



مرشد التمويل العقاري

دليلك الشامل للتمويل الذكي



شركة الوساطة العقارية
ALWSATA REAL ESTATE CO

◆ هذا الكتاب "مرشد التمويل العقاري: دليلك الشامل
للمويل الذكي" هو ملكية فكرية لشركة الوساطة
العقارية للتمويل والرهن العقاري. جميع الحقوق
محفوظة. ◆

◆ يُحظر تمامًا إعادة إنتاج أو نسخ أو توزيع أي جزء من هذا
الكتاب بأي شكل من الأشكال، سواء كان ذلك
إلكترونيًا أو ورقياً أو بأي وسيلة أخرى، دون الحصول
على إذن كتابي مسبق من الناشر، شركة الوساطة
العقارية. ◆

◆ يُعد هذا الكتاب مرجعًا حصريًا وموثوقًا به لكل من
يسعى إلى فهم آليات التمويل العقاري والرهن
العقاري، ويهدف إلى تقديم نصائح ومعلومات قيمة
للأفراد والشركات على حد سواء. ◆

◆ يتم تقديم هذا المحتوى للقراء للاستخدام الشخصي
فقط ولا يجوز استخدامه لأي أغراض تجارية أو توزيعه
على نطاق واسع دون تصريح رسمي من شركة
الوساطة العقارية. نقدر تفهمكم والتزامكم بحقوق
الملكية الفكرية، ونأمل أن يكون هذا الكتاب أداة فعالة
لدعمكم في تحقيق أهدافكم. ◆



« التمويل العقاري والرهن العقاري

عمرك فكرت تشتري بيت لك، لكن تحس إن السعر عالي وصعب تدفعه دفعة واحدة؟ هنا يجي دور التمويل العقاري اللي يسهل عليك الموضوع. التمويل العقاري باختصار هو قرض تاخذه من البنك عشان تشتري عقار، زي بيت أو شقة. تدفع جزء بسيط كدفعة أولى، والبنك يغطي الباقي. بعدين تسدد المبلغ على فترة طويلة، ممكن تكون لسنوات، عن طريق أقساط شهرية مريحة.

أما الرهن العقاري، فهو جزء من التمويل العقاري، يعني البنك يرهن العقار اللي اشتريته كضمان. لو تأخرت في السداد، يحق للبنك ياخذ العقار ويبيعه عشان يسترجع فلوسه. لكن لا تشيل هم، دامك ملتزم بالدفع في وقته، بيتك آمن وما عليك خوف.

التمويل والرهن العقاري يعطونك فرصة تملك بيتك بدون ما تضغط نفسك بديون كبيرة دفعة واحدة. فكر في الخيار وخطط لمستقبلك وبيت أحلامك!



أهمية التمويل العقاري في الاستثمار العقاري

وش فكرة الاستثمار العقاري؟ وهل التمويل العقاري هو المفتاح السحري اللي يفتح لك باب الاستثمار؟

بكل بساطة، التمويل العقاري هو الأداة اللي تقدر من خلالها تشتري عقارات حتى لو ما عندك كامل المبلغ. تخيل تشتري عقار بمساعدة تمويل عقاري، وبعد فترة العقار يرتفع سعره، وهنا تكون كسبت قيمة إضافية من استثمارك.

ليش التمويل العقاري مهم في الاستثمار العقاري؟

◆ **تنويع الاستثمار:** التمويل العقاري يساعدك تشتري أنواع مختلفة من العقارات، زي البيوت، الشقق، وحتى الأراضي. كل عقار تمتلكه يعتبر مصدر دخل جديد، سواء من ارتفاع قيمته أو من تأجيره.

◆ **عائد مستمر:** لما تستثمر في عقار وتستفيد من التمويل، تقدر تأجر العقار وتحصل دخل شهري ثابت. هذا الدخل ممكن يغطي أقساط التمويل، وأحيانًا يحقق لك أرباح إضافية.

◆ **قيمة مضافة:** في الغالب، العقار تزيد قيمته مع الوقت. مع التمويل، تقدر تشتري العقار اليوم بسعر أقل، وتنتظر لما ترتفع قيمته وتبيعه بسعر أعلى في المستقبل.

◆ **التحكم بالمخاطر:** صحيح أن الاستثمار دائمًا فيه مخاطرة، لكن مع التمويل العقاري، تقدر تقلل هالمخاطر عن طريق تنويع محفظتك العقارية وتوزيع استثماراتك على عقارات مختلفة.

بالنهاية، التمويل العقاري مو بس وسيلة تملك بيت العمر، لكنه أداة قوية تفتح لك أبواب الاستثمار وتساعدك في تنمية ثروتك وضمان مستقبلك المالي. لا تضيع الفرصة، وابدأ التخطيط لاستثمارك العقاري من اليوم!"

« أنواع التمويل العقاري

تفاصيل بسيطة تفهمك أنواع التمويل العقاري

◆ لما تفكر تشتري عقار، تلاقى قدامك عدة خيارات من التمويل العقاري. خليني أشرح لك بشكل بسيط الأنواع المختلفة:

◆ **التمويل التقليدي:** هذا هو النوع الكلاسيكي. فيه تدفع دفعة أولى، والبنك يغطي الباقي. بعدها تسدد المبلغ اللي اقترضته على أقساط شهرية ثابتة.

◆ **التمويل المرن:** اذا زاد راتبك بعدما اخذت تمويل تقدر تاخذ تمويل اضافي

◆ **التمويل بضمان العقار:** ويعرف ايضاً بالرهن العقاري .. البنك يعطيك قرض بناءً على قيمة العقار اللي تملكه أصلاً. تستخدمه التمويل لتوسيع استثمارك أو حتى تجديد عقارك الحالي.

◆ **التمويل المدعوم من الدولة [سكني] :** بعض الحكومات تقدم برامج تمويل عقاري مدعوم للموظفين الحكوميين أو أصحاب الدخل المحدودة، تساعد في تحقيق حلمهم بامتلاك منزل، والمعروف باسم سكني

◆ هالأنواع المختلفة تعطيك مرونة أكبر في اختيار التمويل الأنسب لظروفك المالية وطموحاتك. سواء كنت موظف، تاجر، أو حتى مستثمر، التمويل العقاري فيه خيارات تلي احتياجات الجميع. اختار النوع اللي يناسبك وابدأ رحلتك في عالم العقارات!"



« نوع التمويل ومنتج التمويل - الفروق الاساسية

◆ فيه فرق بين "أنواع التمويل العقاري" و"منتجات التمويل العقاري" اللي تقدمها شركات التمويل والرهن العقاري. خليني أوضح لك بشكل بسيط:



« أنواع التمويل العقاري:

أنواع التمويل العقاري تتعلق بشكل عام بالطرق المختلفة لتمويل شراء العقارات، وتتضمن الأسس التي تبنى عليها طرق السداد والتعاملات مع البنوك أو شركات التمويل. مثلاً: التمويل التقليدي: القروض الثابتة التي تتطلب دفعة أولى وأقساط شهرية ثابتة. التمويل المرن: الذي يتيح لك أقساط متغيرة حسب دخلك. التمويل بضمان العقار: الحصول على قرض مقابل رهن عقار آخر تملكه. التمويل المدعوم من الدولة [سكني]: برامج تقدمها الحكومات لمساعدة فئات معينة.



« منتجات التمويل العقاري:

منتجات التمويل العقاري هي الخدمات المحددة أو العروض التي تقدمها شركات التمويل العقاري والبنوك، وتشمل تفاصيل محددة حول الشروط والميزات المقدمة. مثال: تمويل شراء مسكن جاهز: منتج يقدم للمستفيدين الراغبين في شراء منزل جاهز للسكن. تمويل بناء ذاتي: منتج مصمم لمن يرغب في بناء منزلهم من الصفر، حيث يدفع التمويل على مراحل بناء. تمويل الوحدات السكنية الجاهزة: لشراء وحدات جاهزة في مشاريع سكنية محددة. إعادة التمويل العقاري: إعادة هيكلة التمويل الحالي بشروط جديدة أو معدل فائدة أقل. منتجات خاصة بفئات معينة: مثل تمويل خاص للعسكريين أو المتقاعدين. الفارق الأساسي هو أن الأنواع تركز على الأشكال الأساسية للتعامل المالي، بينما المنتجات تقدم عروض محددة مصممة لتناسب احتياجات المستهلكين بمميزات وشروط محددة.



شرائح التمويل العقاري

في الغالب يتم تصنيف القروض العقارية لثلاث شرائح رئيسية، يضم كل تصنيف او شريحة جميع انواع التمويل العقاري، التصنيفات هنا تتعلق بحجم وظروف التمويل او القرض العقاري، وفترة الحصول عليه، وحجم التمويل، ومدة السداد، وحجم المخاطرة، والجهة الممولة سواء كانت حكومية او مدعومة، او بنك او وسيط عقاري.



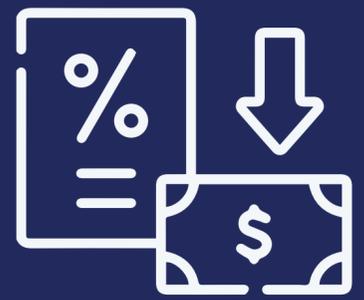
القروض التقليدية

هل تحلم تمتلك منزل ولكن مو عارف كيف تدبر أمورك المالية؟ الحل قد يكون في القروض العقارية التقليدية، وخلينا نشرح لك ببساطة كيف تعمل: القروض العقارية التقليدية هي النوع الأكثر انتشارًا من أنواع التمويل العقاري. فكر فيها كأنها اتفاقية بينك وبين البنك، حيث يوفر لك البنك المبلغ اللازم لشراء عقار مقابل التزامك بسداد هذا المبلغ على مدى فترة زمنية محددة.



« كيف تعمل القروض العقارية التقليدية؟ »

الدفعة الأولى: تبدأ العملية بدفعك لجزء من قيمة العقار نقدًا، وتسمى الدفعة الأولى. كلما زادت نسبة الدفعة الأولى، قلّ المبلغ اللي تحتاج تقترضه من البنك.



القرض: البنك يدفع باقي قيمة العقار، ويصير عليك المبلغ المتبقي كقرض. هذا القرض تقسطه بأقساط شهرية ثابتة، تشمل جزء من أصل القرض وفائدة.



مدة السداد: عادةً، مدة السداد تكون من 10 إلى 30 سنة، وهالشئ يعطيك وقت كافي تسدد القرض براحة، وما يكون ضغط عليك.



الفائدة: هي المبلغ الإضافي اللي تدفعه للبنك كأرباح مقابل إقراضك. النسبة تكون محددة من البداية وما تتغير، عشان تعرف من البداية كم راح تدفع إجمالياً.



الضمان: العقار اللي اشتريته يكون ضمان للبنك، ودامك ملتزم بالسداد، ما عليك خوف. العقار يبقى ملكك، ومع كل قسط تدفعه، تزيد نسبة ملكيتك للعقار.



هالنوع من التمويل هو الخيار المناسب للكثير من العوائل اللي حابة تستثمر في عقار بسعر مريح وبدون ضغوطات مالية كبيرة. القروض العقارية التقليدية تعطيك الفرصة تمسك مفتاح بيت أحلامك وتستثمر في مستقبلك ومستقبل عائلتك."



القروض المرنة :

القرض العقاري المتغير:
خيارك لو تحب المرونة في سداد التمويل

هل سمعت عن القرض العقاري ذو معدل الفائدة المتغير؟ هالنوع من القروض العقارية يختلف عن القروض التقليدية اللي تكون فيها الفائدة ثابتة. خلنا نشرح لك الفكرة ببساطة. وش فكرة القرض العقاري المتغير؟ القرض العقاري المتغير يعتمد على معدل الفائدة اللي يتغير مع الوقت. يعني، بدال ما تدفع فائدة ثابتة طول فترة القرض، الفائدة في هذا النوع ترتفع أو تنخفض حسب تغيّر السوق.

كيف يشتغل؟ بداية ثابتة: غالبًا يبدأ القرض بمعدل فائدة ثابت لفترة محددة، مثلاً أول 5 سنوات. هالشيء يعطيك استقرار مؤقت. بعدها يتغير: بعد الفترة الثابتة، تبدأ الفائدة تتغير بناءً على المؤشر المرجعي (زي أسعار الفائدة العالمية). هذا يعني إن دفعاتك الشهرية ممكن تزيد أو تقل مع الوقت. مناسب للمستثمرين: هالنوع من القروض يناسب اللي يتوقعون إن أسعار الفائدة بتتنخفض، أو اللي يخططون يسددون القرض بسرعة قبل ما ترتفع الفائدة. مرونة في السداد: القرض العقاري المتغير يعطيك مرونة ويخفض القسط الشهري في بعض الفترات، لكن لازم تكون مستعد للتعامل مع أي زيادة في المستقبل. إذا كانت طبيعة استثمارك تتعلق بالسوق العقارية والتقلبات فيها وتدور على مرونة في سداد القروض، القرض العقاري المتغير قد يكون الخيار المناسب لك. لكنه يحتاج تخطيط ووعي بالتحركات الاقتصادية لتضمن إنك مستفيد منه على المدى الطويل.



« القروض الخاصة :

القروض الخاصة: شريكك المالي في مشاريعك العقارية

◆ لو عندك طموح تستثمر في العقارات وما تقدر تعتمد على البنوك التقليدية، القروض الخاصة، أو "Private Money Loans"، قد تكون الحل المثالي لك. هالقروض تجي من مستثمرين أو شركات خاصة بدلاً من البنوك، وتوفر لك تمويل سريع ومرن. خلنا نتعرف كيف تقدر تحصل عليها: ◆

◆ ابحث عن المستثمرين المناسبين: أول خطوة هي تحديد المستثمرين أو الشركات اللي تقدم هالنوع من القروض. غالبًا هالمستثمرين عندهم خبرة في المجال العقاري، ويهمهم العائد المحتمل من استثمارك، مثل شركة الوساطة العقارية، والتي تتميز باحترافية عالية في إدارة القروض الخاصة وتقدم عروض تمويل عقاري ممتازة. ◆

◆ قدم خطة مشروعك: المستثمرين يحبون يشوفون خطة واضحة ومفصلة عن المشروع اللي تبغى تموله. هذا يشمل معلومات عن العقار، توقعات النمو، والمدة اللي تحتاجها لاستكمال المشروع.

◆ حدد شروط القرض: القروض الخاصة غالبًا تكون مرنة، بس لازم تتفق مع المستثمر على الشروط مثل مدة القرض، نسبة الفائدة، وطريقة السداد.

◆ قيم العقار كضمان: العقار اللي تنوي تمويله يكون الضمان للمستثمر، ولذلك يفضلون الاستثمار في عقارات ذات قيمة عالية أو إمكانيات ربحية جيدة.

◆ اتفاقية قانونية: بعد التفاهم على كل التفاصيل، يتم توقيع اتفاقية قانونية بينك وبين المستثمر، تحمي حقوق الطرفين وتوضح شروط القرض بدقة.

◆ القروض الخاصة توفر لك خيارات متعددة وبمرونة أكبر من القروض التقليدية. هذا النوع من التمويل يعتبر مثالي للي يحتاجون دعم سريع ومباشر، وخصوصًا إذا كانت لديهم مشاريع عقارية واعدة تستحق الاستثمار. افتح أبواب فرصك العقارية وابدأ رحلتك في عالم الاستثمار اليوم!"

« عقد التمويل العقاري : »

يحدد البنك المركزي السعودي في لائحته التنفيذية لضوابط التمويل العقاري، إرشادات ضابطة لعملية التمويل العقاري بشأن تحافظ على حقوق الممول والمقترض. يجب أن يحرر عقد كتابي أو إلكتروني بين الممول العقاري والمستفيد، ويجب أن يتضمن العقد على الأقل البيانات والمعلومات الآتية:

- 1 أسماء أطراف عقد التمويل العقاري، ورقم السجل المدني أو رقم إقامة للمستفيد، وعناوينهم الرسمية، ووسائل الاتصال بهم، وتشمل الهاتف الجوال، والبريد الإلكتروني إن وجد.
- 2 الوسيط العقاري إن وجد.
- 3 مدة عقد التمويل العقاري.
- 4 إجمالي مبلغ التمويل العقاري.
- 5 كلفة الأجل، وشروط تطبيقها، وأي مؤشر أو معدل مرجعي لكلفة الأجل الإبتدائية المتفق عليها، ومدد وشروط وإجراءات تغيير كلفة الأجل.
- 6 معدل النسبة السنوي محسوبا وفق أحكام اللائحة التنفيذية لنظام مراقبة شركات التمويل.
- 8 إجمالي المبلغ المستحق الآداء على المستفيد محسوبا في وقت إبرام عقد التمويل العقاري، مع بيان الفرضيات المتبعة في حساب ذلك المبلغ.

- 9 مقدار مبلغ الأقساط المتعين على المستفيد سدادها وعددها ومددها، وأسلوب توزيعها على المبالغ المتبقية في حال كانت كلفة الأجل ثابتة. وفي حال كانت كلفة الأجل متغيرة يجب وضع ثلاث أمثلة لمقدار الأقساط أخذاً بالاعتبار كلفة الأجل الابتدائية وكلفتين أعلى وأدنى منها.
- 10 مدد سداد الرسوم أو الأموال التي يلزم سدادها دون سداد مبلغ التمويل، وشروط ذلك السداد.
- 11 بيان الآثار المترتبة على التأخر في أداء الأقساط.
- 12 رسوم التوثيق المقررة عند الإقتضاء.
- 13 الضمان والتأمين اللازم.
- 14 إجراءات ممارسة حق الإنسحاب وشروطه والإلتزامات المالية المترتبة على ممارسته.
- 15 إجراءات السداد المبكر، وإجراءات تعويض الممول العقاري عند الإقتضاء، وكيفية تحديد هذا التعويض.
- 16 جراء ممارسة حق إنهاء عقد التمويل العقاري.
- 17 جراء ممارسة حق إنهاء عقد التمويل العقاري.
- 18 بيانات المسكن محل عقد التمويل العقاري، وتشمل: المدينة، والحي، والشارع، والرقم، والنوع، ومساحة الأرض، ومساحة البناء، وعدد الغرف، وتاريخ الإنشاء، ورقم صك ملكية المسكن.

19 إقرار الممول العقاري بتحقيقه من سلامة ملكية العقار وخلوه من الإلتزامات العينية، وبيان حالته.

20 إقرار المستفيد باطالعه على العقار ومعاينته والموافقة عليه، دون أن يخل ذلك بمسئولية الممول العقاري في التحقق من سلامة العقار.

21 رقم الحساب الخاص بإيداع أقساط التمويل العقاري، واسم البنك.

22 مدة ضمان المطور العقاري أو المقاول للمبنى، واسم الإستشاري المصمم، والاستشاري المشرف على البناء، وأرقام تراخيصهم.

23 رقم تسجيل جمعية الملاك، وتاريخه، ومحل التسجيل، وذلك للعقارات مفرزة الملكية.

24 آلية وتوقيت الفحص الذي يجريه الممول العقاري للتحقق من سلامة العقار مرة على الأقل كل ثلاث سنوات.

25 إذن المستفيد بإدراج معلوماته في السجل الائتماني.

26 وصف معادلة تحديد السعر في عقود التمويل العقاري متغيرة سعر كلفة الأجل لتمكين المستهلك من فهم كلفة الأجل، وتوزيع الكلفة على مدة الوفاء.

27 أي بيانات أو معلومات أخرى تقررها المؤسسة.



« كلفة الأجل :

◆ كلفة الأجل هي مصطلح يُستخدم في التمويل للإشارة إلى إجمالي الفائدة أو الربح الذي يدفعه المقترض إلى الجهة الممولة (مثل البنك) مقابل استخدام الأموال على مدى فترة زمنية محددة. هذه الكلفة تعتمد على معدل الفائدة (أو الربح في حالة التمويل الإسلامي) وفترة التمويل. كيف تُحسب كلفة الأجل؟

◆ معدل الفائدة أو الربح: النسبة التي يفرضها البنك على القرض أو التمويل. كلما ارتفع المعدل، زادت كلفة الأجل. المبلغ الممول: المبلغ الذي اقترضته أو مولته. كلما زاد المبلغ، زادت كلفة الأجل. فترة التمويل: مدة سداد القرض أو التمويل. كلما طالت المدة، زادت كلفة الأجل لأنك تدفع الفائدة أو الربح على مدى فترة أطول. نوع السداد: إذا كان السداد على أقساط شهرية أو دفعة واحدة في نهاية المدة، يؤثر هذا على كلفة الأجل. في حالة السداد على أقساط، تُحسب الفائدة أو الربح على الرصيد المتبقي من القرض.

مثال:

◆ إذا حصلت على تمويل بمبلغ ١٠٠,٠٠٠ ريال لمدة ٥ سنوات بمعدل فائدة أو ربح ٤٪ سنويًا، كلفة الأجل هنا تكون مجموع الفوائد أو الأرباح التي راح تدفعها خلال فترة التمويل.

أهمية كلفة الأجل:

فهم كلفة الأجل يساعدك على معرفة التكلفة الفعلية للتمويل التي بتأخذه، ويعطيك فكرة واضحة عن إجمالي المبلغ الذي راح تدفعه بنهاية فترة التمويل. هذي المعلومة مهمة عشان تقدر تقارن بين عروض التمويل المختلفة وتختار الأنسب لك.

تحديد قيمة العقار العادلة وأهميتها في التمويل العقاري :

تحديد قيمة العقار العادلة هو عملية حيوية تؤثر بشكل كبير على قرارات التمويل العقاري والرهن العقاري. يتم ذلك عادة من خلال عملية تقييم عقاري يقوم بها متخصصون معتمدون لتقدير القيمة السوقية الحالية للعقار. إليك كيفية تحديد القيمة وأهمية ذلك:

كيفية تحديد قيمة العقار العادلة:

التحليل المقارن للعقارات: مقارنة العقار بعقارات مماثلة بيعت مؤخراً في نفس المنطقة. يتم النظر في عوامل مثل الحجم، الموقع، العمر، والتجهيزات. الدخل الناتج من العقار: إذا كان العقار مستثمراً لتوليد دخل (مثل الشقق المؤجرة)، يتم حساب القيمة بناءً على الدخل المتوقع. تكلفة الاستبدال: حساب تكلفة بناء عقار مماثل من الصفر، مع الأخذ بعين الاعتبار التكاليف الحالية للمواد والعمالة. التوجهات السوقية: النظر في العوامل الاقتصادية والسياسية التي قد تؤثر على السوق العقاري مثل التغيرات في القوانين أو التوجهات الاقتصادية العامة.

◆ فحص العقار: تقييم حالة العقار الحالي بما في ذلك أي تحسينات
◆ أو تلفيات قد تؤثر على قيمته.

أهمية تحديد القيمة العادلة في التمويل العقاري:

◆ تحديد مبلغ القرض: تعتمد البنوك وشركات التمويل على القيمة
العادلة للعقار لتحديد نسبة التمويل المتاحة. إذا كانت القيمة
◆ العادلة منخفضة، قد يكون القرض أقل من المتوقع.

◆ الحماية من التضخم: يساعد تقييم العقار على حماية كل من
◆ المقرض والمقرض من المخاطر المرتبطة بتقلبات الأسعار.

◆ تحديد معدل الفائدة: بناءً على قيمة العقار وتقييم المخاطر، قد
◆ تتغير نسبة الفائدة التي تفرضها الجهة المقرضة.

◆ تقييم الجدوى المالية: يساعد على تحديد ما إذا كان الاستثمار في
◆ العقار مجديًا من الناحية المالية مقارنةً بالعوائد المتوقعة.

◆ إدارة المخاطر: يوفر تقييم العقار الأدوات اللازمة للمقرضين
لتحديد المخاطر المتعلقة بمنح القروض العقارية، مما يساهم في
◆ اتخاذ قرارات أكثر استدامة.

◆ الاهتمام بتحديد القيمة العادلة للعقار يساهم في اتخاذ قرارات
مالية مدروسة سواء للمقرض أو للمقرض، ويساعد في تجنب
◆ المخاطر المالية غير المتوقعة.



« خطوات حساب الدخل الناتج من العقار

◆ حساب الدخل الناتج من العقار يعتمد بشكل أساسي على تحليل الإيرادات والنفقات المرتبطة بالعقار. هذا التحليل يساعد في تحديد القيمة الحالية للعقار بناءً على العائد الذي يمكن توليده منه. إليك الخطوات الأساسية أو الاستراتيجية التي يمكنك اتباعها لحساب الدخل الناتج من العقار: ◆

1 تحديد الإيرادات الإجمالية (Gross Income) الإيجار السنوي المحتمل (Potential Rental Income): قم بحساب إجمالي الإيجار الذي يمكن تحصيله من جميع الوحدات أو المساحات المؤجرة في العقار إذا كانت مشغولة بالكامل طوال العام. دخل إضافي (Other Income): يشمل أي دخل إضافي يمكن تحصيله من العقار، مثل رسوم الخدمات، مواقف السيارات، أو دخل من عقود الإعلان.

2 حساب فقدان الناتج عن الشغور والتحصيل (Vacancy and Collection Losses) نسبة الشغور (Vacancy Rate): حدد نسبة العقار المتوقع أن تكون شاغرة خلال العام. يمكن استخدام متوسط نسبة الشغور في المنطقة. فقدان من الإيجارات غير المحصلة (Bad Debt/Collection Losses): احسب نسبة فقدان المحتملة نتيجة عدم تحصيل الإيجارات من بعض المستأجرين.

3 حساب صافي الدخل التشغيلي (- Net Operating Income NOI) طرح فقدان الناتج عن الشغور والتحصيل من الإيرادات الإجمالية للحصول على الإيرادات الفعلية (Effective Gross Income - EGI). طرح النفقات التشغيلية (Operating Expenses): النفقات الثابتة: مثل الضرائب العقارية، التأمين، ورواتب العمال. النفقات المتغيرة: مثل تكاليف الصيانة، فواتير الخدمات (كهرباء، مياه)، وتكاليف إدارة العقار. بعد طرح النفقات التشغيلية من الإيرادات الفعلية، تحصل على صافي الدخل التشغيلي (NOI).

4 تحديد معدل الرسملة (Capitalization Rate) يستخدم معدل الرسملة لتقييم العقار بناءً على دخله. يتم تحديده عادةً بناءً على بيانات السوق، ويعبر عن معدل العائد المتوقع من العقار. معدل الرسملة = صافي الدخل التشغيلي (NOI) / قيمة العقار الحالية

5 حساب القيمة السوقية للعقار بناءً على الدخل (Income-Based Valuation) باستخدام معدل الرسملة وصافي الدخل التشغيلي، يمكنك تقدير القيمة السوقية للعقار. القيمة السوقية للعقار = صافي الدخل التشغيلي (NOI) / معدل الرسملة

مثال تطبيقي:

الإيرادات الإجمالية:

- ◆ الإيجار السنوي المحتمل: ٥٠٠,٠٠٠ ريال.
- ◆ دخل إضافي: ٥٠,٠٠٠ ريال.
- ◆ إجمالي الإيرادات: ٥٥٠,٠٠٠ ريال.
- ◆ الفقدان الناتج عن الشغور والتحصيل:
- ◆ نسبة الشغور: ٥% (أي ٢٥,٠٠٠ ريال).
- ◆ الفقدان من الإيجارات غير المحصلة: ٢% (أي ١١,٠٠٠ ريال).
- ◆ إجمالي الفقدان: ٣٦,٠٠٠ ريال.
- ◆ الإيرادات الفعلية: ٥١٤,٠٠٠ ريال.
- ◆ النفقات التشغيلية:
- ◆ الضرائب العقارية والتأمين: ٥٠,٠٠٠ ريال.
- ◆ تكاليف الصيانة والخدمات: ٧٠,٠٠٠ ريال.
- ◆ إجمالي النفقات التشغيلية: ١٢٠,٠٠٠ ريال.
- ◆ صافي الدخل التشغيلي (NOI): ٣٩٤,٠٠٠ ريال.
- ◆ معدل الرسملة:
- ◆ إذا كان معدل الرسملة المتوقع في السوق ٧%:
- ◆ القيمة السوقية للعقار = ٣٩٤,٠٠٠ ريال / ٠,٠٧ = ٥,٦٢٨,٥٧١ ريال.

أهمية هذه الاستراتيجية:

◆ هذه الاستراتيجية توفر طريقة دقيقة لتقييم العقارات الاستثمارية من خلال العوائد المتوقعة، وتساعد المستثمرين والممولين في اتخاذ قرارات مالية مبنية على أساس متين. لاحظ،

◆ حساب القيمة السوقية العادلة للعقار يعتبر خطوة مهمة في عملية الحصول على تمويل أو رهن عقاري، وعادةً تكون هذي الخطوة بعد تقديم طلب التمويل وقبل الموافقة النهائية على القرض. خلني أشرح لك بالتفصيل:



« خطوات الحصول على تمويل أو رهن عقاري

◆ تقديم طلب التمويل: أول شيء تسويه إنك تقدم طلب للتمويل العقاري عند البنك أو شركة التمويل. يطلبون منك معلومات شخصية ومعلومات عن العقار اللي تبغى تشتريه أو ترهنه. تحليل الطلب: البنك يراجع طلبك ويتأكد من معلوماتك المالية مثل راتبك، التزاماتك، ووضعك المالي بشكل عام.

تقييم العقار (حساب القيمة السوقية العادلة):

◆ بعد ما يشوف البنك إنك مؤهل مبدئيًا، يرسل مقيم عقاري معتمد لتحديد قيمة العقار اللي تبغى تشتريه أو ترهنه. هذي الخطوة ضرورية لأن البنك يحتاج يعرف القيمة الحقيقية للعقار
◆ عشان يقرر كم بيقرضك.

◆ التقييم يعتمد على الأمور اللي ذكرناها قبل، مثل المقارنة مع عقارات ثانية، حالة العقار، والدخل اللي ممكن يجي منه.

الموافقة النهائية على القرض:

بعد ما يحصل البنك على تقرير التقييم، يقارنه مع مبلغ القرض المطلوب. إذا كانت القيمة السوقية كافية وتناسب نسبة التمويل المطلوبة، يتم الموافقة على القرض بشكل نهائي. إذا كانت القيمة أقل، ممكن البنك يقلل مبلغ القرض أو يطلب دفعة مقدمة أكبر.

توقيع العقد واستلام القرض:

بعد الموافقة، توقع العقد مع البنك وتستلم مبلغ القرض أو الرهن. ليه حساب القيمة السوقية مهم في هذي الخطوات؟ تقييم العقار يساعد البنك يحدد كم ممكن يقرضك بأمان، ويضمن إنه ما يقرضك أكثر من قيمة العقار الفعلية. هذي الخطوة تحمي البنك من المخاطر وتساعدك أنت على الحصول على تمويل متناسب مع قيمة العقار.



« مفاهيم واستراتيجيات -استراتيجيات ابداعية للتمويل العقاري

«عالم التمويل العقاري مليء بالفرص والاستراتيجيات الإبداعية التي تقدر تحول حلمك في امتلاك العقار إلى حقيقة. مو بس البنوك والقروض التقليدية هي الطرق الوحيدة. بتخطيط دقيق واستخدام استراتيجيات تمويل مبتكرة، تقدر تنوع خياراتك وتختار الأنسب لاحتياجاتك.»

ليش تحتاج استراتيجيات إبداعية؟

«في ظل ارتفاع الأسعار وتغيرات السوق، صار من الضروري إنك تتبع أساليب مبتكرة تضمن لك التوفير والحصول على أفضل العروض. الإستراتيجيات الإبداعية مثل تمويل الملكية المشتركة أو الاستفادة من برامج الدعم الحكومي تساعدك تتفادى الديون الضخمة وتحقق استثمار ناجح.»

الخطوة الجاية؟

«بنقدم لك نظرة على أهم الاستراتيجيات التمويلية، وكيف تقدر تستفيد منها لتحقيق أهدافك. سواءً كنت مشتري جديد أو مستثمر عقاري، الخيارات الإبداعية هذي بتفتح لك أبواب جديدة وتزيد فرصك في النجاح في عالم العقار.»

تحسين صورتك الائتمانية



تحسين صورتك الائتمانية هو شيء مهم إذا كنت تبغى تحصل على قروض أو تمويل بسهولة وبشروط ميسرة. صورتك الائتمانية هي زي سمعتك عند البنوك، وكل ما كانت سمعتك زينة، كل ما صار أسهل لك تحصل على تمويل.

كيف تحسن صورتك الائتمانية؟

سد فواتيرك في وقتها:

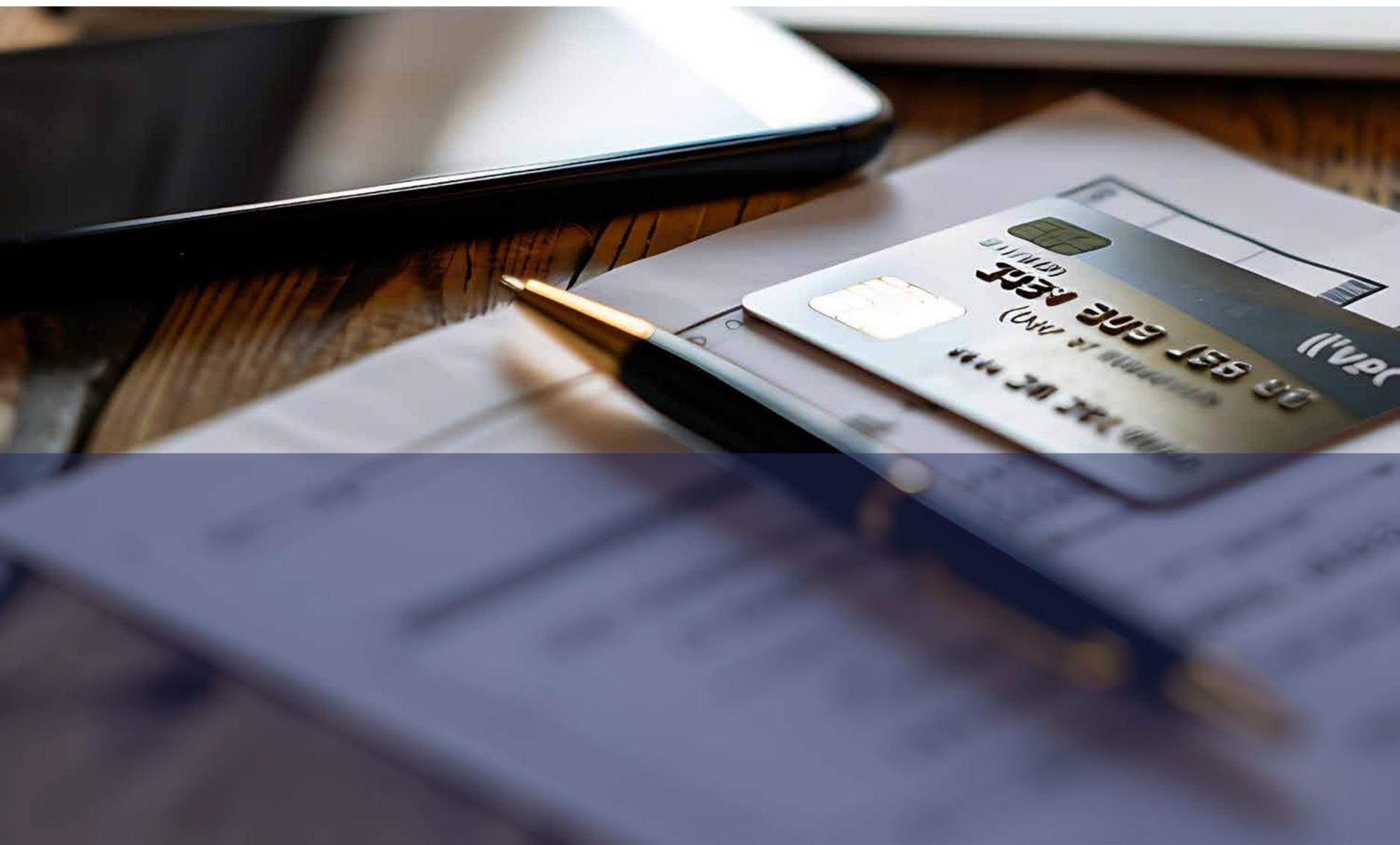
أهم شيء إنك تدفع كل فواتيرك في وقتها، سواء كانت فاتورة كهرباء، أو قسط سيارة، أو أي دين ثاني. هذا يخلي البنوك تشوفك كشخص ملتزم وما تتأخر في السداد.

استخدم بطاقات الائتمان بحذر:

إذا عندك بطاقة ائتمان، حاول ما تصرف فيها أكثر من اللازم. استخدم جزء بسيط من الرصيد المتاح وسدد المبلغ بالكامل قبل نهاية الشهر. هذا يبين للبنك إنك تعرف كيف تدير فلوسك.

تجنب كثرة القروض:

إذا عندك قروض كثيرة، حاول تسدها قبل ما تقدم على قرض جديد. كثرة القروض تخلي البنك يشك إنك ممكن ما تقدر تسدد القرض الجديد.



« تجنب فتح حسابات جديدة :

- ◆ لا تفتح حسابات كثيرة في وقت قصير: كثرة الحسابات الجديدة في فترة قصيرة ممكن تأثر سلباً على صورتك الائتمانية لأن البنوك ممكن تشوف هالشئء كعلامة إنك تمر بضائقة مالية.

راقب تقريرك الائتماني:

- ◆ في السعودية، عندك تقارير ائتمانية ممكن تطلبها من "سمة". شوف التقرير وتأكد إنه ما فيه أخطاء، وإذا لقيت خطأ، تواصل مع الجهة المعنية لتصحيحه.

احتفظ بسجل ائتماني طويل:

- ◆ إذا عندك قرض قديم أو بطاقة ائتمان قديمة، احتفظ فيها حتى لو سددتها بالكامل. هذا يعكس استقرارك وموثوقيتك على المدى الطويل.

لا تطلب قروض كثيرة في وقت قصير:

- ◆ كل ما تقدم على قرض جديد، البنك يسوي شي اسمه "استعلام ائتماني". إذا كثرت الاستعلامات في فترة قصيرة، البنوك ممكن تشك إنك تمر بضائقة مالية.

« ليش تحسين صورتك الائتمانية مهم؟

- ◆ لما تكون صورتك الائتمانية ممتازة، تقدر تحصل على قروض بشروط أفضل مثل نسبة فائدة أقل أو فترة سداد أطول. برضو، بعض الشركات تشوف في سجلك الائتماني قبل ما توقع معك عقد، سواء كان عقد إيجار أو حتى وظيفة.

- ◆ بالختام، صورتك الائتمانية هي المفتاح للحصول على تمويلات وشروط أفضل، فحافظ عليها واهتم بكل جوانبها.



« استراتيجية التمويل من البائع

"تمويل من البائع: طريقك السهل لامتلاك العقار بدون المرور على البنوك"

◆ هل فكرت يوم إنك تشتري عقار وتتخطى الروتين الطويل للبنوك؟ تمويل من البائع، أو ما يعرف بـ "Seller Financing"، يمكن يكون الحل اللي يدور في بالك. هالطريقة تعتمد على اتفاق مباشر بينك وبين البائع، وبدون تدخل البنوك. ◆

كيف يشتغل تمويل البائع؟

◆ اتفاق مباشر: تتفق مع البائع مباشرةً على شروط البيع والتمويل. البائع يبيعك العقار، وبدال ما تدفع له كامل المبلغ كاش، يصير البائع هو اللي يمولك. ◆

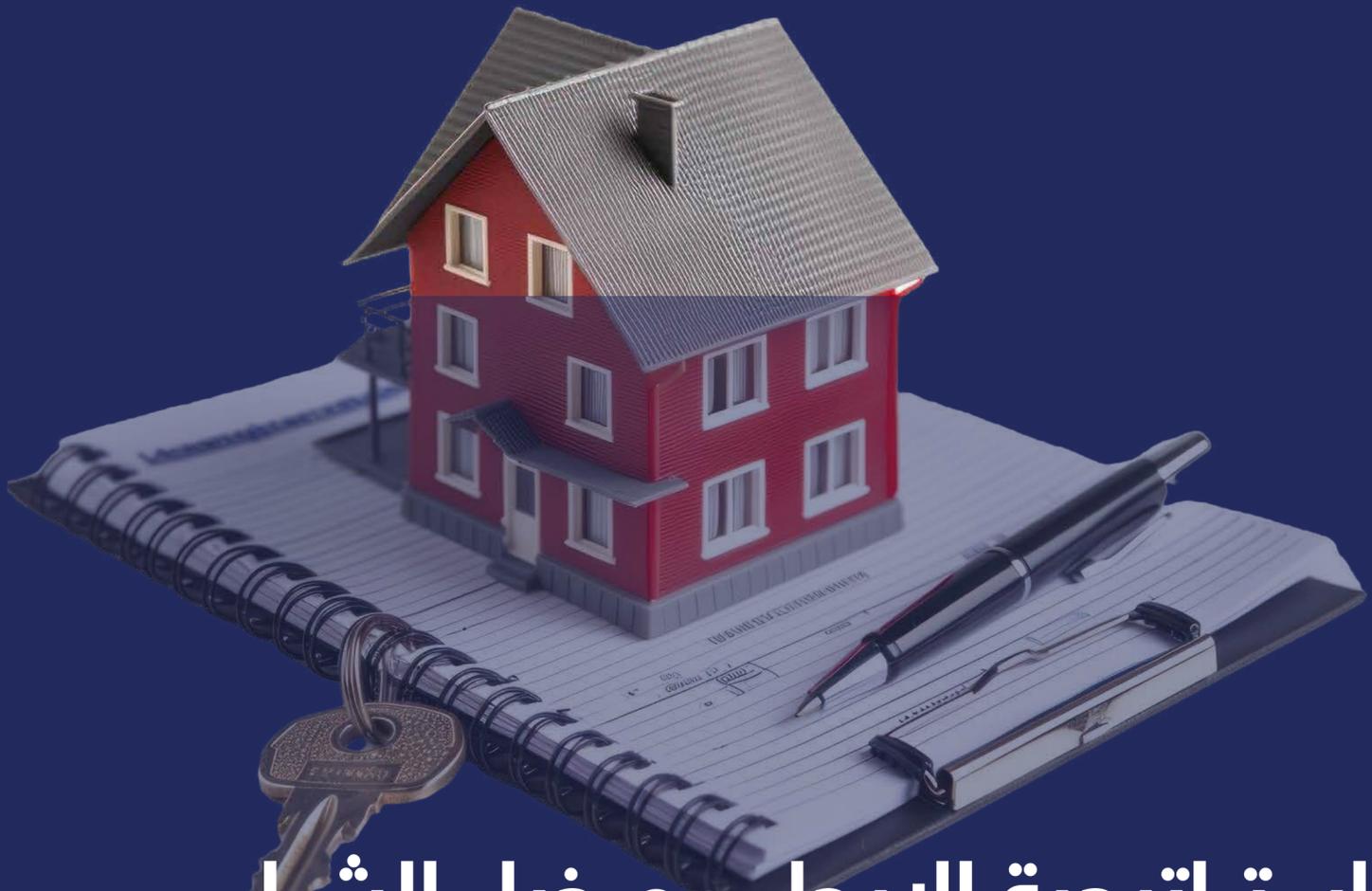
◆ الدفع بالأقساط: بدل ما تاخذ قرض من البنك، تدفع للبائع أقساط شهرية. هالطريقة تخليك تستلم العقار على طول وتبدأ تدفع بدون انتظار موافقة البنك

◆ شروط مرنة: شروط القرض مثل مدة السداد والفائدة تكون عادة مرنة ومتناقشة بينك وبين البائع. يعني ممكن تفاوض على فترة سداد أطول أو فائدة أقل

◆ الضمان: العقار نفسه يصير ضمان للبائع، يعني لو تعثرت في السداد، البائع يقدر يسترجع العقار.

◆ سرعة في الإجراءات: بغياب الإجراءات البنكية المعقدة، العملية تكون أسرع، وهذا يناسب اللي يحتاجون لإتمام الصفقة بسرعة.

◆ تمويل من البائع هو خيار رائع للمشتريين اللي يواجهون صعوبة في الحصول على تمويل تقليدي، أو اللي يدورون على مرونة أكثر في شروط الدفع. بمثل هالاستراتيجيات الإبداعية، تقدر تخطو خطوة جديدة نحو امتلاك العقار اللي تحلم فيه بكل سهولة. " لاحظ: لا يتم تحويل الملكية أو سند الملكية إلا بعد دفع المبلغ بالكامل، كما يؤدي أي رهن إلى إعادة ملكية العقار إلى البائع.



« استراتيجية الإيجار مع خيار الشراء Lease Option

◆ المشتري يستأجر العقار لفترة معينة مع خيار شراء العقار في نهاية فترة الإيجار بسعر متفق عليه مسبقًا. خلال فترة الإيجار، جزء من الإيجار الشهري يُحسب كدفعة مقدمة للشراء.

كيف يشتغل؟

◆ **استئجار العقار:**

◆ أول شيء، توقع عقد استئجار مع صاحب العقار. تعيش في العقار وتدفع إيجار شهري زي أي عقد إيجار عادي.

◆ **خيار الشراء:**

◆ داخل عقد الإيجار، يكون عندك بند يعطيك "خيار" تشتري العقار بعد فترة معينة، مثلًا بعد سنتين أو ثلاث سنوات. هذا الخيار يعطيك الحق في الشراء لكن ما يجبرك عليه.

◆ **تحديد السعر مقدماً:**

◆ في البداية، تتفق مع صاحب العقار على سعر الشراء. يعني حتى لو ارتفعت أسعار العقارات في المستقبل، أنت بتشتري بالسعر اللي اتفقت عليه من أول.

◆ جزء من الإيجار يروح للشراء:

في بعض الحالات، جزء من الإيجار اللي تدفعه كل شهر يتم حسابه كدفعة مقدمة للشراء. يعني إذا قررت تشتري العقار بعد نهاية فترة الإيجار، بيكون عندك جزء من المبلغ مدفوع.

◆ قرار الشراء:

في نهاية فترة الإيجار، تقدر تقرر إذا تبغى تشتري العقار أو لا. إذا قررت تشتريه، تدفع المبلغ المتبقي وتنتقل الملكية لك. وإذا ما تبغى تشتري، ببساطة تنهي عقد الإيجار وتطلع من العقار.

◆ استئجار العقار:

أول شيء، توقع عقد استئجار مع صاحب العقار. تعيش في العقار وتدفع إيجار شهري زي أي عقد إيجار عادي.

ليش ممكن يكون مفيد؟

تجربة قبل الشراء: تعيش في العقار وتعرف إذا يناسبك قبل ما تتورط في شراءه. تثبيت السعر: حتى لو ارتفعت الأسعار، تشتري بالسعر اللي اتفقت عليه في البداية. توفير دفعة مقدمة: جزء من الإيجار ممكن يساعدك تجمع دفعة مقدمة للشراء. هذي الطريقة تعطيك مرونة وتجربة للعقار قبل ما تتخذ قرار نهائي بشراءه.



« استراتيجية الإيجار مع الوعد بالبيع Lease Purchase

المشتري يستأجر العقار مع التزام بشراؤه بعد فترة معينة. يتم الاتفاق على السعر عند توقيع عقد الإيجار، ويحسب جزء من الإيجار المدفوع كدفعة أولى على الشراء.

كيف يشتغل؟

توقيع عقد الإيجار:

توقع عقد استئجار للعقار مع صاحب العقار، لكن مع اتفاق مسبق إنك بتشتري العقار بعد فترة معينة.

سعر الشراء متفق عليه:

من البداية، تتفق مع صاحب العقار على السعر اللي بتشتري فيه العقار بعد ما ينتهي عقد الإيجار. هالشئ يحميك من ارتفاع الأسعار في

◆ **سعر الشراء متفق عليه:**

◆ من البداية، تتفق مع صاحب العقار على السعر اللي بتشتري فيه العقار بعد ما ينتهي عقد الإيجار. هالشئ يحميك من ارتفاع الأسعار في المستقبل.

◆ **الإيجار لمدة معينة:**

◆ تستأجر العقار لفترة محددة في العقد، مثلاً ٣ سنوات. خلال هالفترة، تعيش في العقار وتدفع إيجار شهري.

◆ **الوعد بالبيع:**

◆ بعد ما تنتهي فترة الإيجار، تكون ملزم بشراء العقار بالسعر اللي اتفقت عليه من أول. يعني ما في تراجع، لازم تكمل عملية الشراء.

◆ وش الفائدة؟

◆ **تثبيت السعر:**

◆ تضمن إنك تشتري العقار بالسعر اللي اتفقت عليه حتى لو ارتفعت الأسعار في السوق.

◆ **التوفير للشراء:**

◆ فترة الإيجار تعطيك وقت تجمع فيه مبلغ لشراء العقار. التأكد من العقار: تقدر تعيش في العقار وتتأكد إنه يناسبك قبل ما تشتريه.

◆ بالمختصر، هالنوع من العقود يعطيك فرصة تجمع فلوس وتستعد لشراء العقار وأنت مستأجر، مع ضمان إنك بتملكه في النهاية.



« استراتيجية التمويل الثانوي Second Mortgage

المشتري يحصل على قرض ثاني من البائع (أو من جهة أخرى) بالإضافة إلى القرض الرئيسي من البنك. هذا القرض الثانوي غالباً ما يكون بفائدة أعلى.

كيف يشتغل التمويل الثانوي؟

القرض الرئيسي:

أول شيء، تأخذ قرض من البنك لشراء العقار، وهذا يسمى "القرض الرئيسي". مثلاً، إذا كان سعر العقار مليون ريال، تقدر تأخذ قرض يغطي ٨٠٪ من القيمة، يعني ٨٠٠ ألف ريال.

احتياج مبلغ إضافي:

إذا احتجت مبلغ إضافي، مثلاً لعمل تحسينات في العقار أو تغطية تكاليف إضافية، هنا تجي فكرة التمويل الثانوي.

التمويل من مصادر أخرى:

التمويل الثانوي ممكن يجي من البائع نفسه، أو من مؤسسة مالية ثانية، أو حتى من أصدقاء وأقارب. البائع مثلاً ممكن يقدم لك قرض يساعدك في تغطية المبلغ المتبقي.

شروط التمويل الثانوي:

عادةً، التمويل الثانوي يكون بشروط مختلفة عن القرض الرئيسي. ممكن تكون نسبة الفائدة أعلى أو فترة السداد أقصر. وهذا يعتمد على الاتفاق بينك وبين الجهة الممولة.

وش الفائدة من التمويل الثانوي؟

تغطية التكاليف الإضافية:

يساعدك في تغطية تكاليف مثل التجديدات أو حتى تسديد بعض الديون.

مرونة أكبر:

يعطيك خيارات إضافية، خاصة إذا ما قدرت تغطي كل المبلغ من القرض الرئيسي.

تسهيل عملية الشراء:

ذا كان عندك مشكلة في الحصول على التمويل من بنك واحد، التمويل الثانوي يوفر لك طريقة بديلة.

بس انتبه:

المخاطر: لازم تكون واعي للمخاطر اللي تبي مع التمويل الثانوي، مثل ارتفاع الديون وزيادة التكاليف الشهرية.

التخطيط المالي:

تأكد من أنك مخطط جيداً وقدرتك على السداد، عشان ما تتورط في ديون كثيرة.

بالمختصر، التمويل الثانوي هو وسيلة تساعدك تكمل عملية الشراء أو تقدر تسدد تكاليف إضافية بطريقة مرنة، لكن تحتاج تكون واعي للمسؤوليات المرتبطة فيه.



« استراتيجية اتفاقيات التقسيط Installment Sale Agreement

المشتري يدفع للبائع على أقساط على فترة زمنية متفق عليها، وفي نهاية الفترة، يتم تحويل الملكية بالكامل للمشتري بعد سداد المبلغ الكامل.

استراتيجية اتفاقيات التقسيط هي طريقة لشراء عقار دون الحاجة لدفع المبلغ الكامل دفعة واحدة. يعني تقدر تقسم المبلغ على فترات وتدفعه بالتقسيط. خليني أوضح لك كيف تشتغل:

كيف تشتغل اتفاقيات التقسيط؟

دفع الدفعة الأولى: عادةً، تبدأ بدفع دفعة أولى (مثل مقدم) عند توقيع العقد. هالدفعة تكون جزء من المبلغ الإجمالي للعقار.

تقسيم المبلغ المتبقي: بعد الدفع الأول، المبلغ المتبقي ينقسم على عدد من الأشهر أو السنين حسب الاتفاق. يعني مثلاً، لو اشتريت عقار بمليون ريال، دفعت ١٠٠ ألف ريال كدفعة أولى، والمبلغ المتبقي يكون ٩٠٠ ألف ريال، تقسطه على ١٠ سنوات.

◆ **المدفوعات الشهرية:** تدفع مبلغ محدد شهرياً خلال فترة التقسيط. هالمبلغ يشمل جزء من المبلغ المتبقي وأحياناً فائدة إذا كانت مضافة.

◆ **نقل الملكية:** في بعض الحالات، يمكن أن يتم نقل الملكية لك من بداية العقد، أو بعد ما تسدد كامل المبلغ. هذا يعتمد على شروط الاتفاق.

◆ **نقل الملكية:** في بعض الحالات، يمكن أن يتم نقل الملكية لك من بداية العقد، أو بعد ما تسدد كامل المبلغ. هذا يعتمد على شروط الاتفاق.

◆ ليش ممكن تكون مفيدة؟

◆ **سهولة السداد:** بدل ما تدفع كل المبلغ دفعة واحدة، تقدر تدفعه على فترات مما يخفف الضغط المالي عليك.

◆ **فرصة لتملك العقار:** يساعدك تشتري عقار حتى لو ما عندك المبلغ الكامل في البداية.

◆ **تخطيط مالي أفضل:** تقدر تخطط ميزانيتك الشهرية بشكل أفضل مع المدفوعات الثابتة.

◆ **لكن انتبه:** الشروط: لازم تكون واعي للشروط في عقد التقسيط، مثل نسبة الفائدة، مدة السداد، والرسوم الإضافية.

◆ **المخاطر:** إذا ما قدرت تدفع الأقساط في الوقت المحدد، ممكن تواجه مشاكل قانونية أو تفقد العقار.

◆ بالمختصر، استراتيجية اتفاقيات التقسيط تعطيك طريقة مرنة لشراء عقار بدون ضغط دفع كامل المبلغ دفعة واحدة، لكن تحتاج تخطط كويس وتكون واعي للمسؤوليات المرتبطة بها.



« استراتيجية المشاركة في الأرباح Equity Sharing

◆ البائع والمشتري يشتركون في ملكية العقار، ويتفقون على تقاسم الأرباح عند بيع العقار في المستقبل. يمكن أن يكون المشتري مقيمًا في العقار والبائع مستثمرًا.

◆ استراتيجية المشاركة في الأرباح، أو Equity Sharing، هي طريقة تتيح لك تملك جزء من العقار دون الحاجة لدفع المبلغ بالكامل. يعني تقدر تشارك مع شخص آخر في ملكية العقار، وكل واحد فيكم يكون له جزء من الملكية ومن الأرباح. خليني أوضح لك كيف تشتغل:

كيف تشتغل استراتيجية المشاركة في الأرباح؟

◆ **تحديد الشركاء:**

أول شيء، تتفق مع شخص أو مجموعة على المشاركة في شراء عقار. ممكن يكون صديق، قريب، أو حتى مستثمر.

◆ **تحديد النسب:**

كل واحد منكم يحدد كم يبي يشارك في الملكية. مثلاً، إذا كنت تملك ٦٠٪ من العقار، والشريك يملك ٤٠٪.

توزيع التكاليف:

بعدين تتفقون على كيفية توزيع التكاليف، مثل الدفعة المقدمة، المصاريف الشهرية، والضرائب. كل واحد يدفع بحسب نسبته.

الإيرادات والأرباح:

إذا قررتوا تأجرون العقار، الإيرادات الناتجة عن الإيجار توزع على حسب النسب اللي اتفقتوا عليها. يعني إذا كان الإيجار ١٠ آلاف ريال، وأنت تملك ٦٠٪، تاخذ ٦ آلاف ريال.

البيع في المستقبل:

إذا قررتوا تبيعون العقار بعد فترة، الأرباح الناتجة من البيع توزع بنفس النسب. مثلاً، إذا بعتمو العقار بـ مليون ريال، كل واحد ياخذ نصيبه حسب نسبته في الملكية.

ليش ممكن تكون مفيدة؟

تقليل المخاطر: لما تشارك مع شخص آخر، تقدر تقلل من المخاطر المالية. يعني كل واحد منكم يتحمل جزء من التكاليف.

فرصة للاستثمار: إذا ما عندك المبلغ الكافي لشراء عقار وحدك، المشاركة تتيح لك الدخول في السوق العقاري.

تشارك في الأرباح: إذا نجحت في تأجير العقار أو بيعه، كل واحد فيكم يستفيد من الأرباح.

لكن انتبه:

الالتزامات:

كل واحد فيكم لازم يكون ملتزم بدفع حصته من التكاليف الشهرية والضرائب.

بالمختصر، استراتيجية المشاركة في الأرباح تعطيك فرصة للاستثمار في العقارات مع تقليل المخاطر، لكن تحتاج اتفاق واضح بين الشركاء بشأن تسيير الأمور بسلاسة.



« استراتيجية التمويل من خلال وسيط عقاري

- ◆ استخدام وسيط عقاري للحصول على تمويل عقاري يمكن أن يكون خطوة ذكية إذا تم بشكل صحيح. الوسيط العقاري يعمل كحلقة وصل بينك وبين البنوك أو المؤسسات المالية، ويهدف لمساعدتك في الحصول على أفضل شروط تمويل متاحة. هنا
- ◆ استراتيجية للاستفادة من التمويل من خلال وسيط عقاري:

1 اختيار الوسيط العقاري المناسب:

- ◆ سمعة وخبرة الوسيط: تأكد من اختيار وسيط عقاري ذو سمعة طيبة وخبرة واسعة في سوق التمويل العقاري. الوسيط المتمكن يعرف كيف يتفاوض مع البنوك ويحصل على أفضل العروض.
- ◆ معرفة السوق المحلي: الوسيط الذي يعرف السوق المحلي بشكل جيد يمكنه تقديم نصائح مخصصة تناسب احتياجاتك وظروفك المالية.

2 الاستفادة من خبرات الوسيط:

البحث عن العروض المناسبة: الوسيط عنده وصول لمجموعة واسعة من العروض التمويلية، سواء من البنوك الكبيرة أو الصغيرة، ويمكنه تقديم خيارات متعددة. التفاوض على الشروط: الوسيط يمكنه التفاوض على شروط أفضل نيابة عنك، مثل خفض نسبة الفائدة، تقليل الرسوم، أو تمديد فترة السداد.

3 فهم العروض المقترحة:

مقارنة العروض: اطلب من الوسيط تقديم مقارنة بين العروض المتاحة من حيث نسبة الفائدة، فترة السداد، الرسوم الإضافية، وغيرها من الشروط. تأكد أنك تفهم كل عرض بشكل واضح قبل اتخاذ القرار. استفسار عن الشروط الخفية: تأكد من أن الوسيط يشرح لك أي شروط أو رسوم قد تكون غير واضحة أو غير معلنة في البداية.

4 استخدام الوسيط لتحسين صورتك الائتمانية:

تحسين الملف الائتماني: الوسيط يمكنه تقديم نصائح لتحسين ملفك الائتماني قبل التقديم على التمويل، مثل تسديد ديون معينة أو تعديل سلوكياتك المالية. ضمان تقديم الطلب بشكل صحيح: الوسيط يساعدك في تقديم جميع المستندات المطلوبة بشكل صحيح ومتكامل، مما يزيد من فرص قبول طلب التمويل بسرعة وبشروط ميسرة.

5 الاستعداد للالتزامات المالية:

فهم الالتزامات الشهرية: تأكد من أن الوسيط يوضح لك بالتفصيل المبالغ التي ستدفعها شهريًا وكيفية تأثير ذلك على ميزانيتك. وضع خطة سداد: بناءً على العروض المقدمة، ضع خطة سداد محكمة تساعدك على إدارة التمويل بشكل مريح دون ضغوط مالية.

6 متابعة التمويل:

التحقق من حالة التمويل: بعد الموافقة على التمويل، تابع مع الوسيط لضمان سير الأمور بسلاسة، مثل توقيع العقود وتحويل الأموال. التخطيط للمستقبل: حافظ على اتصالك بالوسيط حتى بعد إتمام الصفقة، فقد يقدم لك نصائح مستقبلية حول إعادة تمويل القروض أو تحسين استثماراتك العقارية.

7 مزايا استخدام وسيط عقاري:

توفير الوقت والجهد: الوسيط يتولى عملية البحث والتفاوض، مما يوفر عليك وقتاً وجهداً. الحصول على شروط أفضل: بسبب علاقات الوسيط القوية مع البنوك، قد تحصل على شروط أفضل من التي يمكنك الحصول عليها بنفسك.

7 المرونة والتنوع:

الوسيط يمكنه تقديم مجموعة متنوعة من الحلول التمويلية التي قد لا تكون متاحة لك مباشرة. باستخدام هذه الاستراتيجيات، يمكنك تحقيق أقصى استفادة من التمويل العقاري من خلال وسيط عقاري محترف، وضمان الحصول على شروط تمويلية تناسب احتياجاتك وتحقيق لك أفضل قيمة.



« المحفظة العقارية

◆ المحفظة العقارية ببساطة هي مجموعة من العقارات التي يملكها الشخص أو الشركة. تخيل إنها زي صندوق تجمع فيه أنواع مختلفة من العقارات، مثل بيوت، شقق، أراضي، أو حتى مكاتب ومحلات تجارية.

◆ **مميزات المحفظة العقارية:** تنويع المخاطر: لما تجمع عقارات مختلفة، تقلل من المخاطر. يعني لو صار شيء في سوق معين، مثل هبوط أسعار الشقق، باقي العقارات ممكن تعوض الخسارة.

◆ **زيادة الأرباح:** لما تكون عندك محفظة متنوعة، ممكن تزيد فرص الربح. بعض العقارات ترتفع أسعارها بمرور الوقت، وبعضها تجيب لك دخل ثابت من الإيجارات.

◆ **تحسين صورتك الائتمانية:** لما تشوف البنوك إن عندك محفظة عقارية قوية، يزيد احتمال إنهم يعطونك قروض بسهولة وبشروط ميسرة.

◆ **مرونة في التمويل:** تقدر تستخدم العقارات اللي عندك كضمان للحصول على تمويل لشراء عقارات جديدة أو تطوير اللي موجودة عندك.

◆ **مواصفات المحفظة العقارية القوية:** التنوع: حاول تضم أنواع مختلفة من العقارات عشان تقلل من المخاطر.

◆ **الجودة:** تأكد إن العقارات اللي تشتريها في مناطق حيوية وعليها طلب، سواء للإيجار أو البيع.

◆ **الاستدامة:** اختار عقارات تضمن لك دخل ثابت على المدى الطويل. بالمختصر، المحفظة العقارية هي طريقة ذكية لتنظيم استثمارك في العقار وتحقيق دخل مستدام، وتقليل المخاطر، وفتح أبواب جديدة للتمويل.

◆ **الفائدة من وجود محفظة عقارية قوية في الحصول على تمويلات عقارية تكمن في عدة جوانب تتقاطع فيها مفاهيم المحفظة العقارية والتمويل العقاري بشكل وثيق:**

1 التنوع وتقليل المخاطر:

تنوع المحفظة العقارية: يعزز من قدرة المستثمر على توزيع المخاطر بين عدة أنواع من العقارات (سكنية، تجارية، صناعية، إلخ). هذا التنوع يقلل من الاعتماد على مصدر دخل واحد ويساهم في استقرار العوائد المالية. تقليل المخاطر: عندما يكون لديك محفظة عقارية متنوعة، تكون أقل عرضة للتقلبات الاقتصادية أو مشاكل في قطاع عقاري معين. هذا الاستقرار يزيد من ثقة البنوك والمؤسسات المالية في تقديم التمويل.

2 تحسين الجدارة الائتمانية:

تقييم الجدارة الائتمانية: البنوك تنظر إلى المحفظة العقارية كمؤشر على قوة المستثمر واستقراره المالي. وجود محفظة عقارية مدرة للدخل بشكل ثابت يمكن أن يعزز من الجدارة الائتمانية، مما يسهل الحصول على تمويل بشروط أفضل. استخدام العقارات كضمان: في حالة التقدم للحصول على تمويل عقاري، يمكن استخدام العقارات الموجودة في المحفظة كضمان للبنك، مما يزيد من احتمالية الموافقة على القرض.

3 توفير السيولة والقدرة على السداد:

تدفقات نقدية منتظمة: العقارات المؤجرة تولد تدفقات نقدية منتظمة يمكن استخدامها لسداد الأقساط الشهرية للقروض. هذا الاستقرار المالي يمنح البنك الثقة في قدرة المستثمر على سداد الديون. تحويل الأصول إلى سيولة: في حال الحاجة إلى سيولة إضافية، يمكن للمستثمر بيع جزء من محفظته العقارية أو إعادة تمويل العقارات الموجودة للحصول على تمويل جديد.

4 تأثير القيمة السوقية للمحفظة:

زيادة القيمة السوقية: مع مرور الوقت، قد ترتفع قيمة العقارات في المحفظة، مما يزيد من ثروة المستثمر ويعزز من قدرته على الحصول على تمويل إضافي. البنوك تفضل التعامل مع المستثمرين الذين يمتلكون أصولاً عقارية ذات قيمة عالية.

5 المرونة في استخدام التمويل:

التمويل للاستثمار في محفظة جديدة: يمكن استخدام التمويلات العقارية ليس فقط لشراء عقارات جديدة، ولكن أيضاً لتحسين العقارات الموجودة في المحفظة، مما يزيد من قيمتها السوقية والعوائد المحتملة. الاستفادة من الاستراتيجيات الاستثمارية: المستثمر الذي يمتلك محفظة عقارية قد يستخدم التمويل العقاري لتعظيم استراتيجيات الاستثمار، مثل تطوير العقارات أو توسيع المحفظة. من خلال فهم هذه الجوانب، يمكن للمستثمرين استخدام محفظتهم العقارية كأداة قوية للحصول على تمويل عقاري بشروط أفضل، مما يمكنهم من توسيع استثماراتهم وتعزيز عوائدهم المالية.



« مصطلحات ومفاهيم عقارية

◆ بسبب ان المفاهيم التمويلية في المجال العقاري كبيرة ومتشعبة فهناك بعض المصطلحات التي لم نقم بتغطيتها او ذكرها في سياق الدليل وفضلنا ان نتحدث عنها بشكل مجمل لكي نتأكد من أن القارئ لديه صورة شاملة لفهم مسألة التمويل العقاري ومن ضمنها بعض المفاهيم والمصطلحات المتداولة في هذا المجال.

◆ **العقد الملحق:** هو عقد إضافي يضاف لعقد رئيسي. يستخدم لتفاصيل إضافية أو تغييرات على الشروط الأصلية للعقد.

◆ **الارتفاق:** يعني حقوق معينة مرتبطة بعقار، مثل حق المرور أو استخدام الماء. يعني إذا عندك حق ارتفاق، تقدر تمر من أرض جارك دون مشاكل.

◆ **عقد المساطحة:** يهو عقد بين شخص يملك أرض وشخص يبني عليها. يعني يتيح لك تبني أو تستخدم الأرض لفترة معينة مقابل دفع إيجار أو نسبة من الأرباح.

◆ **تملك حر:** يعني تملك كامل للعقار بدون أي قيود أو التزامات.
◆ يعني تقدر تسوي فيه اللي تبغى، وتبيعه أو تؤجره متى ما تحب.

◆ **التسجيل العيني:** هو تسجيل الملكية في السجلات الرسمية بحيث
تكون ملكية العقار معروفة وواضحة. يعني يضمن لك حقك في
◆ العقار.

◆ **صك الملكية:** هو الوثيقة الرسمية التي تثبت ملكيتك للعقار.
◆ يعني فيها كل التفاصيل عن العقار واسم المالك.

◆ **التقيل:** يعني الإيجار أو التأجير لفترة معينة، مع إمكانية تملك
العقار بعد فترة. يعني تعيش فيه كأنك مستأجر، لكن عندك خيار
◆ تشتريه لاحقاً بكامل محتوياته.

◆ **السوم:** يعني تقديم عرض لشراء عقار بسعر معين. يعني لما تقول
◆ "أنا بسوم على العقار كذا"، تعني تعطي عرض سعر.

◆ **طلب استكمال إجراءات صك الاستحكام:** هو طلب رسمي ترفعه
للجهات المختصة لإكمال الإجراءات للحصول على صك
◆ الاستحكام، اللي يثبت ملكيتك للأرض.

◆ **طلب التعديل الشكلي:** هو طلب تغيير بعض المعلومات أو
التفاصيل في العقود أو الصكوك بدون تغيير الجوهر. يعني مثلاً،
◆ تعديل اسم أو عنوان.

◆ **العائد على الاستثمار:** هو النسبة اللي توضح لك كم ربحت من استثمارك في العقار مقارنة بالمبلغ اللي دفعته. يعني إذا اشتريت عقار بـ ٥٠٠ ألف ريال وبعد سنة ربحت منه ٥٠ ألف ريال، العائد على الاستثمار يكون ١٠٪.

◆ **سعر البيع الأساسي:** هو السعر اللي اتفق عليه البائع والمشتري للعقار بدون إضافة أي رسوم أو تكاليف إضافية زي الرسوم الحكومية أو تكاليف السمسرة.

◆ **القيمة السوقية:** هي القيمة اللي يتوقع السوق إن العقار يبيع فيها حالياً. يعني لو حاولت تبيع عقارك اليوم، كم ممكن يجيك فيه بناءً على وضع السوق الحالي.

◆ **التسليم بالمفتاح:** هو مصطلح يعني إن العقار جاهز للسكن أو الاستخدام مباشرةً بعد الشراء. يعني كل شيء فيه جاهز وما يحتاج تعديلات أو تجهيزات إضافية.

◆ **معدل الرسملة:** هو نسبة توضح لك كم الربح المتوقع من العقار بناءً على قيمته. تستخدم لتحليل جدوى الاستثمار في العقار. كلما كانت النسبة أعلى، كلما كان العقار استثمار مربح أكثر.

◆ **المساحة المبنية:** هي مساحة الأرض اللي تم بناء العقار عليها، وتشمل كل الطوابق والمساحات المستغلة داخل المبنى.

◆ **تحليل السوق:** هو دراسة وضع السوق العقاري لمعرفة الأسعار، الطلب، والعرض، عشان تقدر تتخذ قرارات استثمارية ذكية، سواء كنت تشتري أو تبيع.

◆ **الوسيط العقاري:** هو الشخص اللي يكون وسيط بين البائع والمشتري في صفقة العقار. دوره يسهل عملية البيع أو الشراء ويضمن إن الصفقة تتم بشكل سلس.

◆ **المخطط المعتمد:** هو مخطط تقسيم الأراضي اللي تم اعتماده من الجهات الحكومية. هذا يعني إن الأراضي في المخطط قابلة للبناء ولها خدمات مثل الكهرباء والمياه.

◆ **مخطط غير معتمد:** هو مخطط تقسيم الأراضي اللي ما تم اعتماده من الجهات الحكومية. غالباً ما تكون الأراضي فيه غير صالحة للبناء أو ما تتوفر فيها الخدمات الأساسية.

◆ **المشاع:** هي ملكية مشتركة لعقار بين أكثر من شخص، بدون تقسيم محدد. كل شخص يملك جزء من العقار ككل، مو جزء محدد.

◆ **أرض تعديت:** هي أرض تم الاستيلاء عليها بشكل غير قانوني أو بدون تصاريح رسمية من الحكومة، وغالباً ما تكون مشكلة قانونية.

◆ **الارتداد:** هو المسافة الفاصلة بين بناء العقار وحدود الأرض اللي ينص عليها النظام. غالباً تستخدم عشان تضمن وجود مساحة خالية حول المبنى.

◆ **الأراضي البيضاء:** هي الأراضي اللي ما تم بناؤها أو استغلالها بعد. الحكومة تفرض عليها رسوم عشان تشجع الملاك على تطويرها. ◆

◆ **الافراغ:** هو عملية نقل ملكية العقار بشكل رسمي من البائع للمشتري، ويتم عن طريق كاتب عدل بعد الاتفاق على البيع. ◆

◆ **نسبة الخدمات:** هي النسبة من مساحة المشروع العقاري اللي مخصصة للخدمات المشتركة زي المسابح، الحدائق، والممرات. ◆

◆ **عقار بالتخصيص:** هو عقار تم تحديد استخدامه لغرض معين زي شقة تم تخصيصها كعيادة أو مكتب. ◆

◆ **على العظم:** هو عقار تم بناؤه لكن بدون تشطيبات داخلية مثل الأرضيات، الأبواب، أو الدهانات. يعني البنية الأساسية جاهزة، لكن يحتاج تكملة. هذي المصطلحات تهتمك كثير لو كنت تفكر تستثمر أو تشتري عقار، لأنها تساعدك تفهم تفاصيل السوق وتأخذ قرارات مبنية على معلومات دقيقة. عقار، لأنها تساعدك تفهم تفاصيل السوق وتأخذ قرارات مبنية على معلومات دقيقة. ◆



« الأسئلة الشائعة حول التمويل العقاري

- ◆ **س:** ما هو التمويل العقاري؟
ج: التمويل العقاري هو قرض تقدمه البنوك أو المؤسسات المالية لتمويل شراء عقار مثل بيت، شقة، أو أرض. المقترض يسدد القرض على فترة طويلة عادةً، بفوائد متفق عليها.
- ◆ **س:** ما هي الشروط العامة للحصول على تمويل عقاري؟ **ج:** الشروط تختلف بين البنوك، لكن بشكل عام تحتاج إلى: دخل ثابت. سجل ائتماني جيد. دفعة أولى تتراوح بين ١٠٪ إلى ٣٠٪ من قيمة العقار. قيمة العقار المراد شراؤه تكون ضمن حدود التمويل المسموح بها من البنك.
- ◆ **س:** كم تكون نسبة الفائدة في التمويل العقاري؟ **ج:** نسبة الفائدة تختلف حسب البنك ونوع القرض. بعض القروض تكون بفائدة ثابتة طوال فترة السداد، وبعضها بفائدة متغيرة تتغير حسب السوق. النسبة عادةً تتراوح بين ٢٪ إلى ٥٪.

س: ما هو الفرق بين التمويل العقاري بفائدة ثابتة وفائدة متغيرة؟
ج: التمويل بفائدة ثابتة يعني أن نسبة الفائدة تبقى نفسها طوال فترة القرض. أما الفائدة المتغيرة، فهي تتغير حسب ظروف السوق، ويمكن أن ترتفع أو تنخفض مع الوقت.

س: هل يمكنني سداد القرض قبل انتهاء فترة السداد؟ **ج:** نعم، يمكن سداد القرض بالكامل قبل انتهاء الفترة، ولكن بعض البنوك تفرض رسوم على السداد المبكر. هذه الرسوم تختلف حسب البنك وشروط العقد.

س: ماذا يحدث إذا تأخرت عن سداد أقساط التمويل؟ **ج:** إذا تأخرت في سداد الأقساط، قد يفرض عليك البنك غرامات تأخير، وفي حال استمرار التأخير، يمكن أن يصل الأمر إلى استعادة البنك للعقار لبيع وتحصيل الدين.

س: هل يمكنني الحصول على تمويل عقاري إضافي إذا كنت بالفعل أملك عقار بتمويل سابق؟ **ج:** نعم، يمكنك الحصول على تمويل عقاري إضافي إذا كانت قدرتك المالية تسمح بذلك، وكان سجلك الائتماني جيد. لكن قد يتطلب ذلك دفعة أولى أكبر أو شروط تمويل أصعب.

س: ما هي الرسوم الإضافية التي يجب أن أدفعها عند الحصول على تمويل عقاري؟ **ج:** الرسوم الإضافية قد تشمل رسوم تقييم العقار، رسوم إدارية، رسوم تسجيل الرهن العقاري، والتأمين على العقار. من الأفضل التحقق من هذه الرسوم مع البنك قبل توقيع العقد.

س: هل يمكن استخدام التمويل العقاري لشراء عقار استثماري؟
ج: نعم، يمكنك استخدام التمويل العقاري لشراء عقار استثماري،
مثل شقة للإيجار أو عقار تجاري. لكن الشروط قد تختلف قليلاً عن
شروط التمويل العقاري السكني.

المصادر:

هيئة الخبراء بمجلس الوزراء - المجلد السابع - أنظمة المال والرقابة

<https://laws.boe.gov.sa/BoeLaws/Laws/Folders/>

تطبيق وموقع سكني

<https://sakani.sa/services/online-lending>

موقع وزارة الاقتصاد والتخطيط - التقارير ربع السنوية ٢٠٢٣ - ٢٠٢٤

<https://mep.gov.sa/ar/knowledge-base/economic-reports>

وزارة البلديات والإسكان - الأنظمة واللوائح

<https://momah.gov.sa/ar/regulations>

البنك المركزي السعودي - أنظمة ولوائح التمويل

<https://www.sama.gov.sa/ar-sa/LawsRegulations/Pages/FinanceLaws.aspx>

موقع بنك البلاد - التمويل العقاري

<https://www.bankalbilad.com/ar/personal/financing/real-estate/Pages/default.aspx>

موقع بنك الرياض - التمويل العقاري

<https://www.riyadbank.com/ar/personal-banking/home-loan>

موقع البنك الأهلي السعودي

<https://www.alahli.com/ar/pages/personal-banking/finance/home-finance>