحرم بمكة المكرمة، يجب التركيز على المعلومات التخطيطية التي تتعلق بإسكان المعتمرين والحجاج وذلك من خلال توضيح الطرق الرئيسية بين موقع المشروع العقاري والحرم. كما يجب تحليل الموقع عند إعداد الدراسة التخطيطية على نطاق كلي (المدينة أو المركز الحضري) وعلى نطاق جزئي (موقع العقار وما يحيط به).

### أ. تحليل الموقع على المستوى الكلي (Macro Level):

- تحليل التركيبة الجغرافية والبعد الجغرافي: الحدود السياسية والتماسك الاقتصادي.
- تحليل تركيبة السكان: نمو السكان وتركيباتهم العمرية، واتجاهات الهجرة، وتكوين الأسرة المعيشية.
- تحليل فرص العمل ومؤشرات التنمية الاقتصادية.

### ب. تحليل الموقع على المستوى الجزئي (Micro Level)

- التطوير الفني للموقع (التزويد بالمرافق): المياه والمجاري والصرف الصحي والكهرباء والغاز والاتصالات السلكية واللاسلكية.
- مدى تطور البنية التحتية للموقع: حالة الطرق والكثافة المرورية ومعدلات وقوع الحوادث والمسافة الفاصلة بين الموقع والمطار ومحطات القطارات...

## 2.2. الدراسة القانونية

تتضمن الدراسة القانونية كافة العلاقات التعاقدية والقانونية والتشريعية التي ترتبط بمشروع التطوير العقاري في كل مراحله سواء في مرحلة الإعداد من حيث مدى ملائمة التشريعات القانونية لنوعية المشروع (مثل دراسة و تحليل الأنظمة و القوانين التي تميز موقع المشروع) أو في مرحلة التنفيذ من ناحية التعاقدات والعقود الإنشائية (مثل الإجراءات القانونية لتمويل المشروع، الإجراءات القانونية للهيكلة التنظيمي وغيرها) أو في مرحلة التشغيل من حيث العلاقات القانونية داخل المشروع أو في تعاملاته مع الغير والالتزامات التعاقدية.

### 3.2 دراسة السوق

تهدف دراسة السوق إلى تقدير حجم العرض والطلب بشأن نوعية محددة من الاستخدام أو العقارات في السوق. وجرت العادة أن يكون تعريف دراسة السوق هو دراسة العرض والطلب. ومن الممكن أيضاً تعريف دراسة السوق باعتبارها خطوات علمية للتقصي حول تفسير الأسباب والآثار الخاصة بالعديد من الظواهر التي تحدث في السوق للمساعدة في اتخاذ القرارات المالية الصائبة. وتقوم دراسات السوق بإعداد تقارير حول البيانات المجمعة للعرض والطلب وتحليل هذه البيانات لمساعدة المطور على فهم اتجاهات العرض والطلب السائدة. وبخلاف تحليل العرض والطلب، فإن دراسة السوق تعتبر من الركائز الأساسية في دراسة الجدوى للمشاريع العقارية. وترتكز دراسة سوق العقارات على جمع البيانات وتنظيمها وتحليلها وعرضها لغرض فهم محددات العرض والطلب والعوامل المؤثرة على توازن السوق. وعادة تشمل دراسة سوق مشروعات التطوير العقاري مراحل تحديد السوق وتعريفه، تحليل العرض والطلب وتحليل السعر. ويتأثر سوق العقارات بمجموعة من العوامل السياسية والقانونية والاجتماعية والعمرانية والثقافية والاقتصادية. ويؤدي تأثير هذه العوامل إلى جعل دراسة سوق العقارات من العمليات الدقيقة والحساسة. تختلف دراسة السوق عن دراسة قابلية التسويق وكلاهما مهم في تكوين رأي بشأن القيمة. وترتكز دراسة السوق على تحليل سوق العقارات بأكمله، بينما دراسة قابلية التسويق تركز على عقار محدد. ويتم إجراء دراسة السوق باستخدام بيانات عامة، ويجري القيام بها مرة واحدة (وبعد ذلك يجري تحديثها بصورة دورية). أما دراسات قابلية التسويق فيتم القيام بها باستخدام بيانات محددة ويجري القيام بها لكل عقار.

#### 1.3.2. تحليل العرض والطلب

يتضمن تحليل العرض معلومات حول العقارات القائمة المشابهة والإنشاءات الجديدة (أعمال قيد الإنجاز وأعمال مقترحة)؛ وسمات العقارات وخصائصها ووظائفها ومناصفها؛ ومعدلات العقارات الشاغرة (معدل العقارات الغير مشغولة)؛ وإيجارات السوق وخصائصها؛ وشروط عقود الإيجار وحقوق الامتياز (كفترة الإيجار المجانية، وتقديم خصم مقابل قيام المستأجر بأعمال تحسينات وتعديلات ومرافق، وخلافه). من ناحية أخرى، يتضمن تحليل الطلب معلومات حول المستخدمين المحتملين (الاحتياجات المتوقعة، والتفضيلات، والتغيرات في الاحتياجات والتفضيلات، وخلافه)؛ وبيانات ديموغرافية وبيانات عن أوضاع الدخل وفرص العمل والتشغيل؛ وعوامل محلية أخرى ترتبط بأوضاع الاقتصاد الكلي.

وفي العادة تتطوي دراسة السوق على بعض أشكال جمع البيانات، إما بصورة غير مباشرة من خلال الدراسات المكتبية أو دراسة الوثائق والمستندات، أو بصورة مباشرة من خلال مهام العمل الميداني. وتتضمن هذه الدراسة بصورة شبه دائمة تحليل البيانات الأولية لمساعدة الإدارة على فهم محددات العرض والطلب والاتجاهات الرئيسية لسوق العقارات. وتعتبر صحة النتائج ومدى موثوقيتها من

العوامل المهمة والأساسية في دراسة السوق. وتؤثر نتائج الدراسة على قرارات الاستثمار العقاري. فقد يتم مثلاً استخدام نواتج دراسة السوق لتغيير فكرة المشروع، والتسعير، واختيار تاريخ التنفيذ. وخلافاً للبحث الأكاديمي، لا تعمل دراسة سوق العقارات بصورة كبيرة على وضع نظريات عامة، لكنها تركز على تقديم بيانات موثوقة ودقيقة حول العرض والطلب، والتسعير، والمنافسة، وتحليل المستهلكين فيما يتعلق بمجموعة محددة من العقارات أو منطقة محددة في إطار فهم محددات توازن السوق.

### 2.3.2. أهمية دراسة السوق

تعتبر دراسة السوق ركيزة أساسية من ركائز دراسة الجدوى للمشاريع العقارية وتقدم هذه الدراسة بيانات أساسية تُمكن من توقع الطلب المستقبلي وبالتالي التدفقات النقدية المُتوقعة من المشروع العقاري. وكمثال لذلك نفترض أن شركة تطوير عقاري دخلت في شراكة عقارية في صورة مشروع عقاري يشتمل على مزيج من الوحدات السكنية والتجارية والفندقية؛ ومالك مجمع تسوق يرغب في بيع المساحات المخصصة للشركات أو المحلات التجارية أو تأجيرها؛ وصاحب فندق يرغب في تحقيق نسبة إشغال تامة للغرف؛ وصاحب منتج يتوقع إشغال تام للشاليهات. فهل يعرف أي من هؤلاء المستثمرين أو المالكين كيف يمكن بناء وتسويق مشروعه المقترح (وبالتالي منتجاته أو خدماته)؟ من خلال عملية وخطوات مستفيضة وتفصيلية تمثل دراسة سوق، يمكن الحصول على إجابات على مثل هذه الأسئلة. وتتطوي دراسة السوق في جوهرها على تعريف أهداف المشروع العقاري، وتحليل العملاء المحتملين، وتمحيص المنافسين (من هم وماهي أنشطتهم ومنتجاتهم وأسعارهم وحملاتهم الترويجية، واستراتيجياتهم لتحقيق غاياتهم)، وتحليل مدى قابلية المشروع العقاري. والهدف من وراء ذلك هو جمع معلومات لتحديد المشتريين المحتملين، حجم الطلب، تفضيلات المشتريين، مستوى القدرة على السداد، سعر المنتج العقاري والعوامل المهمة الأخرى التي قد تؤثر على المشروع المقترح. وتعتبر دراسة السوق مهمة أيضاً لأنها قد تكون مطلوبة من قبل البنوك أو شركات التمويل العقاري أو سلطات التخطيط المحلية.

### 3.3.2. تحليل السوق العقاري

يتمثل تحليل السوق العقاري في تحديد وتعريف سوق العقارات، وتقدير حجم العرض والطلب، وتحليل الأسعار، وتحليل المنافسين، وتحليل المستهلكين (العملاء). وتختلف طبيعة تحليل السوق حسب نوع العقار، وبالتالي، هناك حاجة إلى تفاصيل محددة خاصة بالتحليل لكل نوع. ونحتاج عموماً إلى صورة شاملة عن المعلومات ذات الصلة المطلوبة لإجراء تحليل السوق لأنواع مختلفة من العقارات. وتحليل السوق العقاري عبارة عن دراسة مكونة من أربع مراحل تشمل:



أ. جمع البيانات المتعلقة بالمشروع العقاري (خصائص الموقع، خصائص السكّان وسماتهم الاجتماعية، مستوى دخل الفرد وأنماط الإنفاق حجم المنافسة الموجودة والمستقبلية للمشروع).

ب. تحليل البيانات (تحليل محددات العرض والطلب على المشروع العقاري)

ت. تحليل أثر إدراج المشروع في السوق العقاري (تحليل مستوي التوازن بين العرض والطلب)

ث. صياغة النتائج النهائية والتوصيات.

#### 4.2 الدراسة الفنية

تتضمن الدراسة الفنية كافة الجوانب الفنية والهندسية للمشروع، وعموما فإن الدراسة الفنية تشمل:

- تحديد حجم المشروع والتوسعات المتوقعة
- تحديد الآلات والمعدات الفنية اللازمة لإنجاز المشروع
- التخطيط لسير المشروع: (تسهيل حركة انتقال المواد الخام وموقع الآلات والمعدات والأولويات في الإنجاز)
- تقدير احتياجات المشروع من المواد الأولية والخامات والطاقة المحركة
- تحديد العمالة المطلوبة والمسؤولين عن إنجاز المشروع
- التصميم الهندسي للمشروع

#### 5.2 الدراسة المالية

تهدف الدراسة المالية إلى تحديد التكاليف الاستثمارية للمشروع العقاري، ومصادر رأس المال، والعائد على الاستثمار، والاعتبارات المالية الأخرى. وتتناول الدراسة كذلك مقدار النقد اللازم وكيفية إنفاقه، وتوقيت المصروفات والإيرادات. وتشمل المكونات الأساسية للتكاليف الاستثمارية للمشروع (على سبيل المثال وليس الحصر) تكاليف الأرض، تكاليف الإنشاءات والمباني، تكاليف المواد الأولية، تكاليف المعدات والآلات ووسائل النقل، تكاليف التشغيل والتنفيد، تكاليف الإدارة والإشراف.

بعد تقدير التكاليف الاستثمارية للمشروع العقاري، أمكن للقائمين على دراسة الجدوى اقتراح الهيكل التمويلي المناسب للمشروع. وقد ينقسم التمويل إلى تمويل داخلي (أموال الملاك) أو تمويل خارجي (تسهيلات ائتمانية وقروض طويلة الأجل). فإذا ما كان المشروع قابلاً للتمويل - بمعنى أن رأس المال المطلوب من الممكن توفيره - يبدأ إعداد القوائم المالية التالية:

- قائمة رأس المال وبيان الشركاء.

- الجدول الزمني المقترح لسداد المال.

- الجدول الزمني المقترح للحصول على القروض.
- الجدول الزمني لسداد القروض.
- الجدول الزمني لسداد التكاليف الاستثمارية.
- قائمة مصادر واستخدامات التمويل.

## 6.2. دراسة الجدوى المالية

إذا اجتازت الدراسة مرحلة إمكانية التمويل تصل إلى مرحلة دراسة الجدوى المالية للمشروع. وتهدف دراسة الجدوى المالية إلى معرفة هل هناك جدوى اقتصادية من المشروع العقاري. وتبدأ الدراسة بإعداد مؤشرات مالية أساسية لتقييم المشروع (مثل تقدير التدفقات النقدية المستقبلية الحرة، تقدير معدل العائد المطلوب...).

### 1.6.2. معايير تقييم الجدوى المالية

يوجد العديد من المعايير الموضوعية التي تستخدم لتقييم الجدوى المالية للمشروع العقاري ومن بين هذه المعايير:

#### أ. صافي القيمة الحالية (Net Present Value, NPV)

يشير صافي القيمة الحالية للمشروع الاستثماري إلى الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة والناجمة عن المشروع والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة للمشروع. فإن كان صافي القيمة الحالية موجب- أي تزيد القيمة الحالية للتدفقات الداخلة عن التدفقات النقدية الخارجة- كان المشروع الاستثماري مربحاً، والعكس صحيح. وفي حالة وجود أكثر من مشروع استثماري يفضل المشروع الذي يعطي أكبر صافي قيمة حالية. ومن مميزات معيار صافي القيمة الحالية أنه يأخذ بعين الاعتبار كل التدفقات النقدية للمشروع (عكس معيار فترة الاسترداد والذي يأخذ فقط التدفقات النقدية إلى تاريخ الاسترداد)، بالإضافة إلى كونه يأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود. يمكن صياغة معادلة صافي القيمة الحالية (NPV) كالتالي:

$$NPV = -CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} = -CF_0 + \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}$$

1-  $(CF_0)$  : تكلفة المشروع

2-  $(CF_1, CF_2, \dots, CF_n)$  : التدفقات النقدية المتوقعة للمشروع

3-  $(r)$  : معدل العائد المطلوب على المشروع أو معدل الخصم

4-  $(n)$  : مدة المشروع بالسنوات.

### ب. مؤشر الربحية (Profitability Index, PI)

يتم حسابه من خلال قسمة القيمة الحالية للتدفقات الداخلة من المشروع الاستثماري على القيمة الحالية للتدفقات الخارجة لهذا المشروع. فإن كان ناتج القسمة أكبر من الواحد الصحيح كان المشروع الاستثماري مربحاً والعكس صحيح. يمكن صياغة معادلة مؤشر الربحية (PI) كالتالي:

$$PI = \frac{\frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}}{CF_0} = \frac{NPV + CF_0}{CF_0} = \frac{NPV}{CF_0} + 1$$

### ت. معدل العائد الداخلي (Internal Rate of Return, IRR)

يعتبر معيار معدل العائد الداخلي من أهم المعايير المستخدمة في التقييم والمفاضلة بين المشروعات الاستثمارية المختلفة. ويستخدمه العديد من المؤسسات المالية الدولية والشركات في التحليل المالي والاقتصادي للمشروعات. ويتمثل هذا المعيار في معدل العائد (معدل الخصم) الذي تتساوى عنده القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة مع القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة للمشروع الاستثماري. وبمعنى آخر هو معدل الخصم الذي عنده تكون صافي القيمة الحالية للمشروع مساوية للصفر. يمكن صياغة معادلة معدل العائد الداخلي (IRR) كالتالي:

$$NPV = -CF_0 + \frac{CF_1}{(1+IRR)^1} + \frac{CF_2}{(1+IRR)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+IRR)^n} = 0$$

### 2.6.2. تحليل المخاطر وتحليل الحساسية

بعد حساب معايير تقييم الجدوى المالية يتم تحليل مخاطر المشروع وتحليل الحساسية (Sensibility analysis). و يهدف تحليل المخاطر إلى تحسين عملية اتخاذ القرار من خلال تحديد كل جوانب المخاطر التي يمكن التأثير على سير المشروع (على سبيل مخاطر التنفيذ وتجاوز التكاليف، مخاطر السيولة، مخاطر التمويل، مخاطر التغير في القيمة...). أما تحليل الحساسية فهو اختبار لمعرفة مدى تأثير ربحية المشروع العقاري نتيجة لتغيير أحد أو مجموعه من العناصر التي تم افتراضها في الدراسة. ويهدف تحليل الحساسية إلى التعرف على حساسية المشروع العقاري ومدى استجابته للمتغيرات التي يمكن حدوثها في تكاليف التشغيل أو الدخل (على سبيل المثال: أثر انخفاض الدخل عن المتوقع بنسبة 5%، أثر ارتفاع الحديد والإسمنت بنسبة 7%...). وكلما كانت درجة حساسية المشروع للمتغيرات الأساسية ضعيفة كلما كانت درجة المخاطر أقل ويعطي هامش أمان أكبر للمستثمر.

### 3. إرشادات في كتابة تقرير دراسة الجدوى

خلال هذه الفقرة سنقوم بتقديم بعض النصائح والإرشادات المساعدة في كتابة وصياغة تقرير دراسة الجدوى. ويجب أن يعكس التقرير هدف دراسة الجدوى وينبغي تصميمه وصياغته بطريقة تُسهّل استعماله. يمكن أن يحتوي تقرير دراسة الجدوى على العناصر التالية:

- أ. **صفحة العنوان:** تحدد طبيعة التقرير، وعنوان الدراسة، والمحلل الذي أعد التقرير.
- ب. **قائمة المحتويات:** صمم لتسهيل العثور على فقرات محددة في التقرير.
- ت. **قائمة الجداول والصور:** عندما يحتوي التقرير على العديد من الجداول والصور، فمن الأفضل أن يكون فهرس خاص بالجدول والصور لتسهيل عملية البحث.
- ث. **ملخص تنفيذي للدراسة (Executive summary):** ملخص مختصر للدراسة يشمل أهم الخطوات والنتائج وهو جزء مهم من دراسة الجدوى وهو أول جزء يقرأه الآخرون.
- ج. **مراحل دراسة الجدوى:** وتشمل تفصيل لكل دراسة انطلاقاً من الدراسة التخطيطية مروراً بالدراسة القانونية، دراسة السوق، الدراسة الفنية، الدراسة المالية، دراسة الجدوى المالية والاقتصادية، تحليل المخاطر وتحليل الحساسية.
- ح. **الاستنتاجات والتوصيات:** تلخص أهم نتائج الدراسة بالإضافة إلى التوصيات فيما يخص العائد والمخاطرة.

## تمارين الفصل الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية

الجزء الأول: ضع علامة ✓ للإجابة الصحيحة وعلامة × للإجابة الخاطئة مع تصحيح الخطأ (في حالة الإجابة الخاطئة).

1	تعتبر دراسة الجدوى العقارية خطوة مبكرة في عملية الاستثمار والتطوير العقاري. تصحيح:
2	الدراسة السوقية للمشروع العقاري تتمثل في جمع المعلومات التي تساهم في وصف وفهم خصائص الموقع ومن ثم تحليل تلك المعلومات وطرحها بالاستعانة بالخرائط تصحيح:
3	تقيم دراسة الجدوى العقارية الأرباح المستقبلية وتضمن عدم فشل المشروع تصحيح:
4	إذا ما تم تقدير التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل أمكن للقائمين على دراسة الجدوى اقتراح الهيكل التمويلي المناسب للمشروع. تصحيح:
5	تتضمن الدراسة الفنية دراسة جانب العرض ودرجة المنافسة في الأسواق. تصحيح:

الجزء الثاني: اختر إجابة واحدة صحيحة للأسئلة التالية:

- 1/ ما أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية ؟  
 أ- تقدير الأرباح المستقبلية.  
 ب- المفاضلة بين المشاريع.  
 ج- تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة.  
 د- كل ما سبق.

- 2/ أي مما يلي يعتبر من عمليات الدراسة الفنية ؟  
 أ- دراسة العرض والطلب.  
 ب- دراسة موقع المشروع.  
 ج- تحديد الآلات والمعدات اللازمة.  
 د- دراسة الوضع الاقتصادي للمدينة.

- 3/ ماذا تشمل الدراسة التخطيطية للمشروع؟  
 أ- وصف الموقع.  
 ب- دراسة خصائص الموقع.  
 ج- دراسة الوضع التخطيطي بالمنطقة المحيطة بالموقع.  
 د- كل ما سبق.

4/ على أي أساس يتم حساب معايير تقييم الجدوى المالية للمشاريع العقارية؟

أ- التدفقات النقدية الحرة.

ب- صافي الدخل.

ج- الربح قبل الفائدة والضريبة.

د- إيرادات المشروع.

5/ ماذا يجب أخذه بعين الاعتبار لحساب التدفقات النقدية الحرة؟

أ- التدفقات النقدية التشغيلية.

ب- التغير في صافي رأس المال العامل.

ج- رأس المال المدفوع.

د- كل ما سبق.

الجزء الثالث: أجب باختصار على الأسئلة التالية:

1. ما الفرق بين دراسة السوق ودراسة قابلية التسويق.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. أذكر أهداف الدراسة الفنية

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## الفصل الثاني: تقويم الجدوى الاقتصادية لمشروع عقاري: دراسة تطبيقية

### 4. معلومات عامة عن المشروع العقاري المقترح

- **اسم المشروع:** "البركة للوحدات السكنية" وهو مشروع مبنى سكني للعزاب (مشروع افتراضي).
- **موقع المشروع:** حي الفلاح - جنوب جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض.
- **وصف المشروع:** يتكون المشروع من مبنى سكني للإيجار موجه للعزاب، وسيقام في المنطقة المحيطة بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ويتوقع أن تتجاوز تكلفته 6 ملايين ريال. سيوفر المشروع 28 شقه بتشطيبات جيدة للعزاب (صالة وغرفتين) بمنافعهم الخاصة (دورة مياه + مطبخ) بالإضافة إلى المنافع المشتركة للمبنى من صالة جلوس فسيحة ومواقف للسيارات وغرف لعمال النظافة والحراسة.

### 5. الدراسة التخطيطية للمشروع

- **وصف الموقع:** الموقع عبارة عن قطعة أرض صالحة للبناء على شارع معبد تقدر مساحتها بـ 800 متر مربع وموجودة في حي الفلاح شمال مدينة الرياض.
- **خصائص موقع المشروع:** يتميز الموقع بالخصائص التالية:
  - توفر جميع الخدمات الضرورية ووسائل النقل والاتصالات.
  - قرب الموقع من جامعة الإمام (5 دقائق سيرا على الأقدام).
  - قرب الموقع من محطة قطار الرياض.
  - يوجد الموقع وسط منطقة خاصة بالإيجار للعزاب والطلبة.



شكل (1): صورة توضيحية لوصف موقع المشروع

## 6. الدراسة القانونية للمشروع

- الشكل القانوني للمشروع: مشروع فردي. ويعتبر تحديد الشكل القانوني مهم لأنه يُحدّد المسؤولية القانونية في مختلف المعاملات، سواء بين الشركاء أو بين الإدارة والعاملين، أو العملاء والموردين. كما سوف يُحدّد متطلبات وشروط الحصول على رخصة المشروع بالإضافة إلى إجراءات التسجيل والإشهار.
- الأنظمة والقوانين التي تميز موقع المشروع: تسمح الأنظمة ببناء مبني مكون من أربع طوابق فوق أرض المشروع.
- الإجراءات القانونية للهيكل التنظيمي: صاحب المشروع هو المدير والمشرف العام وتم تحديد من ينوبه بالإضافة إلى مختلف الأطراف المشاركة في الإدارة مع تحديد نوعية التعاقد ومدته.

## 7. دراسة السوق

- الشرائح المستهدفة: فئة العزاب من الموظفين بالإضافة إلى طلاب ومدرسي جامعة الإمام.
- تقدير حجم الطلب المستقبلي: من خلال الإحصائيات المتاحة والدراسة الميدانية من خلال توزيع الاستبانات على فئة موسعة من المُستجوبين، فانه يمكن تقدير حجم الطلب الحالي والمستقبلي من خلال المعطيات التالية:
  - العزاب الموظفين: شمال الرياض من المناطق الحديثة والتي تتميز بنسق مرتفع من المشاريع الاستثمارية وبالتالي ارتفاع فرص التوظيف والبحث عن سكن قريب من مكان العمل.



- **طلاب ومدرسي جامعة الإمام:** يتزايد عدد الطلاب جامعة الإمام ويتم قبول سنويا أكثر من 10,000 طالب في مختلف التخصصات. كما أن توسع الجامعة وإنشاء العديد من برامج الدراسات العليا نتج عنه ارتفاع عدد أعضاء هيئة التدريس.
- **عدد العملاء المستفيدين من المشروع:** يُتوقع أن يستفيد من المشروع سكان المبنى المقدر بعدد يُقارب 56 مستفيد (28 شقة × شخصين لكل شقة).
- **معدل التغير المتوقع في عدد المستفيدين:** يُتوقع ثبات عدد المستفيدين سنوياً وكذلك قيمة الإيجار للخمس السنوات المقبلة.
- **المنافسة وأسعار الخدمات:** لا يوجد مشروع مماثل للمشروع المراد تنفيذه ولكن توجد مشاريع مشابهة في نفس منطقة الفلاح تُؤجر سنوياً للعزاب وبمواصفات وخدمات جيدة. ويمكن تلخيص أهم المشاريع المشابهة من خلال الجدول التالي:

**جدول (1): خصائص المشاريع المشابهة**

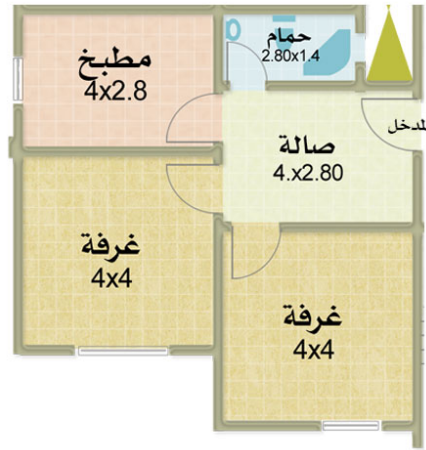
اسم المشروع	الموقع	نوع الشقق	الإيجار الشهري	نسبة الإشغال
التميز للشقق السكنية	شمال حي الفلاح	غرفة وصالة	2000 ريال	100%
		غرفتين وصالة	3000 ريال	90%
الراحة للوحدات السكنية	شرق حي الفلاح	غرفة وصالة	2200 شهريا	100%
		غرفتين وصالة	3300 شهريا	95%

نلاحظ من الجدول (1):

- نسب الإشغال للشقق التي تتكون من غرفه وصالة 100 % وأن نسب الإشغال للشقق المتكونة من غرفتين وصالة تتراوح بين 90% و95%. وعلى هذا الأساس، يُتوقع أن تكون نسبة الإشغال للمشروع المقترح 80% بالنسبة للسنة الأولى، 85% بالنسبة للسنة الثانية ثم 90% بالنسبة للسنوات الموالية.
- الإيجار الشهري للشقق المتكونة من غرفتين وصالة (المشابهة لشقق المشروع المقترح) تتراوح بين 3,000 ريال و3,300 ريال. وعلى هذا الأساس، يُتوقع أن يبلغ متوسط الإيجار الشهري للشقة بالنسبة للمشروع المقترح 3,150 ريال.

## 8. الدراسة الفنية

- **عمر المبنى الافتراضي:** 30 سنة.
- **مدة إنجاز المشروع:** من 10 أشهر إلى سنة.
- **الخدمات المقدمة للمستفيدين:** توفر صالة جلوس، قنوات فضائية رياضية، شبكة إنترنت مجانية، خدمات نظافة وحراسه يومية ومواقف مجانية للسيارات.
- **نوعية البناء:** يتوقع أن تبلغ مساحة بناء الدور الواحد حوالي 480 متر مربع (مساحة الأرض 800 متر مربع ونسبة البناء 60 %) في حين أن مساحة الشقة الواحدة في حدود 60 متر مربع. يتكون المبنى من طابق أرضي وثلاث طوابق متكررة وكل طابق يشمل 7 شقق. وسيكون المبنى بتشطيبات جيدة مع توفر مصعدين من النوعية الممتازة بالإضافة الى مقهي بجانب قاعة الجلوس.
- **نوعية الشقق:** تتكون الشقق من غرفتين وصالة وحمام ومطبخ.



شكل (2): مسقط أفقي للشقة

- **تقدير تكلفة البناء والأرض:**

**جدول (2): تقدير تكلفة المبني**

البند	التكلفة بالريال
تكلفة تنفيذ المسطحات (480 م <sup>2</sup> × 4 أدوار) × 2,000 ريال =	3,840,000
تكاليف إدارية (التصاريح والتصميم...)	38,400
تكاليف عدادات الكهرباء والماء	100,000
<b>تكلفة تنفيذ المبني</b>	<b>3,978,400</b>
قيمة الأرض (800 متر مربع في 3000 ريال)	2,400,000
<b>المجموع</b>	<b>6,378,400</b>

- **الأثاث والمعدات:** لتجهيز الشقق يجب توفير مكيفات وثلاجات ومطابخ كما يبين الجدول بالإضافة إلى تجهيزات قاعة الجلوس والمقهى. يُبين الجدول (3) احتياجات المشروع من الأثاث والمعدات:

**جدول (3): احتياجات المشروع من الأثاث والمعدات**

البند	التكلفة بالريال
مكيفات وثلاجات للشقق	112,000
مطابخ أمريكية للشقق	140,000
أثاث لصالة الجلوس (تلفزيون ومقاعد ومكيفات)	12,000
أثاث لغرف الحارس وعمال النظافة	15,000
<b>مجموع قيمة الأثاث</b>	<b>279,000</b>
<b>معدات المقهى</b>	<b>10,000</b>
<b>المجموع</b>	<b>289,000</b>

- **الخدمات الإضافية:** سوف يتم تحميل المشروع سنويا تكاليف الخدمات الإضافية والتي تشمل الاشتراك في شبكة الإنترنت وأجرة العمالة والصيانة. تُبين الجداول (4) و (5) تكاليف الخدمات الإضافية ورواتب الموظفين للمشروع بالنسبة للسنة الأولى:

**جدول (4): تكاليف الخدمات الإضافية للمشروع**

البند	التكلفة بالريال
خدمة إنترنت لا محدود بسرعة 200 ميجا	4,800
صيانة دورية سنوية للمبني (شاملة المصاعد)	60,000
<b>المجموع</b>	<b>64,800</b>

**جدول (5): رواتب الموظفين**

التكلفة بالريال	البند
50,000	الراتب السنوي لمشرف المبني
36,000	الراتب السنوي لحارس المبني
60,000	الراتب السنوي لعمال النظافة (2 عمال)
40,000	الراتب السنوي لمشرف المقهى
186,000	المجموع

**9. الدراسة المالية**

- **مصدر تمويل المشروع:** تمويل ذاتي من صاحب المشروع. سيتم استخدام سعر خصم 10% عند احتساب القيمة الحالية للمشروع على اعتبار أن هذا المعدل المطلوب على الاستثمار ويمثل تكلفة الفرصة البديلة.
- **الإيرادات المتوقعة للمشروع:** بالاعتماد على توصيات دراسة السوق، نفترض أن الإيرادات المتوقعة للمشروع كالتالي:

**جدول (6): الإيرادات المتوقعة للمشروع**

التكلفة بالريال	البند
1,058,400	الإيجار السنوي للشقق (12× شقة 28×3,150 شهر)
150,000	الدخل السنوي للمقهى
1,208,400	المجموع

- **التكاليف الرأسمالية (تكاليف الإنشاء):** يمكن تلخيص التكاليف الرأسمالية للمشروع في الجدول (7).

**جدول (7): التكاليف الرأسمالية للمشروع**

التكلفة بالريال	البند
3,978,400	تكلفة المبني
2,400,000	الأرض
279,000	الأثاث والتجهيزات
10,000	معدات
30,000	احتياجات رأس المال العامل
6,697,400	المجموع

### فرضيات الدراسة:

- يُتَوَقَّع أن تكون نسبة الإشغال للمشروع المقترح 80% بالنسبة للسنة الأولى، 85% بالنسبة للسنة الثانية ثم 90% بالنسبة للسنوات الموالية.
- ثبات إيراد الاستثمار (المقهي) للخمس سنوات المقبلة.
- زيادة سنوية لرواتب الموظفين والعمال بنسبة 5%.
- زيادة سنوية لمصاريف الصيانة بنسبة 5%.
- ثبات تكلفة الخدمات الإضافية.
- معدل العائد المطلوب (أو تكلفة رأس المال أو معدل الخصم) يساوي 10%.
- يستمر المشروع لمدة خمسة أعوام ثم يتم بيعه في نهاية السنة الخامسة بقيمة 6,5 مليون ريال.
- الإهلاك السنوي للمباني (3.33%)، للأثاث (20%) وللمعدات (10%).
- لا يوجد تغير في احتياجات رأس المال العامل للخمس سنوات المقبلة
- لا يوجد إنفاق رأسمالي (Capital expenditure) طيلة الخمس سنوات المقبلة.

### 10.دراسة الجدوى المالية

لحساب معايير تقييم الجدوى المالية للمشروع العقاري، يجب تقدير التدفقات النقدية المستقبلية للمشروع

#### ■ تقدير صافي الربح المستقبلي للمشروع

السنة	1	2	3	4	5
نسبة الاشغال	80%	85%	90%	90%	90%
الإيراد التشغيلي (تأجير الشقق)	846,720 (1,058,400×80%)	899,640 (1,058,400×85%)	952,560 (1,058,400×90%)	952,560 (1,058,400×90%)	952,560 (1,058,400×90%)
إيراد الاستثمار (المقهي)	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
اجمالي الإيرادات	996,720	1,049,640	1,102,560	1,102,560	1,102,560
رواتب واجور	186,000	195,300	205,065	215,318	226,084
مصاريف الصيانة	60,000	63,000	66,150	69,458	72,931
الخدمات الإضافية	64,800	64,800	64,800	64,800	64,800

189,281	189,281	189,281	189,281	189,281*	الإهلاك
553,096	538,857	525,296	512,381	500,081	اجمالي التكاليف
549,464	563,703	577,264	537,259	496,639	صافي الربح

$$* 189,281 \text{ ريال} = (0.1 \times 10,000) + (20\% \times 279,000) + (3.33\% \times 3,978,400)$$

#### تقدير التدفقات النقدية المستقبلية للمشروع

5	4	3	2	1	0	السنة
549,464	563,703	577,264	537,259	496,639		صافي الربح
189,281	189,281	189,281	189,281	189,281		الإهلاك
738,745	752,984	766,545	726,540	685,920		التدفقات النقدية التشغيلية
(30,000)	0	0	0	0	30,000	التغير في رأس المال العامل
					6,667,400	رأس المال المدفوع
6,500,000						القيمة المتبقية للمشروع
7,208,745	752,984	766,545	726,540	685,920	(6,697,400)	التدفقات النقدية للمشروع

#### حساب صافي القيمة الحالية للمشروع

$$NPV = -6,697,400 + \frac{685,920}{(1+0.1)^1} + \frac{726,540}{(1+0.1)^2} + \frac{766,545}{(1+0.1)^3} + \frac{752,984}{(1+0.1)^4} + \frac{7,208,745}{(1+r)^5}$$

$$NPV = 92,888.21$$

يقدم المشروع صافي قيمة حالية موجبة ( $NPV > 0$ ) ويعني ذلك أن المشروع قادر على تغطية تكاليف الاستثمار وتكلفة التمويل وتحقيق إضافة موجبة وبالتالي يمكن قبول إنجاز المشروع.

#### حساب معدل العائد الداخلي للمشروع

$$NPV = -6,697,400 + \frac{685,920}{(1+IRR)^1} + \frac{726,540}{(1+IRR)^2} + \frac{766,545}{(1+IRR)^3} + \frac{752,984}{(1+IRR)^4} + \frac{7,208,745}{(1+IRR)^5}$$

$$IRR = 10.37\%$$

يقدم المشروع معدل عائد داخلي (10.37%) أكبر من معدل العائد المطلوب (10%) ويعني ذلك أن صافي القيمة الحالية للمشروع تكون موجبة إلى حدود معدل العائد الداخلي وعندها تصبح مساوية للصفر.

■ حساب مؤشر الربحية للمشروع

$$PI = \frac{NPV}{CF_0} + 1 = \frac{92,888.21}{6,697,400} + 1 = 1.013$$

يقدم المشروع مؤشر ربحية أكبر من الواحد الصحيح وبالتالي يمكن قبول المشروع.

## حلول التمارين

106

تحليل السوق والاستخدام الأعلى والأفضل



## الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري



### تدريب 1

العقاري؟

1- ما المقصود بتحليل السوق

المقصود بتحليل السوق العقاري هو استخدام مجموعة عملية من الأدوات التحليلية والإجراءات التي تربط المبادئ الأساسية لديناميكيات سوق العقارات بأخذ القرار المحدد والمطلوب. ويتطلب تحليل سوق العقارات عادة طرق إحصائية كمية أو نوعية والتنبؤ لكل من جانب الطلب والعرض. وقد يكون التركيز في التحليل على المستوى الجزئي (مثل تحليل الجدوى لموقع أو عقار معين) أو، على المستوى الكلي مثل التوصيف العام لظروف العرض والطلب في سوق محددة.

2- ما الفرق بين السوق المحددة والسوق الفرعية؟

#### السوق المحددة

السوق المحددة هي سوق يتم تحديدها إما على النطاق الجغرافي (مثل شمال الرياض) أو حسب نوع العقار (المنازل السكنية، المحلات التجارية....)



#### السوق الفرعية

السوق الفرعية هي مجموعة فرعية (ثانوية) من سوق العقارات الأكبر حجمًا.

## تمارين الفصل الأول: مفاهيم أساسية في تحليل السوق العقاري

الجزء الأول: ضع علامة √ للإجابة الصحيحة وعلامة × للإجابة الخاطئة مع تصحيح الخطأ (في حالة الإجابة الخاطئة).

×	1 أسواق الأصول العقارية تُمثل آلية تداول حقوق استخدام الأراضي والمباني تصحيح: أسواق الحقوق العقارية.
√	2 تتأثر القيمة الإيجارية للعقارات بعوامل مرتبطة بسوق الحقوق وسوق الأصول العقارية. تصحيح:
×	3 الأسواق المحددة هي مجموعة ثانوية من سوق العقارات الأكبر حجمًا. تصحيح: الأسواق الفرعية.
√	4 تهدف عملية تجزئة السوق إلى قطاعات إلى تحديد العملاء المستهدفين والتعريف بهم. تصحيح:
×	5 المربعات السكنية والمنازل التقليدية تعتبر أسواق محددة لسوق المنازل (سوق فرعية). تصحيح: المربعات السكنية والمنازل التقليدية تعتبر أسواق فرعية لسوق المنازل (سوق محددة)

الجزء الثاني: اختر إجابة واحدة صحيحة للأسئلة التالية:

- 1/ ما المقصود بالتقسيم السايكوجرافي (Psychographic segmentation) كأحد أساليب تجزئة السوق إلى قطاعات ؟
- أ- تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل سلوك الأفراد.  
ب- تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل نمط الحياة والقيم.  
ج- تقسيم السوق بناء على عوامل تشمل التركيبة الاجتماعية.  
د- تقسيم السوق بناء على بيانات جغرافية.

2/ بماذا يُسمي تقسيم السوق إلى أقاليم، مناطق، مدن وأحياء ؟

- أ- التقسيم الديموغرافي.  
ب- التقسيم السلوكي.  
ج- التقسيم السايكوجرافي.  
د- التقسيم الجغرافي.

3/ أي من العوامل الاقتصادية التالية يؤثر على قيمة العقارات ؟

- أ- مستوي الدخل.  
ب- تكلفة التمويل.  
ج- التضخم.  
د- كل ما سبق.

4/ تشمل دراسة قابلية التسويق:-

أ- تحليل الاقتصاد الجزئي.

ب- تحليل الاقتصاد الكلي.

ج- تحليل كامل السوق.

د- كل ما سبق.

5/ معدلات الإشغال (Vacancy rates) هي مؤشرات:-

أ- تجزئة السوق العقاري إلى أسواق محددة.

ب- تجزئة السوق العقاري إلى أسواق فرعية.

ج- تحليل السوق العقاري.

د- تحليل التركيبة الاجتماعية لمنطقة محددة.

الجزء الثالث: أجب باختصار على الأسئلة التالية:

1. أذكر بإيجاز خطوات تحليل السوق العقاري (6 خطوات).



## الفصل الثاني: الاستخدام الأعلى والأفضل



### تدريب 2

1- ما المقصود بالاستخدام الأعلى والأفضل للعقار؟



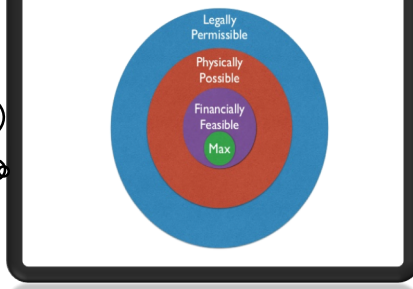
يمكن تعريف الاستخدام الأعلى والأفضل بكونه الاستخدام المرجح للأصل على النحو الممكن مادياً، وبناء على مبررات ملائمة، وعلى النحو الذي يجيزه القانون، ويحقق الجدوى المالية والاقتصادية بما يساهم أعلى قيمة للأصل (العقار)

2- أذكر اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل؟

الجدوى المالية

تحقيق أعلى قدر من الأرباح

### Highest and Best Use



الإجازة القانونية

إمكانية الاستخدام المادي

## تمارين الفصل الثاني: الاستخدام الأعلى والأفضل

الجزء الأول: ضع علامة √ للإجابة الصحيحة وعلامة × للإجابة الخاطئة مع تصحيح الخطأ (في حالة الإجابة الخاطئة).

√	1 الاستخدام الأعلى والأفضل هو الاستخدام الممكن مادياً، وعلى النحو الذي يجيزه القانون ويحقق الجدوى المالية والاقتصادية المطلوبة. تصحيح:
×	2 تُساعد قيمة العقار في تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل. تصحيح: <u>يُساعد الاستخدام الأعلى والأفضل في تحديد قيمة العقار.</u>
√	3 تظهر أهمية تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل خاصة بالنسبة للأراضي البيضاء (فضاء). تصحيح:
×	4 يُحذّر لتحليل الاستخدام الأعلى والأفضل الإجازة القانونية. تصحيح: <u>من الشروط الأساسية لتحليل الاستخدام الأعلى والأفضل الإجازة القانونية.</u>
√	5 بالنسبة للعقارات التجارية يرتبط الاستخدام الأعلى والأفضل بتحقيق أعلى مستوى من الأرباح. تصحيح:

الجزء الثاني: اختر إجابة واحدة صحيحة للأسئلة التالية:

- 1/ ما المقصود بإمكانية الاستخدام المادي كأحد اختبارات الاستخدام الأعلى والأفضل ؟  
أ- تطبيق اللوائح التنظيمية المنظمة.  
ب- الاستعمال المرجح للأصل على النحو الممكن مادياً.  
ج- إمكانية تحقيق أعلى قدر من الأرباح.  
د- كل ما سبق.

2/ في ماذا تكمن أهمية الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار؟

- أ- تحليل السوق العقاري.  
ب- تحليل قابلية تسويق العقار.  
ج- تحديد قيمة العقار.  
د- دراسة الجدوى المالية للعقار.

3/ ما هي خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار ؟

- أ- تقدير القيمة كما لو كانت الأرض بيضاء ثم تقدير قيمتها بما عليها مرافق وتعديلات في الوقت الحالي.  
ب- تقدير قيمة الأرض بما عليها ومرافق وتعديلات ثم تقدير قيمتها لو كانت بيضاء  
ج- تقدير القيمة كما لو كانت الأرض بيضاء ثم تقدير قيمتها كما لو أن عليها مرافق وتعديلات مستقبلاً.  
د- تقدير قيمة الأرض ثم تقدير تكلفة البناء بأسعار اليوم.

- 4/ ماذا يحدث إذا تغيرت أنظمة البناء والعقار موجود سابقا ؟
- أ- لا تعتبر الاستخدامات الحالية للعقار مجازة ويجب تغييرها .
- ب- تعتبر الاستخدامات الحالية للعقار مجازة ولا يجب تغييرها .
- ج- لا تعتبر الاستخدامات المستقبلية للعقار مجازة ويجب تغييرها .
- د- لا شيء مما سبق .

- 5/ ما هي القيود التي يمكن أن تُفرض على استخدام العقار ؟
- أ- قيود بموجب القوانين واللوائح .
- ب- قيود بسبب مساحة وشكل قطعة الأرض .
- ج- حقوق الارتفاق .
- د- كل ما سبق .

#### الجزء الثالث: أجب باختصار على السؤال التالي:

1. أذكر خطوات تقدير الاستخدام الأعلى والأفضل (3 خطوات).
- الخطوة الأولى: تقدير القيمة كما لو كانت الأرض بيضاء
- الخطوة الثانية: تقدير القيمة باعتبار ما على الأرض تحسينات ومرافق في الوقت الحالي
- الخطوة الثالثة: التحديد النهائي للاستخدام الأعلى والأفضل

#### الجزء الرابع: أجب على سؤال التمرين التالي:

يدرس مستثمر إمكانية شراء أرض كبيرة غير مطورة مخصصة حالياً للاستعمال الزراعي. في حالة شراء الأرض وإمكانية تطويرها وتحويلها إلى أرض تجارية. بالاستناد إلى دراسة السوق يمكن إنشاء مشروعين على هذه الأرض: المشروع الأول يتمثل في إنشاء مبني يتكون من مكاتب والمشروع الثاني يتمثل في إنشاء مبني متكون من محلات تجزئة. يمكن تطوير الأرض حسب المعطيات التالية:

البنء	مبني مكاتب	مبني محلات التجزئة
المساحة القابلة للتأجير	100,000 م <sup>2</sup>	80,000 م <sup>2</sup>
الإيجار للمتر المربع الواحد	240 ريال	300 ريال
نسبة المصاريف التشغيلية	40%	50%
متوسط نمو صافي الدخل التشغيلي	5%	5%
معدل الرسملة (العائد المطلوب)	12%	10%
تكلفة البناء للمتر المربع الواحد	1,000 ريال	1,000 ريال

المطلوب تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للأرض

الحل

البنء	مبنى مكئبى	مبنى محلات التجزئة
الإيجار	24,000,000 = 240 × 2م100,000 ريال	19,200,000 = 240 × 2م80,000 ريال
المصاريف التشغيلية	24,000,000 ريال × 40% = 9,600,000 ريال	19,200,000 ريال × 50% = 9,600,000 ريال
التدفقات النقدية	24,000,000 - 9,600,000 = 14,400,000 ريال	19,200,000 - 9,600,000 = 9,600,000 ريال
قيمة المشروع	$(\frac{14,400,000}{0.12}) = 120,000,000$ ريال	$(\frac{9,600,000}{0.10}) = 96,000,000$ ريال
تكلفة بناء المشروع	100,000,000 = 1,000 × 2م100,000 ريال	80,000,000 = 1,000 × 2م80,000 ريال
القيمة المضافة للمشروع	20,000,000 ريال	16,000,000 ريال

الاستعمال الأعلى والأفضل للأرض: إنشاء مشروع مبنى مكئبى

## الفصل الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع

### العقارية



#### تدريب 3

1- أذكر مراحل دراسة الجدوى للمشاريع العقارية؟



- 1- الدراسة التخطيطية
- 2- الدراسة القانونية
- 3- دراسة السوق
- 4- الدراسة الفنية
- 5- الدراسة المالية
- 6- دراسة الجدوى المالية

2- أذكر أهم معايير تقييم الجدوى المالية للمشاريع العقارية

- صافي القيمة الحالية
- معدل العائد الداخلي
- مؤشر الربحية



## تمارين الفصل الأول: دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية

الجزء الأول: ضع علامة √ للإجابة الصحيحة وعلامة × للإجابة الخاطئة مع تصحيح الخطأ (في حالة الإجابة الخاطئة).

√	1 تعتبر دراسة الجدوى العقارية خطوة مبكرة في عملية الاستثمار والتطوير العقاري. تصحيح:
×	2 الدراسة السوقية للمشروع العقاري تتمثل في جمع المعلومات التي تساهم في وصف وفهم خصائص الموقع ومن ثم تحليل تلك المعلومات وطرحها بالاستعانة بالخرائط تصحيح: <u>الدراسة التخطيطية</u>
×	3 تقيم دراسة الجدوى العقارية الأرباح المستقبلية وتضمن عدم فشل المشروع تصحيح: تقيم دراسة الجدوى العقارية الأرباح المستقبلية و <u>تقلل من احتمالية فشل المشروع</u>
√	4 إذا ما تم تقدير التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل أمكن للقائمين على دراسة الجدوى اقتراح الهيكل التمويلي المناسب للمشروع. تصحيح:
×	5 تتضمن الدراسة الفنية دراسة جانب العرض و درجة المنافسة في الأسواق. تصحيح: <u>دراسة السوق</u>

الجزء الثاني: اختر إجابة واحدة صحيحة للأسئلة التالية:

- 1/ ما أهمية دراسة الجدوى الاقتصادية للمشاريع العقارية ؟  
 أ- تقدير الأرباح المستقبلية.  
 ب- المفاضلة بين المشاريع.  
 ج- تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة.  
 د- كل ما سبق.

- 2/ أي مما يلي يعتبر من عمليات الدراسة الفنية ؟  
 أ- دراسة العرض والطلب.  
 ب- دراسة موقع المشروع.  
 ج- تحديد الآلات والمعدات اللازمة.  
 د- دراسة الوضع الاقتصادي للمدينة.

- 3/ ماذا تشمل الدراسة التخطيطية للمشروع؟  
 أ- وصف الموقع.  
 ب- دراسة خصائص الموقع.  
 ج- دراسة الوضع التخطيطي بالمنطقة المحيطة بالموقع.  
 د- كل ما سبق.

4/ على أي أساس يتم حساب معايير تقييم الجدوى المالية للمشاريع العقارية؟

**أ- التدفقات النقدية الحرة.**

ب- صافي الدخل.

ج- الربح قبل الفائدة والضريبة.

د- إيرادات المشروع.

5/ ماذا يجب أخذه بعين الاعتبار لحساب التدفقات النقدية الحرة؟

أ- التدفقات النقدية التشغيلية.

ب- التغير في صافي رأس المال العامل.

ج- رأس المال المدفوع.

**د- كل ما سبق.**

**الجزء الثالث: أجب باختصار على الأسئلة التالية:**

1. ما الفرق بين دراسة السوق ودراسة قابلية التسويق.

تختلف دراسة السوق عن دراسة قابلية التسويق وكلاهما مهم في تكوين رأي بشأن القيمة. وترتكز دراسة السوق على تحليل سوق العقارات بأكمله، بينما دراسة قابلية التسويق تركز على عقار محدد. ويتم إجراء دراسة السوق باستخدام بيانات عامة، ويجري القيام بها مرة واحدة (وبعد ذلك يجري تحديثها بصورة دورية). أما دراسات قابلية التسويق فيتم القيام بها باستخدام بيانات محددة ويجري القيام بها لكل عقار.

**2. أذكر أهداف الدراسة الفنية**

تتضمن الدراسة الفنية كافة الجوانب الفنية والهندسية للمشروع، وتشمل:

- تحديد حجم المشروع والتوسعات المتوقعة

- تحديد الآلات والمعدات الفنية اللازمة لإنجاز المشروع

- التخطيط لسير المشروع: (تسهيل حركة انتقال المواد الخام وموقع الآلات والمعدات والأولويات في الإنجاز)

- تقدير احتياجات المشروع من المواد الأولية والخامات والطاقة المحركة

- تحديد العمالة المطلوبة والمسؤولين عن إنجاز المشروع

- التصميم الهندسي للمشروع

## قائمة المراجع

106

تحليل السوق والاستخدام الأعلى والأفضل

## المنهج 106: تحليل السوق والاستخدام الأعلى والأفضل ودراسة الجدوى

1. تحليل سوق العقارات، الطبعة الثانية، ستيفن فانينغ، MAI (2014) ISBN 978-1-935328-57-5
2. جورج ج كريس، تارين ويب، وجون سنايدر، تقنيات التنبؤ وتحليل السوق: منهج عملي (ويستبورت، كونيتيكت، الولايات المتحدة الأمريكية: الناشر Quorum Books، 1994).
3. مارك مونزو، وليزا فيروسو موسيال، تحليل السوق العام وأعلى وأفضل استخدام (ماسون، أوهايو الولايات المتحدة الأمريكية: الناشر Cengage Learning، 2010، ص 10
4. تحليل السوق للعقارات: مفاهيم وتطبيقات في التقييم وأعلى وأفضل استخدام، 28 نوفمبر 2005، للكاتب ستيفن فانينغ، ISBN-10: 0922154864 ISBN-13: 978-0922154869.
5. التطوير العقاري المهني: دليل إلى الأعمال، الطبعة الثالثة، 1 أبريل 2012. للكاتب ريتشارد بيسير وديفيد هاملتون؛ ISBN-13: 978-0874201635 ISBN-10: 0874201632
6. التنمية العقارية: المبادئ والخطوات العملية، الطبعة الرابعة، 15 ديسمبر 2007، للكاتب مايك مايلز، وغايل بيرنز، ومارك إبلي، ومارك لويس؛ ISBN-10: 0874209714 ISBN-13: 978-0874209716