أملاك
صحيفة عقارية
AMLAK
ريالان

العدد 196 ●● السنة الثالثة عشر ●● الأحد 07 يونيو 2020م | صحيفة عقارية أسبوعية | ISSUE No. 196 ●● 13th Year ●● Sun 07 June. 2020

أسـوار المتحدة
ASWAR UNITED
شركة تطوير عقاري ـ فـنـدقـة
HOSPITALITY — REAL ESTATE DEV. CO.
www.aswar.com.sa
اسوار

زود
شركة زود للفرص الاستثمارية
Kingdom of Saudi Arabia | www.zoad.net | +966 50 464 90 90

ناشدوا شركة الكهرباء بالتوجه لأراضي المنح

مطورون وعقاريون يطالبون أمانة الرياض بتنفيذ البنيات التحتية للمخططات السكنية

أمـــلاك - خاص

طالب مطورون وعقاريون أمانة الرياض بالقيام بتنفيذ البنيات التحتية للمخططات السكنية؛ بدلاً من الاعتماد في ذلك على الملاك الذين تتعثر على الكثيرين منهم تجهيز هذه المخططات حتى تصبح بيئة سكنية جاذبة، وشددوا في طرحهم على أن السبب الرئيسي في ارتفاع أسعار الأراضي هو تحميل كل تكاليف البنيات التحتية، وأرباحها للمواطن والمشتري بوصفه المستهلك الأخير.

وأوضح عدد منهم في حلقة نقاش أن سعر المتر المربع يقفز بسبب تطوير الملاك للأرض من ٤٠٠ ريال إلى ٢٦٠٠ – ٣٠٠٠ ريال!!، هذا فضلاً عن المضاربات التي يفتعلها التجار، وأشار المتحدثون إلى ضرورة أن تعفي الأمانة الملاك من تجهيزات البنيات التحتية، وخاصة أن أصحاب المخططات ينظرون للعملية بمجملها تجارة يُراد منها المكسب، حتى لو جاء ذلك على حساب تأخير المخطط سنوات وسنوات حسب مجريات السوق، والوقت الذي يخصصه المالك للعناية بالمخطط، وتساءل البعض عن السبب الرئيسي الذي جعل الأمانات تفرض على التاجر أن يطور ويخطط ويعمل على إمدادات المياه والكهرباء والهاتف والصرف الصحي.



وفي ذات الاتجاه، طالب المتحدثون شركة الكهرباء بتوصيل خدماتها لأراضي ومخططات المنح حتى تكون ضربة بداية لتجهيز بقية الخدمات، في إشارة إلى أن وجود هذه الخدمة يعمل على تحفيز وتشجيع بداية عمليات البناء الذي يستعصي في ظل عدم الاهتمام بتوفير كل البنيات التحتية التي تعتبر هي الركيزة الأولى للتطوير واستغلال الأراضي الممنوحة للمواطنين للسكن.

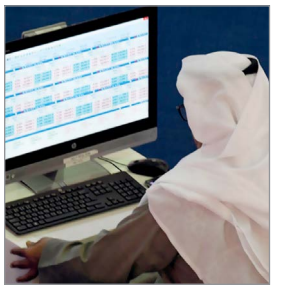
وناشد الجميع بضرورة مراجعة أنظمة الأمانة وأنظمة شركة الكهرباء والمياه وتحديثها وإعادة هيكلتها وتنقيح التشريعات التي تتداخل فيها التخصصات المختلفة، وأن يخضع تطوير البنيات التحتية للمخططات للمزيد من الدراسة حتى لا يكون المواطن هو الذي يدفع فواتير وأرباح خدمات أساسية وجوهرية.

وفق نظام خاص تسنه وزارة التجارة

خبراء ومختصون يطالبون بالسماح للمنشئات الصغيرة والمتوسطة العمل من المنزل

أمـــلاك - خاص

دعا مختصون وزارة التجارة أن تسن تنظيمات جديدة تسمح للمنشآت الصغيرة والمتوسطة العمل من المنزل، أسوة بما هو معمول به في معظم دول العالم المتقدمة، وذلك لتعزيز قيمة العمل عن بعد وتقليل تكاليف تشغيل هذه الأنشطة الاقتصادية التي يشكل فيها جانب الإدارة والتخطيط جزء كبير من عملها.



وحسب استطلاع أجرته صحيفة أملاك على موقعها الإلكتروني على موقع تويتر؛ أيد ٧١٪ من المستطلعين مقترح السماح للمنشآت الصغيرة والمتوسطة العمل من منازلهم، بينما اعترض ١٩٪ على المقترح وتحفظ ١٠٪ على الإجابة، وأشار بعض الخبراء إلى أهمية تقسيم المنشآت الصغيرة والمتوسطة لفئات حسب مجال عملهم، حيث يصرح لقائمة المسوقين والفنانين والاستشاريين والإعلاميين بكل تخصصاتهم والاقتصاديين والمحاسبين بتخصيص جزء من المنزل لممارسة العمل من خلاله.

ويرى الخبراء أن هذا التوجه سيخفف كثيراً التكاليف على مثل هذه الأنشطة، ويقلل من عدد الموظفين والعمالة وقصرها على الذين يحتاجهم تشغيل العمل فقط، وفي نفس الوقت سيفتح المجال واسعاً للراغبين في تأسيس منشآت من منازلهم.

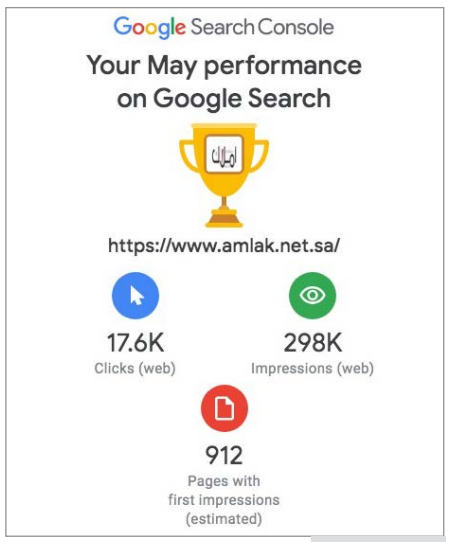
رئيس التحرير يكتب

ضبابية الضريبة في المسكن الأول

هناك نقص شديد في المعلومات وشرحها، وتناقض في الإجابات في بنود ضريبة القيمة المضافة للمسكن الأول بين المسؤولين وبين العقاريين والمواطنين، مما يجعلنا في تيه وحيرة، فهل المواطن معفي من تلك الضريبة؟ وكيف تفسرها الجهات؟ أم هي محددة بما لا يتجاوز مبلغ «٨٥٠» ألف ريال؟...

يتبع صفحة 2

صحيفة أملاك تحصد جائزة كأس التميز في قوقل



أمـــلاك - خاص

منح موقع قوقل صحيفة أملاك كأس التميز، وذلك لتواجدها المستمر في الموقع وسهولة الوصول إليها، وبهذه المناسبة تتوجه الصحيفة بالشكر إلى فريق قوقل ولسان حالها «نحن لا نأتي إلا بعدكم» فنجاحنا بفضل الله وبدعم الجميع ومساندتهم وتشجيعهم.

ضريبة القيمة المضافة على العقار ستنعش سوق الوحدات الجاهزة 08

كيف يتحول التاجر والمستثمر إلى الخسارة ومستنقع الديون؟ 12

Amlak Newspaper - 2SR

للحد من القضايا والدعاوى الكيدية

مجلس الشورى يوافق نظام التكاليف القضائية وتعديل نظام التنفيذ

الريـاض - متابعات

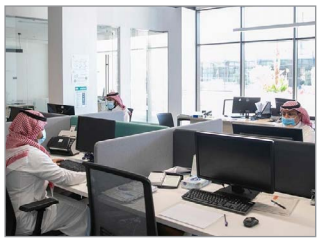
وافـق مجلس الشـورى خـلال جلسـته العـادية الثـالثة والأربـعـين من أعـمـال السـنـة الـرابـعـة لـلـدورة الـسـابـعـة الـتـي عقدها (عن بعد) برئاسة معالي مساعد رئيس مجلس الشورى الدكتور يحيى بن عبد الله الصمعان على مشروع نظام التكاليف القضائية وتعديل نظام التنفيذ. واتـخـذ المجلس قـــراره بـالـمـوافـقـة على مشروع نظام التكاليف القضائية بعد أن اطلع على وجهة نظر لجنة الشؤون الإسـلامـيـة والـقـضـائـية بشأن ملحوظات الأعضاء وآرائهم التي أبدوها تجاه مشروع نظام التكاليف



القضائية، وتعديل نظام الـتـنـفـيـذ، والـــذي تمت مناقشته في جلسة سابقة، قدمـهـا رئـيـس الـلـجـنـة الدكتور علي الشهراني. واحـتـوى الـنـظـام، الـذي يحد من الدعاوى الكيدية، على عدة نقاط أبرزها عدم زيادة التكاليف القضائية عن مـلـيـون ريـال، إلـزام المدعي على دفع ٢٥٪ من تكاليف الـدعـوى في حال شطبها، فرض تكاليف مـسـتـقـلـة عـلـى دعـوى الخـصـم المـتـدخـل طـالـبـاً الحكم لنفسه، لا تكاليف جـديـدة أمـــام المـحـاكـم المـخـتـصـة، وإذا قضت المـحـكـمـة الـعـلـيـا بـإعـادة القضية للمحكمة، تخفيض التكاليف إلى ٢٥٪ إذا في حال الصلح أمام المحكمة، كما قضى النظام بإعفاء المسجونين والموقوفين وقت الاستحقاق، إيداع التكاليف القضائية في حساب خاص على مـشـروعـات تطوير القضاء.

خدمة «حجز موعد» يتيح للمواطنين مراجعة فروع وزارة الإسكان

أمـــلاك - متابعات



أتاحت وزارة الإسكان خدمة «حجز موعد» عبر تطبيق «سكني» بهدف استقبال المواطنين والمراجعين في كافة فروعها ومكاتبها باستثناء مكتب مكة المكرمة، وذلك بالتزامن مع عودة الموظفين للعمل بمعدل ٥٠٪ من إجمالي الموظفين وفق تعليمات وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية، مع الالتزام بتطبيق الإجراءات الاحترازية والـتـدابـيـر الـوقـائـيـة الـتـي حددتـهـا الجهات المُختصة أثناء التواجد داخل الفروع من تباعد بما لا يقل عن مترين ولبس الكمامات وقياس درجة الحرارة عند المداخل واستخدام المعقمات.

ويمكن حجز الموعد عن طريق خيار «راسلنا» عبر تطبيق وموقع «سكني» مع الاستمرار في تقديم كافة الخدمات إلكترونياً عبر تطبيق وموقع سكني على مدار الساعة بهدف زيادة نسب تملّك الأسـر السـعـوديـة للمساكن إلى ٧٠٪ بحلول ٢٠٣٠ تماشياً مع برنامج الإسكان – أحد برامج رؤية المملكة ٢٠٣٠–، واستمرارًا في تطبيق الإجراءات الاحترازية التي أعلنت عنها الجهات المعنية لمكافحة انتشار فيروس كورونا المستجد، وحرصًا على صحة المواطنين وسلامتهم.

طالتها شبهة مخالفة الأنظمة

وزارة العدل توقف إجراءات 37 ألف طلب تمويل

أمـــلاك - متابعات

أوقفت وزارة العدل إجراءات أكثر من ٣٧ ألـف طلب تنفيذ (كمرحلة أولى)؛ بسبب شبهة مخالفة نشاط التمويل، وجرى إدراج بيانات أصحابها على قـوائـم الـــوزارة، لـحـين تثبت الجهات المختصة من وضعهم النظامي، وذلـك إنـفـاذاً للأمر الملكي الـكـريـم الـصـادر عن خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز، يحفظه الله، والقاضي بوضع ضوابط تضمن الحد من ممارسة نشاط التمويل من غير المرخص لهم وفـق نـظـام مـراقـبـة شـركـات التمويل بما يكفل دقة رصد المخالفين وتسريع محاكمتهم وإيقاع العقوبات المقررة عليهم نظامًا.

يـذكـر أن المـادة الـرابـعـة من نظام مراقبة شركات التمويل تحظر مزاولة أي من نشاطات التمويل المحددة في هذا النظام إلا بعد الحصول على ترخيص بذلك وفق أحكام هذا النظام، أو الأنظمة المرعية الأخرى. ومنعَ الأمـر الملكي أي شخص غير مرخص له أن يستعمل– بأي وسيلة– مـا يـدل على مزاولة نشاطات التمويل المحددة في هذا النظام أو مـا يـوحـي بمعناها، أو أن يستعمل في وثائقه، أو أوراقه، أو إعلاناته، أي لفظ أو عبارة ترادفها.

ضخ 36 مليار ريال في 17,511 منشأة صغيرة ومتوسطة

جدة- جيهان الشريف

يعتزم مكتب خطة تحفيز القـطـاع الـخـاص ضـخ ٣٦ مـلـيـار ريـال لنحو ١٧,٥١١ منشأة وعدة مـشـروعـات تـنـمـويـة، وذلـك لـتـخـفـيـف آثـار جائحة فيروس كورونا، وإنـفـاذاً لـلـمـبـادرات الحكومية وتوجيهات حكومة خـادم الحرمين



الشريفين، يحفظه الله. وقـد أشـار المكتب إلى أن المـبـادرات جـاءت شاملة لتغطي مختلف أنشطة القطاع الخاص، وركّـزت عـلـى قـطـاع المـنـشـآت الـصـغـيـرة والمتوسطة من خلال الإقـراض غير المباشر لمنشآت هـذا الـقـطـاع، وإعـادة مبالغ الرسوم الحكومية المدفوعة منها، وتـعـزيـز الاسـتـثـمـار في هـذه المنشآت من خلال صـنـدوق الاسـتـثـمـار الجـــريء الـحـكـومـي، إضافةً إلى رفع رأسمال برنـامـج كـفـالـة لتمويل المـنـشـآت الـصـغـيـرة والمـتـوســطــة. كـمـا شملت المبادرات توفير قـروض ذات فـوائـد منخفضة من صندوق دعـــم المـشـروعـات، والمخصّصة للمشروعات الاستراتيجية الكبرى (الـصـحـة، الـسـيـاحـة، والـعـقـار)، إضـافـة إلى مـبـادرات مخصّـصـة لقطاع المقاولات ومعدات البناء.

«أملاك» تفتح ملف التسويق العقاري عبر الوسائط الإلكترونية

أمـــلاك - خاص

أكد عدد من رجال الأعمال الذين يـديـرون مجموعات عقارية في وسـائـل الـتـواصـل الاجتماعي «واتساب» أن بعض القروبات التي تنشط في التسويق العقاري تـتـعـرض لـلـنـشـر الـعـشـوائـي وكثرة العروض الوهمية التي تعتمد على (النسخ واللصق)



مما يـؤدي إلى ضـعـف فاعلية المـجـمـوعـة وفـقـدانـهـا الـثـقـة والمصداقية وخروج العقاريون مـنـهـا، جـاء ذلـك مـن خـلال استطلاع موسع أجرته صحيفة «أمـلاك العقارية» مع عدد من مديري المجموعات العقارية.

وتباينت الرؤى والأفكار حول نجاح وفاعلية هذه المجموعات التي تعتمد على النوعية المضافة من العـقـاريـن، بـالإضـافـة إلى المتابعة اليومية من قبل المدير لما ينتشر من عروض، فيما أبدى البعض رضاه التام عن مجموعته التي تضم في عضويتها أصحاب القـرار، واشـتـكـى البعض من كثرة الوسطاء للمنتج العقاري الواحد مما يضعف مصداقية المجموعة.

تفاصيل ص ١٠– ١١



عبدالعزيز العيسى

ضبابية الضريبة في المسكن الأول

هناك نقص شديد في المعلومات وشرحها، وتناقض في الإجابات في بنود ضريبة القيمة المضافة للمسكن الأول بين المسؤولين وبين العقاريين والمواطنين، مما يجعلنا في تيه وحيرة، فهل المواطن معفي من تلك الضريبة؟ وكيف تفسرها الجهات؟ أم هي محددة بما لا يتجاوز مبلغ «٨٥٠» ألف ريال؟ لم نستطع بكل صراحة الوصول لإجابات مقنعة رغم محاولاتنا المستمرة حتى لحظة كتابة هذا المقال، فقد حاولنا في «أملاك»، باعتبارنا منصة مهنية متخصصة تعمل وفق معيار الشفافية، الحصول على إجابة منطقية، خاصة بعد أن وصلتنا العديد من استفسارات المواطنين من مختلف مدن المملكة؛ عن أحقية الإعفاء في شراء أرض سكنية لبناء المنزل الخاص.

وبعد استطلاع آراء العقاريين من أصحاب الخبرات والمصنفين من الهيئة العامة للعقار لم تنفك عُقد هذه الحيرة، فكل ما ورد إلينا عبارة عن إجابات متناقضة، ليست فقط من العقاريين العاديين، بل وحتى من المصنفين وبيوت الخبرة، ولم نعثر على إجابة شافية كافية يمكن أن تقنعنا لنقوم بدورنا في تبصير المواطنين الذين يلاحقوننا لمعرفة الحقيقة.

حتى نجيب على استفسار المواطن «بخصوص الأمر الملكي الكريم رقم ٨٩ بتاريخ ١٨ / ٤ / ١٤٣٩ والقاضي بتحمل الدولة لضريبة القيمة المضافة على شراء المسكن الأول، بما لا يتجاوز سعر ٨٥٠ ألف ريال حسب وزارة الإسكان، اضطررنا لطرح سؤال: هل هذا القرار يخص كل المواطنين بداية، أم فقط المستحقين من وزارة الإسكان؟ فكانت الإجابة أنها لكل المواطنين.

ثم طرحنا سؤالاً آخر حول ما تعنيه الفقرة: «تتحمل الدولة ضريبة القيمة المضافة عن المسكن الأول للمواطن ويشمل الوحدات السكنية الجاهزة ووحدات البيع على الخارطة فقط – حسب «الإسكان» أيضاً–، فجاءت الإجابات متناقضة لحد بعيد بينما اكتفى آخرون بردهم: «لا نعلم»!

والبحث عن الإجابة يقودنا لتساؤل جديد عن وحدات البيع على الخارطة التي تعفى من الضريبة المضافة، أليست تعني أرضًا سكنية سيقام عليها المسكن الأول؟ فكيف تعفى الأرض تحت مسمى «البيع على الخارطة» ولا تعفى أرض مواطن لمسكنه الأول.! ؟

ومن التناقض أيضًا كيف تحدد وزارة الإسكان قيمة المسكن الأول للإعفاء بما لا يتجاوز ٨٥٠ ألف ريال، فهل المقصود للمشترين من المطورين فقط أو المقصود المسكن الجديد؟!، نأمل أن نعثر على إجابات وصيغ واضحة حتى يـزول الإبـهـام والغموض عن ضريبة المسكن الأول.

رئيس التحرير
azizes@amlakmail.net


بـوابـــة
مشروعك
الـعـقاري
الآن بإمكان المطـور العقـاري
الحصول على رخصة البناء الفورية
للمشاريع السكنية في الرياض
إتمام
مركز خدمات المطورين
DEVELOPERS SERVICES CENTER
انضم الينا...
etmam.housing.sa
@Etmam_sa

تقارير تتوقع تراجع أسعار العقارات وانكماش صناديق الاستثمار العقارية

أمـــلاك - متابعات

توقعت تقارير اقتصادية متخصصة تراجع أسعار العقارات، مع انكماش الاقتصاد، كما يدل على ذلك التراجع الحاد في صناديق الاستثمار العقارية المتداولة «الريتس» خلال أبريل ومايو الماضيين ، وأشارت شركة جدوى للاستثمار في تقريرها إلى ارتفاع أسعار العقارات في الربع الأول من عام ٢٠٢٠، بنسبة ١,٢٪، على أساس سنوي، وبنسبة ٠,٤٪ على أساس ربعي، مضيفة ارتفعت أسعار العقارات السكنية بنسبة ٢,١٪، في حين تراجعت أسعار العقارات التجارية بنسبة ٠,٥٪، على أساس سنوي.

وتوقعت «جدوى» انكماش نمو القطاع الخاص غير النفطي، وذلك للمرة الأولى خلال ٣٣ عاما بنسبة ٣,٩٪، مبينة أن نشاط القطاع الخاص غير النفطي تراجع في الربع الأول للعام ٢٠٢٠، متوقعة تراجع نمو القطاع الخاص غير النفطي في الربع الثاني بدرجة كبيرة، بسبب تباطؤ النشاط الاقتصادي نتيجة للتدابير الاحترازية لمكافحة فيروس كورونا. وتوقعت «جدوى» انخفاض إنتاج الأسمنت ومبيعاته في الربع الثاني من العام الجاري، وذلك على الرغم من ارتفاعه في الربع الأول.

2256 مخالفة للاشتراطات الصحية

«الشؤون البلدية والقروية» تغلق 32 منشأة مخالفة للتدابير الوقائية

أمـــلاك - متابعات

أعلنت وزارة الشؤون البلدية والقروية أن الأمانات والبلديات الفرعية التابعة لها، قامت بإغلاق ٣٢ منشأة خلال الفترة من ٨ ، ١٠ شوال ١٤٤١هـ؛ لمخالفتها الإجراءات الاحترازية والتدابير الوقائية الصادرة منها، والجهات ذات العلاقة بالصحة العامة، للحد من انتشار فيروس كورونا المستجد، وطبقت على المخالفين لائحة الجزاءات والغرامات التي حددتها الأنظمة.



وبينت الوزارة أن منظومة القطاع البلدي قامت بتكثيف أعمال الرقابة على المنشآت الغذائية والأسواق خلال المرحلة الثانية من قرار رفع الحظر الجزئي، والذي يمتد من الساعة ٦ صباحاً وحتى الثامنة مساءً، حيث رصدت الفرق الرقابية الميدانية ٢٢٥٦ مخالفة للاشتراطات الصحية والإجراءات والتعليمات الصادرة من الوزارة والجهات ذات العلاقة بالصحة العامة.

وأوضحت أن المخالفات شملت ٤٣٤ مخالفة تتعلق بالتدابير الصحية المرتبطة بفيروس كورونا المستجد، و١٢١ مخالفة بسبب التكدس في الأسواق والمراكز التجارية و٨٣ بالتكدس في مساكن العمالة، فضلاً عن ٦٠٦ بسبب مزاولة نشاط بدون تصريح استثناء، و١٠١٢ مخالفة بسبب مزاولة نشاط خارج ساعات العمل المحددة في التصريح.

25 ألف ريال غرامة العقود خارج الشبكة

برنامج «إيجار» ينجز 600 ألف عقد موثق وعقوبات للمخالفين

الرياض - محمد السبيعي

أكد المشرف العام على التنظيم العقاري بوزارة الإسكان نهار آل الشيخ عقوبة العقود التي تكون خارج شبكة «إيجار» قد تصل إلى ٢٥ ألف ريال، أو إغلاق المنشأة لمدة أقل من سنة، أو إلغاء الترخيص نهائياً، وذلك حسب ما تنص عليه لائحة تنظيم المكاتب العقارية. مؤكداً سعي البرنامج لتنظيم قطاع العقار الإيجاري دون السعي لفرض العقوبات ضد المخالفين سواء مؤجرين أو مستأجرين أو وسطاء عقاريين.

وكشف آل الشيخ، عن توثيق أكثر من ٦٠٠ ألف عقد موثق عبر الشبكة، ونهدف في إيجار إلى تنظيم قطاع العقار الإيجاري من خلال توثيق جميع العقود العقارية الإيجارية في الشبكة الإلكترونية لخدمات الإيجار، بالإضافة إلى تسجيل جميع الوحدات العقارية الإيجارية، والتي من شأنها أن تسهم وبشكل كبير في تنظيم المناطق السكانية وتوفير البيئة المناسبة من خلال تهيئتها بالخدمات اللازمة والتي تلبي احتياجات الجميع.

إيجار
EJAR

رفع دراسة خفض القيمة المضافة على العقار إلى الجهات المختصة

جدة - جيهان الشريف

رفعت الهيئة العامة للعقار دراسة إلى مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية أعدتها الهيئة مع مركز دراسة تنمية الإيرادات غير النفطية بهدف خفض القيمة المضافة على القطاع العقاري، والاستعاضة عن ذلك بمقابل مالي.

وبيّن عصام المبارك محافظ الهيئة أن الدراسة المرفوعة تأتي ضمن ١٨ مبادرة قدمتها الهيئة وذلك نظراً لأهمية القطاع وارتباط ١٠٠ صناعة به، حيث يؤثر القطاع بتلك الصناعات بشكل مباشر أو غير مباشر، وتعد هذه الصناعات بمثابة القاطرة التي تحرك التنمية الاقتصادية بالمملكة بما فيها، الصناعات الكهربائية والمباني والتشييد والأثاث وغيرها، مؤكدًا أن تأثر نمو القطاع العقاري سيؤثر بذلك على اقتصاد المملكة.

وتناول تأثير ضريبة القيمة المضافة البالغة ٥٪ حالياً والتي سترتفع إلى ١٥٪ بدءا من يوليو المقبل، حيث لم يشير المحافظ في حديثه إلى أن الدراسة ستطلب إلغاء الضريبة مهما كانت نسبتها أو خفضها بناءا على مستجدات رفعها.

إطلاق منصة «الوساطة الطارئة في ظل جائحة كورونا»

أمـــلاك - متابعات

يعتزم المركز السعودي للتحكيم التجاري إطلاق منتج جديد ومتكامل باسم «الوساطة الطارئة في ظل جائحة كورونا»، وذلك بشراكة مع مركز المصالحة، وأوضح الدكتور حامد ميرة الرئيس التنفيذي للمركز، خلال حلقة نقاش عن بعد نظمها مركز التحكيم التجاري، أن من مميزات هذا المنتج هو إسقاط رسوم التسجيل بالكامل لكل القضايا في ظل هذه الأزمة وكذلك إجراء تخفيض على الرسوم الإدارية ورسوم الوساطات تصل إلى ٧٠٪ .

المركز السعودي للتحكيم التجاري
Saudi Center for Commercial Arbitration

وأشار ميرة خلال حلقة نقاش عن بعد نظمها مركز التحكيم التجاري إلى صدور موافقة وزير العدل على ترخيص المركز كمركز صلح مسجل، بمعنى أنه بات قادرا على إصدار السندات التنفيذية من خلال العلاقة مع منصة «تراضي» وتكون ملزمة لجميع الأطراف من خلال عمل مؤسسي بالكامل.



وزارة العدل توجه بإطلاق خدمة «التقاضي عن بعد» وتصدر دليلها الإجرائي

الرياض - محمد السبيعي

استكمالاً لمنظومة التحول الرقمي؛ وجه وزير العدل رئيس المجلس الأعلى للقضاء، الدكتور وليد الصمعاني بإطلاق خدمة «التقاضي عن بعد» وإقرار دليلها الإجرائي، الذي تلقت «أملاك» نسخة منه، وذلك لدعم سرعة الإنجاز وجودة المخرجات، وتفعيل وتكامل مسار التقاضي الإلكتروني.

وتشمل خدمة «التقاضي عن بعد» جميع إجراءات التقاضي المنصوص عليها في الأنظمة التي يمكن تطبيقها إلكترونياً، كتبادل المذكرات وتقديم المستندات والمحررات وعقد جلسة الترافع الإلكتروني والمرافعة عن بعد عبر الاتصال المرئي، والنطق



بالحكم واستلام نسخة الحكم والاعتراض عليه أمام المحكمة الأعلى درجة، وذلك عبر منصة «التقاضي عن بعد» الخاصة بالوزارة.

وسيجري عقد الجلسات عن بعد عن طريق نوعين من التقاضي هما: «الترافع الإلكتروني» الذي سيمكن الدائرة وأطراف الدعوى من الترافع الكتابي، وتبادل المذكرات، وإيداعها، بالإضافة إلى توجيه الأسئلة من الدائرة والإجابة عنها كتابياً من قبل الأطراف وإرفاق مستنداتهم.

فيما سيكون النوع الآخر من الخدمة «جلسة المرافعة عبر الاتصال المرئي» التي ستمكن الدائرة القضائية من عقد جلسة مرئية بالصوت والصورة يحضرها الأطراف عبر وسائل الاتصال المعتمدة من الوزارة، ويتم فيها مناقشة الأطراف، واستكمال إجراءات التقاضي والنطق بالأحكام.

وفق ضوابط واشتراطات محددة

الهيئة العامة للعقار تدرس تعديل تنظيم تملك غير السعوديين للعقار

الرياض - تركي الشريف

كشف محافظ الهيئة العامة للعقار السعودي عصام المبارك، أن الهيئة تدرس تعديل تنظيم تملك غير السعوديين للعقار ووضع ضوابط واشتراطات لذلك في المناطق المستهدفة بالتطوير، وأوضح أن الهيئة تعمل على إعداد تصور متكامل بشأنه للرفع به للجهات المعنية بما يعزز من الاستثمار في القطاع، وأكد رفع الاستراتيجية الشاملة للقطاع العقاري إلى مجلس الشؤون الاقتصادية والتنمية قبل ٤ أشهر.

وأشار المبارك إلى أن الهيئة عملت بالتوازي مع الاستراتيجية على إصدار معايير لتحسين ظروف السوق العقارية، وبناء وتعزيز قدرات القطاع من خلال وضع معايير لتصنيف منشآت الوساطة العقارية كإجراء اختياري لحين صدور نظام الوساطة العقارية، منوها بحرص الهيئة على تحليل التحديات وإيجاد الحلول المناسبة.

وذكر أن لجنة معالجة أخطاء تسجيل الملكية تعمل على تعزيز موثوقية الصكوك وتحسين البيئة الاستثمارية، ودعم حقوق المتعاملين بخدمات تسجيل الملكية العقارية، إذ بلغ عدد الطلبات الواردة للجنة خلال الأشهر الـ٣ الماضية ٦١٥ من خلال المنصة الإلكترونية، وتمت معالجة ٦٠٧ طلبات منها.

وزارة الاستثمار تصدر 348 رخصة للاستثمارات الأجنبية خلال 3 أشهر

أمـلاك - متابعات

بالتزامن مع بدء عودة الحياة إلى طبيعتها في المملكة، أعلنت وزارة الاستثمار عن إصدار ٣٤٨ رخصة للاستثمارات الأجنبية خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٠ وذلك بزيادة بلغت ١٩٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠١٩، و٢٠٪ عن الربع الأخير من العام الماضي.

واستحوذت القطاعات الناشئة النصيب الأوفر من التراخيص الأجنبية، حيث حظيت قطاعات التعليم، الخدمات المالية، والإسكان بزيادة ربعية تقدر بـ٥٧٪، تليها قطاعات الصناعة والتصنيع وتكنولوجيا الاتصالات وتقنية المعلومات، فيما تصدرت الهند والولايات المتحدة ولبنان والمملكة المتحدة قائمة الاستثمارات الأجنبية الجديدة في السوق السعودي.

وبين وزير الاستثمار م. خالد بن عبد العزيز الفالح أن استمرار عجلة الاقتصاد وسير الأعمال كانتا أيضا على رأس قائمة الأولويات التي طالتها الإجراءات الاحترازية، حيث اتخذت الحكومة عددا من القرارات الحاسمة لتحجيم الآثار السلبية للجائحة، وأعلنت عن حزم دعم للقطاع الخاص تقدر بـ٤٥ مليار دولار، بالإضافة إلى إعفاءات ضريبية، وتأجيل مدفوعات ودعم رواتب الموظفين في القطاع الخاص.



وفق الضوابط والتعليمات الصحية

توجيهات بعودة البنوك والمؤسسات المالية إلى طبيعة عملها تدريجياً

الرياض - محمد السبيعي

وجهت مؤسسة النقد العربي السعودي المؤسسات المالية كافة التي تقع تحت إشرافها بعودة الأعمال تدريجياً وفقاً لتقدير كل منها، بحيث يتم استئناف جميع الأعمال في الإدارات العامة بشكلها الطبيعي. ونبهت المؤسسة على ضرورة تجهيز مقرات العمل بما يتناسب مع الضوابط والتعليمات الصادرة في شأن الإجراءات الوقائية والتدابير الاحترازية في ظل جائحة فيروس كورونا (COVID-19).

وأكدت مؤسسة النقد على المؤسسات المالية تشغيل كامل فروعها وفقاً لأوقات العمل الطبيعية المحددة قبل فترة إجراءات منع التجول. ودعت أيضاً إلى التقيد بالإجراءات الاحترازية اللازمة التي وضعتها وزارة الصحة في شأن من يحضر من العاملين إلى مقرات العمل وفق الدليل الوقائي الخاص بفيروس كورونا (COVID-19) داخل أماكن العمل والاستمرار بالحملات التوعوية التي تهدف إلى حث العملاء على استخدام القنوات الإلكترونية.

ولفتت المؤسسة إلى ضرورة وضع حد أقصى لعدد العملاء الذين يتم خدمتهم في وقت واحد، مع مراعاة المساحة الكافية للتباعد بين الموظفين في مقرات العمل، وأيضاً بين الموظفين والعملاء.

«ساما» تعتزم ضخ 50 مليار ريال لتعزيز السيولة في البنوك

أمـلاك - متابعات

كشفت مؤسسة النقد العربي السعودي عن ضخ ٥٠ مليار ريال لتعزيز السيولة في القطاع المصرفي وتمكينه من الاستمرار في دوره في تقديم التسهيلات الائتمانية لعملائه كافة من القطاع الخاص، بما في ذلك دور البنوك في دعم وتمويل القطاع الخاص من خلال تعديل أو إعادة هيكلة تمويلاتهم دون أي رسوم إضافية، ودعم خطط المحافظة على مستويات التوظيف في القطاع الخاص، إلى جانب الإعفاء لعدد من رسوم الخدمات البنكية الإلكترونية.

وأشارت (ساما) إلى أن القطاع المصرفي ما زال يسجل مؤشرات أداء جيدة؛ ما يُعزز قدرته على مواجهة التحديات والأزمات، إذ سجل إجمالي موجودات القطاع بنهاية الربع الأول من العام الحالي مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق نحو ٢,٧ تريليون ريال، بارتفاع بلغ نحو ١٤٪، كما سجلت التسهيلات الائتمانية الممنوحة للقطاع الخاص نمواً خلال الفترة نفسها بنحو ١٢٪، في حين بلغ متوسط معدل كفاية رأس المال نحو ١٨,٦٪، وبلغ متوسط نسبة تغطية السيولة ٢٠١٪ ونسبة صافي التمويل المستقر نحو ١٢٦٪.



البنك السعودي البريطاني يُتوج بجائزة رائد التجارة العالمية

أمـلاك - متابعات

للمرة السادسة خلال السنوات العشر الماضية، تُوج البنك السعودي البريطاني (ساب) على جائزة «البنك الرائد للتجارة العالمية في المملكة العربية السعودية لعام ٢٠٢٠» من مجلة جلوبال ترايد ريفيو (GTR) للسنة الثانية على التوالي، واعتمدت المجلة في اختيارها بناءً على استطلاعات العملاء التي تقوم بها المجلة والمؤسسات المتخصصة في كل سوق من الأسواق العالمية. مع الأخذ بعين الاعتبار إنجازات البنك ودوره الداعم في مجال التجارة العالمية.

وبهذه المناسبة صرح ماجد نجم، نائب العضو المنتدب لمصرفية الشركات والمصرفية المؤسسية في ساب، قائلاً: «نحن سعداء بهذا التقدير الذي تلقيناه والذي يعكس تميزنا في تقديم المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجات العملاء، ودورنا الفاعل في تبني مبادرات وحلول تعزيز التجارة العالمية. ونتيجة لذلك يبقى ساب البنك المفضل للشركات متعددة الجنسيات، حيث إن ٩٠ ٪ من هذه الشركات العالمية تختار ساب لتلبية متطلباتهم البنكية، كما أن ارتباط ساب مع إتش إس بي سي يعزز قدرة ساب على تزويد عملائه بحلول وخدمات تجارية ذات جودة عالمية وعالية، والوصول الدولي المتميز.



التمويل الأسهل
إتصل الآن
لتمويل مسكنك
وأحصل فوراً على قرضك
+966503657009
عبدالله

البنك الأهلي يعتزم استرداد كامل الصكوك من الفئة الأولى

جدة - جيهان الشريف

يعتزم البنك الأهلي التجاري استرداد كامل الصكوك من الفئة ١ والبالغ قيمتها مليار ريال سعودي مقابل قيمتها الاسمية في ٢٢ يونيو ٢٠٢٠م. وقد سبق وأن طرحت الصكوك ٢٢ يونيو ٢٠١٥م من خلال طرح خاص بمبلغ وقدره مليار ريال سعودي والمصنفة على أنها صكوك ثانوية من الفئة ١ وذلك وفقاً لإطار اتفاقية بازل ٣.

وقرر البنك استرداد الصكوك في تاريخ الاستدعاء الأول أي في ٢٢ يونيو ٢٠٢٠، وسيقوم البنك بتحويل القيمة الاسمية للصكوك وأي مبالغ توزيعات (أرباح) دورية حالّة (عن الفترة المنتهية ٢٢ يونيو ٢٠٢٠) إلى حملة الصكوك في هذا التاريخ وذلك بناءاً على ملكيتهم في ٧ يونيو ٢٠٢٠م. وقد تم الحصول على الموافقات النظامية المطلوبة.

دردشة إدارية



د. حسام يوسف

علم النفس الإداري

لا أحد من علماء الإدارة الحديثة ينكر دور علم النفس، في دعم بيئة العمل، والحصول على النتائج المستهدفة، وتنفيذ الخطط الإستراتيجية للمنظمات، عن طريق الاستعانة بالموارد البشرية المؤهلة، فعلم نفس إدارة الأعمال يضع جل اهتمامه، على فهم السلوكات البشرية، لا سيما للعاملين، وطرق تحفيزهم للاستفادة من ذلك في زيادة الإنتاج، وتحقيق النمو المرتقب، كما يؤدي الاستخدام الأمثل لعلم النفس الإداري إلى تحقيق المنظمات لمستويات انجاز غير مسبوقة، عبر ثلاثة محاور أساسية هي الاختيار، والتقييم، والتنمية.

ويعد علم النفس من العلوم الأساسية التي إذا تم توظيفها بدقة يدفع نحو الارتقاء لإدارة الأعمال، حيث يقدم معلومات عن تحليل الأعمال، وأساليب قياسها، والأساليب الفعالة لاختيار العاملين، وكذلك تحفيز الأداء ومراقبته، والتحكم في ضغوط العمل.

تبدأ رحلة الشركات مع علم النفس من خلال، التحليل المهني، منذ لحظة تقدم الفرد للوظيفة حيث أن هناك عدد كبير من المديرين لا يشعرون بالارتياح عند اتخاذ قرار تعيين موظف على أساس إجراء المقابلة الشخصية وحدها، إذا يعتبرونها طبقا لأدبيات إدارة الأعمال الحديثة، غير كافية للحكم على كفاءة الفرد، فهم يعتبرون أن الاختبار النفسي يساعد على تكوين رأي متكامل حول مسالة التعيين من عدمه، للاستئناس به عند اتخاذ القرار.

يعد القياس النفسي للعاملين من بين الاختبارات المهمة، والتي تكشف بدقة عن إمكانات وقدرات الأفراد، حيث تعتمده معظم الشركات في الولايات المتحدة، ودول الاتحاد الأوروبي، وتوفر اختبارات القياس النفسي جوانب محددة في السلوك البشري عموما، وتشمل قياس القدرات الذاتية، والسمات الفردية الأخرى، مثل القيم، والاتجاهات والاهتمامات وردود الأفعال المنعكسة وغير ذلك، والاختبار يعتمد على تحديد المتطلبات السلوكية لكل وظيفة على حده، وتعتمد جودة اختبارات القياس النفسي للموظفين المعينين، أو حتى المتقدمين الجدد للتوظيف، على أساس التنوع والتركيز على الجانب المطلوب قياسه.

على مستوى المؤسسات، يجب أن يقدم علم النفس الإداري إجابات عن حزمة من الأسئلة الجوهرية، منها: هل يتم تحديد أدوار الأفراد بدقة، وتوظيف الأفراد المناسبين في العمل، وهل يتم تحفيزهم وتطوير أداءهم بشكل فعال ومستمر، وذلك للاستفادة القصوى من علم النفس في إدارة الأعمال.

dr_hossam22@yahoo.com

«العقارية السعودية» تنفذ برنامج تطويري لمباني ومجمعات الشركة بالرياض

الرياض- تركي الشريف

تعتزم الشركة العقارية السعودية الشروع في تنفيذ برنامج تطويري شامل لمباني ومجمعات الشركة الواقعة على امتداد شارع العليا بمدينة الرياض، ويهدف البرنامج لتحسين مستوى الأداء التأجيري والتشغيلي، وذلك نظراً لمستجدات التراخيص الجديدة لقطع الأراضي القريبة من محطة (مصرف الإنماء) التابعة لمترو الرياض والواقعة أمام مركز العقارية الثاني على امتداد تقاطع شارع العليا مع شارع موسى بن نصير.

وأوضحت الشركة في تقرير مجلس إدارتها أن الهدف من تنفيذ هذا البرنامج هو تعزيز العائدات التشغيلية المالية، وتشمل هذه البرامج مجمعات إعادة تطوير مركز العقارية التجاري (١)، وإعادة تأهيل مركز العقارية التجاري (٣ و٢) جزئية الأسواق الواقعة في الدور الأول والثاني وإعادة تأهيل مجمع العقارية السكني (بوابة ٩ ومن ثم بوابة ٧).

تأسيس صندوق عقاري بقيمة 200 مليون ريال للاستثمار الصحي

أمـلاك - متابعات

كشفت شركة الحياة القابضة عن توقيعها اتفاقية تأسيس وإدارة صندوق عقاري خاص تبلغ قيمته قرابة ٢٠٠ مليون ريال تمت مع شركة «اتقان كابيتال» إحدى شركات مجموعة البركة المصرفية والمرخصة من هيئة السوق المالية لمزاولة أعمال الإدارة والترتيب وحفظ الأوراق المالية والمشورة.

وبهذه المناسبة أوضح الأستاذ أسامة أحمد نائب رئيس مجلس الإدارة ومدير إدارة الاستثمار أن الصندوق سوف يستوفي ويطابق متطلبات ولوائح هيئة السوق المالية السعودية بهدف تعميق الاستثمار بالمنتج العقاري الذي يخدم مجمعات الحياة الطبية إحدى شركات مجموعة الحياة القابضة تنفيذاً لخطة التوسع ٢٠٢٠ ـ ٢٠٢٥ الهادفة إلى مزيد من الانتشار في جميع مناطق المملكة العربية السعودية.

والجدير بالذكر أن «الحياة القابضة» شركة استثمارية تعمل في القطاعات الطبية والعقارية والمقاولات والاتصالات والإنتاج الحيواني والزراعة.

شركة «جاهز» الدولية تقدم عروضاً خاصة لمستفيدي برنامج «سكني»



أمـلاك - متابعات

تعتزم شركة «جاهز» الدولية تقديم عروض خاصة لمستخدمي تطبيقها الإلكتروني لمستفيدي «سكني»، إضافة إلى الإسهام في توفير مساكن مخصصة للأسر الأشد حاجة عبر منصة «جود الإسكان»..، جاء ذلك إثر اتفاقية وقعتها الشركة مع برنامج سكني، ومثل وزارة الإسكان في التوقيع المهندس عبدالله بن عبدالرحمن بن سعيد؛ المشرف على الإسكان المؤسسي، فيما مثل شركة جاهز غصاب بن سلمان المنديل؛ الرئيس التنفيذي للشركة.

وفي ذات الموضوع، أكد المهندس بن سعيد؛ أن إدارة الإسكان المؤسسي تحرص على الوصول لجميع المواطنين وتوفير كل التسهيلات اللازمة، مشيرا إلى أن الاتفاقية الموقعة مع الشركة الرائدة في مجال التوصيل جاءت لتوفير قيمة مضافة للمستفيدين من خدمات وزارة الإسكان الجدد، وإسهاما من شركة جاهز بمنح مستفيدي وزارة الإسكان الجدد عروضا خاصة.

من جهته، أوضح المنديل؛ أن هذه الاتفاقية تأتي ضمن إسهام «جاهز» في الأعمال المجتمعية وامتدادا لبرامج نفعية مع عدة وزارات وجمعيات خيرية، مضيفا أن هذه الاتفاقية تمنحنا فرصة خدمة المجتمع.

«الخبير ريت» يتراجع عن الاستحواذ على عقار «الشرقية»

الدمام - أحمد الحُسيني

أعلنت شركة الخبير المالية مدير صندوق الخبير ريت عن التراجع مجلس إدارة الصندوق في الاستحواذ على العقار الواقع في المنطقة الشرقية وذلك حفاظاً على مصلحة مالكي الوحدات والصندوق في ظل الظروف الحالية.

وأوضحت الشركة في بيان لها على «تداول»، أنها لا تتوقع أن يكون هناك أثر ناتج عن هذا التطور على أداء ونتائج الصندوق.

وكانت الشركة قد أعلنت في يناير الماضي بصفتها مدير صندوق «الخبير ريت»، نيتها زيادة إجمالي قيمة أصول الصندوق بنسبة ٥١,٦٪ تقريباً بشكل عيني ونقدي، وذلك للاستحواذ على عقارين في منطقة الرياض والمنطقة الشرقية، اللذين قام مدير الصندوق بتوقيع مذكرات تفاهم مع ملاكهما.



تقع فقط على البيع المتمم للمبلغ 375 ألف ريال

ضريبة القيمة المضافة على العقار ستنعش سوق الوحدات الجاهزة

أمـــلاك - خاص

أثار قرار رفع ضريبة القيمة المضافة من ٥٪ إلى ١٥٪، الذي سيبدأ تنفيذه ابتداءاً من الأول من يوليو القادم، جدلاً واسعاً بين العقاريين، حيث أوضحت الهيئة العامة للزكاة والدخل أن المشتري ليس لها علاقة نهائياً بالدوائر الحكومية في شأن ضريبة القيمة المضافة، وأنها تتعامل مع البائع مباشرة، وأبانت أن البائع تصله رسالة خلال ٦٠ يوماً تفيده بالمبلغ المستحق للضريبة، وإذا تأخر سيتعرض للغرامة المالية.



الضريبة على البيع المتمم للنصاب 375 ألف ريال

ونوهت الهيئة أنها تنظر لقيمة البيوعات التي حققها البائع، ليس خلال سنة كما يفهم الكثير من المواطنين، بل من يوم أن فرضت الضريبة، فإذا تجاوزت المبيعات مبلغ ٣٧٥ ألف ريال تفرض عليه ضريبة، أما إذا تم بيع العقار بأقل من ٣٧٥ ألف ريال هذا ليس عليه ضريبة، بمعنى إذا تم بيع عقار بمبلغ ٣٠٠ ألف هذا ليس عليه ضريبة، وتم بيع ىخر بمبلغ ٥٠ ألف أيضا لا تجب عليه الضريبة، وإذا تم بيع عقار ثالث بقيمة ٣٠ ألف ريال فصارت القيمة التراكمية ٣٨٠ ألف ريال، فهنا تؤخذ الضريبة فقط على البيع الأخير «٣٠ ألف ريال » الذي جعل الإجمالي يتجاوز ٣٧٥ ألف ريال.

وحذرت الهيئة من دفع الضريبة المبيعات المشتراة من المواطنين مباشرة، إلا إذا أثبت انه يملك رقم ضريبي.

تنامي الطلب على الوحدات الجاهزة

وفي هذا الصدد يتوقع مطورون وعقاريون مختصون في القطاع السكني خلال حديثهم لـ «أملاك العقارية» بعد الإعلان عن ارتفاع قيمة الضريبة من ٥ إلى ١٥٪ وفق القرارات الأخيرة؛ أن تقلل هذه القرارات من الإقبال على منتج البناء الذاتي الذي تطرحه وزارة الإسكان، وسوف تشجع في ذات الوقت الطلب على الوحدات الجاهزة، ووحدات نظام البيع على الخارطة، وخاصة الوحدات التي سعرها أقل من ٨٥٠ ألف ريال.

وعزوا ذلك إلى أن البناء الذاتي لا يحصل على إعفاء ضريبي المقدم من وزارة الإسكان لذلك تلقائياً سوف ترتفع التكلفة ١٥٪ (وهي قيمة الضريبة المضافة الجديدة)، موضحين إذا كانت تكلفة البناء مليون ريال سترتفع مباشرة إلى مليون ومائة ألف ريال، بينما في الحدات الجاهزة أو برنامج البيع على الخارطة المسكن الأول مُعفى من الضريبة؛ فالمسكن الذي تكلفته ٨٥٠ ألف ستظل التكلفة ثابتة كما هي، لذا ستشكل منافسة أكثر للبناء الذاتي، وتزيد من الطلب على مشاريع البيع على الخارطة.

هل أملاك الورثة عليها ضريبة القيمة المضافة؟

نعم عليها ضريبة مضافة ويتحملها الورثة ويستخرج لهم رقم ضريبي واحد إذا كانت قيمتها أكثر من ٣٧٥ ألف ريال، كل من يتحصل



ضريبة وليس له رقم ضريبي عليه مخالفة.

- وقيمة الضريبة المضافة لا يستثنى منها أحد، تدفع في جميع العقارات المباعة ما عدا المسكن الأول الذي تتحمله الدولة عن المشتري.

أسئلة في ضريبة القيمة المضافة:

- كيف تحتسب الضريبة إذا تم إصدار الفاتورة قبل يوم ١١ مايو ٢٠٢٠ (تاريخ إصدار القرار) وتم التسليم في وقت لاحق ؟

تُطبق الضريبة ٥٪ على ذلك التوريد، بشرط أن يتم التوريد فعلياً قبل يوم ٣٠ يونيو.

- كيف تحتسب الضريبة إذا تم إصدار الفاتورة في الفترة ما بين يوم ١١ مايو ٢٠٢٠، إلى ٣٠ يونيو ٢٠٢٠؟

تطبق الضريبة ٥٪ إذا كان تسليم التوريد فعلياً قبل نهاية يوم ٣٠ يونيو ٢٠٢٠.

أما إذا كان التسليم تم بعد ١ يوليو ٢٠٢٠ تطبق القيمة الجديدة للضريبة ١٥٪.

@ للتسويق
للاشتراك في القروبات العقارية
أرسل كلمة (إشتراك)
0554424263

القطاع العقاري وضريبة القيمة المضافة



محمد الأحمد

في الفترة القادمة سيستمر الطلب على منتجات وزارة الإسكان والوحدات الجاهزة التي تقل قيمتها عن مليون ريال

في ظل أزمة كرونا ونزول أسعار النفط وإقرار ضريبة القيمة المضافة ١٥٪ في بداية شهر يوليو فمن المتوقع أن نلاحظ نشاط غير مسبوق بالقطاع العقاري السكني تحديداً الشهر القادم، وذلك من خلال البيع والشراء للأراضي والوحدات السكنية الجاهزة وزيادة الطلب على العمائر السكنية المدرة للدخل لعدم وجود ضريبة على الإيجار السكني، مع ركود متوقع للقطاعات العقارية الأخرى، وعليه يأتي دور المسوق العقاري خلال هذا الشهر بأن يضاعف جهده بالتسويق الجيد وإقناع الأطراف في عملية التنفيذ ويأتي دور المطور العقاري بالقطاع السكني بإيجاد حلول مبتكرة ومن ضمن الحلول بيع المصنعية للوحدات الجاهزة (عظم) وهو عقد يحدد من خلاله نوعية المواد المستخدمة للتشطيب مع توفير عدة خيارات مناسبة للمشتري مع تحديد وقت لتسليم الوحدة.

ركود وترقب عقاري بعد إقرار الضريبة

ومن المتوقع أن يكون هناك ركود وترقب عقاري بعد إقرار الضريبة بداية شهر يوليو لعدة شهور حتى تتضح الرؤية إما بنزول الأسعار للقطاع السكني، أو الثبات عليها وهي مقترنة بشكل كامل بأسعار النفط والإنفاق الحكومي واستمرار الدعم السكني من وزارة الإسكان وانخفاض الفائدة من قبل البنوك وشركات التمويل، مع انحسار متوقع للمضاربات العقارية.

وكما نعلم أن القطاع العقاري كبير وشرائحه مختلفة من زراعي وصناعي وتجاري وغيرها من القطاعات الأخرى، ولكن اهتمام الناس بشكل عام بالقطاع السكني لأنه من أهم الحاجات الإنسانية بالحياة من خلال توفير سكن ملائم يلبي احتياجات الأسرة والأفراد وكما أن ضمان الاستقرار مرتبط بشكل بتملك سكن دائم.

تنامي الطلب على منتجات الإسكان

وأيضا من المتوقع خلال الفترة القادمة سيستمر الطلب لمنتجات وزارة الإسكان والوحدات الجاهزة التي تقل قيمتها عن مليون ريال، وذلك لتحمل وزارة الإسكان لضريبة القيمة المضافة للسكن الأول للوحدات السكنية التي تقل قيمتها عن ٨٥٠،٠٠٠ ريال، وعليه يجب أن يعمل المطور العقاري بالقطاع السكني إلى سد الطلب المتوقع للوحدات السكنية التي تقل قيمتها عن مليون وإيجاد بدائل ملائمة للسكن وخدمات مميزة تجعل المستفيد يتنازل عن بعض الاحتياجات بسبب توفر خدمات مميزة، ومن الأمثلة على ذلك خلق منتجات جديدة بأسعار تنافسية تلبي احتياج الأسرة مثل: شقق التمليك التي تشمل خدمات إضافية من حدائق وألعاب ومسبح مشتركة أو أدوار سكنية مفروزة أو فلل ودبلكسات بمساحات صغيرة وبتصاميم مبتكرة.

إذا قل الشراء زاد الطلب على الإيجار

والقطاع العقاري جزء لا يتجزأ من القطاعات الأخرى التي سوف تتأثر بالأزمة خلال الفترة القادمة، ولكن العقار يعتبر سلعة أساسية لن يستغني الناس عنه وتحديداً القطاع السكني، فإذا قل الطلب على الشراء زاد الطلب على الإيجار. كما نتوقع أن يزيد الطلب ويقل العرض للوحدات السكنية مع إحجام المطورين خلال السنتين القادمة، وكما أن الأزمة سوف تغير من رغبات المستهلك للشراء ويجب على المطورين دراسة طلبات المستهلك بعناية الفترة القادمة.

الخبير العقاري فهد الشبيب يضع وصفته للشباب

إحدى عشر نصيحة عملية ومهمة لافتتاح مكتب عقارات جديد

وضع الخبير العقاري فهد عبدالرحمن الشبيب إحدى عشر نصيحة مهمة لرجال الأعمال المقبلين على افتتاح مكاتب عقارية، وحث على ضرورة التواصل مع العملاء عبر الإعلانات المبوبة بالصحف الالكترونية وبعض الحسابات في مواقع التواصل للتعريف بالمكتب، وقبلها يجب تكون مستعد للرد على الاستفسارات وتقديم العروض، ونصح الشباب بعدم سرد الكثير من العروض على المتصل. ولخص الشبيب حديثه في النقاط التالية:

أمـــلاك - خاص

● الحرص على تكوين علاقات مع المكاتب التي تُدار من قبل السعوديين.

● لا تجعل تركيزك وتكوين علاقاتك بمحيط المكتب، أو مربع الحي الذي يقع فيه مكتبك.

● يتم التخصص في تسويق نوعين من العقار كالأراضي والعمائر والوحدات السكنية تحت الطلب لاختلاف أذواق ورغبات المستهلكين.

● تخصيص يومين بالأسبوع؛ بحيث يكون يوم للتجول في الحي لمعرفة الجديد في الحي، واليوم الآخر لزيارة المكاتب العقارية لتقوية العلاقة بين الزملاء.

● لا تحرص على كثرة وضع اللوحات الإعلانية لمخالفتها أولاً، ويمكن استبدالها في المجمعات السكنية أو الوحدات (شقق) بوضع بوشور أو كرت المكتب.

● كوّن علاقاتك مع العمال مثل حُراس العمائر والفلل، وأعمل على استمالتهم بحيث أن جاء زبون لديهم أن يعطوه كرتك الخاص، وأبذل المعروف معهم حسب قدرتك.

● عند بداية نشاطك العقاري عليك الالتزام بالآتي:

○ أولاً الصبر ثم الصبر ثم الصبر.

○ أن تنوي بنفسك أنك تحتاج سنه لبناء علاقات والتعلم.

○ لا تجالس المحبطين والمستهزئين.

○ لا تكثر الحديث عن العقار ونشاطك وطريقة تعاملك وتحديد وقت وأيام للدوام بالمكتب.

○ أن ترضى عند إتمام البيع بقسمتك حتى وأنت تعرف انك مغلوب.

○ أنوي عند افتتاح مكتبك أن تخرج على الأقل ١٪ من كل صفقة مبلغ لوجه لله.

○ بناء العلاقات بالمال تقربك لأصحاب المال إلى أن تتمكن وتفرض سيطرتك.

○ داوم على استخراج نسبة من كل صفقة بيع وأدفع من مالك الخاص لتطوير المكتب سيرجع لك أضعاف وأضعاف.

○ احرص على تدوين أي شي تدفعه للمكتب لمراجعتها نهاية السنة.

● احرص على الإعلانات المبوبة بالصحف الالكترونية وبعض الحسابات في مواقع التواصل للتعريف بالمكتب، وقبلها يجب تكون مستعد للرد على الاستفسارات وتقديم العروض ولا تكثر على المتصل بسرد الكثير من العروض.

واعرف متى تنفذ حملتك الإعلانية، رتب عروضك على أن تكون قبل عودة المدارس والأعمال وأبدأ إعلانك فتره ما قبل رمضان إلى نهاية ذي الحجة تكثر فيها طلبات تأجير الشقق لأنه موسم الزيجات والانتقالات الوظيفية أو المعيشية.

● احرص على مقابلة الزبون أكثر من التواصل معه، وأرسل له موقع العقار وعند مقابلته احرص على راحته، وقدم له كرتك، ولا تكثر عليه مقترحاتك سواء طلب منك أو لم يطلب وعند افتراقكم تواصل معه بدون إزعاج كأوقات التواصل أو كثرة التواصل وإذا أتممت مع الزبون البيع احرص على التواصل معه وشجعه أن يأتي لك بزبائن ويكون شريك معك بالسعي.

● احرص على نظافة المكتب وتقديم حسن الضيافة والأفضل أن يكون لديك عامل قهوة يكون مرتب الهندام ويرتدي زي المكتب الرسمي، ومن يدخل ومعه أطفاله فاحرص أن يكون في المكتب قطع حلوى مثلا الماء المعبأة صغيرة الحجم كنوع من الترحيب.

١١- إذا لديك قدرة ماليه اتفق مع مصنع متخصص في تصنيع التقويم الهجري والميلادي واختار الشكل المناسب مع دفتر ملاحظات عليه علامة مكتب وبياناته تقدم هدايا لزملائك من المكاتب ولعملائك بشكل سنوي فهي تسويق لمكتبك على مدار العام، وأيضا إن أمكن لهدايا غير مكلفة للأطفال تقدم لهم بحضور والدهم الزبون فإن لها وقع في نفوس الأطفال ووالدهم ووالدتهم (الزبون) إن كانت حاضره؛ كتسويق محترف ونسبة عودة الزبون لك للتفاوض مرة أخرى ٧٠٪ بفضل الزوجة.

وإن كنت مدخناً انتبه أن تدخن داخل المكتب؛ واحسب حساب أن المكتب للعامة فيدخل عليك الشاب وكبير السن والمرأة،



فهد الشبيب

> **الإعلانات المبوبة في الصحف ومواقع التواصل الاجتماعي مطلوبة للتعريف بالمكتب العقاري**

عبدالعزيز العنقري: يجب التعاون مع أصحاب الخبرة العقارية قبل البداية

أمـــلاك - خاص

أكد الخبير العقاري عبدالعزيز عبدالرحمن العنقري (مكتب العنقري الرياض حي الياسمين طريق أنس بن مالك)، لصحيفة أملاك العقارية، أن اختيار المنطقة والحي والموقع يلعب دوراً كبيراً في اقتصاديات عمل المكاتب العقارية، موضحاً إذا كانت المنطقة جيدة من ناحية الحركة مثل شمال الرياض سيكون الإيجارات مرتفعة، في إشارة إلى أن تلك المناطق تحقق عوائد وأرباح مرضية رغم تكاليف تشغيلها،



وإلا سيرضى المستثمر بأي موقع وهذا بالتأكيد سيجعل أداء المكتب ضعيفاً وسيستمر في الضعف.

وذكر العنقري أن في السابق قد نجد محلاً إيجاره ١٥٠٠٠ ريال في أحسن موقع مع وجود أثاث وطاولة وعامل لا يكلف المكتب سوى ٣٠٠ ريال شهرياً، أما اليوم فالوضع يختلف فتجد موقع جيد وليس ممتاز تكلفته الشهرية لا تقل عن ١٥٠٠٠ ريال، لذا يرى العنقري أنه من الأفضل ينظم عمله مع مكتب قائم حتى يعرف السوق ويكون علاقات، ومن ثم يقرر إما الاستمرارية أو أن ينفصل ويكون مشروعه الخاص مستفيداً من خبرته من المكتب السابق.

سعود الشعيبي يطالب بتوظيف سعوديين بعقود رسمية في مكاتب العقارات

أمـــلاك - خاص

وضع الخبير العقاري سعود الشعيبي عدداً من التوصيات لنجاح المكاتب العقارية وتشجيع الكوادر الوطنية للعمل فيها، موضحاً أن طريق التميز والاستقرار حتى تحقق هذه المكاتب أهدافها المنشودة يبدأ من توظيف المؤهلين السعوديين بعقد رسمي ودوام كامل، ووضع خطة لإدارة الأملاك، مشيراً لضرورة أن يكون التعامل مع شبكة ونظام إيجار.

ولفت الشعيبي لأهمية أن يكون العاملين في القطاع لهم معرفة ودراية بالعقار، وأشار إلى تجربته الشخصية عند الإعلان لطلب موظفين جاء إليه من لا يعرف شيئاً عن القطاع العقاري؛ فقط يأتي للتجربة إلى حين أن يظفر بوظيفة حكومية. وخاصة أن أغلب الأعمال التي لدينا هي إدارة مجمعات تجارية وأغلبها لا ترغب إلا بالشركات أو الأنشطة المعروفة، وأبان أن بعض مكاتب التأجير بها تستر عن الموظفين الأجانب الذين لا يلتزمون بالضوابط، وقال أن أغلب المشاريع هي بيع وحدات حصرية أو تأجير فنادق أو هايبرات او معارض ذات قيمة مرتفعة، وأضاف أن الموظف لا يعمل على جذب عملاء جدد أو شركات تعتني بنوع ونشاط المكتب.



6٪ نسبة السعي في الولايات المتحدة

عادل الغامدي: نسبة الوساطة العقارية بالمملكة هي الأدنى على مستوى العالم

أمـــلاك - خاص

امتداداً للنقاش الذي ابتدرته صحيفة أملاك عن المكاتب العقارية، أبدى المختص والمهتم بالشأن العقاري عادل بن علي الغامدي، من جدة، استغرابه عن تدني نسبة الوساطة العقارية في المملكة ووصفها بأنها هي الأقل على مستوى العالم، مشيراً إلى أن أنظمة السمسرة في الولايات المتحدة الأمريكية متقدمة جداً، حيث يحصل سمسار العقارات بصفة عامة على عمولة سمسرة في مقابل إتمام صفقة البيع بنجاح.

وأبان الغامدي أن مقدار تلك العمولة يتراوح مابين ٥٪ و٦٪ من سعر العقار المُتفق عليه في حالة خدمة السمسرة الكاملة، وقد تختلف تلك النسبة من ولاية إلى أخرى ومن من منطقة إلى أخرى. وفي العادة يتقاسم وكلاء العقارات المشاركين مقدار العمولة فيما بينهم. كما يتقاضى بعض السماسرة والوكلاء رسوم ثابتة بغض النظر عن قيمة العقار المُباع مما قد يسمح بادخار جزء كبير من المال على حسب الخدمة المعروضة.

صحيفة «أملاك» تفتح الملف وتكشف المثير

مجموعات العقاريين عبر الواتساب تقف بين المصداقية وكثرة العروض الوهمية

استطلاع - أمـلاك

تؤدي مجموعات الواتساب دوراً مهماً في إتاحة بدائل إلكترونية في التسويق العقاري المرن، وتختلف المجموعات العقارية حسب الأهداف المرجوة والموضوعة لها, حيث يلاحظ الكثيرون تفاوت رضا الأعضاء المضافين عن المجموعة، بينما يلاحظ الآخرون أن بعض مدراء القروبات غير نشط ولا يهتم بما يكتب في مجموعته، وأحيانا لا يشاهد أو يتفاعل مع رسائل الوتس اب التي تصله نسبة لمشغولياته، صحيفة «أملاك العقارية» استطلعت عدداً من المدراء حول أهداف القروب ودرجة المصداقية فيها، وتطرقت لمدى تأثير جائحة كورونا على المشهد العقاري.



خالد البخيت

مجموعة القصور الملكية بالرياض

> يغادر العقاريون مجموعات الواتساب لأن أغلب العروض وهمية وتعتمد على النسخ واللصق



محمد الشعلان

الشعلان العقارية بالرياض

> نوثق استلام الحقوق بالصورة والصوت ليكون ذلك حافزاً ودافعاً لبقية أعضاء المجموعة



بند الحامد

مجموعة فرص استثمارية عقارية

> القروبات لم تتحقق أهدافها بسبب نشر العرض بوسائط متعددة ولأكثر من مسوق



سامي الاسود

السامي للعقارت والمقاولات

> القروب حقق أهدافه وتم من خلاله تنفيذ عدد من المبيعات والثقة بيننا موجودة



تركي السهلي

مجموعة أخبار العقار والأعمال

> العروض الصغيرة مصداقيتها عالية ويعيبها كثرة الوسطاء.. أما العروض الكبيرة معظمها وهمية



عمر الكندي

المجموعة العقارية للإيجار

> أزمة كورونا لم يكن لها أي دور في تحسين البيع والشراء عبر الواتساب

البخيت: مصداقية البيع تعتمد على العروض المباشرة

في البداية أكد خالد عبدالله البخيت، وهو عسكري متقاعد، ومدير قروب القصور الملكية بالرياض أن الهدف من إنشاء القروب هو تسهيل عمليتي البيع والشراء بتوفير منافذ بيع جديدة، وأوضح أنه حتى الآن لم تتحقق أهداف المجموعة لأنها حديثة التكوين، وأوضح البخيت أن مصداقية البيع والجدية فيها تعتمد على العروض المباشرة ودقة المعلومة، في إشارة لضرورة وجود تفاصيل العقار المعروض للبيع كاملة حتى يتمكن الراغب في الشراء تقييمه، وعن تفاعله مع أعضاء مجموعته قال أنه يشارك في أوقات متفرقة، ولكنه يراقب يومياً ما ينشر، وأفاد البخيت أن التواصل مع كبار الشخصيات ورجال الأعمال والنشر في الصحف المحلية ومنصات السوشلميديا ورسائلsms هذه هي من أنجح الحزم التسويقية الناجحة والمجربة، وعن تأثير أزمة كورونا يرى البخيت أن المبيعات العقار من خلال الواتساب انخفضت بنسبة ٩٠٪، وأن معظم العقاريين يخرجون من القروبات لأن أغلب العروض وهمية وتعتمد على النسخ واللصق.

الشعلان: نجاح القروب يعتمد على الاسم التجاري

بدوره أوضح محمد عبدالله الشعلان، مدير شركة الشعلان العقارية الرياض الشفاء، أن الهدف من إنشاء المجموعة هو تجميع مكوّن جيد من الأعضاء لتعزيز واستمرار العمل التجاري الخاص، في وقت وجهد، مؤكداً أن صاحب القروب والاسم التجاري وثقة الزوار هم من يحققون أهداف القروب لأن مصالحهم مشتركة. وأشاد الشعلان بمصداقية القروب وقال (فيها خيراً إذا صدقوا مع الله سبحانه وتعالى)، والتزموا بتعليمات من أنشأ القروب.

وعن متابعته للمجموعة، أكد الشعلان حرصه على المتابعة والتفاعل مع الأعضاء، مشيراً إلى أن في بعض الأحيان نوثق استلام الحقوق بالصورة والصوت ليكون ذلك حافزاً ودافعاً لبقية الأعضاء، وأوصى بالصدق والنية السليمة والسماحة في البيع. وأبان أن أزمة كورونا أثرت على السوق العقاري، وهذا بالقطع لا يعني حدوث ركود بيد أن القطاع السكني نلحظ فيه نشاط رغم التحفظ في البحث عن مسكن في هذه الظروف التي أدت إلى تندني التنفيذ. وأشار إلى أن بعض العقاريين يخرجون من القروبات بانتهاء مصالحهم فيها.

بندر الحامد: الخروج من القروبات بمواقف شخصية

ومن جهته، أمن مستشار تمويل عقاري، بندر الحامد، مدير قروب فرص استثمارية عقارية، أن الغرض من القروب حصر طلبات وعروض المكاتب والشركات العقارية والمباشرين في مكان واحد متخصص والعمل على توفيرها، إلا أن الغرض الأساسي منها لم يتحقق حتى الآن وذلك بسبب نشر العرض بأكثر من وسيلة تواصل ولأكثر من مسوق؛ وهذا يؤدي بطبيعة الحال إلى فقدان المصداقية والجدية في بعض القروبات، والبعض يروج لمنتجه أو عقاره على أوسع نطاق. وأتابع قروبي بشكل يومي.

وأبان الحامد أن التسويق الناجح يكون عن طريق وسائل التواصل الاجتماعي والوسائل الرقمية، والمواقع والمنتديات العقارية أو عن طريق العلاقات العامة أو إقامة معارض ومؤتمرات لشرح المنتج المراد تسويقها مع تحديد شريحة العملاء المستهدفة، وأوضح أن أزمة كورونا أثرت تأثير مباشر على وضع السوق الحالي وخاصة بعد قرار إلغاء الدعم العسكري والمدني، وقال الحامد أن خروج العقاريين من بعض القروبات بسبب التعامل مع بعض الأعضاء؛ ويكون موقف شخصي مع العضو أو ربما عدم جدية أحد الأطراف بالبيع أو الشراء أو عدم قدرة البعض على إيصال المعلومة بالشكل الصحيح. وعن معوقات امتلاك المسكن يقول الحامد (عدم الحصول على مبلغ تمويل يغطي سعر العقار المراد شراؤه لكثرة المديونيات أو الالتزامات المالية أو عدم القدرة على توفير دفعة مقدمة للعقار).

سامي الأسود: تبادل العروض والأخبار

أما سامي محمد الأسود، رجل أعمال، وصاحب السامي للعقارت والمقاولات، فيرى أن المجموعة تهتم بتبادل العروض والأخبار العقارية بالإضافة لطرح وتلقي الطلبات، وتعمل كثيراً على اختصار الوقت لرجال الأعمال والباحثين عن فرص استثمارية، والحمد لله القروب حقق أهدافه، وتم من خلاله تنفيذ عدد من المبيعات، وأكد سامي الأسود أن الثقة بيننا موجودة، وخاصة أن المشتركين لدي بالقروبات هم أصحاب المكاتب وأتعامل معهم منذ سنوات، والحمد لله عندي ما يفوق ٤٠ مجموعة لمختلف مناطق المملكة وأحياء مدينة الرياض، وأقوم بمتابعتها.

وأبان أن أفضل طريقة للتسويق هي التواصل مباشرة مع عميل المكتب والتفاوض باستعمال مهارات الإقناع، وأشار سامي إلى أن أزمة كورونا عالمية، وإن شاء الله تعدي على خير رغم من قلة البيع، وأوضح أن في الغالب خروج العقاريين من المجموعات هو استراحة محارب يتخذها المشارك بغرض الاستقلالية ريثما يرجع مرة ثانية للمجموعة.

السهلي: مناقشة قضايا السوق العقاري

بدره، أكد تركي بن عبدالله السهلي مدير مكتب استبانه للعقارات، ومدير مجموعة أخبار العقار والأعمال، أن الهدف العام من إنشاء القروبات هو تبادل العروض والطلبات والخبرات ومناقشة أبرز المستجدات في السوق العقاري، والتعارف مع زملاء العقار وزيادة المعرفة فيما بينهم. وأبان السهلي أن المجموعات حققت أهدافها بنسبة ٨٠٪، وزادت الترابط فيما بين الأعضاء والتعاون وتبادل الخبرات ومناقشة قضايا السوق العقاري ومستجداته، ونوّه السهلي بأن العروض الصغيرة تكون ذات مصداقية وإن كان يعيبها كثرة الوسطاء الذين يهتمون بنسخ ولصق العرض في قروب آخر دون معرفتهم للتفاصيل، أما العروض الكبيرة قد تكون وهمية، ولكني بحمد الله متابع للمنشورات وللعروض وللتجاوزات، وهنالك محاولة للتطوير، وأشار السهلي بأن وسائل التواصل الاجتماعي من أفضل وسائل التسويق الآن بالإضافة للتطبيقات العقارية وبعض المواقع الإسفيرية التي قربت المسافة بين العملاء. وأمن على أن جائحة كورونا أضرت بالسوق ولكن العمل عبر الواتساب كان متنفساً لنا نوعاً ما، وعزا خروج العقاريين من المجموعات لأن بعضهم ينتقي مجموعاته ويبحث دوماً عن المجموعة التي تناسبه.

عمر الكندي: العشوائية تفقد ثقة العقاريين

بدره، أوضح عمر بن هادي الكندي الرئيس التنفيذي لمجموعة كندة الإثراء العقارية، ومدير المجموعة العقارية للإيجار، أن الهدف من المجموعة هو لتطوير حركة التواصل والتفاعل مع السوق العقاري بالمنطقة وتعزيز العلاقات بين الأعضاء ومصالحهم المشتركة التي تجمع المكاتب والشركات والمؤسسات العقارية، والحمد لله قروبنا حقق أهدافه وذلك لوجود أعضاء مميزين وحرصنا على انتقاءهم وهذا الاختيار عمل على زيادة الشفافية والمصداقية والثقة التي أصبحت مهمة في قنوات التواصل غير المرئية، وكانت لنا العديد من المبادرات التي عززت هذا الاتجاه.

وأبان الكندي أنه يتابع القروب لمعرفة العروض والمنشورات، حتى نحد من العشوائية في النشر التي تجعل العقاريين يخرجون من المجموعات لتدني العروض، لذلك حرصنا في الشركة على مبدأ الشفافية، وأكد حرصه على المشاركة في المجموعة على مدار الأسبوع ماعدا يوم الجمعة الذي يقل فيه النشاط والمشاركات، وقال أن وسائل التسويق عندهم متعددة وتنشر على وسائط التواصل الاجتماعي. وألمح إلى أن أزمة كورونا لم يكن لها أي دور في تحسين البيع والشراء عبر الواتساب.

أحمد الجنيدل: نشر السعودة في المكاتب العقارية

أما رجل الأعمال أحمد الجنيدل من مجموعة خبراء سعودة العقار، أوضح أن الهدف من إنشاء القروب هو نشر السعودة في المكاتب العقارية، وحتى الآن الأهداف لم تتحقق، ولكن المجموعة بدأت في تفهم المقصود من أهدافها، وإن شاء الله بمرور الزمن سوف تحقق الأهداف المرجوة منها، وأبان الجنيدل أن نسبة إتمام عمليات البيع والشراء في المجموعة لا تتجاوز ٢٠٪ فقط، وعزا هذه النسبة المتدنية لأن العروض التي تأتي غير جادة.

وشدد الجنيدل على مبدأ متابعته ومراقبته للقروب لأن هدفه هو متابعة الأفكار الاستثمارية ومعرفة توجهات المستثمر والسوق. وأكد على ضرورة جدية البائع والمشتري وإن تلاقيا في واقع افتراضي أو حقيقي، مشيراً إلى أن السوق في أزمة كورونا قد تأثر لأن الصفقات تتم بلقاء البائع والمشتري ومن هنا تأخذ الصفقة المسار الجاد لإتمامها. وعن خروج العقاريين من القروبات فهو ناتج عن عدم الحصول على العرض الجاد سواء من البائع أو المشتري.

صالح بن هدبان: القروب حقق أهدافه المرصودة

ومن جهته، أكد صالح علي بن هدبان رئيس مجلس الإدارة شركة شواهد و إنماء المحدودة، ومدير قروب (S.H.NEAQAAR) الذي يضم الملاك وأصحاب القرار ويهدف إلى تبادل كل ما هو جديد من أخبار في كافة المجالات، أنهم كشركة متخصصة في العقارات والاستثمار والتطوير العقاري نتداول في المجموعة كل ما يخص البيع والشراء والاستثمار والتطوير العقاري مع العملاء ذوي أصحاب القرار ومُلاك عقارات متنوعة، كما يحدث ومن خلال هذه المجموعات الاتفاق على بعض عمليات البيع أو الشراء أو الاستثمار والتطوير العقاري واستهداف أكبر عدد من الملاك و العقاريين، وأبان بن هدبان أن القروب حقق أهدافه المرصودة لأن أعضاءه هم أصحاب القرار والملاك والعقاريون مباشرة.

وأكد بن هدبان أن عملية البيع عبر المجموعات ظاهرة محفوفة بالمخاطر، لكن طالما يوجد تواصل مع المالك مباشرة دون السعاة فذلك يقلل من المخاطر مما يوفر المصداقية، كما تم مسبقاً إتمام أكثر من عمليات بيع و شراء واستثمار تمت مباشرة مع المالك، مضيفاً أنه يراقب القروب بشكل يومي لكوني مدير المجموعة فذلك ساهم بشكل كبير في ضبط المجموعة كونها فقط مخصصة للعقارات المتنوعة دون التحدث في أي مواضيع جانبية. واعتبر أن أهم وسائل التسويق هو وسائط التواصل الاجتماعي بشكل عام والحملات الإعلانية المدفوعة القيمة. وألمح إلى أن مع وجود جائحة كورونا لم يكن هناك عمليات بيع أو شراء و لكن كان هناك استفسارات مختلفة عن العقار ما بعد جائحة كورونا.



أحمد الجنيدل

مجموعة
خبراء سعودة العقار

> أتابع القروب باستمرار لأنه يطرح أفكار الاستثمارية متميزة ويحدد توجهات المستثمر والسوق



صالح بن هدبان

قروب
EAQAAR (S.H.N)

> قروبنا يضم الملاك وأصحاب القرار لذلك تتوفر فيه الجدية والمصداقية



محمد الخشان

مجموعة
المنصة العقارية

> لا نضم أعضاء في مجموعاتنا إلا بعد التأكد من الشخصية التي تحمل صفة عقارية

محمد الخشان: التركيز على العروض ذات الجدية العالية

وفي ذات الموضوع، أفاد الخبير العقاري محمد الخشان ومدير مجموعة المنصة العقارية، أن الهدف من إنشاء القروبات العقارية هو تثقيف وتوعية المجتمع العقاري باستخدام بدائل سهلة ومرنة في كل المجالات سواء الأخبار أو العروض أو الطلبات، بالإضافة إلى المشاركات الهادفة من أخبار وغيره. مضيفاً أن المجموعات بشكل عام تختلف عن بعضها البعض من حيث العروض والطلبات الصحيحة والمحدثة، ونحن نركز على العروض التي تتميز بجدية عالية وكذلك نقوم بالاتصال بالعميل لكي نجدد العرض معه. وأوضح الخشان أن ضم الأعضاء والعملاء لا يكون إلا بعد التأكد من شخصيته التي لها صفة عقارية، وأبدى أسفه لبعض المجموعات التي ليس لديها كنترول وتحكم في المشاركات.

وأكد الخشان أنه يشارك يومياً ويتابع كل ما يستجد بشكل آني ولحظي بجهود عدد من المشرفين وهم من المختصين العقاريين ولهم الخبرة في مجال العقارات والتسويق الذي يلزم المتابعة والتأكد من جدية العرض والطلب وموعد انتهائه، وتعتبر قروبات الواتس هي العمل الإلكتروني عموماً هو الحاضن الأساسي للتسويق العقاري. وفي ختام حديثه نوّه الخشان لأهمية وضع ضوابط عامة يتفق عليها أعضاء المجموعة ويلتزمون بها ولا يخالفونها حتى تحافظ على عضويتها من الخروج وبذلك تضمن استمرارية المجموعة.

أزمة جائحة كورونا الاقتصادية



د. مونس شجاع

بعد أن بدأت العديد من الدول، ومن بينها المملكة، تعود الحياة لطبيعتها محفوفة بالحذر والتباعد الاجتماعي، يتبادر إلى أذهاننا سؤال ما هي تبعات أزمة جائحة كورونا على الاقتصاد العالمي وما مدى قدرتنا على مواجهتها بأقل الخسائر الاقتصادية، فقد صرح المدير العام لمنظمة التجارة العالمية قبل شهر بأن التنبؤات الأخيرة تشير إلى هبوط في الاقتصاد وخسارة فرص العمل أسوأ بكثير مما حدث في أزمة ٢٠٠٨ المالية العالمية.

تقارير عالمية عن الخسائر الاقتصادية

وبنظرة سريعة تشير عدة تقارير لمراكز بحثية أهمها مركز أكسفورد للدراسات الإحصائية أن خسائر منطقة أمريكا الشمالية في الناتج المحلي بلغت ٧٠٠ مليار دولار حتى الآن، وفقدان ما يقارب٢٢ مليون وظيفة وفي أوروبا بلغت الخسائر في الناتج المحلي ٧١٠ مليار دولار أمريكي وفقدان ١٣ مليون وظيفة بينما في آسيا بلغت الخسائر ١٠٥٠ مليون دولار في الناتج المحلي وفقدان ما يزيد عن ٦٥ مليون وظيفة وفي منطقة الشرق الأوسط بلغت الخسائر في الناتج المحلي الإجمالي ١٠٠ مليار دولار أمريكي وفقدان ما يقارب ٣ مليون وظيفة.

دعم الاقتصاد الداخلي

وبدورها اتخذت المملكة العربية السعودية القوة الاقتصادية الأكبر في الشرق الأوسط والدولة العربية الوحيدة في المجوعة عدة قرارات للحد من تأثيرات أزمة كورونا الاقتصادية عبر ذراعها المالي – وزارة المالية – حزمة متنوعة وواسعة من تأجيل المستحقات ومنح الكثير من الإعفاءات حيث تقرر تقديم ٧٠ مليار ريال للقطاع الخاص لدعمه لتجاوز التحديات بسبب توقف الأنشطة الاقتصادية ، ومن جانبها قامت مؤسسة النقد بتقديم حزمة ب ٥٠ مليار ريال لدعم القطاع الخاص لمواجهة تحديات أزمة كورونا الاقتصادية كم قررت الحكومة خفضاً جزئياً بنسبة ٥٪ من إجمالي نفقات الموازنة لعام ٢٠٢٠م .

السيناريوهات المستقبلية للاقتصاد

ولنبدأ في التفاؤل بأنه في حال الوصول إلى مصل مضاد للفيروس خلال الربع الثاني الحالي من عام ٢٠٢٠ فإنه من المتوقع أن تبدأ الأوضاع الاقتصادية في التحسن تدريجياً خلال الربع الثالث والربع الأخير من نفس العام بإذن الله، مع العلم بأن هذا السيناريو سيكون نفسه في حال تأخر اللقاح المضاد للفيروس حتى نهاية العام ولكن الوتيرة ستكون أبطأ بقليل، وفي حال الإعلان عن انتهاء الوباء من قبل منظمة الصحة العالمية عندها ستعود الحياة إلى طبيعتها ويعود الناس إلى الرحلات الجوية والتسوق والعودة للأعمال ووقتها يمكن التنبؤ بشكل دقيق عن الفترة الزمنية اللازمة للتعافي من تبعات هذه الأزمة.

فمن المتوقع أيضاً حسب الخبراء الاقتصاديين بشكل عام أن فترة التعافي من الانكماش والركود الاقتصادي بشكل عام ستتراوح بين العامين وقد تمتد حتى خمسة أعوام وبالأخص للقطاع العقاري الذي يعتبر من أكثر القطاعات تضرراً على مستوى العالم حيث ستحتاج تلك المدة الزمنية حتى تعود الكثير من الاقتصاديات إلى مستويات إنتاجها قبل أزمة جائحة كورونا بإذن الله.



نظام الإعلانات الخارجية يفتح فرص استثمارية للقطاع الخاص

وجدت موافقة مجلس الوزراء على استراتيجية تطوير الإعلانات الخارجية داخل المدن صدىً واسعاً من الترحيب لتنظيم سوق الإعلان والمحافظة على سلامة المشهد البصري ومنع التشوهات التي تحدث فيه بسبب مخالفات تلك الإعلانات. وتأتي الموافقة الإستراتيجية ضمن مبادرات وزارة الشؤون البلدية والقروية في برامج تحقيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠». وذلك لتعزيز مساهمة بند «الإيرادات الأخرى» في الميزانية.

أمـلاك - خاص



هوية إعلانية خاصة لكل مدينة

ومن جهته، أوضح ماجد الحقيل وزير الشؤون البلدية والقروية المكلف، أن الاستراتيجية الجديدة راعت أن يكون هناك هوية إعلانية خاصة لكل مدينة تتناسب مع طبيعتها وهويتها العمرانية واقتصادياتها؛ إذ تقوم كل أمانة بإعداد مخطط إعلاني وخطة طرح واضحة للفرص الاستثمارية، كما تمكن من التوسع في السماح بمختلف الوسائل الإعلانية داخل المدن، على أن يكون هذا التوسع محكوماً بالمخطط الإعلاني للمدينة.

وتضمنت الإستراتيجية رفع الحد الأقصى لمدد العقود الاستثمارية للإعلانات الخارجية من ٥ سنوات سابقاً لتصل حتى ١٠ سنوات بناءً على حجم المشروع، وتمكين نماذج استثمارية متعددة ومتنوعة للشراكة مع القطاع الخاص.

توقعات بنمو سوق الإعلانات الخارجية

وتأتي هذه التطورات وسط توقعات بنمو سوق الإعلانات الخارجية، ولا سيما مع الانتهاء من مشاريع النقل العام والمترو والمشروعات التنموية العملاقة التي تتبناها «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، في حين يقدر حجم سوق الوسائل الإعلانية السعودية بنحو ملياري دولار سنوياً. وساهم بند الإعلانات في تعزيز الميزانية السعودية المعلنة مؤخراً للربع الأول من العام الحالي؛ إذ جاءت ضمن بند «الإيرادات الأخرى» التي خالفت تراجع بنود الميزانية، وسجلت ارتفاعاً عن أعمال الربع الأول مقابل الربع المماثل من العام المنصرم بنسبة ٥ في المائة، مساهمة في عوائد مالية قوامها ٢٣ مليار ريال «٦,١ مليار دولار».

أبرز ملامح الاستراتيجية

- أن يكون لكل مدينة مخطط إعلاني يتناسب مع هويتها واقتصادياتها.
- التوسع في السماح للوحات الإعلانية في حدود المدن.
- زيادة مدة العقد من ٥ إلى ١٠ سنوات.
- إدخال الشراكة مع القطاع الخاص.
- إكمال الإجراءات من بوابة «فرص».

حجز 60٪ من مشاريع ضاحية الميّار السكنية بجدة

أمـلاك - متابعات

تجاوزت نسب الحجوزات في مشاريع ضاحية الميّار السكنية بجدة – إحدى الضواحي السكنية الكبرى ضمن برنامج سكني – ٦٠٪ ضمن ٣ مشاريع بأسعار منافسة وتصاميم متنوعة في بيئة متكاملة المرافق الخدمية تحتضنها محافظة جدة، ويتاح حجزها إلكترونياً عبر موقع وتطبيق سكني أو زيارة المنصة الإلكترونية لاستعراض جميع الخيارات السكنية والحلول التمويلية التي يقدمها البرنامج وغيرها من التسهيلات والمبادرات.

وتتسع ضاحية الميّار التي تقع على مساحة تتجاوز ٣,٩ ملايين م٢ في الجزء الجنوبي من محافظة جدة ضمن بيئة عمرانية متكاملة الخِدْمات والبنية التحتية، وينفذها المطورون العقاريون المُؤهلون والمُعتمدون من قبل الوزارة وفق أعلى معايير الجودة، لتوفير خيارات سكنية متنوعة تلبّي تطلّعات المواطنين وتتناسب مع رغباتهم.

وتقع ضاحية «الميّار» على بعد ٥٠ كلم من مكة المكرمة ونحو ١٢ كلم من وسط مدينة جدة، ونحو ١٠ كلم من محطة قطار الحرمين في حي السليمانية، وتوفر أكثر من ١٧ ألف وحدة سكنية وتتسع لأكثر من ٨٠ ألف نسمة ضمن مجتمع حيوي في بيئة سكنية متكاملة الخِدْمات والمرافق التعليمية والصحة والتجارية والترفيهية، لتعزيز مفهوم البيئة السكنية وجودة الحياة في بيئة عصرية تلبي حاجات الأسرة السعودية وتطلعاتها، وتضم جميع الخِدْمات والمرافق التعليمية والصحية والتجارية بالإضافة إلى المساحات الخضراء والمراكز الرياضية والترفيهية.

وأوضح «سكني» أن مشروع رُبى جدة – أحد مشاريع الضاحية – الذي يضم ١٢٤٨ وحدة سكنية سجّل نسب حجوزات تجاوزت ٦٧٪، كما سجل مشروع أعالي جدة الذي



كيف يتحول التاجر والمستثمر إلى الخسارة ومستنقع الديون؟

أمـلاك - متابعات

نسمع قصصاً كثيرة ومثيرة لخروج رجال الأعمال من السوق، تتعدد الأسباب بين ليلة وضحاها كثيرا ما وإشهار الإفلاس وتراكم الديون واحد، في هذه المساحة نلخص أهم العوامل التي يراها رجال الأعمال تؤدي إلى أن يتحول التاجر إلى منحى الخسارة والمطاردة من قبل الدائنين وأصحاب الحقوق، وعلى المستثمر الحصيف تجنبها لأنها مصيدة صعب الفكاك:

- الاستعجال في القرارات المفاجئة.
- تأخر دفع المستخلصات المالية.
- أنظمة وزارة العمل السريعة.
- المديونيات في غياب الإدارة أو الأصول .
- الرفاهية والترف المبالغ فيها وشراء القصور والسيارات الفارهة والانغماس في الملذات .
- توقف الإيرادات واستمرار المصروفات المالية .
- تقديم قوائم وهمية للإقراض من البنوك، «يعني الوسطاء».
- الاستمرار في الخسارة بحجة التعويض.
- قلة الاستشاريين الناصحين التجاريين في سوق العمل .
- عدم تنوع مصادر الدخل وضخ رأس المال بالكامل في مصدر واحد.
- التقصير والتحايل في إخراج الزكاة.
- وضع الثقة في غير أهلها.
- التوسع الغير مدروس في الاستثمار.
- الجهل وعدم الإلمام بالأنظمة الرسمية.
- غياب التخطيط وضعف دراسات الجدوى والعمل على البركة.
- غياب صندوق الاحتياطي – أي الادخار.
- العمل بنظام الأساليب القديمة في الإدارة وغياب المرونة في تغيير الأنشطة.
- الاستثمارات السيئة والوقوع في شراك النصابين والمحتالين.
- خيانتهم من قبل من يديرون أموالهم، أي (الثقة العمياء).
- التسهيلات البنكية والقروض الغير مدروسة.
- سوق الأسهم قد يحولك إلى فقير ومديون.
- عدم وجود خطة بديلة ، أي «خطة طوارئ»..





Duset دوست suites
أجنحة فندقية
الرياض - حي النزهة
للحجز والاستعلام Info@Dusethotel.com
+966 55 22 6 1111 - +966 50 22 6 1111

برنامج «إيجار» سينتقل إلى الهيئة العامة للعقار

نظام الوساطة العقارية الجديد خطوة لتصحيح وتطوير خدمات القطاع

كشفت الهيئة العامة للعقار أن نظام الوساطة العقارية يتضمن ضوابط صارمة لحماية العاملين في نشاط الوساطة، ويشترط على الممارس الترخيص والتأهيل، إضافة إلى توافر وسائل التقنية لتقديم أفضل الخدمات، جاء ذلك خلال مشاركة نائب المحافظ للعمليات بالهيئة المهندس طارق بن علي الحفظي في لقاء نظمته غرفة الشرقية، وأوضح أن العمولة ستكون على البائع وليس على المشتري في النظام الجديد، مؤكدا أن نسبة العمولة خاضعة للاتفاق بين البائع والمشتري، فيما سيتم إقرار النسبة ٢,٥٪ في حال لم تذكر في العقد.

أمـــلاك - خاص

مسؤولية مالك العقار في العقد الجديد

ويمثل نظام الوساطة العقارية الجديد، خطوة مهمة لتنظيم وتطوير خدمات الوساطة وأنشطتها ومنها: التسويق العقاري، وإدارة الأمـــلاك، وإدارة المرافق والمزاد العقاري، وتسويق العقار الخارجي، ويحدد مشروع النظام إجراءات حصول المنشآت على تراخيصها، وتتضمن العقد الجديد مسؤولية مالك العقار الآتي:

التزامات المالك في عقد التسويق:

● الإقـرار بـأن العقار خالي من العيوب الجوهرية، وكل البيانات صحيحة.
● يتحمل المالك كافة المسؤولية في حال ثبوت مخالفة البناء للتصاريح الممنوحة من الجهات المختصة.
● إقـرار أن العقار غير مرهون وغير مقيد بأي اتفاق آخر.
● عند رغبة المالك في إلغاء عقد التسويق يجب دفع كل خسائر الوسيط العقاري.
● الالتزام بدفع فواتير الكهرباء والمياه قبل إتمام البيع أو الإيجار

انتقال برنامج "إيجار" للهيئة

وأكد الحفظي أن نظام الإيجار الذي تشرف علية وزارة الإسكان سينتقل إلى الهيئة وفقا للجدول الزمني، موضحاً أن الهيئة تبنت منذ إطلاقها قبل عامين ١٥ أولوية، و١٨ مبادرة، و٢٢ مؤشراً رئيسياً تدور حول الحوكمة، والاستدامة والفاعلية، وخدمة الشركاء، بعضها دخل حيز التنفيذ، وبعضها قطع مراحل للاعتماد.

وأضاف أن الهيئة ركزت على مشاريع الأنظمة التي تخدم مجالات «الوساطة العقارية، والمساهمات العقارية، والتسجيل العيني العقاري، وملكية الوحدات العقارية وفرزها»، بغرض تطوير القطاع من خلال نشر الثقافة العقارية، ووضع الضوابط لتنظيم حركة الاستثمار، ووضع آليات لحل المشاكل والنزاعات.

الهيئة العامة للعقار
REAL ESTATE GENERAL AUTHORITY

بتأهيل العاملين في القطاع العقاري

وتطرق الحفظي إلى المعهد السعودي العقاري المعني بتأهيل العاملين في القطاع في مجالات عدة، أبرزها التسويق والوساطة والإيجار، إذ يعتمد في تقديم هذه الخدمة على ٢٠ منهجاً تدريبياً متوافراً، إذ استفاد من الخدمة أكثر من ١٣ ألف شخص خلال الأشهر الأخيرة، ليصل عدد المستفيدين من المعهد منذ إنشائه لنحو ٢٢٦٨٢ مستفيداً، لافتا إلى أن المعهد يقدم حوافز وخصومات تصل إلى ٩٠٪، مبينا أن الدورات تمنح الحاصلين على شهادات التزكية القيام بالعديد من المهمات من قبيل التحكيم والصلح والوساطة وغير ذلك.

دور المركز السعودي للتحكيم

واستعرض دور المركز السعودي للتحكيم، قائلا إن المركز معتمد لدى مركز المصالحة بوزارة العدل، وإن قراره ملزم في فض النزاعات العقارية، ويمكن للمتنازعين الطعن فيه إذا لم تتوافر فيه إجراءات التحكيم ومن ثم اللجوء للقضاء، لافتاً إلى أن المركز بدأ في عقود الإيجار الموحدة، وجمعيات الملاك، موضحا أن إحصاءات وزارة العدل تشير إلى أن ٤٠٪ من القضايا بالمحاكم «خلافات عقارية»، فيما ٨٠٪ منها «نزاعات إيجار»، مضيفا أن المركز مرتبط إلكترونيا ببرنامج اتحاد الملاك ومنصة إيجار، وقد ساهم في حل ما نسبته ٤٤٪ من النزاعات التي أحيلت إليه بالصلح، مشيرا إلى أن المدة الزمنية للصلح لا تزيد على ٧ أيام، وللتحكيم لا تزيد على ٣٠ يوما، وأن المحكمين والمصلحين لا يدخلون هذا المجال إلا بترخيص من الهيئة، وأبرز شروطها هو الحصول على بعض الدورات من المعهد السعودي العقاري.

تصنيف المنشآت العقارية

وحول تصنيف المنشآت العقارية، قال إن الهيئة وضعت معايير عدة للتصنيف، أبرزها أن تكون المنشأة قادرة على تقديم خدمات عقارية في ٣ أنشطة على الأقل، وتعمل على توطين وتطوير قدرات العاملين من خلال اجتياز الدورات التدريبية التي يقدمها المعهد العقاري التابع للهيئة، لافتا إلى أن قرار أو شهادة التصنيف يمكن الحصول عليها آليا في غضون دقائق، لمجرد توافر المعايير المطلوبة، وقد حصلت ١١٤ منشأة على شهادة التصنيف من الهيئة و٤٠٠ منشأة هي قيد التصنيف وكشف عن إطلاق منصة التصنيف التي تقدم كافة الخدمات للمؤسسات المصنّفة، بهدف الارتقاء بالخدمات، وزيادة الموثوقية ورفع مستوى التوطين وتنويع الخدمات.

خلال جلسة «تقييم» عبر وسائل الاتصال المرئي

القطاع العقاري أكبر الأصول العالمية وتُقدر قيمته 280 تريليون دولار

أمـــلاك - خاص

نظمت الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين «تقييم» جلسة حوارية افتراضية عن واقع التقييم العقاري في ظل تفشي جائحة كورونا، وذلك برعاية إعلامية متخصصة من «صحيفة أملاك»، وشارك فيها عدد من المختصين في شأن التقييم من دول الإمارات والبحرين والكويت والمملكة العربية السعودية، وكشف خلالها محمود البرعي كبير المستشارين في دائرة الأراضي والأملاك في أمارة دبي أن الأزمة التي ضربت القطاع العقاري في ٢٠٠٨ لم تكن من خلال قيمة العقار الحقيقية بل كانت في التقييم الذي لازم العقارات في تلك الفترة، رغم وجود مشاريع كبيرة.

المعايير في كتاب الإمارات للتقييم العقاري

وأشـــاد البرعي بقوة القطاع العقاري في إمارة دبي الذي يشكل ١٥٪ من إجمالي الناتج المحلي، وأوضح في مداخلته أننا عندما نتحدث عن القطاع العقاري العالمي فإننا نتحدث عن ٢٨٠ تريليون دولار، وهو أكبر الأصول الموجودة عالمياً.

وعن تطور التقييم العقاري في الإمارات، أبان البرعي أن تنظيم القطاع العقاري ابتدأ بتنظيم التطوير العقاري والوسطاء في البيع والشراء، وكان المقيمين عددهم بسيط وكانت المهنة منضبطة نوعاً ما (تنظيم ذاتي)، في عام ٢٠٠٧ عند تأسيس مؤسسة التنظيم العقاري بدبي بدأ الاهتمام بالتقييم العقاري وفي ٢٠٠٩ تم إصدار كتاب الإمارات للتقييم العقاري وهو عبارة عن معايير التقييم العادل للإمارات ممثلة في إمارة دبي، وتم من خلال إنشاء سجلات للمقيمين الذين تنطبق عليهم الشروط الموجودة في الكتاب وفيه موجهات لكتابة التقارير وأخلاق المهنة وكل ما يحتاجه المقيّم. وفي هذه الفترة قدمنا مشروع طموح لإنشاء مؤسسة التقييم العقاري العربية بالتعاون مع جامعة الدول العربية وقطعنا في شوطاً كبيراً ولكنه توقف.

في ٢٠١٥ صدر قرار بتنظيم فعلي وحقيقي لمهنة التقييم العقاري وهي الآن مقيدة حصرياً للمعتمدين، الآن لدينا ٤١ مكتب عقاري معتمد للتقييم و٨١ مقيم يخدمون من داخل هذه المكاتب، كما تم إنشاء تطبيق تقييمي للتواصل مع المتعاملين والمقيمين، وتتطرق البرعي للناحية الاستثمارية في التقييم؛ حيث توجد رسوم حكومية عند تحويل العقار عبارة عن ٤٪ من قيمة التقييم.

مكاتب التقييم المحلية تُغطي سوق البحرين

وأكدت المقيمة العقارية المعتمدة في مملكة البحرين ريم صدري، أن مكاتب التقييم الوطنية في البحرين تُغطي السوق المحلي، إذ يوجد ما بين ٦٠ إلى ٦٥ مقيماً معتمداً استوفي الشروط والمعايير المطلوبة، وأشـــارت إلى وجود عدد قليل من الشركات الدولية التي تعمل في المشاريع الكبرى وذات صلة بالاستشارات الخارجية.



وأكدت أن التنظيم العقاري في مملكة البحرين لازال في بداية الطريق، إذ بدأ في عام ٢٠١٧ تحت مظلة مؤسسة التنظيم العقاري، ونعمل مع الجهات المختصة على تطوير المهنة حتى نصل للمستوى المطلوب كما هو في دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية، مشيرة إلى أن المقيم كان وسيطاً عقارياً، ولكن مع التأهيل والتدريب واستيفاء المعايير تحول لممارسة مهنة التقييم العقاري.

شروط وضوابط في دولة الكويت

بـدأ التنظيم العقاري في دولة الكويت عام ٢٠١٠ عندما أصدرت وزارة التجارة قراراً بفصل مهنة الوسيط العقاري من مهنة التقييم العقاري، وذلك عندما تدخلت المصارف وبيوتات الخبرة ولعبت دوراً كبيراً في إصدار القرار لأن هنالك تضارب مصالح عندما يكون الوسيط هو الذي يُقيم العقار. وأوضح حسين بو عباس عضو الاتحاد الكويتي لمقيمي العقار المختص في تمويل المشاريع الكبيرة أن ممارسة مهنة التقييم العقاري تتطلب استخراج ترخيص صادر من وزارة التجارة، وذلك بشروط منها الخبرة التي لا تقل عن ٥ سنوات أو شهادة جامعية مضى عليها ١٠ سنوات، وأن يكون له مكتب مرخص، وأشار إلى أن التقييم لابد أن يشتمل على الاشتراطات الدولية والمستويات المطلوبة، وهنالك عقوبات للمخالفين.

وذكر بوعباس في مداخلته أن في عام ٢٠١٢ تم تأسيس الاتحاد الكويتي لمقيمي العقار، وتقييم عضويته مطلوبة عند التمويل من البنوك، مشيراً إلى أن للتقييم العقاري أهمية كبيرة في التمويل والتخارجات وفي التسجيل، ومن محاسن الاتحاد أنه قام بجلب الخبرة من الخارج مثل هيئة

البابطين للاستثمارات العقارية
نسوّق عقارك
المصداقية في التعامل
+966 50 547 8417
+966 59 931 7752

صحيفة «أملاك» تورد أهم التفاصيل

بروتوكول قطاع المقاولات والمشاريع: إجراءات وقائية وصحية لبيئة عمل سليمة

أصدرت وزارة الداخلية حزمة من الإجراءات الاحترازية والتدابير «البروتوكولات» الوقائية للقطاعات المختلفة، التي أعدتها وزارة الصحة للحد من انتشار فيروس كورونا الجديد، وذلك بالتزامن مع السماح للموظفين والعمال العودة لمقار عملهم حتى تعود الحياة لطبيعتها تدريجياً في المملكة، لتكون سارية خلال الفترة مابين ٨ شوال١٤٤١هـ الموافق ٣١ مايو ٢٠٢٠م، إلى ٢٨ شوال ١٤٤١هـ الموافق ٢٠ يونيو ٢٠٢٠هـ، وفيما يلي نورد أهم تفاصيل البرتوكول الخاص بقطاع المقاولات.

أمـلاك - متابعات

دخول الموقع

● عدم السماح للعمال الذين تزيد درجة حرارتهم عن (٣٨ درجة مئوية) بدخول موقع العمل.
● ينبغي أن تُلزم الجهات المشغلة للمباني ومديرو المواقع موظفي الصيانة على إتباع إجراءات الوقاية لمنع العدوى.
● تعيين «مدير للبروتوكولات» أو إعادة تشكيل فريق أمني في مداخل المباني إن أمكن لإجراء الفحوصات للعاملين، ويشمل المباني السكنية.
● في المباني التجارية، يجب تعيين فريق متخصص لإجراء الفحوصات (التقييم) على العاملين.
● إعادة تشكيل الفرق الأمنية في مداخل المباني لإجراء فحوص فعالة للعاملين.
● تخصيص مدخل واحد للعاملين لتعزيز الإشراف على سير دخولهم وتسهيل عمليات الفحص.
● يجب على المالك أو المستأجر عدم السماح للعمال ببدء العمل دون استخدام كمامات الوجه في حال عدم وجود فريق أمني في المبنى.
● ينبغي أن تبلغ الجهات المشغلة للمبنى العاملين قبل وصولهم بإجراءات الفحص والسياسات المتبعة للدخول إلى المنشأة.
● الاتفاق على بروتوكول التوصيل مع الموردين وشركات النقل؛ والتأكد من إبلاغهم قبل وصولهم إلى المباني السكنية بالفحص وبإجراءات السلامة والوقاية.

التدابير الاحترازية الميدانية للعمال

● يجب التأكد من وجود تهوية مناسبة في مواقع البناء والصيانة المغلقة.
● عدم السماح بالمبيت في مواقع البناء والصيانة.
● يتم قضاء مواعيد استراحة الغداء داخل المباني وبشكل متداخل بين العمال، وفتح غرف الطعام المغلقة في حالات الطقس شديد الحرارة فقط.

المناطق المشتركة

● إجراء فحوصات منتظمة للعمال في الموقع.
● تحديد عدد الأشخاص المسموح لهم باستخدام المصاعد في نفس الوقت لتجنب الازدحام (شخص واحد لكل ٤ م بحد أقصى من المساحة الداخلية للمصعد).
● يوصى بالتأكد من حالة التشغيل الجيدة لأنظمة التهوية وإجراء الصيانة الروتينية.
● تنظيف مكان العمل وتطهيره بعد انتهاء أعمال الصيانة.
● تخصيص عمال لتنظيف الأسطح التي يتم ملامستها باستمرار في المناطق المشتركة والتأكد من تطهيرها بشكل منتظم.
● تخصيص دورات مياه في مواقع العمال لتجنب التزاحم في المباني غير السكنية.



● منع وصول عمال الإنشاءات إلى المواقع المكشوفة في المباني السكنية مثل مواقف السيارات، وحمامات السباحة، والصالات الرياضية وغيرها.

إقامة العمال

● إجراء فحص درجة الحرارة يوميًا عند دخول السكن أو مغادرته.
● منع جميع الزوار غير المصرح لهم من الدخول إلى سكن العمال.
● حظر مشاركة أدوات المائدة أو غيرها من الأدوات المستخدمة يوميًا.

إجراءات الموقع

● عدم السماح للعاملين الذين تزيد درجة حرارتهم عن (٣٨ درجة مئوية) بدخول الموقع
● العمل من المنزل للموظفين المعرضين لخطر الإصابة.
● حظر نقل الأفراد المحتمل إصابتهم مع الركاب الآخرين.
● يجب على جميع الموظفين ارتداء كمامات الوجه القماشية في جميع الأوقات أثناء العمل.
● منع جميع الأفراد غير الأساسيين من دخول الموقع.
● إعادة ترتيب موقع العمل لتقليل مناطق الازدحام فيه.
● تحديد كافة مواقع الطوابير وترسيمها بوضوح للحفاظ على التباعد.
● تخصيص مناطق عزل للعمال المعرضين للإصابة.
● ضمان التباعد بين العمال (لمسافة لا تقل عن متر ونصف إلى مترين] في أماكن العمل الخارجي، أما في حالة العمل في الأماكن الداخلية، (فيجب ألا يكون هناك أكثر من عامل واحد لكل ٤ م٢).

وزارة الداخلية تحدد عقوبات إضافية لمخالفي ضوابط البرتوكولات المقررة

الرياض - محمد السبيعي

أعلنت وزارة الداخلية عن تعديل وتحديث جدول تصنيف المخالفات وعد الالتزام بما تم اعتماده من الجهات الصحية، ليشمل عدداً آخر من الإخلال بالإجراءات الاحترازية والتدابير الوقائية، والعقوبات المقررة لها، وذلك إلحاقاً لإعلانها السابق بتاريخ ١٤ رمضان ١٤٤١هـ بشأن اعتماد لائحة الحد من التجمعات التي تسهم في تفشي ونقل فيروس كورونا المستجد.

الحد الأقصى 50 شخصاً

أولاً: تعديل الحد الأقصى المسموح به في التجمعات العائلية وغير العائلية داخل المنازل أو الاستراحات أو المزارع أو في المناسبات الاجتماعية كالعزاء والحفلات ونحوها ليصبح خمسين شخصاً.

عقوبة الإخلال بالتدابير

تحديد عقوبة عدم التزام منشآت القطاع الخاص بالإجراءات الاحترازية والتدابير (البروتوكولات) الوقائية المعلنة بتاريخ ٦شوال ١٤٤١هـ بمبلغ «١٠,٠٠٠» ريال.

ويشمل ذلك:

● إدخال غير الملتزمين بالكمامة الطبية أو القماشية أو ما يغطي الأنف والفم.
● تأمين المطهرات والمعقمات في الأماكن المخصصة لها.
● قياس درجة الحرارة للموظفين والعملاء عند مداخل المولات والمراكز التجارية.
● تطهير العربات وسلال التسوق بعد كل استخدام.
● تطهير المرافق والأسطح وإغلاق أماكن ألعاب الأطفال وأماكن قياس الملابس ونحوها.

وذلك وفق الحالات المنصوص عليها في تلك الإجراءات والتدابير «البروتوكولات» الوقائية، وتضاعف العقوبة في حال التكرار على النحو الموضح في جدول مخالفات الإجراءات الاحترازية والتدابير الوقائية.

عقوبة تعمد مخالفة الإجراءات الاحترازية

تحديد عقوبة تعمد مخالفة الإجراءات الاحترازية والتدابير «البروتوكولات» الوقائية المعلنة بتاريخ ٦ شوال ١٤٤١هـ ب «١٠٠٠» ريال، ويشمل ذلك عدم استخدام الكمامات الطبية أو القماشية أو ما يغطي الأنف والفم، أو عدم الالتزام بمسافات التباعد الاجتماعي؛ ورفض قياس درجة الحرارة عند دخول القطاعين العام أو الخاص؛ وعدم الالتزام بالإجراءات المعتمدة عند ارتفاع درجة الحرارة عن ٣٨ درجة مئوية، وذلك في الحالات المنصوص عليها في تلك الإجراءات والتدابير «البروتوكولات»، وتضاعف العقوبة في حال التكرار.



وبين المصدر أن العقوبات تهدف إلى فرض التباعد الاجتماعي وتنظيم التجمعات البشرية التي تكون سبباً مباشراً لتفشي فيروس كورونا المستجد، بما يضمن الحيلولة دون تفشي الفيروس، وفقد السيطرة عليه واحتوائه، مؤكداً أهمية تقيد جميع الأفراد والكيانات، بالتعليمات المعتمدة المتصلة باشتراطات السلامة الصحيّة وقواعد التباعد الاجتماعي ومنع التجمعات بجميع صورها وأشكالها وأماكن حدوثها.

جائحة كورونا ترسم ثلاث حلقات لمستقبل القطاع العقاري

حلقة التطوير والبناء مرتبطة طرديـاً بتداولات البيع والشراء وإتمام الصفقات



سلطان حمد العتيبي

يسود الترقب والانتظار جميع المهتمين في الشأن العقاري لمعرفة كيف سيكون مستقبل السوق العقاري وفق ما يترتب عليه من تداعيات انتشار فيروس كورونا العالمي، وما مدى تأثير هذه الجائحة عليه.

ومن خلال هذا المقال سأتحدث بنظرة شخصية من خلال تعاملي في السوق والوسط العقاري، وتواجدي ومراقبتي عن قرب الأحداث، والمتمعن للمشهد الآن يجد ثلاث حلقات يجب دراستها جيداً حتى نستطيع أن نرى المستقبل القادم للعقار، والحلقات هي:

- حلقة الاستثمار العقاري بالعوائد التأجيرية.
- حلقة التسويق والمبيعات العقارية.
- حلقة البناء والتطوير.

ولكي نتمكن من أن نحلل السوق العقاري يجب علينا فرز كل حلقة بمفردها وإن كان ارتباطها أقوى بعضها ببعض.

نبدأ بالحلقة الأولى وهي الاستثمار العقاري بالعوائد التأجيرية وفي اعتقادي أنها ستكون متأثرة بطبيعة الحال بالمؤثرات العامة لعملاء التأجير المستهدفين خصوصاً القطاع التجاري؛ بما فيها بيع التجزئة والتي لن تستمر أكثر من ٢٤ شهراً في التماسك ولن تتعافى إلا بعودة عجلة الاقتصاد بالانتعاش مرة أخرى.

أما حلقة التسويق والمبيعات العقارية لن يكون هناك تأثير بحجم التأثير السابق، لكن نستطيع أن نتوقع بحالة ركود في التداولات، و مع ذلك سيكون متماسكاً وترتبط بها الحلقة الثالثة وهي حلقة التطوير والبناء فإن كان هناك تداولات في البيع والشراء سيكون هناك تطوير وبناء.

وحسب قراءتي للواقع ومدى تأثير فيروس كورونا في الأنشطة الاقتصادية المختلفة أن الستة أشهر القادمة ستكون هي المحك الأقوى للعقار والتي ستتضح فيها مدى التأثير الحقيقي فيه، ولنتذكر دائماً قبل كل شيء أن العقار هو ثاني أقوى سوق في الأسواق الاقتصادية بعد البترول كما أن الحصص الأكبر في هذا السوق تعتبر إرث لأهله؛ ولن يكون هناك انهيار مهما طاله من تأثير وعلل إلا بتعكير صفوته بالركود وقلت التداولات في البيع والشراء، واعتقد، وإن كان اعتقادي مزعجاً للبعض، أنه لن ينهار بل سيصمد متماسكا بأسعاره وإن تأذى من الركود.

وفي الختام نشير إلى أن المبادرات التي أطلقتها حكومتنا الرشيدة لدعم عجلة الاقتصاد تعتبر من أقوى المحفزات لبقاء القطاع العقاري متماسكاً وقوياً، لأن كل الأنشطة تمارس عملها من داخل العقار.

العقار ومعمعة كورونا

لن تعود الحياة للقطاع العقاري بحجمها السابق إلا بعد زوال آثار الجائحة



عيسى بن سعد العيسى

يعاني العالم أجمع هذه الفترة من وقع جائحة كورونا، هذا الوباء الجديد الذي لم يكتشف له لقاح أو علاج حتى الآن، فأجبر الدول على فرض الحجر الكامل أو الجزئي حماية لأرواح الناس وعدم تعرضهم لعدوى هذا المرض الخطير.

وقد تأثرت كل دول العالم قاطبة بهذا الوباء المستجد، وضرب كل الأنشطة الاقتصادية تقريباً، بدءا بالسياحة والفندقة مروراً بالرياضة والترفيه والطيران والمقاولات والتصنيع وغيرها، مما خفض الطلب على منتجات الطاقة إلى مستويات متدنية تاريخية ربما لم يسبق لها مثيل.

وكان ضرر هذا الوباء على الأنشطة الاقتصادية عالمياً عبر عاملين رئيسين:

الأول: التأثير المباشر على القطاع الخاص، بتوقف كثير من الحراك الاقتصادي جراء الحظر والحجر الصحي العام، والإغلاق الإجباري لبعض الأنشطة غير الضرورية أو التي قد تكون عاملا مساعدا لانتشار الوباء؛ فانعكس ذلك على إيرادات وأرباح الشركات والمؤسسات والأفراد في أغلب القطاعات باستثناء قطاعات محدودة كالصحة والغذاء.

الثاني: التأثير غير المباشر على اقتصادات الدول والحكومات، بالانخفاض الكبير للإيرادات العامة – تبعاً للعامل الأول – كالجمارك والضرائب، كما أن انخفاض الطلب على منتجات الطاقة أثر بشكل خاص على الدول المنتجة للطاقة أكثر من غيرها، مما ألجأها – مضطرة – إلى قرارات تقشفية للحد من تأثير هذه الظروف الطارئة.

وبناء على هذا، فإن القطاع العقاري لدينا في المملكة والذي يحظى باهتمام كبير من القيادة الرشيدة ممثلة في خادم الحرمين الشريفين الملك سلمان بن عبدالعزيز وولي عهده الأمين الأمير محمد بن سلمان التي دعمت هذا القطاع بسخاء سعيا لتوفير المسكن الكريم للمواطن السعودي عبر دعم مشاريع وزارة الإسكان المنتشرة في أنحاء المملكة كافة وغيرها، قد تأثر كالقطاعات الاقتصادية الأخرى لتلازمه المباشر مع كلا العاملين السابقين، فتوقفت الحركة في هذا القطاع طلباً وعرضاً، بيعاً وشراء إلى درجة كبيرة.

وقد لا تعود الحياة لهذا القطاع بحجمها السابق إلا بعد زوال كل آثار هذه الجائحة الطارئة السابق ذكرها، وبحسب إفادات منظمة الصحة العالمية وتصريحات خبراء الصحة والأوبئة في العالم فإن اكتشاف وتجربة واعتماد وتوفر علاج لهذا الوباء قد يستغرق كل العام الحالي ٢٠٢٠، وربما يمتد إلى منتصف ٢٠٢١ ، أي أن تأثر هذا القطاع قد يستغرق تلك المدة.

كما يجب الإشارة إلى أن ارتفاع ضريبة القيمة المضافة سيحد من عمليات المضاربة والتي أضرت بهذا القطاع سابقا، وستجعل البائع أمام المستفيد النهائي مباشرة مما يزيل أحد أسباب تضخم أسعار هذا القطاع في الماضي، وقد تتوجه سيولة المضاربات إلى قطاعات أكثر سرعة في تدوير رأس المال كالمشاريع التجارية الصغيرة والمتوسطة، أو الأكثر سهولة في تسييل الأصول كأسواق الأسهم.

الاستثمار في الإسكان وجهة نظر اقتصادية خاصة

عدد طالبي المساكن 4 مليون شخص أي أن الاحتياج المالي يساوي ألفين مليار ريال

يعتبر الاستثمار في المساكن من القطاعات المهمة جداً في عجلة الاقتصاد والتنمية؛ إلا أن الكثيرين تغيب عنهم جوانب مهمة عنه، وفي هذا الموضوع أحب أن أطرحها باختصار شديد :

أولاً: أهمية توفير المسكن

آيات كريمة في كتاب الله وأحاديث من السنة النبوية نصت صراحة وضمناً على أهمية توفير المسكن وأنه من الحاجات الأساسية التي يجب على الدولة والقطاع الخاص توفيره للمواطن والمقيم أو تسهيل إجراءات الحصول عليه؛ وهو أحد المتطلبات الأساسية لضرورات الحياة: (المطعم، المسكن، الملبس) فلا تستقيم الحياة إلا بها؛ لذا يجب توفر حد الكفاية من المسكن وليس حد الكفاف سواء للمواطن أو المقيم حتى سكن العمالة يجب تحقيق الحد الأدنى من متطلبات المسكن وهو حد الكفاية وليس الكفاف حتى يصبحوا في بيئة سكنية آمنة.

ثانيا: المسكن يمنحك حياة آمنة مطمئنة

أن تأمين السكن لازم للمحافظة على الضرورات الخمس التي جاءت الشريعة الإسلامية لحفظها. (الدين، النفس، والعقل، العرض، المال) حفظ (النفس والعرض) لا يمكن تأمينهما إلا بالسكن فلا يمكن المحافظة على النفس من الاعتداء أو القتل إلا بالسكن ولا يكتمل الزواج وحفظ العرض إلا بالسكن ولا يمكن حفظ ممتلكات الفرد من السرقة إلا بالسكن.

ثالثا: أربعة مليون طالب سكن

يعتقد البعض أن رسوم الأراضي البيضاء ورسوم المقابل وغيرها سوف تفي بتوفير الوحدات السكنية في المملكة التي يتطلب توفيرها مئات المليارات ، وليس عشرات المليارات، وعلى فرضية أن متوسط سعر الوحدة ٥٠٠ ألف ريال شاملة جميع التكاليف (الأرض والبناء والمصاريف الأخرى)، وعدد طالبي المساكن أربعة مليون شخص معنى ذلك أن الاحتياج المالي يساوي ألفين مليار ريال (ترليوني ريال) ولهذا جاءت مستهدفات رؤية المملكة في توفير المساكن بدءا بتوفير الأراضي الصالحة للسكن وتشجيع المطورين للاستثمار في المساكن، أما الرسوم التي تحصل عليها الدولة من الأراضي والمقابل وغيرها جاءت لتحسين الخدمات العامة، وهي لا تشكل إلا مبلغاً بسيطا في مقابل احتياجات الدولة للمساكن حتى رسوم الأراضي البيضاء، مازال تحصيلها ضعيف جداً فهي مخصصة لدفع إيجارات الأسر الضمانية وتأمين مساكن لهم والتي تعرف بالإسكان التنموي .

رابعاً: 2مليون متقدم لوزارة الإسكان

عدد المتقدمين للمساكن في وزارة الإسكان قارب المليونين شخص وعدد الأسر الضمانية قرابة المليون شخص وغيرهم خارج الحسبة يصل إلى المليونين تقريباً لم يسجلوا منهم أسر غنية ومواطنين مازالوا غير مسجلين علمًا أن وزارة الإسكان استهدفت بناء ٣٦٠ ألف وحدة سكنية بنهاية ٢٠٢٠م وحتى الآن لم توفر سوى ١٥٠ ألف وحدة من خلال مطورين عقاريين .



د.سليمان الطفيل

خامساً: «الإسكان» محرك اقتصادي مهم

أن الفرص الموجودة في قطاع الإسكان في المملكة هي المحرك الحقيقي لهذا القطاع ولكثير من الأنشطة الاقتصادية، ولهذا جاء الاهتمام بالإسكان من خلال الدعم الحكومي والقروض العقارية للمواطنين وتطوير الأنظمة التمويلية والإقراض في البنوك وشركات التمويل.

*مطور عقاري مؤهل



أملاك
صحيفة عقارية
AMLAK
ريالان

رئيس التحرير
عبدالعزيز بن عبدالله العيسى
info@amlak.net.sa

العدد 196 • السنة الثالثة عشرة • الأحد 07 يونيو 2020م
ISSUE No. 196 • 13th Year • Sun 07 June. 2020
Tel:+966 11 269 000 7 - Mob +966 50 465 90 90
إيداع : 1431/7092 ردمد: 1658-5585

عالم الصحافة PRESS WORLD
نقدمكم للعالم .. ليتقدم العالم إليكم.
هل ترغب في إظهار صورة مشرقة لمنشأتك؟
اتصل بنا الآن لتكتشف ما يمكننا صناعته
+966 50 465 9090
E-mail:info@pressworld.net



أعرف أكثر

ماذا لو اختلف حساب الضمان المعلن عنه في إعلانات الشركة عن ما هو موجود في موقع الوزارة؟

تطبق العقوبات المنصوص عليها في قراري مجلس الوزراء الخاصة بضوابط البيع على الخارطة، واللائحة التنظيمية لبيع الوحدات العقارية على الخارطة.

هل هناك اشتراطات معينة يتعين على الإعلان أن يتضمنها ؟

أن يتضمن رقم حساب الضمان المعتمد، ورقم ترخيص مزاولة نشاط بيع الوحدات على الخارطة، وأن لا يكون مضلل كأن يستخدم صورة غير حقيقية للمشروع.

كيف يتم احتساب نسبة الانجاز؟

بناء على تقارير الاستشاري المعتمد.

ثقافة عقارية

مساحة الأرض

تعرف مساحة الأرض في المجال المعماري، والبناء، والعقارات، هي المساحة «التي يتم قياسها كأقدام مربعة أو متر مربع) ويتم أخذها من قبل مبنى أو جزء منه. تعتمد طرق تعريف «مساحة الأرض» على عوامل المبنى التي يجب أو لا يجب تضمينها، مثل الجدران الخارجية ، الجدران الداخلية، الممرات، أعمدة الرفع، السلالم، الخ.

بشكل عام هناك ٣ اختلافات رئيسية في مساحة الأرضية:

مساحة الأرضية الإجمالية «GFA» – المساحة الأرضية الإجمالية الموجودة داخل المبنى مقاسة بالوجه الخارجي للجدران الخارجية.

المساحة الداخلية الإجمالية «GFA» – مساحة الأرضية الموجودة داخل المبنى مقاسة بالوجه الداخلي للجدران الخارجية.

منطقة داخلية صافية «NIA» وهي المساحة الأرضية التي قابلة للاستخدام.

حسب استطلاع أجرته «أملاك»

68٪ من المستطلعين يؤكدون تغيير النمط الاستهلاكي بسبب جائحة كورونا

أملاك - خاص

تخطى تأثير جائحة كورونا الجوانب الصحية والاقتصادية إلى رسم خارطة جديدة لحياة الفرد والمجتمع، وذلك لسرعة انتشار المرض وتحديه كل مظاهر الحياة الطبيعية، فأصبح خلال ثلاثة أشهر هو حديث المجالس بمختلف مستوياتها وتوجهاتها، لأنه استطاع أن يلفت البشرية إلى ضرورة الانتباه ووضع التحوطات اللازمة لكل الأزمات القاهرة التي قد تأتي من حين إلى آخر.

صحيفة «أملاك العقارية» أجرت استطلاعاً واسعاً في حسابها الرسمي في موقع تويتر حول مدى تغيير النمط الاستهلاكي للأفراد بعد أزمة كورونا، وذلك لما لاحظته الصحيفة من الخوف والتحفظ في الإنفاق لدى الكثير من المواطنين والمستثمرين بعد أن تبين للجميع أن جائحة كورونا ليس فيروساً مستجداً فحسب؛ بل يخفي في تداعياته حرباً ضروساً على الاقتصاد المحلي والعالمي، وأكد ٦٨٪ من المستطلعين أن كورونا ستغير النمط الاستهلاكي للفرد والأسرة، بينما جاء خيار ١٧٪ أن تغيير السلوك سيكون جزئياً ومحدوداً «إلى حد ما»، وأجزم ١٥٪ بأن لن يكون هنالك تغيير.



وتشير استطلاعات عالمية إلى أن ٤١٪ من المشترين تحولوا إلى التسوق الإلكتروني عبر التطبيقات والإنترنت، بينما أظهر ٣١٪ رغبتهم في تقليل عدد الزيارات إلى الأسواق، مما ينذر باختفاء ظاهرة هواية التسوق والتجوال في المراكز التجارية الكبيرة للترويح وشراء الكماليات. وبعد اختفاء وباء كورونا سيعيد الكثيرون التخطيط لشكل حياتهم اليومية باتخاذ التباعد الاجتماعي قاعدة للوقاية من الكثير من الأمراض المعدية، هذا فضلاً من اللجوء للتوفير الإجباري للأفراد لمقاومة أي ظرف قاهر – لا سمح الله– في مستقبل الأيام.

لهذا، تسبّب فيروس كورونا المُستَجد في تغيير سلوك المستهلك واهتماماته، والبعد قدر الإمكان عن المصاريف العشوائية وإدارة الأزمة واللجوء إلى التخطيط المالي والإنفاق.



محافظة أحد رفيدة ..جنوب المملكة



عدسة أملاك

تويتر

للشفافية والتوضيح: بيع جميع العقارات السكنية المستعملة سواء فيلا أو شقة أو قصر مهما بلغت قيمتها. لا تمثل نشاطاً اقتصادياً ، وبالتالي ليس عليها ضريبة .

العودة بحذر..

توجيهات بعودة البنوك والمؤسسات المالية إلى طبيعة عملها تدريجياً وفق الضوابط والتعليمات الصحية.

المادة السادسة في عقد تسويق العقار الجديد في نظام الهيئة العامة للعقار المالك ملزم بتحديد الحد الأدنى للبيع وإذا تراجع عن البيع يسدد تكاليف التسويق والإعلانات!! يعني المالك ينتبه لا يبطل!!

المادة السادسة في عقد تسويق العقار الجديد في نظام الهيئة العامة للعقار المالك ملزم بتحديد الحد الأدنى للبيع وإذا تراجع عن البيع يسدد تكاليف التسويق والإعلانات!! يعني المالك ينتبه لا يبطل!!

للتوضيح وباختصار أصحاب المكاتب العقارية المُصنّفة مُلزمة بتطبيق أنظمة الهيئة العامة للعقار الجديدة في عقود التسويق والشراء أو الإيجار... ، أما المكاتب العقارية الغيرُ مصنّف ليست مُلزَماً حتى الآن.

تابعونا مع سناب أملاك العقاري
amlak_news
Snap or screenshot to add