



Tharaa
Financial
Center



البورصة العقارية السعودية

نقلة نوعية وفرص تطوير كبيرة

تقرير يستعرض واقع السوق العقاري السعودي، وتجارب التقنية العقارية المحلية والعالمية، ويقدم مقترحاً لتوسيع دور البورصة وتعظيم منافعها.

فهرس المحتويات

3	الملخص التنفيذي
5	البورصة العقارية السعودية
6	نظرة عامة على سوق العقارات في المملكة
7	لمحة عن سوق العقار السعودي
10	النظام البيئي لقطاع العقارات في السعودية
11	أساليب بيع العقارات
11	التطبيقات العقارية الرقمية الحالية
13	الحالة الأولى: الأسواق العقارية الإلكترونية (عقار، ساعي، بيوت السعودية)
14	الحالة الثانية: منصة المزاد الإلكتروني (emazad.sa)
15	تحديات إبرام الصفقات العقارية في المملكة
16	نظرة على التجارب العالمية
17	الحالة الأولى: شركة مجموعة زيلو (Zillow Group Inc)
18	الحالة الثانية: أوكشن دوت كوم (auction.com)
19	الحالة الثالثة: بورصة عقارات أستراليا المحدودة، بيكسا (PEXA)
20	الحالة الرابعة: بروبتي بارتنر (Property Partner)
21	التقييم العام للتجارب العالمية
22	البورصة العقارية السعودية (الواقع)
22	محتويات النسخة التجريبية للبورصة العقارية
23	مزايا البورصة العقارية السعودية بصورتها الحالية
23	الخدمات التي لا تشملها البورصة العقارية
24	البورصة العقارية السعودية (المأمول)
24	أولاً: إتاحة أساليب متعددة للبيع وتوفير آلية لاستكشاف السعر من خلال قوى السوق
25	ثانياً: المرونة في قبول طلبات الشراء
26	ثالثاً: توفير المزيد من المعلومات
26	رابعاً: المزيد من آليات ضبط الصفقات
27	خامساً: خفض تكاليف تنفيذ الصفقات
27	سادساً: الربط مع مزودي الخدمات ذات العلاقة
27	سابعاً: الحساب العقاري
27	ثامناً: تقسيم الادوار في إدارة البورصة

المُلخَص التنفيذي

توجت وزارة العدل جهودها الضخمة في رقمنة الوثائق والعمليات العقارية بإطلاق البورصة العقارية السعودية بنسختها التجريبية في السادس عشر من نوفمبر الماضي، وتتركز الأدوار الرئيسية للبورصة في إدارة وتنفيذ عمليات نقل الملكية العقارية وعمليات الرهن العقاري إضافة للعرض المباشر والشفاف لبيانات الصفقات العقارية المبرمة.

وتكتسب هذه المبادرة أهمية إضافية كونها تمس الثروة العقارية، والتي تشكل فئة الأصول الأكثر شيوعاً في المملكة، فوفقاً لشركة ستاتيسستا، فإن القيمة الإجمالية لصناعة العقار، وليس حجم الثروة العقارية، في المملكة العربية السعودية تُقدر بنحو 143 مليار دولار أمريكي في عام 2019م، وذلك بفضل برامج رؤية 2030 التي أولت مشروعات الإسكان والتطوير العقاري اهتماماً كبيراً، حيث تهدف المملكة إلى زيادة نسبة ملكية المنازل من 40% في بداية عام 2015 إلى 70% بحلول عام 2030، وقد صاحب ذلك تسهيلات تنظيمية للحصول على التمويل العقاري للوحدات السكنية الأولى للمواطنين.

ومع ذلك، يواجه الراغبون في شراء العقارات في السوق السعودي مجموعة من التحديات والصعوبات، كحال العديد من الأسواق العقارية حول العالم، ومن أهمها (أ) ضعف المصادقية في البيانات العقارية، حيث يعاني الكثير من الراغبين في شراء العقار من وجود اختلاف جوهري بين المعلومة المعلنة عن العقار وبين الواقع، (ب) تلاعب بعض اللاعبين كالمزايدة الوهمية على العقار بغرض رفع سعره، وعرض عقارات عليها إشكالات قانونية، (ج) الدور السلبي لبعض الوسطاء العقاريين، لاسيما أن المقابل المالي الذي يحصلون عليه يدفعهم إلى الضغط لإتمام الصفقة بأي طريقة ولو كان فيها مضرة على البائع أو المشتري، (د) غياب آليات التحقق من جدية البائع والمشتري لإتمام الصفقة.



ولا شك أن إطلاق البورصة العقارية يأتي لمعالجة العديد من هذه التحديات، بل وسيساهم بشكل فعال في تحقيق المزيد من المنافع والمصالح. **ولقد قمنا في مركز ثراء المالي** باستعراض تطبيقات التقنية العقارية المحلية، الحكومية منها والخاصة، واستقراء التجارب العالمية ذات العلاقة، وقد أصبح جلياً حسب بحثنا أنه رغم تنوع المنصات العقارية الرقمية، إلا أننا لم نجد في العالم بورصة عقارية رقمية متكاملة، حيث تركز كل منصة على مرحلة من مراحل تداول العقارات دون غيرها، ويتضح أن السبب الرئيسي لذلك هو عدم وجود بنية تحتية رقمية مترابطة ومتكاملة للعناصر المكونة للصفقة العقارية في هذه الدول.

إن النجاح الكبير لحكومة المملكة العربية السعودية في التحول الرقمي من خلال أتمتة العديد من الإجراءات الحكومية، ورقمنة كم هائل من الوثائق والبيانات، والترابط المتين بين هذه الأنظمة، يضع المملكة في موقع فريد يمكنها من تأسيس بورصة عقارية متكاملة غير مسبقة وذات كفاءة عالية ترتقي لتطلعات الحكومة الرشيدة وتوقعات المواطنين وتكون أمودجاً ريادياً للعالم أجمع. وفي هذا الإطار، فإننا في مركز ثراء المالي نقدم مقترحنا لتوسيع الدور الذي تقوم به البورصة العقارية من خلال الإقتراحات التالية:

المرونة في قبول طلبات الشراء، وعليه نقترح أن يتم الاكتفاء بالحجز على العربون (15%) من سعر الشراء مثلاً) على المشتري وليس اشتراط توفر المبلغ كاملاً من أجل المشاركة في البورصة.



تنوع أساليب البيع (البيع بسعر محدد، المزاد الملزم، المزاد غير الملزم) وتوفير آلية لاستكشاف سعر العقار من خلال قوى السوق، وذلك لتلبية مختلف احتياجات البائعين.



إضافة مزيد من آليات الضبط، مثل حجب العقار عن البيع من خلال البورصة لمدة معينة إذا تم سحبه من قبل البائع قبل الفترة المحددة للعرض، وتطبيق خوارزميات استقصاء عمليات التلاعب المحتملة.



توفير المزيد من المعلومات، ونعتقد أن توفير معلومات أكثر تفصيلاً (مثل نوع العقار، وإحداثياته، وعمره، وعدد غرفه) إضافة لتوفير صور موثقة سيساعد المشتري على اتخاذ قرارات سليمة وبشكل أسرع.



الربط مع مزودي الخدمات ذات العلاقة، حيث نقترح أن يتم ربط البورصة بالبنوك وشركات التمويل العقاري لتمكينها من إعطاء الموافقة المسبقة لتمويل العقارات.



خفض تكاليف تنفيذ الصفقات، وبفضل رقمنة العمليات نقترح أن تقتصر البورصة على نسبة وساطة بمقدار نصف في المائة (0.5%) من قيمة العقار، وذلك لتغطية تكاليف تشغيل البورصة وصيانتها.



تقسيم الأدوار في إدارة البورصة العقارية، حيث إن البورصة بصورتها المتكاملة تشتمل على مهام وأدوار لا تندرج ضمن اختصاصات وزارة العدل، ولذا نعتقد أنه لابد من إسناد كل دور لأهل الاختصاص.



إنشاء الحساب العقاري، نقترح اشتراط وجود حساب عقاري لمن يرغب الشراء من خلال البورصة، ولذلك لضبط عمليات التحقق من توفر المبلغ اللازم والحجز عليه كما هو معمول به في الأسواق المالية الأخرى.



البورصة العقارية السعودية

أعلن وزير العدل، في مارس 2021، أنه سيتم إطلاق بورصة عقارية رقمية بحلول الربع الرابع من عام 2021. وأشار الوزير إلى أن البورصة ستكون مشابهة لغيرها من البورصات المالية.¹ وفي أغسطس 2021، أوضح المشرف العام على مبادرة رقمنة الثروة العقارية في الوزارة، أن البورصة الجديدة لن تتعارض مع أعمال وسطاء العقارات أو المقيمين أو غيرهم، حيث إن المنصة لن تغطي هذه الخدمات في الوقت الحالي. وأكد المشرف العام أن الوزارة قامت مع جهة استشارية عالمية بإجراء دراسة دولية مقارنة شملت عدة دول منها كندا والمملكة المتحدة وسنغافورة واليونان، إلا إن المملكة تمتلك إمكانات خاصة تمكنها من إطلاق بورصة عقارية متكاملة وفريدة من نوعها، ومن أهم هذه المميزات مركزية العملية العقارية في جهة واحدة، ورقمنة الوثائق والعمليات العدلية، والربط الرقمي مع البنك المركزي ومع نظام أبشر.²

وتعد مبادرة رقمنة الثروة العقارية، والتي تم الإعلان عنها لأول مرة في عام 2017، وتم إطلاقها في عام 2019، النواة الرئيسية للبورصة العقارية الرقمية. وكانت الوزارة قد أعلنت أنه تم رقمنة أكثر من 50 مليون وثيقة عقارية مختلفة في شهر سبتمبر 2021، أي بمعدل 100 ألف وثيقة يومياً تقريباً، في أحد أكبر مباني أعمال الأرشفة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وتهدف الخطة إلى رقمنة 100 مليون وثيقة بنهاية عام 2023.³ وتشمل الوثائق العقارية الصكوك العقارية ومستندات العمليات العقارية ومن أهمها الإفراغ (نقل الملكية) والفرز (تقسيم العقار) والرهونات. وأوضح المشرف العام على مبادرة رقمنة الثروة العقارية أن العدد الإجمالي للصكوك العقارية في المملكة يقدر ما بين 15 و18 مليون صك، منها 4 ملايين صك تم رقمنتها. وأضاف أن مبادرة رقمنة الثروة العقارية قد وفرت العديد من الخدمات مثل رقمنة الصكوك، والسداد الإلكتروني لضريبة التصرفات العقارية، والإفراغ الإلكتروني في غضون 60 دقيقة، وتقسيم الوحدات العقارية في غضون ثوانٍ بدلاً من أشهر. وتعتبر خدمة الإفراغ الإلكتروني أساساً قوياً للبورصة العقارية.⁴

وفي 16 نوفمبر 2021، قامت وزارة العدل بإطلاق النسخة التجريبية للبورصة العقارية السعودية، وحسب الموقع وتصريحات المشرف العام على مبادرة رقمنة الثروة العقارية، فإن البورصة العقارية تهدف لرقمنة عمليات إدارة الثروة العقارية وأهمها ثلاث عمليات: الإفراغ والرهن والفرز، إضافة إلى العرض المباشر والشفاف لبيانات العمليات العقارية.

وفي هذا التقرير، سوف نستعرض المشهد العقاري قبل إطلاق البورصة العقارية السعودية، وسنلقي نظرة على مجموعة من المنصات العقارية العالمية ذات الصلة ونحلل مزاياها وخصائصها، ثم نستعرض البورصة العقارية السعودية بصورتها الحالية، ونختتم التقرير بطرح مجموعة من المقترحات تشكل تصوراً أكثر شمولية لما يمكن أن تصل إليه البورصة العقارية لتحقيق الأهداف الوطنية المرسومة في رؤية 2030 وبرامجها.

1. مقابلة وزير العدل في مقابلة في القناة السعودية الأولى بتاريخ 2 مارس 2021.

2. مقابلة المشرف العام على مبادرة رقمنة الثروة العقارية في قناة سي إن بي العربية بتاريخ 30 أغسطس 2021.

3. مقابلة المشرف العام على مبادرة رقمنة الثروة العقارية في القناة الإخبارية السعودية بتاريخ 2 أكتوبر 2021.

4. المصدر السابق.

◀ نظرة عامة على سوق العقارات في المملكة

تعتبر العقارات هي فئة الأصول الأكثر شيوعاً في المملكة لما تنطوي عليه من مخاطر معتدلة، ولأنها تدر عائدات مستقرة، وتوفر قدراً جيداً من التنوع، ولا تتعرض لتذبذبات حادة يومية كما في البورصات المالية. كما أن الطبيعة الملموسة للأصول والقدرة على التحكم بها تزيد من جاذبيتها. ومع ذلك، فإن الفوائد المأمولة من الاستثمار في العقارات تأتي مصحوبة بمجموعة من العيوب مثل نقص السيولة، والافتقار إلى الوضوح والشفافية، والتكلفة العالية لإتمام الصفقات، والمستوى العالي المطلوب من الفحص والتدقيق قبل تنفيذ الاستثمار.

ويشهد سوق الإسكان السعودي على وجه الخصوص ازدهاراً غير مسبوق مع زيادة عدد المشترين لأول مرة، نتيجة تطوير مشاريع إسكان ضخمة في كل من القطاعين العام والخاص. علاوةً على ذلك، ساهمت جهود المملكة لتنويع اقتصادها غير النفطي في إطلاق مشاريع عقارية كبرى في مجالي الترفيه وخدمات الضيافة. وبصفة عامة، يأتي هذا النمو الإيجابي كذلك نتيجة لمشاركة القطاع الخاص.

ووفقاً لشركة ستاتيسا، فإن القيمة الإجمالية لقطاع العقار في المملكة العربية السعودية، وليس الثروة العقارية، تُقدّر بنحو 143 مليار دولار أمريكي في عام 2019م، ومن المتوقع أن تنمو بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 3% حتى عام 2023م⁵، وذلك بفضل التنفيذ السلس لبرنامج التحول الوطني في إطار رؤية 2030 مع وجود تركيز كبير على مشروعات التطوير العقاري، حيث قدرت مؤسسة نايت فرانك المتخصصة في أبحاث الشرق الأوسط أن رؤية المملكة 2030 نتج عنها ما يقارب تريليون دولار أمريكي من المشاريع العقارية والبنية التحتية، وهذا يمثل ثلث الإنفاق المخطط له⁶. إن هذا التطور الكبير والملموس يضع السوق العقاري السعودي على رادار المستثمرين الدوليين، لاسيما في ظل الإصلاحات التنظيمية الجديدة التي تهدف إلى إزالة المعوقات وتفعيل المبادرات المتعلقة بتسهيل الحصول على التمويل العقاري.

وتهدف المملكة العربية السعودية إلى زيادة نسبة ملكية المنازل من 40% في بداية عام 2015 إلى 70% بحلول عام 2030⁷. وتخطو المملكة خطوات حثيثة في سعيها لتحقيق هذا الهدف الطموح، حيث تم إطلاق برنامج الإسكان في عام 2017 وأُسند إلى مسؤوليه مهمة زيادة المعروض من الوحدات السكنية ذات الأسعار المعقولة وزيادة نسبة ملكية المواطنين للمنازل. كما حددت الحكومة هدفاً يتمثل في زيادة التمويل العقاري من 290 مليار ريال في عام 2017 إلى 502 مليار ريال في عام 2020، وتخفيض متوسط أسعار العقارات السكنية من 10 أضعاف متوسط الدخل السنوي في عام 2015 إلى 5 أضعاف متوسط الدخل⁸. كما يهدف البرنامج إلى رفع معدل النمو السنوي لقطاع العقارات إلى 7%. وقد قرر البنك المركزي السعودي رفع الحد الأقصى لنسبة التمويل إلى قيمة العقار، المنصوص عليها في المادة 12 من اللائحة التنفيذية لنظام التمويل العقاري، من 85% إلى 90% للوحدات السكنية الأولى للمواطنين⁹.

5. القيمة المتوقعة لصناعة العقار في المملكة العربية السعودية من 2019 إلى 2023، ستاتيسا.

6. رؤية 2030 تستثمر ما يقارب من 1 تريليون دولار أمريكي من المشاريع العقارية والبنية التحتية، نايت فرانك.

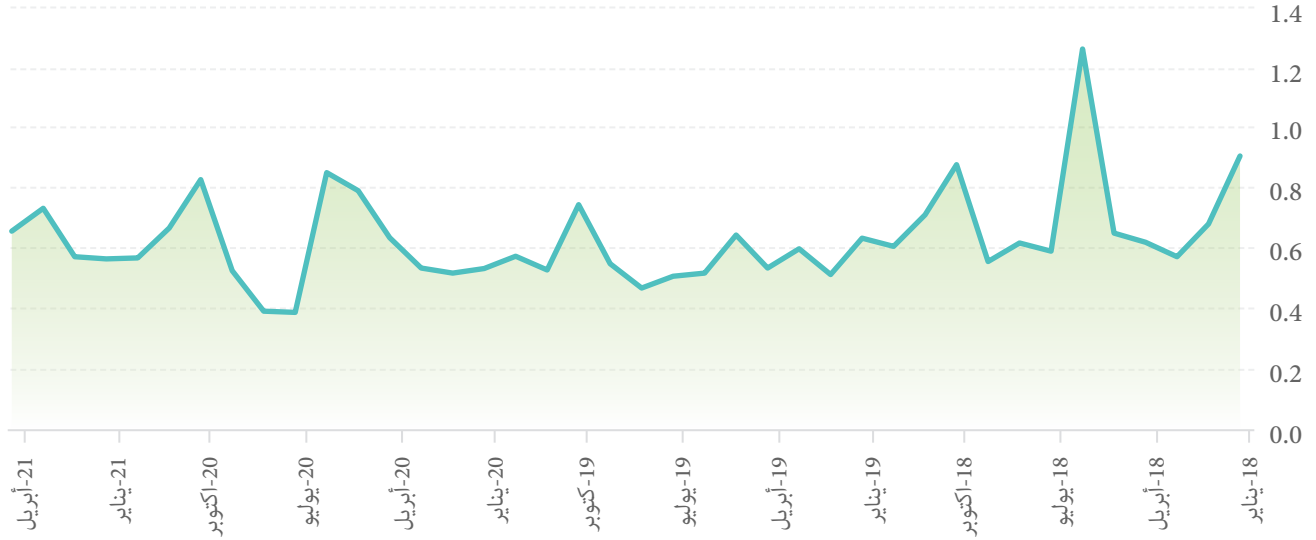
7. وثيقة برنامج الإسكان، أحد برامج رؤية المملكة 2030.

8. المصدر السابق.

9. إعلان مؤسسة النقد رفع الحد الأعلى لنسبة مبلغ التمويل إلى قيمة المسكن للتمويل العقاري بتاريخ 1 نوفمبر 2018.

لمحة عن سوق العقار السعودي

متوسط قيمة الصفقة (مليون ريال)



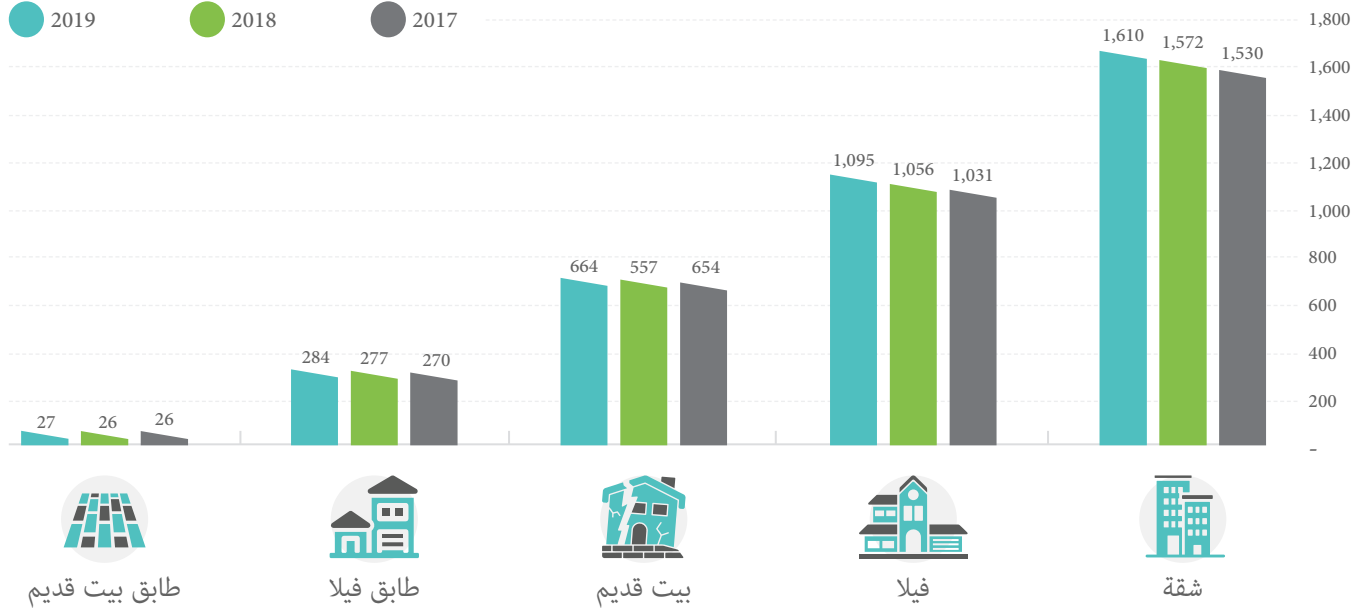
المصدر: وزارة العدل

اتجاه المعاملات العقارية (مليار ريال)



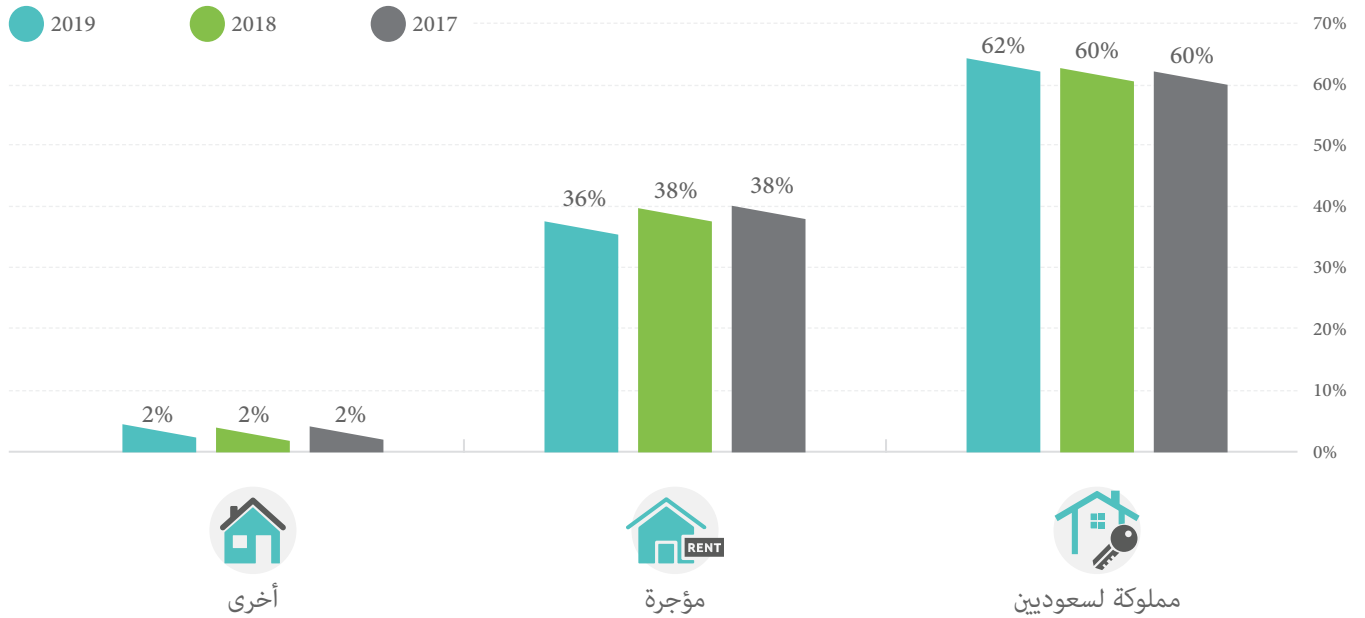
المصدر: وزارة العدل

العقارات المملوكة / المؤجرة حسب النوع



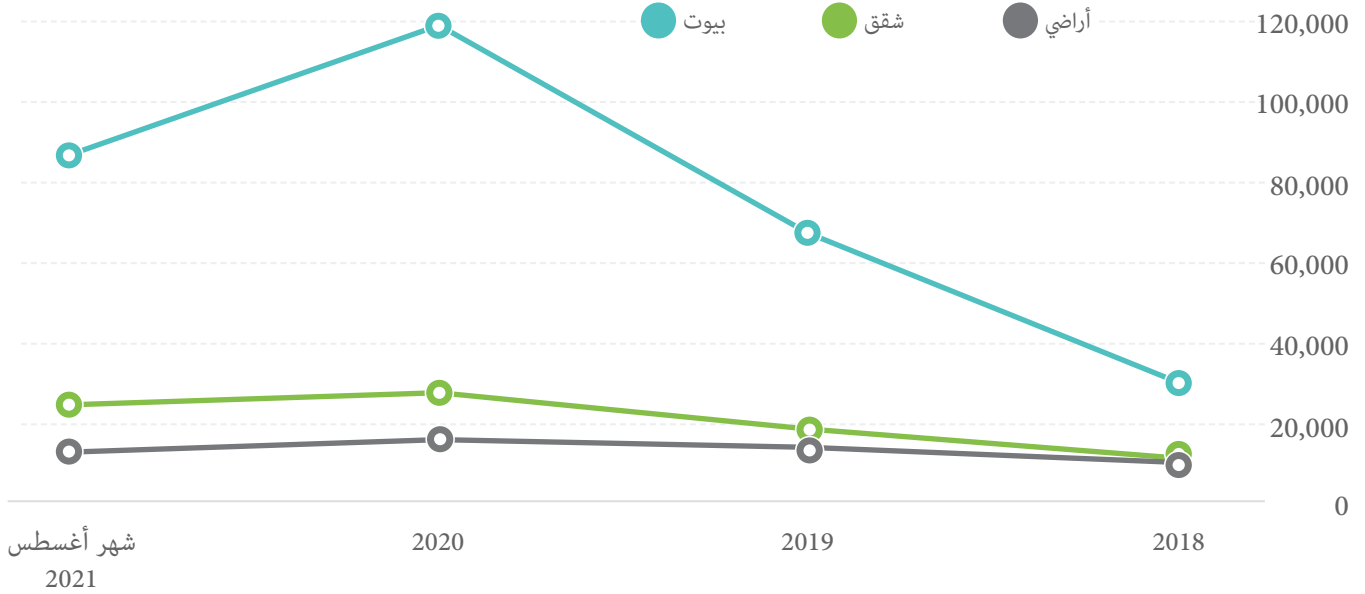
المصدر: وزارة الشؤون والقروية والإسكان

ملكية العقارات السعودية



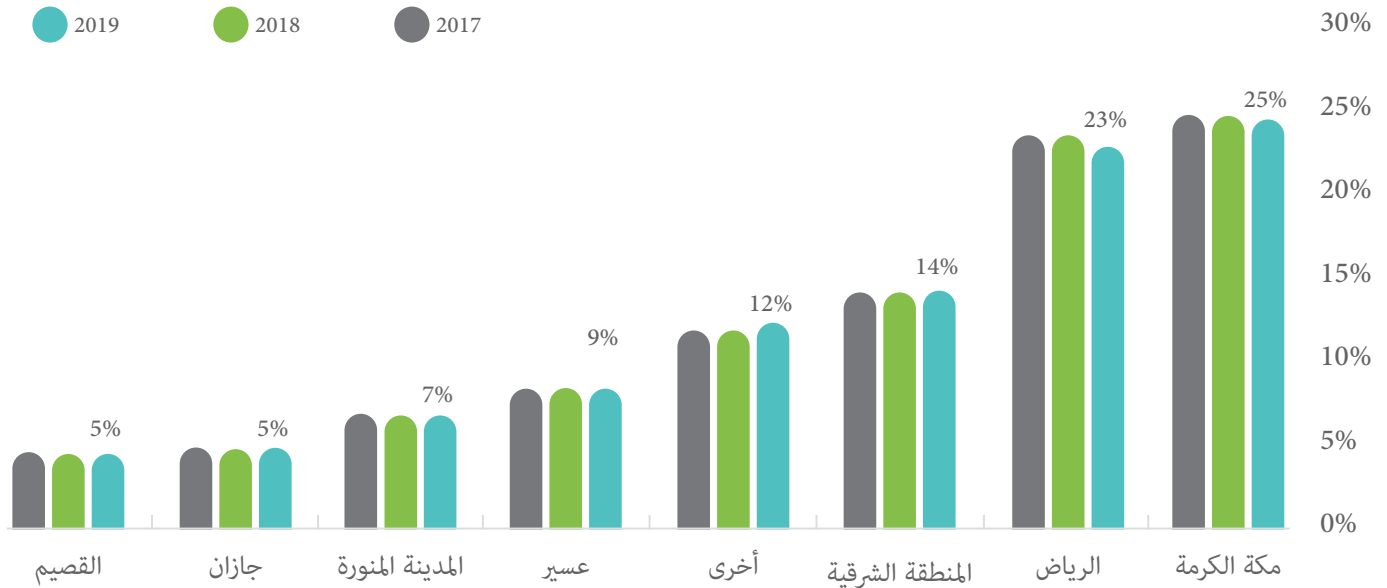
المصدر: وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان

قروض الرهن العقاري حسب نوع العقار



المصدر: ساما

توزيع العقارات حسب المنطقة



المصدر: وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان

النظام البيئي لقطاع العقارات في السعودية

تتمثل أبرز الجهات الفاعلة في سوق العقارات في السعودية في الجهات التالية:

- الهيئة العامة للعقار، ويتمثل غرضها الرئيسي في «تنظيم العمل العقاري غير الحكومي والإشراف عليه وتطويره لرفع كفاءته وتشجيع الاستثمار فيه»، ويحدد تنظيم الهيئة 18 صلاحية للهيئة تشمل إصدار الترخيص للأنشطة العقارية والإشراف عليها ووضع وتشجيع الاستثمار العقاري وتوفير البيئة المناسبة للمنافسة العادلة في القطاع وإنشاء بوابة إلكترونية للبيانات العقارية ومراقبة المؤشرات العقارية المختلفة بما يحقق التوازن والاستقرار.¹⁰
- الهيئة العامة لعقارات الدولة، المعروفة سابقاً باسم إدارة أملاك الدولة، والتي كان لديها في السابق صلاحيات محدودة لكنها خضعت لتغييرات هائلة في عام 2018، ويتركز دورها في الحفاظ على عقارات الدولة ورفع كفاءتها الإنتاجية والاقتصادية عبر حلول ابتكارية.¹¹
- وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان، وهي المسؤولة عن تخطيط، وتنظيم، وتسهيل الإجراءات لتحفيز الإمدادات للقطاع العقاري. وتخصص الوزارة الأراضي والأعمال اللازمة لتطوير أصول كل من القطاعين العام والخاص من خلال إشراك شركات تطوير عقاري من القطاع الخاص.
- صندوق الاستثمارات العامة هو طرف مهم آخر يتمثل دوره الأساسي في إدارة صندوق الثروة السيادية للمملكة والذي بدوره يقوم بتمويل مشروعات البناء الضخمة للدولة.
- صندوق التنمية العقارية، وهو ذراع الحكومة للتمويل التابع لوزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان. وفي السنوات القليلة الماضية، اتبع «صندوق التنمية العقارية» سياسة تمويل مندفعة، تماشياً مع رؤية 2030 لزيادة معدل ملكية المواطنين للمنازل.
- الشركة السعودية لإعادة التمويل العقاري، والتي أسسها صندوق الاستثمارات العامة في عام 2017 للمساهمة في تطوير سوق تمويل الإسكان لتحقيق أهداف رؤية 2030. وتتطلع الشركة إلى زيادة السيولة في سوق التمويل العقاري، وتوفير حلول لإدارة رؤوس الأموال والمخاطر للممولين بهدف تعزيز خياراتهم التمويلية.¹²

10. تنظيم الهيئة العامة للعقار.

11. الموقع الإلكتروني للهيئة العامة لعقارات الدولة.

12. الموقع الإلكتروني للشركة السعودية لإعادة التمويل العقاري.



أساليب بيع العقارات



في الوضع الحالي، هناك أسلوبان رئيسيان يمكن من خلالهما بيع العقارات: الأول أسلوب العرض والطلب، والثاني أسلوب المزاد، ويمتاز كل أسلوب منهما بمزايا مختلفة تجعله مناسباً لحالات محددة.

ففي أسلوب العرض والطلب، يعرض المالك عقاره للبيع بسعر محدد، ويمكن للمشتري أن يقبل الشراء بهذا السعر أو يتقدم بطلب شراء بسعر أقل، وحينها يمكن البائع القبول أو الرفض. وفي بعض الأحيان، لا يحدد البائع سعراً، ويترك المجال للتفاوض، فإذا تقدم أحد المشتريين بطلب يناسب البائع قبل الطلب. وفي كل الحالات، يمكن للبائع والمشتري الانسحاب من الصفقة قبل إتمامها في أي مرحلة من المراحل.

وفي المقابل، يتبع أسلوب البيع بالمزاد طريقة أخرى لتحقيق أهداف مختلفة، حيث لا يتم تحديد سعر البيع، مع إمكانية تحديد حد أدنى للبيع، ويترك المجال للراغبين بالشراء بالمزايدة ضمن مدة زمنية محددة، بحيث يُقدّم كل مزايّد سعراً أعلى من السعر الذي قبله، ثم يتم البيع بأفضل طلب شراء (أعلى سعر)، ويعتبر البيع ملزماً.

التطبيقات العقارية الرقمية الحالية



تكتسب تطبيقات التقنية شعبية كبيرة نظراً للكفاءة التي تحققها والراحة التي توفرها للمستخدمين. وقد ساهمت عدة عوامل في تحقيق قفزة كبيرة في استخدام هذه التطبيقات في المملكة العربية السعودية، منها (أ) جودة البنية التحتية الرقمية مع إنترنت موثوق وعالي السرعة (ثالث أسرع شبكة إنترنت في العالم)، (ب) ارتفاع نسبة التمدن (84% من السكان)، (ج) انتشار الهواتف المحمولة (أكثر من 100% من عدد السكان)، و(د) ارتفاع مستخدمو وسائل التواصل الاجتماعي النشطون (79% من السكان).

وقد ساهم القطاع الحكومي والقطاع الخاص في طرح مجموعة من الحلول التقنية العقارية (PropTech)، وقد تركزت حلول القطاع الخاص الحالية في أربع مجالات رئيسية يمكن تلخيصها في الجدول رقم (1).



جدول 1: أهم منصات التقنية العقارية في المملكة العربية السعودية

الخدمة	الوصف	أمثلة على بعض المنصات
السوق العقاري الرقمي	منصات إلكترونية تعرض العقارات المتاحة للبيع أو الإيجار داخل المملكة.	عقار، ساعي، بيوت السعودية
المزاد العقاري الرقمي	منصة إلكترونية توفر خدمة المزاد الإلكتروني للعقارات.	المزاد الإلكتروني
الفحص الهندسي	منصة إلكترونية تربط العملاء الراغبين بإجراء فحص لجودة العقارات قبل شرائها بمجموعة من المهندسين الفاحصين المعتمدين	تأكد، عاين
تحليل البيانات العقارية	منصات تفاعلية توفر مؤشرات عقارية ومعلومات متنوعة عن السوق العقاري السعودي وذلك باستخدام ذكاء الأعمال والذكاء الاصطناعي.	متون للتقنية، سهيل

بينما تركزت مساهمة القطاع الحكومي في هذا المجال بالحلول الرقمية المقدمة من الوزارات ذات العلاقة بالشأن العقاري، وهما وزارة العدل ووزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان. وتقدم وزارة العدل خدماتها الإلكترونية من خلال بوابة ناجز، والتي تشمل 131 خدمة حتى كتابة هذا التقرير، منها 7 خدمات للرهن والعقارات، وهي: توثيق رهن العقار، وإصدار صك بدل مفقود/تالف، والإفراغ العقاري الإلكتروني، والتحقق من الملكية العقارية وإصدار الهوية العقارية، واستعراض الرهن الخاصة بالمستخدم، واستعراض العقارات الخاصة بالمستخدم، وتحديث الصكوك.

أما وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان، فقد أطلقت العديد من المنصات الإلكترونية ذات العلاقة بالشأن العقاري، وأهمها (1) منصة سكني، والتي توفر مجموعة من الحلول لتمكين المواطنين من تملك المنازل، و(2) منصة المستشار العقاري، والتي تقدم الاستشارة للمواطنين لاختيار أفضل حلول التمويل العقاري، و(3) منصة ملاك، والتي تساعد على تنظيم العلاقة بين ملاك وشاغلي الوحدات السكنية ذات الملكية المشتركة من خلال وضع اللوائح وآليات الرقابة وخدمات إدارة الممتلكات والمرافق ذات الصلة، و(4) منصة إيجار، والتي تنظم العلاقة بين أطراف عقد الإيجار وتقوم بتوثيق عقود الإيجار، و(5) منصة إتمام، والتي تقدم الخدمات الإلكترونية للمطورين العقاريين لتمكينهم من متابعة معاملاتهم خلال المراحل المختلفة لمشاريع التطوير العقاري، و(6) منصة بناء، والتي تتيح للمطورين والمقاولين العديد من الفرص والمشاريع لبناء وحدات سكنية في مختلف مناطق المملكة، و(7) منصة وافي، والتي توفر الخدمات المتعلقة بأنشطة البيع على الخارطة. و(8) منصة البناء المستدام، والتي توفر عدداً من الخدمات التي تساهم في استدامة الوحدات السكنية من خلال فحص جودة المباني وتقييم استدامتها وفحص جودة التزام المقاولين بالتصنيف.

ونظراً لأن المنصات الإلكترونية التي توفر سوقاً عقارياً أو مزاد عقارياً هي الأقرب لموضوع تقريرنا هذا، فإننا سنسلط الضوء عليها بمزيد من التفصيل من خلال دراسة الحاليتين التاليتين.

الحالة الأولى: الأسواق العقارية الإلكترونية (عقار، ساعي، بيوت السعودية)

ما هي؟

هي منصات إلكترونية يلتقي فيها الراغبون في بيع العقارات أو شرائها أو تأجيرها أو استئجارها، وتختص هذه المنصات في العقارات داخل المملكة العربية السعودية، وتتيح لعارض العقار أن يضيف معلومات تفصيلية عن العقار بما في ذلك نوع العقار (فلة، شقة، أرض) ومساحته وعدد الغرف ودورات المياه، مع إمكانية إضافة صور العقار وتحديد موقعه على الخريطة وإمكانية التواصل المباشر مع مالك العقار.

المزايا المتوفرة في هذه المنصات (تتفاوت بين المنصات):

- سهولة عرض العقارات للبيع، مع إمكانية إضافة العديد من التفاصيل عن العقار بما في ذلك صور العقار.
- سهولة البحث في العقارات وإمكانية الفلترة بناء على مواصفات العقار، مع إمكانية الحصول على تنبيهات عند توفر عقار يوافق مواصفات تم البحث عنها سابقاً.
- عرض الخدمات المتاحة بالقرب من العقار مثل المستشفيات والمدارس ونحوها.
- عرض توجهات السوق والعقارات الأكثر بحثاً في مدينة ما.

العيوب التي تشوب هذه المنصات (تتفاوت بين المنصات):

- غياب أدوات التحقق من صحة بيانات العقارات المعروضة، إذ يلاحظ تفاوت جوهري في المعلومات المعروضة والواقع في العديد من الحالات.
- تلاعب كثير من البائعين والوسطاء لغرض رفع سعر العقار.
- عدم الربط مع الجهات ذات العلاقة لإتمام الصفقات، مثل أنظمة المدفوعات والإفراغ العقاري.
- غياب آليات التحقق من جدية البائع والمشتري وآليات الإلزام بإتمام الصفقة بعد الاتفاق على السعر.

المصدر: مركز ثراء المالي، منصة عقار، منصة ساعي، منصة بيوت السعودية



الحالة الثانية: منصة المزاد الإلكتروني (emazad.sa)

ما هي؟

أحد الحلول التقنية من شركة ثقة والتي تقوم بتمكين المشتريين من المشاركة في تقديم عروض الشراء إلكترونياً دون الحاجة للحضور لمقر المزاد، كم تمكنهم من إتمام التعاملات المالية بشكل إلكتروني وبما يتوافق مع قوانين إقامة المزادات والبيع والشراء في المملكة العربية السعودية، وتقدم المنصة خدماتها للجهات الحكومية والخاصة على حد سواء، وهي أحد شركاء بوابة ناجز التابعة لوزارة العدل.

آلية عمل المنصة:

يشترط لمن يرغب في المشاركة في مزاد ما، أن يقوم بسداد مبلغ الملاءة المالية (العربون) من محفظته في المنصة، والتي يتم شحنها بالتحويل من الحساب البنكي، ولكل مزاد مبلغ ملاءة مالية خاص به، يتم تحديده بناء على القيمة التقديرية للعقار. وبعد سداد مبلغ الملاءة المالية، يمكن المشارك أن يقدم طلب شراء، علماً بأن المزايدة تتم بالحد الأدنى للمزايدة، وهو عبارة عن المبلغ الثابت المحدد لكل مزايدة، وسيظهر للمشارك إلكترونياً جميع المزايدات التي تتم على العقار. ويمكن للمشارك الانسحاب من المزاد في حال لم يكن صاحب المزايدة الأعلى. ويتم التمديد بشكل آلي في حال وجود مزايدات في الدقائق الأخيرة من نهاية المزاد، كما يمكن للمسوق المسؤول عن المزاد تمديده بشكل يدوي.

وعند انتهاء المدة المحددة للمزاد، يتم إرجاع مبالغ الملاءة المالية تلقائياً لمحافظ المزايدة الذين لم ترسوا عليهم المزايدة، وتتم ترسية المزاد على صاحب أعلى مزايدة، بشرط تحقيقها الحد الأدنى للسعر التقديري، فإذا لم تحقق الحد الأدنى لا تتم الترسية. وفي حال الترسية، يتم إصدار فاتورة سداد وإرسالها إلى جوال المزايدة لتسديد المبلغ المتبقي من قيمة العين، بعد خصم العربون الذي تم دفعه مسبقاً، خلال مدة لا تتجاوز 10 أيام عمل. وفي حال عدم رغبة المزايدة في سداد مبلغ الشراء بعد ترسية المزاد، فإنه يتحمل تكاليف إعادة إقامة المزاد وفرق السعر الذي يتم به البيع في المزاد الجديد.

مزايا المنصة:

- تسهيل المشاركة في أي وقت ومن أي مكان، حيث إن المزايدة متاحة على مدار اليوم حتى انتهاء مدة المزاد.
- الشفافية، وذلك من خلال عرض جميع عروض الشراء إلكترونياً للعموم.
- إتاحة المشاركة في المزادات للجميع.
- توفير حلول رقمية لإثبات توفر العربون عن طريق شحن المحفظة الإلكترونية.
- توفير وسائل سداد إلكترونية عند ترسية المزاد على صاحب أعلى مزايدة.

تحديات إبرام الصفقات العقارية في المملكة

كحال العديد من الأسواق العقارية حول العالم، تشوب الصفقات العقارية مجموعة من الإشكالات والتحديات العملية، **قمنا في مركز ثراء المالي** باستقراء أبرز هذه التحديات وتلخيصها في النقاط التالية:

أولاً: عدم المصادقية في بيانات العقار

يعاني الكثير من الراغبين في شراء العقار من اختلاف المعلومة المعلنة عن العقار عن الحقيقة، سواء كان الإعلان من خلال التطبيقات العقارية أو من خلال المكاتب العقارية. فعلى سبيل المثال لا الحصر: (أ) يقوم البعض بعرض عقار بسعر محدد، ثم عند التواصل معه يذكر سعراً آخر، (ب) والبعض يقوم بعرض عقار في حي معين مرغوب، وعند التواصل معه يفيد بأن العقار موجود في حي آخر، (ج) كما يجد العديد من المشتريين أن صور العقار المعروضة غير دقيقة ومختلفة بشكل كبير عن العقار الفعلي. علاوة على ذلك، لا يمكن للمشتري التحقق من دعوى بعض البائعين بوجود مشتري آخر عرض شراء العقار بسعر ما أكثر من السعر المعروض.



ثانياً: تلاعب بعض اللاعبين:

تعاني السوق العقارية من ممارسات غير أخلاقية من بعض اللاعبين، منها (أ) المزايدة الوهمية على العقار بغرض رفع سعره، وذلك لمصلحة البائع ومصلحة الوسيط العقاري، إذ إن نسبة السعي مربوطة بسعر العقار، و(ب) عرض عقار عليه نزاع قانوني أو غير مسجل في وزارة العدل.



ثالثاً: الدور السلبي لبعض الوسطاء العقاريين

يلعب الوسطاء العقاريون دوراً رئيسياً في الوقت الحالي، ولكن طبيعة المقابل المالي الذي يحصلون عليهم يدفعهم إلى محاولة إتمام الصفقة بأي طريقة، ولو كان على حساب البائع أو المشتري، وذلك للحصول على السعي من الصفقة. علاوة على ذلك، يعرض بعض الوسطاء عقارات دون أخذ موافقة ملاكها، موهمين بذلك الراغبين بالشراء بأن العقار متاح للبيع، فإذا حصلوا على طلب شراء توجهوا للمالك لإقناعه بالبيع، مما ينتج عنه تضليل للمشتري وتضييع لوقته لا سيما إذا رفض المالك بيع العقار. إضافة إلى ماسبق فإن كثير من الصفقات العقارية لا تتم بسبب التنازع على رسوم البيع (السعي).



رابعاً: تحديات فنية:

يواجه الراغبون في شراء العقارات مجموعة من التحديات الفنية عند البحث عن العقار، فأحياناً يتأخر البائع في حذف الإعلان بعد بيع العقار، وبعد التواصل معه يفيد بأن العقار تم بيعه، وأحياناً يفيد البائع بأنه تراجع عن البيع، وهذا بلا شك يتسبب في تضييع أوقات المشتريين وتخيب آمالهم، في ظل عدم وجود آلية تمنع البائع غير الجاد من عرض بضاعته.



◀ نظرة على التجارب العالمية



يتنوع المشهد العالمي بالنسبة للمنصات العقارية الرقمية من حيث نوع الخدمات المقدمة، ونوع الأصول العقارية المشمولة، ونوعية المشاركين فيها، حيث توفر بعض المنصات سوقاً رقمية يلتقي فيها البائعون والمشترون، وبمجرد أن يجد المشتري عقاراً مثيراً لاهتمامه، يتعين عليه الاتصال بالبائع وإكمال المعاملة خارج المنصة، في حين يوفر نوع ثانٍ من المنصات خدمة المزاد الرقمي، حيث تتم المزايدة داخل المنصة، وحين يفوز المشتري بالمزايدة، يتم إتمام الصفقة ونقل الملكية خارج المنصة. أما النوع الثالث من المنصات فإنه يعمل على تيسير إتمام الصفقة ونقل الملكية بطريقة رقمية، وتأتي مساهمة هذه المنصات بعد أن يكون البائع والمشتري قد توصلا إلى اتفاق خارج المنصة. أما النوع الرابع فهو منصات التمويل الجماعي للملكية العقارية، والذي يتيح للأفراد امتلاك جزء من عقار واحد أو الاستثمار في محافظ عقارية، ويحصل المستثمرون على الإيجارات فترة امتلاكهم للعقار، كما يمكنهم إدراج حصصهم لإعادة البيع في المنصة. وتتمتع بعض هذه المنصات بمظهر البورصة من حيث توفير أفضل سعر للعرض وأفضل سعر للطلب لكل سهم من العقار (تدعى أحياناً بريكس) وكذلك توفير مؤشر عام للسوق يشمل جميع العقارات المدرجة في البورصة.

في هذا التقرير، قمنا بمراجعة العديد من المنصات العقارية واخترنا أربعة أمثلة منها، يمثل كل منها نوعاً مختلفاً من المنصات. الحالات الأربعة التي سنغطيها في الصفحات التالية هي منصة زيلو (Zillow)، ومنصة أوكشن دوت كوم (auction.com)، وبورصة عقارات أستراليا المحدودة (Property Exchange Australia Limited)، ومنصة بروبرتي بارتر (Property Partner). وسوف ينصب تركيزنا على الميزات والآليات الرئيسية المستخدمة في كل منصة.

زيلو دوت كوم (Zillow.com) هو سوق أمريكي للعقارات على شبكة الإنترنت تم إطلاقه في عام 2006 للربط بين مشتري وبائعي العقارات، ويحقق إيراداته عن طريق بيع الإعلانات على موقع الشركة الإلكتروني. ويوفر الموقع معلومات أساسية عن المنازل المدرجة في الموقع، مثل المساحة وعدد غرف النوم ودورات المياه، كما يقدم الموقع العديد من الخدمات الأخرى مثل تقدير قيمة المنازل، وتغيرات القيمة خلال فترة زمنية معينة، وصور جوية للعقارات، بالإضافة إلى أسعار المنازل المشابهة في المنطقة.

خلال عام 2018، قررت زيلو التطور لتتحول من سوق للبحث على العقارات لتصبح مشاركة نشطة في السوق العقاري من خلال إطلاق منصات تسهل على الشركة تحقيق التكامل الأفقي والرأسي لمراحل المعاملات العقارية المختلفة. ونتج عن ذلك إطلاق عدة خدمات (انظر الجدول رقم 2). علاوةً على ذلك، استحوذت الشركة في أكتوبر 2021 على منصة وقت العرض (Showing Time)، وهي منصة إلكترونية لتحديد مواعيد لمشاهدة المنازل المرغوبة، بمبلغ 500 مليون دولار أمريكي.

جدول 2: نظرة عامة موجزة عن منتجات زيلو المتكاملة

الوصف	العلامة التجارية
سوق إلكتروني للإعلان عن بيع، وشراء، وتأجير، وتمويل المنازل والشقق.	زيلو دوت كوم (Zillow.com)
يوفر التمويل للمشتريين المؤهلين لشراء منازل.	زيلو لقروض المنازل (Zillow Home Loans)
توفر خدمات التحقق من صك العقار وبياناته، وتقدم تأميناً يضمن صحة الصك. كما توفر خدمات إتمام الصفقات والتي تشمل إعداد وتقديم مستندات إتمام الصفقة، وإدارة المدفوعات (التحصيل والتوزيع) من خلال حساب طرف ثالث.	زيلو لخدمات إتمام الصفقات (Zillow Closing Services)
خدمة للشراء الإلكتروني تتيح للبائعين الحصول على عرض نقدي من «زيلو»، بمتوسط رسوم خدمة تبلغ 7.5% ورسوم بيع تبلغ 6% من سعر البيع. وبدأت عروض «زيلو» تقديم خدماتها في عام 2018 وأصبحت تعمل حالياً في 25 مدينة أمريكية. وفي 18 أكتوبر 2021، علقت زيلو مؤقتاً صفقات شراء المنازل الجديدة حتى نهاية عام 2021 بسبب تراكم أعمال تجديد المنازل وقيود متعلقة بالطاقة الاستيعابية.	عروض زيلو (Zillow Offers)
كيان مرخص للوساطة العقارية لتيسير تنفيذ معاملات عروض زيلو.	زيلو للمنازل (Zillow Homes Inc)
تقدم حلولاً للوسطاء العقاريين، بما في ذلك (أ) الإعلان، عن طريق إدراج اسم الوسيط بجوار العقارات التي يدرجها على الموقع وأسفل قوائم العقارات الأخرى في منطقته، و(ب) برنامج لإدارة الوساطة، و(ج) دورات تدريبية وحلقات تعليمية.	زيلو للوسطاء (Zillow Premier Agent)
توفر سوقاً للمستأجرين للبحث عن العقارات، وطلب الجولات التفقدية، والتقديم على الخدمة، ودفع الإيجار من خلال المنصة.	زيلو للإيجارات (Zillow Rentals)
خوارزمية زيلو لتقييم العقارات، وتعتمد دقتها على مدى توافر البيانات في المنطقة التي يقع فيها المنزل. ووفقاً لزيلو، فإن وسيط معدل خطأ الخوارزمية في تقييم المنازل المعروضة للبيع يبلغ 1.9% على مستوى الولايات المتحدة، بينما يبلغ وسيط معدل الخطأ للمنازل غير المعروضة للبيع 6.9%.	زيلو للتقييم (Zestimate)

منصة مزاد عقاري إلكتروني مقرها الولايات المتحدة، توفر لمستخدميها رقمنة شاملة لإجراءات بيع العقارات التي تعثر أصحابها عن سداد تمويلاتهم العقارية. وقد حقق الموقع مبيعات قدرها 52 مليار دولار وباع 451 ألف عقار حتى الآن. ويضم الموقع 6.3 مليون مستخدم مسجل مع وجود 16 ألف عقار متاح للبيع حالياً. ويعمل في الشركة ما يزيد على 700 موظف يساهمون في تنظيم 10 آلاف مزاد سنوياً في جميع ولايات أمريكا الخمسين.

ويعمل الموقع على تيسير بيع العقارات المتعثرة لقاعدة المشتركين فيه. حيث يمكن المشتري أن يزايد على العقار ويشتريه من خلال منصة الموقع. ويوفر الموقع للمشتريين البيانات الأساسية للعقار إضافة لبرامج تدريبية ودعم فني طوال عملية البيع، كما يوفر للبائعين أدوات للتسويق، وأنظمة البيانات الذكية، ورؤى وأفكاراً لبيع الأصول بشكل سريع. وعلاوة على ذلك، توفر المنصة للمشتريين بيانات العديد من المزادات غير الإلكترونية للعقارات المتعثرة لتسهيل عملية البحث لمستخدمي المنصة. كما أن المنصة تضمن أن المشاركين في المزادات هم كيانات صحيحة وحقيقية، وتلغي الحاجة إلى الكثير من الأوراق المطلوبة لشراء العقارات.

وتقوم المنصة بفرض مجموعة من الآليات لضمان جدية البائع والمشتري، فعلى سبيل المثال، يتعين على المشتري أن يقوم بدفع وديعة مزايدة قدرها 2500 دولار أمريكي عند التسجيل في أي مزاد. ويخصص المبلغ فقط في حالة عدم وفاء المشتري بالتزامات ما بعد المزاد. كما يجب على المشتري الذي يفوز بالمزاد أن يقدم وثيقة تثبت توفر مبلغ الشراء لديه أو دفع عربون بمقدار 5% من سعر الشراء. وإذا انسحب البائع بعد فوز المشتري بالمزاد، فإنه يلزمه دفع رسوم إلغاء قدرها 2500 دولار.

إلا أن المنصة يشوبها بعض العيوب، أهمها ما يلي:

أ. تضارب المصالح: تقوم المنصة أحياناً بالمزايدة نيابة عن البنك المستفيد من بيع العقار المتعثر حتى يصل سعر العقار إلى الحد الأدنى الذي يقبل به البنك، وهذا الأمر يؤدي إلى تضارب في المصالح بين مزود الخدمة والمشتري الذي قد ينتهي به الأمر إلى دفع سعر أعلى للعقار وذلك لاعتقاده بروج هذا العقار نظراً لكثرة المزايدات عليه.

ب. طول الوقت المستغرق في إتمام الصفقة: تعتمد الفترة الزمنية التي تلي المزاد لإتمام الصفقة على عدة عوامل، كما أنها تختلف باختلاف الولاية. ومع ذلك، فإن إتمام الصفقة يستغرق ما بين 30 إلى 60 يوماً في الظروف الطبيعية.

ج. تعذر الفحص الواجب في حالة العقارات المشغولة: قد يشغل مالكون أو مستأجرون سابقون العقارات المعروضة في المنصة، مما يمنع مشتري العقار من إلقاء نظرة داخلية على العقار واتخاذ إجراءات الحيطة الواجبة. وفي هذه الحالة، يقتصر فحص المشتريين على تقييم العقار من الخارج، وتفقد الحي، واستكشاف المدارس ومعدل الجريمة في المنطقة.



الحالة الثالثة: بورصة عقارات أستراليا المحدودة، بيكسا (Property Exchange Australia Limited, PEXA)

هي شركة أسترالية تم إطلاقها في عام 2010 لتوفر حلاً إلكترونيًا لنقل ملكية العقارات المحلية. وهي مدعومة بمبادرة من مجلس الوزراء الأسترالي بهدف (أ) تقليص عدم الكفاءة، والمعاملات الورقية، والخطأ البشري أثناء إتمام الصفقات العقارية، و(ب) تطوير سوق العقارات السكنية الأسترالية التي تقدر قيمتها بـ 7-8 تريليون دولار أسترالي.

وتعمل بيكسا بالتعاون مع مسؤولين في الحكومة الأسترالية، ومع أكثر من 9400 شركة قانونية وشركة نقل ملكيات فضلاً عن 160 مؤسسة مالية، وهي واحدة من المنصات القليلة حول العالم التي تسمح لمستخدميها بتسجيل صكوكهم في السجل العقاري ودفع أموال التسوية في نفس الوقت.

ويأتي دور بيكسا بعد أن يكون قد تم التفاوض على تفاصيل عقد بيع عقار بين البائع والمشتري، وبعد استكمال عمليات معاينة العقار وغيرها من إجراءات الفحص الواجبة. وتحقق بيكسا الجزء الأكبر من إيراداتها عن طريق رسوم نقل الملكية وإعادة تمويل القروض.

ويمكن تلخيص أبرز فوائد إبرام الصفقات العقارية من خلال بيكسا بالنقاط التالية:

إتمام السداد بشكل رقمي؛ وبالتالي، تتم التحويلات المالية بمعدل أسرع.



تسريع عملية تسجيل الصكوك ونقل الملكية.



يتلقى مكتب تسجيل ملكية العقارات رسومه عند التسوية. كما أنهم سيحتاجون إلى عدد أقل من الموظفين، وبالتالي رواتب أقل لإدارة نقل ملكية العقارات.



تتلقى حكومة الولاية الضريبة بشكل مباشر عند تسوية المعاملة.



يتيح تطبيق سيتل-مي (SettleMe) من بيكسا للمشتري والبائع تتبع إجراءات العملية بشكل مباشر.



ونظراً للفوائد التي وفرتها بيكسا، فقد قررت ولاية نيو ساوث ويلز الأسترالية أن يكون إتمام جميع معاملات نقل الملكية العقارية باستخدام الطريقة الإلكترونية أمراً إلزامياً، منذ يوليو 2019.

وقد أتمت المنصة حتى الآن أكثر من 8 ملايين معاملة وتمتلك حوالي 80% من حصة السوق في أستراليا. وتساعد شبكتها من المؤسسات المالية والشركات القانونية وشركات نقل الملكية ما يزيد على 20 ألف أسرة أسبوعياً في تسوية معاملات منازلهم.

بيكسا مملوكة حالياً للحكومة وبنوك أسترالية كبرى، وتم طرحها للاكتتاب العام مؤخراً في بورصة الأوراق المالية الأسترالية بتقييم قدره 3.3 مليار دولار أسترالي (مدرجة منذ الأول من يوليو 2021). ومن المتوقع أن تتوسع بيكسا إلى المملكة المتحدة بحلول عام 2022.

المصدر: موقع بيكسا، بلومبرغ، مركز ثراء المالي



الحالة الرابعة: بروبتي بارتنر (Property Partner)

هي منصة تمويل جماعي عبر الإنترنت تتخذ من لندن مقراً لها وتعد بتوفير مصدر دخل ثابت للمستثمرين من الأفراد من خلال السماح بالملكية الجزئية للممتلكات العقارية في المملكة المتحدة. وتقدم المنصة نوعين من خطط، (أ) خطة الدخل (الاستثمار في العقارات للحصول على عائد إيجاري) مع توزيعات أرباح مستهدفة تبلغ 3%، و(ب) خطة الخصم الرأسمالي (أي الاستثمار في عقارات معروض بسعر أقل بنسبة كبيرة عن التقييم المعتمد من المعهد الملكي للمساكين القانونيين «RICS»).

ويعتبر الاستثمار عبر «بروبتي بارتنر» مؤهلاً للإعفاء الضريبي عن الأرباح المحققة. والمدة القصوى للاستثمار هي خمس سنوات من تاريخ الشراء، ولكن يمكن للمستثمر بيع استثماراته قبل ذلك من خلال المنصة، حيث توفر المنصة تقرير تقييم شهري من شركة تقييم عقارات تابعة لطرف ثالث ومعتمدة من المعهد الملكي للمساكين القانونيين. كما تقوم المنصة باحتساب مؤشر عام للأسهم المطروحة في المنصة، وهو مؤشر يوفر تحديثات شهرية عن حركة تقييم العقارات المدرجة. إلا أن تقييم الطرف الثالث وبيانات المؤشر يعدان نقاط مرجعية فقط ولا يضمنان بيع العقار بالسعر المقترح في تقرير الطرف الثالث.

تأسست المنصة في عام 2014، ومنذ ذلك الحين تمكنت من جمع 9 آلاف مستخدم تحت مظلتها، وتفيد التقارير أنها جمعت 34 مليون دولار أمريكي للاستثمار في الشركة، وبلغ حجم الأصول تحت الإدارة لديها 194 مليون دولار أمريكي. وتقدم المنصة خدمات ذات مستوى متفاوت بناءً على احتياجات العميل ومستوى الاستثمار مع المنصة. وأثبت عام 2021 أنه عام تحول للمنصة حيث استحوذت عليها شركة (better.com)، وهي شركة أمريكية تقدم مجموعة من الخدمات العقارية، مقابل مبلغ لم يتم الكشف عنه.

وتقدم المنصة نوعين من فرص الاستثمار (أ) تداول أسهم عقار مدرج (أي شراء عقارات من مستثمرين آخرين) و(ب) الاكتتاب في إدراج جديد. ويمكن للمستثمرين اختيار الاستثمار في جزء ضئيل من الملكية في أي من العقارات المدرجة وفقاً لأهدافهم الاستثمارية. وتشمل بيانات كل استثمار على تفاصيل عن نوع العقار، ونسبة الإشغال، والعائد المستهدف، والمكاسب الرأسمالية المحتملة. ويمكن للمستثمرين الحصول على عائد من خلال التوزيعات النقدية الشهرية من إيجار العقارات والأرباح (أو الخسائر) الرأسمالية عند البيع.

ويمكن تلخيص الخدمات الرئيسية التي توفرها المنصة للمستثمرين في أربع خدمات، وهي: (أ) البحث عن الفرص العقارية ذات التصنيف الاستثماري والقيام بالفحص والعناية الواجبة، (ب) إدارة الممتلكات المدرجة، (ج) توفير منصة رقمية لإدارة الاستثمار، و(د) تقديم خدمة الإدارة الخاصة للاستثمارات العقارية للعملاء المتميزين، ويشمل ذلك البحث عن العقارات وترتيب التمويلات العقارية والهيكلية باستخدام الشركات ذات الأغراض الخاصة، وإعداد القوائم المالية، والوفاء بضريبة الشركات وضريبة القيمة المضافة.

وتفرض المنصة ثلاثة أنواع من الرسوم على المستخدمين: (أ) رسوم إدارة الأصول، وتبلغ 1% سنوياً لأول 25 ألف من الاستثمار، و0.7% للجزء الأعلى من 25 ألف، ويتم احتسابها بناءً على قيمة العقار في آخر تقييم مستقل تم إجراؤه، و(ب) رسوم عملية إعادة بيع العقار وتبلغ 1% على العقارات المعاد بيعها محسوبة وفقاً لقيمة مبلغ الاستثمار، و(ج) رسوم توفير العقارات وذلك للعقارات الجديدة، وتبلغ (3% + ضريبة القيمة المضافة).

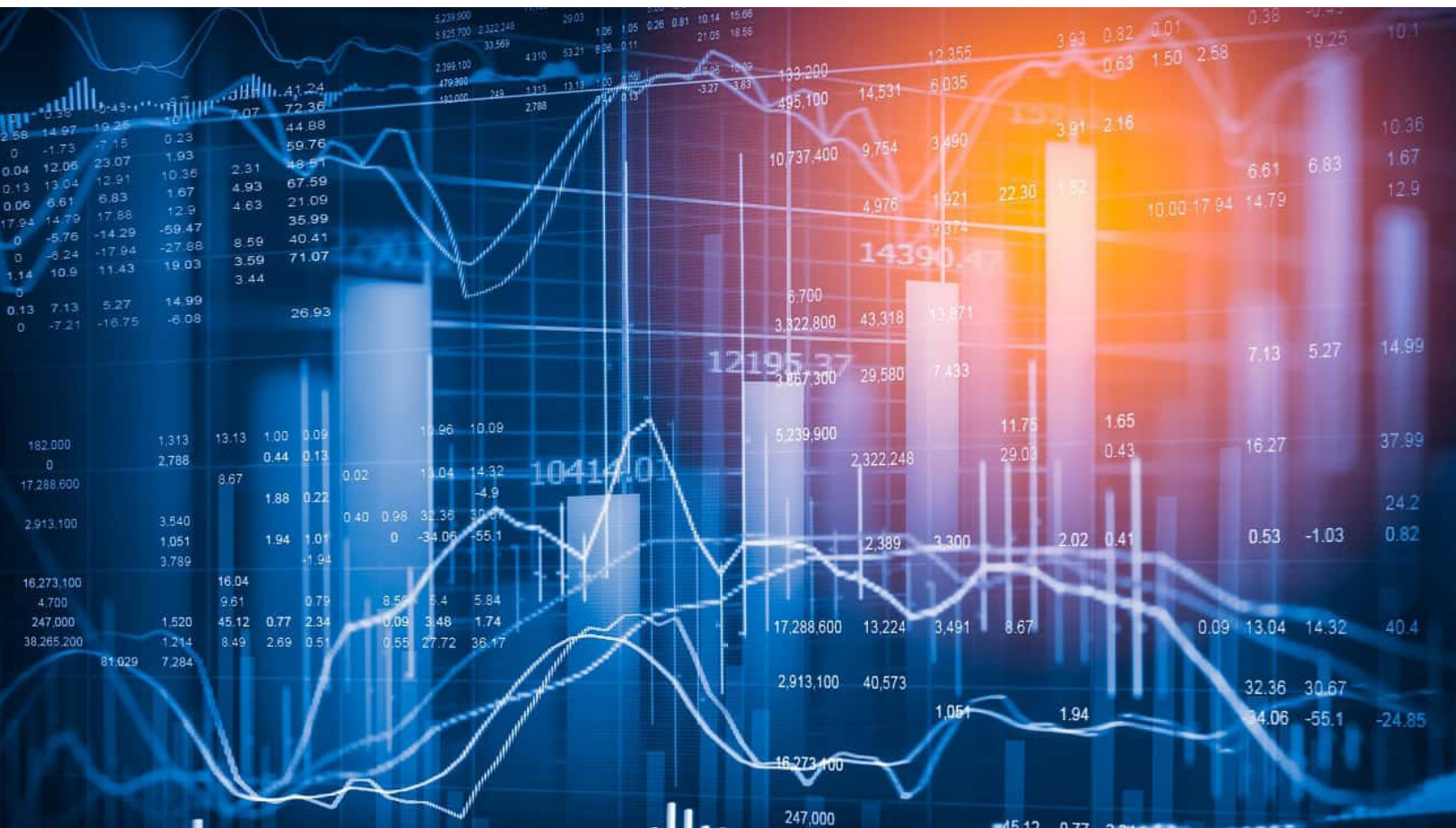
وبالنظر لتقييم أداء المنصة، اتضح أن هناك ثلاث مشكلات رئيسية يواجهها المستثمرون، وهي: (أ) تعرض بعض المستثمرين لخسائر رأسمالية حين قرروا إدراج استثماراتهم في منصة إعادة البيع، (2) انخفاض عائد توزيع الأرباح الشهرية في كثير من الحالات عن المستويات المستهدفة، (3) ارتفاع رسوم إدارة الأصول مقارنة بإجمالي العائد للمستثمرين.

المصدر: موقع بروبرتي بارتنر، مركز ثراء المالي

التقييم العام للتجارب العالمية

يتضح من دراسة التجارب العالمية عدم وجود بورصة عقارية رقمية متكاملة، حيث تركز كل منصة على مرحلة من مراحل تداول العقارات دون غيرها. فعلى سبيل المثال، تركز بعض المنصات على توفير سوق عقاري رقمي يجتمع فيه الباعة والمشترون، وتترك عملية إتمام الصفقات ونقل الملكية ليطمخ خارج المنصة، فيما تركز منصات أخرى على توفير خدمة إلكترونية لإغلاق الصفقات ونقل الملكيات، وذلك بعد أن يتفق البائع والمشتري خارج المنصة على تفاصيل الصفقة. وبتأمل هذه التجارب، يتضح أن السبب الرئيسي لغياب السوق العقارية الإلكترونية المتكاملة هو عدم وجود بنية تحتية رقمية مترابطة ومتكاملة للعناصر المكونة للصفقة العقارية في هذه الدول.

إن التحول الرقمي الكبير في المملكة العربية السعودية والربط القوي بين الأنظمة المختلفة ذات العلاقة، مثل أنظمة المدفوعات وأنظمة وزارة العدل وأنظمة الأحوال المدنية، يضع المملكة في موقع فريد يمكنها من تأسيس بورصة عقارية رقمية متكاملة تجمع مزايا المنصات العالمية المتعددة تحت سقف واحد.





البورصة العقارية السعودية (الواقع)

لا شك بأن وزارة العدل قد قامت بجهد استثنائي كبير لرقمنة الوثائق والعمليات العقارية، مما أدى لتحقيق العديد من المنافع، بما في ذلك ضبط العمليات وتقليل الخطأ البشري وتسريع إنجاز المعاملات. وفي ظل توافر بيئة رقمية متكاملة وفريدة من نوعها، فإننا نعتقد أنه سيكون للبورصة دوراً فاعلاً في تحقيق المزيد من المنافع والخدمات. وسنبداً بعرض البورصة بصورتها الحالية بناء على النسخة التجريبية وعلى تصريحات ومقابلات المسؤولين، ثم نتقدم بتصورنا لتطوير البورصة وتعظيم منفعتها ودورها.

محتويات النسخة التجريبية للبورصة العقارية

أطلقت وزارة العدل البورصة العقارية السعودية بشكل تجريبي في 16 نوفمبر 2021، ويوفر الموقع في نسخته الحالية سبع شاشات: «الصفقات المباشرة» و«العروض العقارية» و«صفقة جديدة» و«الرهن العقاري» و«الاستعلام عن الصكوك» و«تحديث الصك العقاري» و«طلب شراء».

وتعرض شاشة «الصفقات المباشرة» بيانات حية للصفقات العقارية، حيث يتم عرض آخر خمس صفقات مع بياناتها الرئيسية والتي تشمل المنطقة وقيمة الصفقة وسعر المتر ومساحة العقار ورقم القطعة ورقم المخطط ووقت الصفقة، ويتم عرض مؤشر بجوار سعر المتر يوضح هل ارتفع السعر أم انخفض، مقارنة بالصفقة الأخيرة في نفس الحي والمدينة، ولكن بغض النظر عن طبيعة العقار وموقعه وتضاريسه.

إضافة لذلك، توفر شاشة «الصفقات المباشرة» مؤشرات عقارية لكل مدينة خلال مدة زمنية محددة (ساعة أو يوم أو أسبوع أو شهر أو سنة أو الكل)، وتمتد الفترة التي تغطيها هذه المؤشرات في مدينة الرياض من 1/1/2006 وحتى الآن، ولكن تتوفر لفترات أقصر للمدن الأخرى، وتشمل البيانات عدد الصفقات، ومجموع قيمة الصفقات، وأعلى سعر للمتر المربع، وأقل سعر للمتر المربع، ومجموع المساحة المتداولة. وسوف يتم إضافة أفضل طلب (ريال/متر مربع) وأفضل عرض (ريال/متر مربع) لاحقاً.

كما تعرض شاشة «الصفقات المباشرة» الأحياء الأكثر تداولاً في مدينة معينة خلال مدة زمنية محددة (ساعة أو يوم أو أسبوع أو شهر أو سنة أو الكل)، وتشمل البيانات اسم الحي، وعدد العمليات، وقيمة الصفقات، والمساحة المتداولة. وتعرض الشاشة هذه البيانات على مستوى المملكة كذلك.

وتشمل الشاشة الثانية في المنصة، وهي شاشة «العروض العقارية»، الصفقات العقارية الخاصة والعامة، والصفقات الخاصة هي صفقات البيع المباشرة بين مالك ومشتري محدد دون الطرح للعموم، أما الصفقات العامة فهي لعقارات مطروحة بسعر محدد ويتاح لأي مشتري من العموم شرائها من خلال تسجيل رقم هاتفه ورقم حسابه البنكي ثم قبول الطلب. وتشمل البيانات في هذه الشاشة على اسم المدينة، واسم الحي، ورقم المبنى، ورقم المخطط، ورقم قطعة الأرض، والمساحة، والسعر، وسعر المتر.

أما الشاشة الثالثة، وهي شاشة «صفقة جديدة»، فهي تتيح لمالك العقار أو وكيله أن يعرض العقار كصفقة خاصة أو يعرضها للبيع للعموم (ومسماه في المنصة «عرض بيع حر»). وفي كلا الخيارين، تظهر للمستفيد قائمة بالعقارات التي يملكها، وعند اختيار العقار الذي يرغب ببيعه يطلب منه (أ) تحديد سعر البيع، و(ب) تحديد النسبة المبيعة من العقار، و(ج) رقم الحساب البنكي الذي يتم تحويل مبلغ الشراء له بعد التحقق من البنك المركزي من أن الحساب هو لصاحب العقار، وفي حال كانت صفقة خاصة، فإنه يطلب من البائع إدخال بيانات المشتري أو المشتريين (رقم الهوية وتاريخ الميلاد والنسبة المبيعة لكل مشتري)، أما إذا كانت صفقة حرة، فيطلب منه تحديد مدة عرض العقار (10 أيام، أو 30 يوم، أو 90 يوم).

أما شاشة «الرهن العقاري»، فهي تتيح للمستخدم الاطلاع على بيانات الرهن العقاري الخاصة به وإدارتها. بينما تتيح شاشة «الاستعلام عن الصكوك» التحقق من معلومات الصك سواء باستخدام رقم الهوية ورقم الصك أو رقم الصك وتاريخه. وتوفر المنصة من خلال شاشة «تحديث الصك العقاري» رابطاً لتحديث الصك العقاري من خلال بوابة ناجز.

ويشمل الموقع شاشة سيتم إطلاقها قريباً بعنوان «طلب شراء»، والمتوقع أنها ستتيح للمشتري تقديم طلبات شراء للعقارات المعروضة للبيع ولكن بسعر أقل من سعر البيع المحدد، إلا أنه من غير الواضح إذ ما كانت هذه الخدمة ستتيح للملاك عرض عقاراتهم بدون تحديد سعر وترك تحديد السعر لطلبات الشراء أو إذا ما كانت ستتيح للمشتري تقديم طلبات الشراء لعقارات غير معروضة.

مزايا البورصة العقارية السعودية بصورتها الحالية

نعتقد أن البورصة العقارية السعودية بالصورة التي أوضحها المسؤولون في الوزارة ستساهم في تحقيق العديد من المنافع، منها ما يلي:

- أ. مصادقية البيانات، حيث يتم تداول الصكوك المرقمنة والصحيحة فقط، ويتم عرض بيانات العقار وفقاً لما هو مسجل لدى الوزارة، ولا يسمح بعرض عقار للبيع إلا من قبل من يحق له التصرف فيه.
- ب. حوكمة العمليات لمنع أي تلاعبات أو محاولات لرفع الأسعار أو تخفيضها.
- ج. ضبط عمليات السوق والتأكد من جدية البائع والمشتري، حيث لا يمكن للبائع سحب العرض خلال فترة معينة (10 أيام)، وعلى المشتري أن يثبت وجود مبالغ كافية لديه، ويعتبر طلب الشراء ملزم.
- د. الشفافية، حيث توفر البورصة بيانات حية للصفقات العقارية مع مجموعة من المؤشرات العقارية المختلفة.
- هـ. تسهيل وصول الملاك للمشتري والمشتريين للفرص العقارية.
- و. الربط مع أنظمة المدفوعات الرقمية لإتمام عملية السداد.
- ز. الربط مع هيئة الزكاة والضريبة والجمارك لتحويل ضريبة التصرفات العقارية عند التسوية.

الخدمات التي لا تشملها البورصة العقارية

حسب تصريحات المشرف العام على رقمنة الثروة العقارية في وزارة العدل، فإن أعمال البورصة الحالية لا تتداخل مع أعمال قطاع العقار، مثل الوساطة وإدارة الأملاك والتقييم العقاري، وإنما يقتصر دورها على العمليات العقارية التي تندرج ضمن مهام وزارة العدل، وأهمها ثلاث عمليات: (أ) الإفراغ الإلكتروني ونقل ملكية العقار، (ب) الرهن العقاري وفكه، و (ج) الفرز العقاري وتقسيم الأراضي والعقارات.

البورصة العقارية السعودية (المأمول)

إن النجاح الكبير لحكومة المملكة العربية السعودية في التحول الرقمي من خلال أتمتة العديد من الإجراءات الحكومية ورقمنة كم هائل من الوثائق والبيانات، والتي ساهمت في زيادة كفاءة الخدمات المقدمة بشكل كبير، وحققت تكاملاً بين الأنظمة المختلفة، يضع المملكة في موقع فريد يمكنها من تأسيس بورصة عقارية متكاملة غير مسبقة وذات كفاءة عالية ترتقي لتطلعات الحكومة الرشيدة وتوقعات المواطنين وتكون أمودجاً ريادياً للعالم أجمع. وفي هذا الإطار، فإننا في مركز ثراء المال نقدم مقترحنا لتوسيع الدور الذي تقوم به البورصة العقارية من خلال النقاط التالية:

أولاً: إتاحة أساليب متعددة للبيع وتوفير آلية لاستكشاف السعر من خلال قوى السوق:

توجد أساليب متنوعة للبيع، ولكل أسلوب منها مزاياه التي تناسب احتياجات فئة من البائعين، وللوصول إلى البورصة العقارية المتكاملة، وتلبية مختلف احتياجات البائعين، فإننا نقترح إتاحة جميع أساليب البيع المناسبة من خلال البورصة، وهذا بدوره سيساعد على جمع البائعين تحت سقف واحد، ويتيح للمشتريين البحث في موقع واحد عن جميع الفرص المتاحة. وفي هذا الإطار، نقترح أن يتاح البيع في البورصة باستخدام أي من الأساليب الثلاث التالية:

الأسلوب الأول: البيع بسعر محدد:

وهذا الأسلوب يناسب البائع الذي يرغب البيع بسعر محدد، فإذا وجد مشتري يرغب بالشراء بالسعر المحدد، تتم الصفقة بشكل مباشر بعد اكتمال إجراءات التحقق من قدرة المشتري على السداد كما سيتم تفصيله في (ثانياً)، كما يمكن الراغبين في الشراء تقديم طلبات شراء بسعر أقل، وحينها يترك المجال للبائع بالقبول أو الرفض، وإذا لم يتم بيع العقار خلال الفترة المحددة لعرضه، فإنه يتم حجب العقار عن البيع مدة معينة، كما سيتم تفصيله في الفقرة (أ) من (رابعاً).

الأسلوب الثاني: المزاد الملزم:

وهذا الأسلوب يناسب البائع الذي يرغب بالبيع بأفضل سعر ممكن، ويمكنه تحديد حد أدنى للبيع، ويلتزم البائع بالبيع بأفضل سعر يصل له المزاد إذا كان مساوياً أو أعلى من الحد الأدنى.

الأسلوب الثالث: استكشاف السعر من خلال مزاد غير ملزم للبائع ولكنه ملزم للمشتري:

وهذا الأسلوب يوفر آلية لاستكشاف سعر العقار باستخدام قوى السوق، وفي نفس الوقت يتيح للمالك خيار البيع بأعلى سعر يصل له المزاد، وهو يناسب البائع الذي لا يعرف السعر المناسب لعقاره، فإذا وصل السعر لمستوى يناسبه باع، وإلا فإنه غير ملزم بالبيع، على أن يتحمل البائع رسوم المزاد في الحالين بمقدار نصف في المائة (0.5%) أو 20 ألف ريال، أيهما أقل. ولحث المشتريين على تقديم طلبات الشراء بالرغم من كون البائع غير ملزم بالبيع، فإننا نقترح (أ) مشاركة رسوم المزاد التي تتحصل عليها البورصة مناصفة مع المشتري ذو الطلب الأعلى، و(ب) تخفيض العربون المطلوب للمشاركة في المزاد ليكون نصف المقدار المطلوب في الحالات الأخرى.

إن هذا الأسلوب الثالث مهم في ظل عدم توفر آلية تسعير مبنية على قوى السوق، إذ إن التسعير المتاح حالياً يعتمد على تقييم تقديري، ولا يضمن وجود مشتري يقبل بالشراء بهذا السعر التقديري، ونستطيع أن نلخص أهم فوائد هذا الأسلوب بأنه سوف يساعد على تخفيف تردد البائع وخوفه من عرض العقار بسعر أقل من سعره السوق، ويساهم في اختصار الوقت لتحديد السعر المناسب، وهذا بدوره سيؤدي لزيادة تداول العقار في البورصة.

ثانياً: المرونة في قبول طلبات الشراء:

تشتط البورصة في صورتها الحالية أن يكون لدى المشتري مبلغ الشراء كاملاً، ونظراً لأن قيمة العقارات كبيرة مقارنة بالاستثمار في الأسواق المالية الأخرى، فإننا نعتقد أن اشتراط توفر المبلغ كاملاً سيؤدي إلى إضعاف السيولة في السوق وتقليل طلبات الشراء، لا سيما أن بعض المشتريين يحتاج لبضعة أيام لتسييل بعض أصوله سواء كانت في صناديق استثمارية أو أسهم أو صكوك استثمارية أو سيقوم بالدفع عن طريق تمويل عقاري.

وعليه، فإننا نقترح أن يتم الاكتفاء بالحجز على العربون فقط (15% من سعر الشراء مثلاً) على صاحب أفضل طلب شراء فقط، وإذا ورد طلب شراء أعلى فإنه يتم الحجز على صاحب الطلب الجديد ويتم تحرير الحجز عن صاحب الطلب السابق. فإذا وافق البائع على طلب شراء، يتم إرسال فاتورة السداد للمشتري ليسددها خلال 15 يوم عمل، فإذا تعثر عن السداد (أ) يتم حجه (المشتري) عن المنصة مدة زمنية معينة، 60 يوماً مثلاً، و(ب) يخير البائع بين إهمال المشتري لمدة إضافية، أو أخذ جزء من العربون، 2.5% من قيمة البيع مثلاً، وإلغاء الصفقة.

كما نقترح أن يتم تحديد مدة طلب الشراء من قبل المتقدم بالطلب بحيث لا تزيد عن المدة المتبقية من عرض العقار ولا تقل عن 3 أيام أو المدة المتبقية من عرض العقار، أيهما أقل، مما يسمح للمتقدم بالطلب بالإفراج عن عربون الشراء واستخدامه في طلبات شراء أخرى، وذلك لأن بعض المشتريين لا يرغب في حجز عربونه فترة طويلة، فإما أن يقبل المالك طلب الشراء خلال الفترة المحددة أو يتركه لبحث عن فرص أخرى. كما نقترح ألا يتم قبول طلب شراء جديد إلا إذا كان بسعر أعلى من أفضل طلب شراء، أو كان بنفس السعر ولكن لمدة أطول.

ثالثاً: توفير المزيد من المعلومات:

تقوم البورصة بصورتها الحالية بتوفير مجموعة من البيانات والمؤشرات العقارية المهمة حسب المدينة وخلال مدة زمنية معينة، ولتحقيق الفائدة المرجوة من هذه البيانات، فإننا نقترح أن تتيح البورصة إمكانية احتساب المؤشرات لفئات محددة من العقارات، حيث لا تفرق المؤشرات الحالية بين أنواع العقارات المختلفة ومواصفاتها. فعلى سبيل المثال، نقترح أن يتيح الموقع الفلتر بحسب تصنيف العقار (سكني، تجاري، زراعي، ونحو ذلك) ونوعه (عمارة، فلة، شقة، أرض) ومساحته ونحو ذلك. ويمكن تطبيق ذلك على جميع المؤشرات والبيانات المعروضة للصفقات المنفذة.

علاوة على ذلك، توفر البورصة في شاشة «العروض العقارية» بصورتها الحالية المعلومات الأساسية للعقار فقط، بما في ذلك المدينة والحي والمخطط ومساحة العقار، ونعتقد أن توفير معلومات أكثر تفصيلاً عن العقارات المعروضة سيساعد المشتريين على اتخاذ قرارات سليمة وبشكل أسرع، مما سيساهم في رفع كفاءة السوق. وعليه، نقترح أن تضيف البورصة تصنيف العقار، ونوعه، وعمره، وعدد الغرف ودورات المياه، وواجهته، وعدد الشوارع المحيطة به، وإحداثياته ليتمكن المشترون من تحديد موقع العقار بدقة، مع إتاحة الفلتر بهذه المواصفات ضمن خيارات البحث.

كما نقترح إتاحة عرض صور العقار مع وضع آلية لضبطها، حيث يمكن أن يتم جلب صور العقار الخارجية من خلال التصوير الجوي للعقار لضمان أن الصور هي للعقار الواقع في الاحداثيات المسجلة له رسمياً. ونقترح الاحتفاظ بالصور المرفوعة سابقاً للعقار، بحيث يمكن للمشتري الاطلاع عليها إذا تم عرض العقار مرة أخرى في المستقبل. ونقترح كذلك إضافة خاصية توثيق صور العقار من خلال مصور معتمد.

إضافة لذلك، نقترح أن تقوم البورصة العقارية بتوفير معلومات عمليات العرض والطلب غير المنفذة، والتي تشمل عدد طلبات الشراء ومبالغها وتواريخها وحالتها (سارية/منتهية) والمدة الزمنية منذ عرض العقار. وقياساً على الأثر الملموس لتوفر مثل هذه البيانات في الأسواق المالية الأخرى، فإنه من المتوقع أن تساهم هذه البيانات في مساعدة البائع والمشتري للوصول للسعر المناسب مما سيساهم في تسريع اتخاذ القرار وإتمام الصفقات.

رابعاً: المزيد من آليات ضبط الصفقات:

من أهم ما تستهدفه البورصة العقارية هو فرض آليات لضبط الصفقات والحد من سوء التصرف أو التلاعب سواء من طرف المشتري أو البائع أو الوسيط، وتحتوي البورصة في نسختها الحالية على العديد من إجراءات الضبط المطلوبة، ومن وجهة نظرنا، فإننا نقترح إضافة الإجراءات التالية من أجل تحقيق مزيد من الضبط، وهي:



حجب العقار عن البيع من خلال البورصة أو غيرها لمدة معينة، شهر مثلاً، وذلك إذا تم سحبه من قبل البائع قبل الفترة المحددة للعرض، أو انتهت مدة العرض ولم يتم البيع، وذلك لحث الباعة على تحري الدقة في عرض العقار واختيار سعر مناسب غير مبالغ فيه.



تطبيق الخوارزميات التي تنفذ في أسواق المال الأخرى لاستقصاء عمليات التلاعب المحتملة والتحقق منها وذلك للحد من تواطى بعض الباعة والمشتريين الوهميين لتضخيم الأسعار.



ضبط الوساطة، حيث نلاحظ في الواقع الحالي أن دور الوسيط أو مقابله المالي قد لا يكون واضحاً في بعض الحالات، ففي بعض الأحيان على سبيل المثال يتم الاتفاق على الصفقة بشكل مباشر بين البائع والمشتري، ثم يقوم البائع بعد ذلك بالإشارة لوجود وسيط ويطلب من المشتري أن يدفع له قيمة السعي. إن بورصة العقار تلعب بحد ذاتها دور الوسيط، مما سيحجم من دور الوسطاء ليقتصر على العمليات التي تتم خارج البورصة.

خامساً: خفض تكاليف تنفيذ الصفقات:



لا شك بأن رقمنة العمليات العقارية أدى لتسريع إبرام صفقات شراء العقار ورفع كفاءتها لاسيما مع ربطها مع الأنظمة الحكومية ذات العلاقة، وقد أدى ذلك لتخفيض تكلفة إتمام الصفقة على البائع والمشتري على حد سواء. إلا إن البورصة العقارية بصورتها المتكاملة تلعب بحد ذاتها دور الوساطة بين البائع والمشتري، وبفضل رقمنة العمليات يمكن للبورصة أن تقتصر على نسبة وساطة بمقدار نصف في المائة (0.5%) من قيمة العقار، وذلك لتغطية تكاليف تشغيل البورصة وصيانتها، وفي هذا خفض لنسب الوساطة الحالية والتي تبلغ 2.5% من قيمة العقار، وهذا يشكل في تقديرنا عنصراً هاماً لرفع كفاءة السوق.

علاوة على ذلك، نقترح أن تساهم الدولة في تشجيع استخدام البورصة وتثبيط البيع خارجها من خلال فرض ضريبة تصرفات عقارية تفضيلية للبيع من خلال البورصة، بحيث تكون النسبة 5% للبيع من خلال البورصة و7.5% للبيع خارجها مثلاً. ولا شك أن مثل هذه الإجراء سيكون سبباً رئيسياً لتفعيل البورصة وتحجيم الممارسات غير المحبذة التي تقع خارج البورصة والتي تم الإشارة إليها سابقاً.

سادساً: الربط مع مزودي الخدمات ذات العلاقة:



نقترح ربط البورصة بخدمات التمويل العقاري، حيث يمكن ربط البورصة مع البنوك وشركات التمويل العقاري لتمكينها من إعطاء الموافقة المسبقة لتمويل مجموعة من العقارات بهدف التسويق لتمويلاتها العقارية، مما يختصر على المشتري الوقت الذي يقضيه البنك في تقييم العقار بعد تقديم الطلب، كما يوضح للمشتري قيمة العقار في تقييم البنك والذي يؤثر على حجم التمويل الذي يمكن الحصول عليه. كما نقترح تمكين المشتري من استخدام موافقة البنك لتقديم تمويل عقاري له كإثبات على القدرة المالية.

كما نقترح ربط البورصة بجهات الفحص الهندسي المرخصة، بحيث يمكن للمشتري من خلال البورصة أن يطلب من جهة مرخصة أن تقوم بفحص العقار. ويمكن للبائع أن يقوم بذلك بغرض التسويق لعقاره. وبنفس الطريقة، يمكن ربط البورصة بخدمات التصوير المعتمدة لإدراج صور موثقة وخدمات التقييم العقاري المعتمدة وخدمات ترتيب الزيارة الميدانية لحجز موعد للاطلاع على العقار.

وتكمن القيمة المضافة لربط البورصة بهذه الخدمات في عدة أمور تعود بالفائدة على مشتري العقار وعلى مزود الخدمة، منها: (أ) سهولة الوصول لمزودي الخدمات المرخصين، (ب) سرعة تنفيذ الخدمة بفضل رقمنة العمليات ووجود عقود موحدة للخدمة الواحدة، (ج) توفير الخدمات بسعر منافس، وذلك لتواجد مزودي الخدمة المطلوبة في مكان واحد مما يخلق بيئة تنافسية فيما بينهم تصب في مصلحة مشتري العقار، و(د) زيادة الطلب على خدمات هذه الجهات وذلك لسهولة الوصول لخدماتهم وتوفيرها بسعر منافس.

سابعاً: الحساب العقاري:



كما هو معمول به في الأسواق المالية كأسواق الأسهم والصكوك والصناديق الاستثمارية والمنتجات الاستثمارية كالتمويل الجماعي، والتي تشتت وجود حساب استثماري للعميل لإتمام صفقات البيع والشراء، فإننا نقترح اشتراط وجود حساب عقاري لمن يرغب الشراء من خلال البورصة، ولذلك للتمكين من ضبط عمليات التحقق من توفر المبلغ اللازم عند التقدم بطلبات الشراء وحجز العربون وخصم جزء من العربون عند تعثر السداد وعدم استخدام نفس المبلغ كعربون في أكثر من صفقة ونحو ذلك.

ثامناً: تقسيم الأدوار في إدارة البورصة العقارية:



للوصول لهذه الصورة الشاملة والمتكاملة للخدمات العقارية من خلال البورصة، نعتقد أنه من المهم تظافر جهود عدة جهات حكومية وشبه حكومية، وإسناد كل دور لأهل الاختصاص. ونحن نشيد بتصريح المسؤولين في وزارة العدل بأن دور البورصة بصورتها الحالية هو امتداد للإجراءات المنوطة بكتابات العدل، ونعتقد أن الانتقال للصورة المتكاملة سيتطلب مشاركة جهات أخرى للإشراف على المهام التي لا تندرج ضمن اختصاصات وزارة العدل.

إن إدارة أي بورصة ينطوي على مهام تفصيلية تخصصية متعددة، منها على سبيل المثال لا الحصر إدارة طلبات الشراء والبيع، ومطابقتها، واحتساب المؤشر، وإعداد تقارير وإحصائيات العمليات المنفذة وغير المنفذة، وقياس السيولة، واستخدام خوارزميات للكشف عن حالات التلاعب، والالتزام بإجراءات مكافحة الإرهاب وغسل الأموال. وتنفيذ هذه العمليات بالشكل المطلوب يتطلب وجود جهة إشرافية ذات خبرة في البورصات وجهة تنفيذية ذات خبرة في تشغيل البورصة. ولذا نرى أن يتم إسناد الإشراف على إدارة البورصة إلى هيئة السوق المالية، وإسناد إدارة بورصة العقار إلى شركة مستقلة مرخصة من هيئة السوق المالية. كما نرى أن يتم إسناد دور المقاصة والإيداع والحفظ لوزارة العدل حيث يقع ذلك في مجال اختصاصها. ويوضح الرسم البياني التالي العمليات الرئيسية للتداول في البورصة العقارية الكاملة مع تحديد للجهة المسؤولة عن كل عملية.



مقترح مركز ثراء المالي لخطوات إبرام الصفقات من خلال البورصة

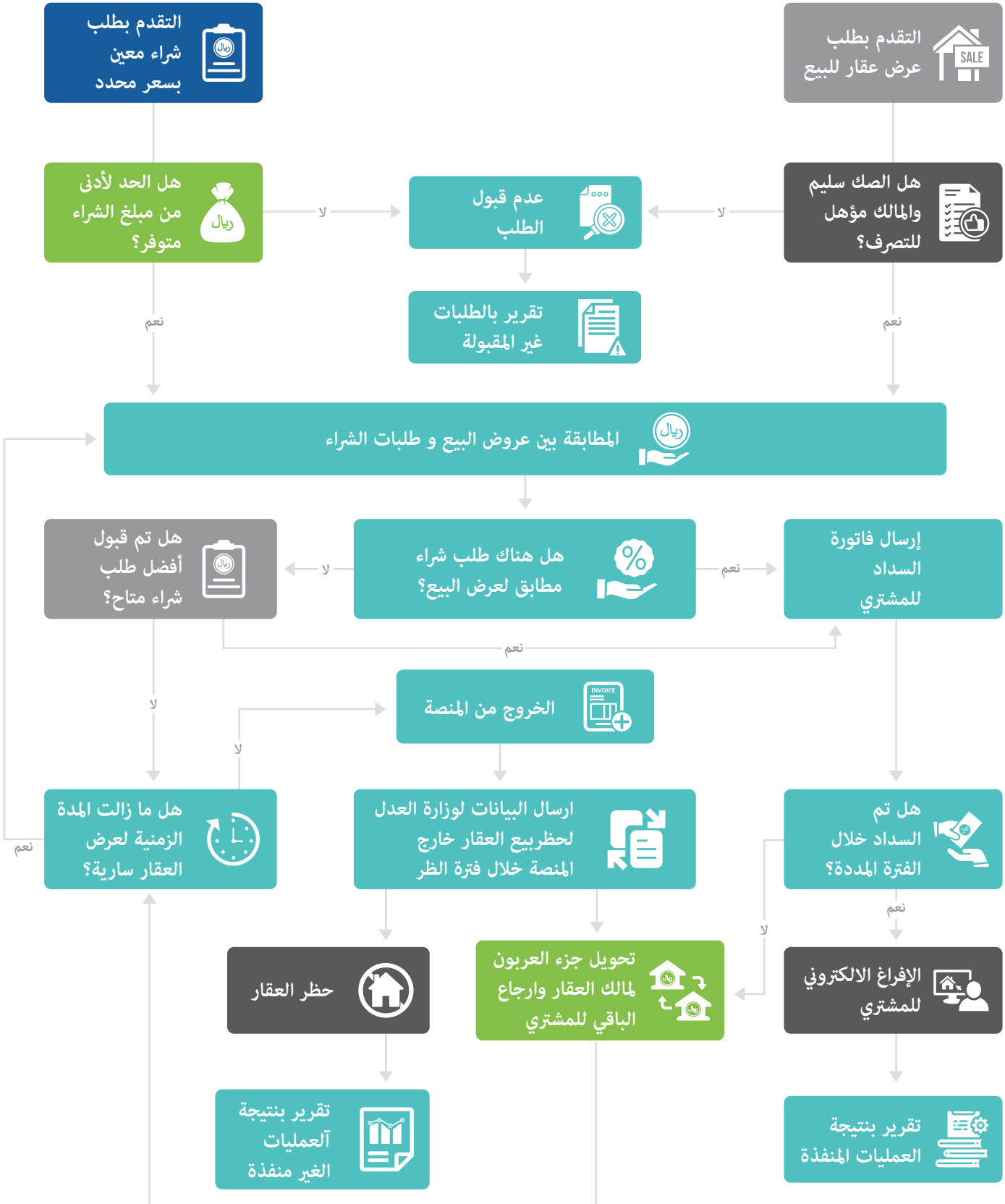
نظام المدفوعات

وزارة العدل

شركة الوساطة

المشتري

البائع



من نحن؟

مركز ثراء المالي (ثراء) هو مركز أبحاث تابع لجامعة الأمير سلطان. يهدف المركز إلى دعم الأسواق المالية باعتباره جهة مستقلة لأبحاث السوق المالية، وتدريب المحترفين الماليين، وتوعية المستثمرين. وفي هذا الصدد، يركز ثراء على مجالين رئيسيين: (أ) نشر الأبحاث التحليلية المتعمقة وذات القيمة المضافة حول الأسهم المتداولة في السوق السعودية، و(ب) إعداد التقارير الموضوعية حول القضايا الرئيسية ذات الصلة بصانعي السياسات والمستثمرين والعموم. يعمل في ثراء متخصصون ذوو كفاءة عالية ويتمتعون بخبرة واسعة في أبحاث الاستثمار والملكية الخاصة والمصرفية الاستثمارية وإدارة الأصول.



Tharaa
Financial
Center

هاتف

011 494 8899



البريد الإلكتروني

info@tharaafc.com



الموقع الإلكتروني

www.tharaafc.com



العنوان

مبنى 105، جامعة الأمير سلطان
شارع رفح، الرياض، المملكة العربية السعودية



إخلاء مسؤولية

أعد مركز ثراء المالي في جامعة الأمير سلطان هذا المستند. جاءت المعلومات الواردة في هذا المستند من عدة مصادر منها بلومبرغ ورويتز وساما وصندوق النقد الدولي والوكالة الدولية للطاقة وأوبك وتداول ومنظمات محلية وعالمية أخرى. بذل مركز ثراء قصارى جهده في الحصول على البيانات من أكثر المصادر موثوقة، إلا أن المركز لا يضمن دقة البيانات. وبالتالي، لا يقدم مركز ثراء المالي أي تعهدات صريحة أو ضمنية فيما يتعلق بدقة واكتمال أي معلومات واردة في هذا التقرير.

لا يهدف هذا التقرير إلى تقديم نصائح أو مشورة للاستثمار الشخصي ولا يقدم توصيات لشراء أو بيع أي أوراق مالية أو أي نوع من المنتجات الاستثمارية. مركز ثراء المالي غير مسؤول عن أي عواقب مباشرة أو غير مباشرة ناتجة عن استخدام المعلومات الواردة في هذا المستند.