



الحديث عن السوق العقاري مطلب أساسي تنشده الظروف الحالية في ظل تطور منتجات السوق العقاري بمشتقاتها المتعددة والتميزة في كافة جوانبها ومناحي الحياة المختلفة من خلال مسيرة الحياة الإنسانية منذ العصور الأولى وحتى عهد الألفية الثالثة ، فضلاً عن سوق العقار الذي لا ينفصل عن الكوكبه الأرضية التي أخذت ملامح العالمية والعولمة، بالتقارب بين أجزائها المختلفة من خلال تعدد منتجات منظومة المعموره وتطورها وتباين أشكال البناء مثل البناء العربي والبناء الإسلامي والبناء اليوناني والبناء الفرعوني والبناء للحضارات المختلفة حيث حددت معالمها وأسس العمارة وتباينت أشكالها في أرجاء المعمورة والبسيطة للكوكبة الأرضية المحدودة والثابتة ذات محدودية العرض.



د. مصطفى أحمد حمد منصور
باحث اقتصادي وخبير مصرفي

خصائص السوق العقاري بين طبيعة المنتجات وأولويات القطاع العقاري

١. جهود العرض في السوق العقاري وثباته وعدم نقلها وتداولها .
٢. كل عقار له مميزات تختلف عن غيرها إختلافاً جزئياً .
٣. عدم تماثل وحدات العقار وتفاوت أحاده تفاوتاً يعتد به .
٤. نقص المعلومات وعدم توفرها يصعب التكهّن بالأسعار .
٥. كل ما كبر عدد المشترين أو البائعين مقارنة باختلاف وحدات المجتمع لا يمثل منافسة تامة لعدم التوفر التام بالأسعار .
٦. المنتجات العقارية ترتبط بإجراءات حكومية معقدة تتسم بالبيروقراطية والرتابة والروتين في إجراءات نقل الملكية وتحكمها قوانين وتوزع اختصاصاتها كل جهات متعددة الأراضي والسجلات والمساحة الخ .
العوامل المؤثرة على سوق العقار :
هنالك عدد من العوامل التي تؤثر على سوق العقار على

فيه صفات مميزة عن غيره حتى يمكن تضييق إلى أي مدى يمكن تحليل ومطابقة أسواق العقار من الأسواق الجديدة مثلاً يلاحظ هنالك عدد من السمات التي تؤدي إلى السوق الكنفؤ وهي :
١. سهولة تداول المنتجات بالسرعة المطلوبه بالنسبة لتتقلها وقابليتها للتداول .
٢. يمتاز بالسوق التي تتوفر فيه خاصية المنافسة الكامله بوجود عدد كبير من المشترين وعدد كبير من البائعين .
٣. يمتاز السوق بالشفافية والمعلومات المتوفره لكل من البائعين والمشترين .
٤. يمتاز بتدني درجة التأثير وندرة تدخل الحكومة في السوق .
٥. يمتاز بالديمومه والاستقرار للأسعار خلال المدى الطويل .
ومن هنا يمكن القول بأن سوق العقار لا تتوفر لديها خصائص السوق الكنفؤ في عدد من مناحيها سواء كان ما يتعلق بطبيعتها أو ما يتعلق بخصائص أسواق المنقولات وهي :

إلا أنه إذا ما تمّت مقارنة بين سوق العقار وسوق السلع والمنقولات يلاحظ هنالك تباين شاسع في التفاوض بين أشكال هذه الأسواق من خلال طبيعة المعاملات وجوهر المنتجات وتأثير عنصر التكاليف وكذلك عدد من الخصائص التي يمكن أن تكون مجمله على سبيل المثال لا الحصر وهي :
١. يلاحظ منتجات العقار غير قابله للتداول بينما سوق المنقولات قابل للتداول .
٢. يلاحظ منتج العقار لا يتأثر بتكاليف النقل علماً بأن سوق المنقولات تتأثر بتكاليف النقل .
٣. أيضاً سوق منتجات العقار لا يحدد للسوق شكل مكاني مثل سوق المنقولات المشهوره بسوق الأحد والأثنين مثلاً ، أو المحدوده بنوع البضاعة أو بمكان معين أو مريوطه بزمن محدد .
٤. وسوق العقار يتحدد بتحديد الأسعار حسب عنصر الموقع علماً بأن سوق المنقولات لا ترتبط أسعارها ارتباطاً مباشراً بعنصر الموقع .
ويمكن القول بأن السوق الكفاء لا بدّ من أن تتوافر



سبيل المثال لا الحصر يمكن ذكر أهمها فيما يلي:

(١) عامل الارض :

تعرف الارض بالجمود وغير قابل للجزئه ولا يمكن نقل أجزائها إلى مواطن موقع الطلب المرتفع وحيث موقعها يحدد الطلب عليها حيث أنه لا يمكن تخزينها حتى ترتفع أسعارها ولكن يعتمد على الإعلان لإظهار الصفات التي تميزها عن غيرها وعدم التحكم في مواطن الطلب الضعيف والتخصص .

(٢) عامل المعلومات :

يلاحظ المقيم والمثمن يعاني من تحديد قيمة العقار لظروف سياسية واجتماعية وعقائدية ويصبح العمل في محض التقرير والتخمين فحسب .

(٣) عامل الكثافة السكانية :

يلاحظ أن انخفاض الكثافة السكانية يؤدي إلى انخفاض أسعار وقيمة العقار وكذلك كلما كبر حجم السكان كلما كانت للأرض قيمة عظمى فيما يتناسب مع توزيع الأعمار ونوعية السكان ومتوسط الدخل والمستوى التعليمي والخصائص الديموغرافية في معدلات الخصوبة والزواج وخلافه لتحديد نوع السكن لمحدودي الدخل والسكن المتوسط والسكن الفاخر .

(٤) عامل التشغيل :

فمثلاً الفنادق تتأثر بمعدل التشغيل فيمكن معرفة قدرة التشغيل للفندق هو ملء جميع الغرف وقت واحد بدون فراغ يحدث لأي منهم لفترة طويلة والمطلوب منها التشغيل للوحدات السكنية وغير السكنية التي يمكن شغلها في فترة زمنية محدوده فمثلاً عن تكاليف الصيانة ومعدل الإهلاك للتشغيل والتصدع للمبنى والتأثيرات المتعددة .

العوامل المؤثرة على قيمة العقار :

هنالك عدد من العوامل التي تؤثر في قيمة العقار وترتبط به ارتباطاً طردياً أو عكسياً بالنسبة لأسعار العقار ويمكن عرضه فيما يلي :

١. طبيعة الاقليم الجغرافي: يلاحظ قيمة الارض في ولاية تختلف من ولاية أخرى ومن بلد إلى بلد ومن دولة إلى دولة وهذا الاختلاف يرجع إلى طبيعة البيئة الجغرافية التي تسود في الأقليم ومما يؤثر إلى قيمة العقار .

٢. النظام الاقتصادي السائد سواء كانت البلد رأسمالية أو اشتراكية أو خلاف لذلك فإن المعتقدات والمذاهب الاقتصادية هي التي تؤثر في سعر العقار .

٣. السمات السياسية : يلاحظ عنصر السياسة في أي بلد وتدخلها في أسعار العقار سواء كان الاحتكار أو ترك للمنافسة الحرة أو المنافسة الاحتكارية من قوانين البلد والدستور الذي يحكم طبيعة التقسيم والتخصص كقانون الأراضي مما يؤثر تأثير مباشر في أسعار العقار .

٤. النمط الاجتماعي السائد من فعالية وعادات وأعراف سائده في البدو والريف والحضر والمدن الصغرى والكبرى هي التي تؤثر تأثير في عرض العقار

وأسعارها وحجم الطلب عليه .

٥. طبيعة الموقع سواء كانت ناصية أو تقع على ناحية الشمس أو الظل أو على شارع رئيسي أو شارع فرعي أو أي ما يميزها من حجم الشارع المطله عليه .

٦. مساحة الارض المعروضه للبيع قد تكون في زيادة الطلب كلما كانت المساحة كبيرة كلما أدت إلى زيادة السعر .

٧. الشكل الكروكي للمساحة : يمثل شكل الكروكي مركزاً أساسياً إذا كان مربعاً أو مستطيلاً أو مثلث أو دائرية أو خلافة .

٨. الخدمات والمرافق العامة : كلما كانت هنالك بنايات أساسية في الموقع من مياه وصرف صحي وكهرباء وطرقت معبده ووجود مواصلات بدرجة جيدة .

٩. الأوراق الثبوتية للعقار كلما كانت هنالك سلامه في المستندات ولا يوجد مستأجر في العقار أو توكيل أو أصيل في البيع أو مهرون لجهه مما يؤثر على سعر العقار وقيمتة وخاصة إذا لم يكن عليه دين أو شفعه أو اختصاص أو ارتفاق .

١٠. طبيعة المبنى : إذا كان المبنى على تربة أرضية ممتازة من حيث نوع التربة ومطابق للمواصفات إذا كان عدد من الأدوار ومستوى عالي من التشطيب الداخلي والخارجي ويمتاز بعناصر إنشائية مثل الحوائط والأعمده المحمله والهيكل الخرسانية والقواعد واللبشة والخوازيق كلما أدى إلى ارتفاع قيمة العقار وخاصة إذا كان به أثاثات وأجهزه وفق التراخيص المعمول بها .

١١. البيئة الحياتية لدورة العقار من مكونات أساسية للبيئة التي تميزه من حيث وجود مطارات وجامعات وأسواق ومحطات إستهلاكية ومراقبة ونظام أمنى من مؤسسات أمنية وعدليه وهيئات دبلوماسية ومحلات تجارية كبرى كلما أدت إلى زيادة قيمة العقار .

التأثيرات التبادلية لحجم العرض :

يتميز سوق العرض في قطاع العقار بميزات أساسية يعتمد على متغيرات أساسية تسهم في سلامة الوضع السكني والتجاري والاستثماري لقطعة الأرض المراد عرضها وتمثل في النقاط الآتية :

١. حجم العرض بتوفير المساحات المناسبة التي تتناسب مع المرافق والبنيات الأساسية التي تؤدي إلى السعه في البيئة العمرانية .

٢. حجم عرض المنتجات العقارية من حيث حجم تكاليف تقديم المنتج وتأثيره بتكاليف أسعار عناصر البناء ومدخلاته التي تؤثر سلباً أو إيجاباً على حركة البناء والتشييد ويقلل العرض من المنتجات العقارية .

٣. حجم صناعة البناء والتشييد بصيغة المقاوله التي تتناسب مع جدول التغيير الزمني لحركة الإنشاء والتشييد وتمويل المشروعات العقارية التي تؤثر تأثيراً سلباً أو موجباً في قبول أو إحجام المستثمرين ويؤدي بدوره بتقليل حجم العرض بالسوق .

٤. حجم الإضافة الاقتصادية لقطاع العقار في الناتج

الاقتصادي والعائد والمردود الاجتماعي والاقتصادي لحركة العمران ودوران رؤوس الأموال وتحقيق عائد مجزيء من خلال فترة استرداد مجزيه وزيادة حجم المتغيرات التي تتعاظم من الربحية العالية تدني الربحية يؤدي إلى العزوف عن العمل في القطاع العقاري ويقلل حجم العرض من العقارات .

٥. التشريعات القانونية : كلما كانت هناك تشريعات قانونية معقدة كلما كانت هنالك عدم مقدرة في زيادة المجتمع العقاري من خلال القوانين التي تنظم العلاقة بين المالك والبايع والتاجر والإجاره واطراف المقاوله والمشاركة ومقدرة المالك لبلوغ السنه القانونية من الوارث وتنظيم حركة الشيوخ والأراضي الزراعية وقانون تحسين الأراضي والتصريح للمباني وأشكال الخريط قانونياً والمصدقة عليها .

التأثيرات التبادلية لحجم الطلب :

يتوقف حجم الطلب على عدة عوامل تبادلية تؤدي إلى التأثيرات التبادلية التي تزيد أو تنقص من حجم الطلب ويمكن استعراضها على سبيل المثال لا الحصر على النحو التالي :

١. حجم الكثافة السكانية :

ترتبط نظرية الطلب عموماً بحجم السكان كلما كان حجم السكان كبير كلما كان هنالك طلب متزايد ومتسارع في إزدياد الربحية على منتجات العقار والطلب عليها بصورة طردية والعكس صحيح .

٢. حجم الوفرة الاقتصادية : كلما كانت هنالك وفرة إقتصادية عالية وزيادة في مستوى الدخل وزيادة متوسط الدخل الفردي كلما أدى درجة الإقبال والرغبة في الاغتناء للمنتجات العقارية .

٣. درجة الأولوية لقطاع العقار من حيث ترتيبه للقطاعات الاقتصادية .

٤. حجم التمويل الممنوح للقطاع العقاري تجاه التنمية العقارية من خلال تقديم تمويل طويل الأجل وتشجيع البنوك للدخول في التنمية العقارية من مرحلة البيانات الأساسية إلى مرحلة إكمال العمران وتميمته مما يزيد من حجم الطلب على المنتج العقاري .

٥. الإقبال على الرهونات العقارية كضمان للتمويل مما يزيد درجة الإقبال على حجم الطلب .

٦. حجم الدورة العقارية كلما كانت بسيطة وغير معقدة كلما زاد الطلب على المنتجات العقارية .

وخلاصة القول أن خصائص السوق العقاري تتسم بعدد من العوامل التي تعتبر هي الخواص المميزة للعقارات وتمتلة في عدد من العوامل المؤثرة في التأثيرات التبادلية لحجم الطلب والعرض على المنتجات العقارية وكذلك درجة الإقبال على العقار كرهونات لضمائن مصرفية أو الدورة العقارية للتمويل العقاري والتأثيرات التبادلية لطبيعة سوق العقار في شكل منتجات عقارية متميزة تحظى بدرجة الاولويه للقطاعات الاقتصادية.. وللحديث بقية .