الهيئة السعودية للمقيّمين المعتمدين
Saudi Authority for Accredited Valuers

تقييم
TAQEEM

دليل الممارسة المهنـيّـة لمقيمي العقار

Saudi Real Estate Valuation Manual

ⓒ الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين ، ١٤٤٠هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين
دليل الممارسة المهنيّة لمقيمي العقار. / الهيئة السعودية
للمقيمين المعتمدين .- الرياض ، ١٤٤٠هـ
١٧٩ ص ؛ ..سم

ردمك: ٢-٥-٩١١٩٨-٦٠٣-٩٧٨

١- العقارات ٢- العقارات - تقييم أ.العنوان
ديوي ٣٣٣,٣٣٧ ١٤٤٠/٤٢٦٣

رقم الإيداع: ١٤٤٠/٤٢٦٣
ردمك: ٢-٥-٩١١٩٨-٦٠٣-٩٧٨

بسم الله الرحمن الرحيم

جميع الحقوق محفوظة ٢٠١٨ للهيئة السعودية للمقيّمين المعتمدين (تقييم)، حيث تملك تقييم حقوق نشر كل هذا الدليل أو جزء منه. ولا يجوز إعادة إنتاج أو توزيع أو نقل جزء من هذا الدليل أو كله بأي شكل أو وسيلة، بما في ذلك التصوير أو النسخ أو التسجيل بواسطة الصوت أو الفيديو أو النشر على الإنترنت وغيرها من الأساليب الإلكترونية دون الحصول على إذن خطي مسبق من تقييم، إلا في حالة الاقتباسات المختصرة الواردة في مراجعات النقاد وغيرها من الاستخدامات غير التجارية الأخرى المسموح بها بموجب قوانين حقوق النشر. وفي الوقت الذي أولت فيه الهيئة الاهتمام بإنتاج هذا الدليل، فإنها لا تتحمل مسؤولية أي أضرار أو خسائر لأي شخص يتخذ أو يمتنع عن القيام بأي إجراء استنادا على هذا الدليل، سواء كانت الأضرار متعلقة بالترجمة أو الإهمال وغيرها. ولا تتحمل تقييم مسؤولية دقة المعلومات الواردة في الدليل عند الاقتباس منه أو إعادة ترجمته ونشره. وإلى الحد الذي يسمح به القانون فإن تقييم تستبعد كافة الشروط والضمانات وغيرها من البنود المنصوص عليها بموجب القوانين أو اللوائح، وتُخلي مسؤوليتها والتزامها من كافة الخسائر أو الأضرار المباشرة وغير المباشرة المترتبة على الأشخاص أو الجهات والمتعلقة بتفسير هذا الدليل وتطبيقه.

يمكن الحصول على نسخة من هذا الدليل من:
الهيئة السعودية للمقيّمين المعتمدين (تقييم)
٢٧٢٧ طريق أنس بن مالك
الرياض، ١٣٣٢١ الصحافة
المملكة العربية السعودية

WWW.TAGEEM.GOV.SA

قائمة المحتويات

مقدمة	٨
قائمة المصطلحات	١٠
دورة مهمة التقييم	١٦
أ.قبل التعاقد	١٦
١,١ تعليمات العميل	١٧
١,١,١ مقدمة	١٧
١,١,٢ مقابلة العميل	١٨
١,١,٣ التحقق من العميل	١٩
١,٢ إدارة المخاطر	٢١
١,٢,١ مقدمة	٢١
١,١,٢ هيكل إدارة المخاطر	٢١
١,٢,٣ المخاطر والضمانات في التقييم	٢٢
١,٣ نطاق العمل	٢٨
١,٤ رسوم التقييم	٣٣
١,٥ العرض	٣٤
١,٦ خطاب التكليف	٣٦
التنفيذ	٣٩
ب. إعداد رأي القيمة	٣٩
٢,١ جمع البيانات والتحليلات	٣٩
٢,١,١ مقدمة	٣٩
٢,١,٢ ما قبل المعاينة	٤٠
٢,١,٣ المعاينة	٤٢
٢,١,٤ دراسة السوق	٤٥
٢,١,٥ تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل	٥٠

٢,٢ أساليب وطرق التقييم	٥٢
٢,٢,١ مقدمة	٥٢
٢,٢,٢ أسلوب السوق	٥٤
٢,٢,٣ أسلوب الدخل	٦٦
٢,٢,٤ أسلوب التكلفة	٧٩
٢,٢,٥ طريقة القيمة المتبقية	٨٥
٢,٢,٦ تسوية النتائج	٨٨
ج. تقرير رأي القيمة	٨٩
٣,١ تقرير التقييم	٨٩
٣,١,١ متطلبات تقارير التقييم الخطية	٨٩
٣,١,٢ محتويات وأشكال تقارير التقييم	٨٩
٣,١,٣ اعتبارات أخرى	٩٠
٣,١,٤ مسودة التقرير	٩٠
د. إنهاء المهمة	٩٢
٤,١ الإيداع والأرشفة	٩٢
٤,١,١ مقدمة	٩٢
٤,١,٢ الحد الأدنى من المتطلبات	٩٢
٤,١,٣ فترة الاحتفاظ بالملفات	٩٣
٤,١,٤ الأرشفة الاكترونية	٩٣
٤,١,٥ الأرشفة اليدوية	٩٥
٤,٢ إنهاء التكاليف	٩٦
٤,٣ التعامل مع شكاوى العملاء	٩٦
٤,٣,١ مقدمة	٩٦
٤,٣,٢ إجراءات معالجة الشكاوى	٩٧
الملاحق	٩٩
المراجع	١٧٦

تمهيد

يعتبر دليل ممارسة التقييم العقاري مبادرة من الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين لإنشاء دليل ارشادي يساعد ممارسي مهنة التقييم العقاري في المملكة العربية السعودية. ويعتمد هذا الدليل على الأنظمة واللوائح المعتمدة من الهيئة وهي نظام المقيمين المعتمدين، واللائحة التنفيذية لفرع العقار، وميثاق الآداب والسلوك ومعايير التقييم الدولية ٢٠١٧. ونتيجة لحاجة السوق الملحة إلى مرجع موطن لتقييم العقارات، وندرة توفر مثل هذه المراجع سواء باللغة العربية أو الإنجليزية أصبح العمل على الدليل إحدى الأولويات الأساسية للهيئة.

يهدف الدليل إلى توضيح إجراءات مهنة تقييم العقارات والمعايير التي تحكمها طوال فترة مهمة التقييم. ويحتوي الدليل على أربعة فصول وعدة ملاحق، تبدأ من مرحلة ما قبل التكليف والتعاقد إلى نهاية المهمة وتسليم التقرير. ويهدف الدليل إلى توحيد وموائمة إجراءات تقييم العقارات في جميع أنحاء المملكة، وذلك لضمان اتساق خدمات التقييم المقدمة من حيث جودة إجراءات العمل، وتحليل البيانات، وإعداد الجداول الزمنية، وتقرير رأي التقييم.

صمم هذا الدليل ليكون مرجعًا يستخدمه المقيم لحل التساؤلات والمشاكل التي تواجهه عند إجراء التقييم العقاري. ولا يعتبر من مناهج الهيئة التدريبية ولكن يفترض استخدامه جنباً إلى جنب مع برامج تأهيل المقيمين في مهنة التقييم العقاري. وإضافة إلى ذلك، سيعمل هذا الدليل على توحيد استخدام التعاريف التقنية المعنية بالمهنة في كافة أنحاء المملكة، كما يمكن الاستفادة من هذا الدليل كأساس لتصنيف وتقييم المنشآت والمهنيين.

وتأمل الهيئة أن يكون هذا الدليل عونًا لأعضائها في إجراء مهام تقييم العقارات وفق أفضل الممارسات الدولية وتوحيد جودة خدمات التقييم للمستخدمين النهائيين وأصحاب المصلحة كما هو الحال مع المهن الأخرى. ونتيجة لذلك ستزيد شفافية السوق والثقة فيه مما سيدفع الاستثمارات في سوق العقارات السعودية بما يتماشى مع رؤية ٢٠٣٠.

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم)

مقدمة

أنشئت الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين بموجب مرسوم ملكي لتنظيم معايير مهنة التقييم في المملكة العربية السعودية وتطويرها. وضعت الهيئة منذ إنشائها في عام ٢٠١٢ إطاراً للتراخيص والمتطلبات التنظيمية، والمعايير والتدريب الذي يهدف إلى تطوير مهنة التقييم ورفع مستوى الثقة العامة في المهنة. كما توالت مبادرات الهيئة في هذا الصدد في السنوات الماضية والتي تشمل ترجمة معايير التقييم الدولية إلى اللغة العربية، وعقد شراكات استراتيجية مع منظمات مهنية في كافة أنحاء العالم وتنسيق اجتماعات لأصحاب المصلحة حول المواضيع المهمة في المهنة.

ويسر الهيئة أن تقدم الطبعة الأولى من دليل ممارسة التقييم العقاري كجزء من جهودها المتواصلة لتطوير الممارسة المحلية وتوحيدها ورفع مستوى ثقة العامة في مهنة التقييم. ويجمع الدليل أفضل الممارسات الإرشادية في جميع جوانب ومراحل مهمة التقييم ابتداء من التعاقد مع العميل إلى تخطيط المهمة وتطويرها وإعداد تقرير التقييم وتقديمه إلى طريقة الحفاظ على الملفات وتسجيلها. كما أولت الهيئة في إعدادها للدليل اهتمامًا خاصًا بالنسخة الأخيرة لمعايير التقييم الدولية والتي تقود الممارسة المهنية للتقييم في العالم والأنظمة واللوائح الخاصة بالسوق السعودية.

لا يمكن إنكار أهمية المقيم في السوق العقارية، فالمقرض والمستثمر يعتمد على تقارير التقييم ليقرر جودة الأصل وسعره، ولتحديد المخاطر وتخفيفها ولتلافي حالات النصب والاحتيال، ولتكون الصفقة على بينة واضحة. ويعزز دور المقيم استقرار السوق العقارية ويزيد من كفاءتها وشفافيتها. ويهدف برنامج التحول الوطني (٢٠٢٠)، من بين الأهداف أخرى، إلى مضاعفة مساهمة العقارات في إجمالي الناتج المحلي، وزيادة نسبة التمويل العقاري للناتج المحلي غير النفطي، وهذا بدورة يضاعف أهمية دور المقيم في الاقتصاد السعودي. وتضع هذه الأهداف الطموحة، إلى جانب ما تشهده السوق حاليًا، توقعات كبيرة على عاتق المقيم المحلي لتقديم خدمات ذات كفاءة عالية، وعليه فإن إصدار الدليل أتى في وقت مناسب.

فالدليل مرجع موجه لكل مقيم في السعودية لديه أساسيات وأساليب العمل في المهنة. ولا يقصد به كمنهج دراسي أو مادة تدريبية تغني عن الدورات التأهيلية التي تقدمها الهيئة للمقيمين. ويسلط الدليل الضوء على أفضل الوسائل لتطبيق أساليب وطرق التقييم بما يتماشى مع معايير التقييم الدولية والعوامل الخاصة بالسوق السعودية. كما يهدف إلى غرس المعايير الدولية والممارسات الرائدة في السوق المحلية في سياق الأنظمة واللوائح السعودية، وأن يشجع تفعيل المعايير الدولية كمرجع في ظل تعقيدات السوق المحلية، بدلًا من تغييرها أو استبدال أي من أحكامها.

تعترف الهيئة بالطبيعة الناشئة لمجال التقييم في المملكة، ولذلك قامت بتصميم هذا الدليل لتلبية المتطلبات الإلزامية والمفضلة للممارسة بطريقة وصياغة مفهومة للمقيمين، وبما يتفق مع معايير التقييم الدولية، فإن استخدام الكلمات يجب وينبغي في الدليل يدل على وجوب امتثال المقيم بالتعليمات المحددة. ولذا يتوقع من المقيمين الذي يقدمون خدمات التقييم في السعودية الامتثال للمتطلبات المذكورة في الدليل كما هو الحال مع معايير التقييم الدولية وميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم، ونصت اللائحة التنفيذية لفرع العقار على هذا الامتثال في الفقرة الأولى من المادة الرابعة للفصل الثالث.

كما تنصح الهيئة المقيم بالامتثال لكافة أفضل الممارسات غير الإلزامية في الدليل إلا في حال وجود بدائل أو إجراءات أخرى معقولة يمكن أن يبررها المقيم سواء أكانت أكثر مناسبة لظروف المهمة أو ضرورية. وهذه هي النسخة الاولى من عدة طبعات قادمة لتلبية احتياجات السوق المتغيرة. ويمكن أن يتوقع المقيم تطور بعض الأحكام الحالية إلى متطلبات إلزامية في المستقبل وبالتالي يفضل أن يكون ملم بها من الآن.

يتكون الدليل من أربعة أجزاء مرتبة منطقيًا تتناسب مع تدرج مراحل مهمة التقييم وكل قسم ينقسم إلى فصول وفقرات فرعية.

يناقش قسم «قبل التعاقد» المتطلبات الأساسية لفهم احتياجات العميل من البداية (تحديد المشكلة)، وتقييم مخاطر العميل بالإضافة إلى التأكد من استقلالية المقيم، وكفاءته وقدراته قبل تكليفه، والموافقة عليه والالتزام بنطاق العمل مع العميل. ويناقش المتطلبات القانونية والتنظيمية المحلية جنبًا إلى جنب مع متطلبات معايير التقييم الدولية. كما أضيفت نماذج وأدوات مقترحة تساعد في الامتثال لهذه المتطلبات.

يحدد قسم «التنفيذ» نطاق عمل المقيم في إجراءات الفحص والمعاينة والتحليلات السوقية لتحديد أعلى وأفضل استخدام للعقار محل التقييم ودعم تطبيق أساليب وطرق التقييم المختلفة. كما يناقش أساليب وطرق التقييم الشائعة ومدى ملاءمتها وتطبيقها العملي بما يتماشى مع الممارسات الدولية الرائدة، وتدعمها الأمثلة والرسوم التوضيحية.

يتناول قسم «إعداد التقارير» أشكال تقارير التقييم المسموحة والإفصاحات اللازمة للامتثال لمعايير التقييم الدولية، كما يقدم الدليل نماذج لتقارير التقييم.

وأخيرًا «إنهاء المهمة» والذي يختم باستعراض المتطلبات الدنيا لعملية التقييم والممارسات الرائدة لإدارة تقارير وسجلات التقييم والتعامل مع شكاوى العملاء وإغلاق التعاقدات.

قائمة المصطلحات

تنطبق كافة التعاريف التالية على هذا الدليل، واختيرت التعاريف من مصادر أساسية متنوعة في مهنة التقييم لتناسب سياق مصطلحات الدليل.

المقيم المعتمد	شخص طبيعي أو اعتباري مرخص له مزاولة المهنة وفقا لأحكام نظام المقيمين المعتمدين.
عائد جميع المخاطر	معدل الرسملة الذي يأخذ بعين الاعتبار كافة المخاطر والعوائد المرتبطة بملكية استثمار ما ويعكسها في سعر شراء ذلك الاستثمار.
الأصول	البنود التي تكون محور مهمة التقييم. وما لم ينص خلاف ذلك في المعيار يمكن اعتبار هذه المصطلحات على أنها تعني وتشمل كلًّا من الكلمات التالية: «أصلٌ، مجموعةٌ أصول، التزامٌ، مجموعةُ التزامات، أو مجموعةٌ من الأصول والالتزامات». (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧)
المهمة	١) اتفاق بين المقيم والعميل لتقديم خدمات التقييم. ٢) خدمة التقييم المقدمة نتيجة الاتفاق. مقتبس من المعايير الموحدة لممارسة مهنة التقييم ٢٠١٦-٢٠١٧.
الافتراض	اعتقاد يتوقع صحته، ويعتمد على الشروط والظروف التي تؤثر على موضوع أو أسلوب التقييم والذي لا يحتاج أن يتحقق منه المقيم كجزء من اتفاق عملية التقييم. وعادة ما تكون الافتراضات موجودة عندما لا تتطلب بعض المعلومات أن يتحقق منها المقيم (المعاييرالدولية للمعهد الملكي للمساحين القانونيين ٢٠١٧).
أساس القيمة	الافتراض الرئيس الذي بموجبه يقيس نوع القيمة (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٣).
الرسملة	تحويل الدخل إلى مؤشر قيمة من خلال تطبيق معدل الرسملة المناسب.
معدل الرسملة	نسبة صافي الدخل التشغيلي لسنة واحدة للأصل إلى قيمة الأصل ويستخدم عادة لتحويل الدخل إلى قيمة عند تطبيق طريقة رسملة الدخل (معجم التقييم العقاري).

العميل	تُشير كلمة «العميل» إلى الشخص أو الأشخاص أو الجهة التي يتم إجراء التقييم لها. ويشمل ذلك: العملاء الخارجيين (أي عندما يكون المُقيّم متعاقدٌ مع طرف ثالث)، وكذلك العملاء الداخليين (أي التقييمات المعدة لصاحب العمل) (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧).
أسلوب التكلفة	يقدم أسلوب التكلفة مؤشرًا للقيمة باستخدام المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أنّ المشتري لن يدفع لأصل ما أكثر من تكلفة الحصول على أصل ذي منفعة مماثلة سواءً عن طريق الشراء أو البناء ما لم تكن هناك عوامل متعلقة بالوقت، أو الإزعاج أو المخاطر أو أي عوامل أخرى متعلقةً (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧).
تاريخ التقرير	تاريخ توقيع المقيم للتقرير (المعايير الدولية للمعهد الملكي للمساحين القانونيين ٢٠١٧).
الرسملة المباشرة	طريقة مستخدمة في تحويل تقدير دخل السنوي المتوقع لسنة إلى مؤشر للقيمة في خطوة واحدة مباشرة، سواء عن طريق قسمة صافي الدخل التقديري على معدل رسملة مناسب أو عن طريق ضرب الدخل في عامل مناسب. تستخدم الرسملة المباشرة معدلات رسملة ومضاعفات مشتقة من بيانات سوقية. وتستخدم سنة دخل واحدة فقط، ويتم الإشارة إلى العائد والتغييرات في القيمة ضمنياً ولا يتم تحديدها صراحة (معجم التقييم العقاري).
معدل الخصم	يستخدم العائد على رأس المال لتحويل الدفعات المستقبلية أو الفواتير إلى قيمة حالية (معجم التقييم العقاري).
التعاقد	اتفاق بين المقيم والعميل لتقديم خدمات التقييم أو مراجعة التقييم.
العائد المكافئ	هو معدل الرسملة الذي عندما يطبق على أجزاء المدة والاسترداد في طريقة رسملة الدخل التقليدية يمكن أن تعطي نفس مؤشر القيمة كما هو الحال عند استخدام معدلات مختلفة للأجزاء الفردية.
حق ملكية مطلق	وتسمى أيضاً ملكية تامة: ملكية مطلقة غير مرهونة بأي مصلحة أو ملكية أخرى، مع مراعاة القيود المفروضة من السلطات الحكومية للضرائب ونزع الملكية وقوة الشرطة والاستيراث (معجم التقييم العقاري).

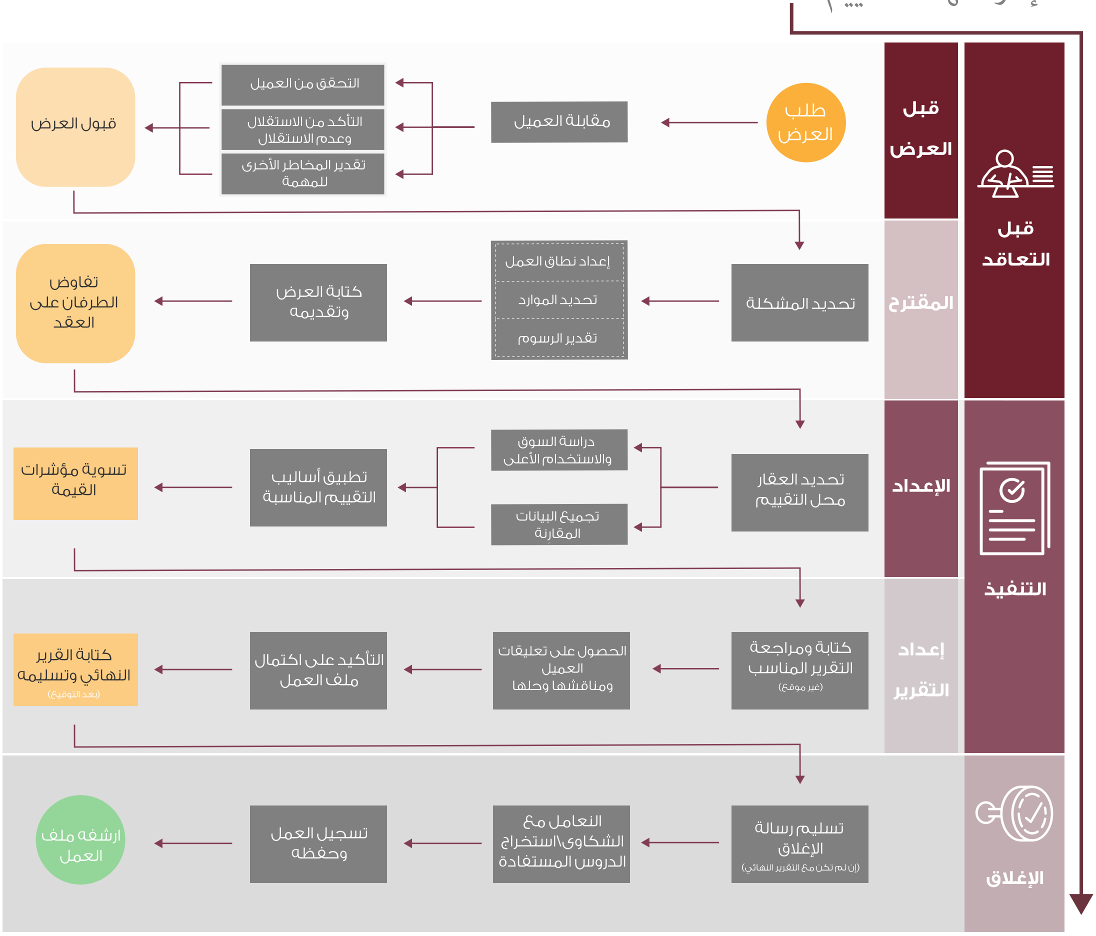
المنشأة	المنشـأة أو الشركـة التـي يعمـل المقيـم فيهـا ويمارسـه أعمالـه فيهـا (مقتبسـه مـن (المعايـير الدوليـة للمعهـد الملـكي للمسـاحين القانونيـين ٢٠١٧).
ملكية حرة	حـق في ملكيـة عقـار أو جـزء منـه لـه صفـة الديمومـة، ويكـون هـذه الحـق لأجـل غـير مسـمى. وتشـمل أمثلـة مثـل الملكيـة غـير المشروطـة والملكيـة المشروطـة والملكيـة مـدى الحيـاة. وتسـتمر ملكيـة الأولان لفـترة غـير محـددة ويرثهـا ورثـة المالـك بعـد وفاتـه. أمـا الملكيـة مـدى الحيـاة تنتهـي عنـد وفـاة صاحبهـا (معجـم التقييـم العقـاري).
الشهرة أو السمعة	أي منفعـة اقتصاديـة مسـتقبلية ناشـئة عـن نشـاط أعـمال أو حصـة أو حـق أو مصلحـة في شركـة أو منشـأة اقتصاديـة، أو مـن اسـتخدام مجموعـة مـن الأصـول وتكـون المنفعـة غـير قابلـة للفصـل (مجلـس معايـير التقييـم الدوليـة ٢٠١٣).
الاستخدام الأعلى والأفضل	اسـتخدام الأصـل الـذي يزيـد مـن إمكانياتـه إلى أقـصى حـد ويكـون ممكـن قانونيًـا وماليًـا، فهـو الاسـتخدام الـذي يحقـق أعـلى قيمـةً للأصـل مـن وجهـة نظـر المشـارك (مجلـس معايـير التقييـم الدوليـة ٢٠١٧).
أسلوب الدخل	يقـدم مـؤشراً للقيمـة عـن طريـق تحويـل التدفقـات الماليـة المسـتقبلية إلى قيمـة رأسـمالية حاليـة واحـدة (مجلـس معايـير التقييـم الدوليـة ٢٠١٣).
المعاينة	الملاحظـة الشـخصية الخارجيـة أو الداخليـة للعقـار محـل التقييـم يتـم تنفيذهـا لتحديـد خصائصـه، مثـل حالتـه الماديـة العامـة ومنفعتـه الوظيفيـة ووسـائل الراحـة المتوفـرة. علـما أنهـا ليسـت عمليـة فحـص مثـل التـي يقـوم بهـا فاحـص أو مفتـش المبـاني (معجـم التقييـم العقـاري).
الأصل غير الملموس	أصـل غـير نقـدي يظهـر مـن خـلال خصائصـه الاقتصاديـة، وليـس لـه جوهـر مـادي ملمـوس لكنـه يمنـح صاحبـة حقوقـاً ومنافـع اقتصاديـة (مجلـس معايـير التقييـم الدوليـة ٢٠١٣).
الملكية المؤجرة	وتسـمى أيضـاً العقـار المؤجـر، حـق الملكيـة التـي يحملهـا المؤجـر، والتـي تشـمل الحـق في الحصـول عـلى الإيجـار المحـدد في العقـد بالإضافـة إلى حـق اسـترداد الملكيـة عنـد انتهـاء عقـد الإيجـار (معجـم التقييـم العقـاري).
الملكية المستأجرة	أو العقـار المسـتأجر، الحـق الـذي يملكـه المسـتأجر في اسـتخدام العقـارات وشـغلها لفـترة محـددة ووفقًـا للـشروط المحـددة في عقـد الإيجـار (معجـم التقييـم العقـاري).

أسلوب السوق	أسلوب يقدم مؤشراً للقيمة من خلال مقارنة الأصل محل التقييم بأصول مماثلة أو مطابقة ومتوفر معلومات سعرية عنها (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٣).
القيمة السوقية	القيمة السوقية هي المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كلُّ طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧).
الملكية الشخصية	الممتلكات الشخصية هي الأصول (أو الالتزامات) التي لا تكون مثبته بشكل دائم على الأراضي أو المباني، وتشمل الفنون الجميلة والزخرفية، والتحف، واللوحات، والأحجار الكريمة والمجوهرات، والمقتنيات والتجهيزات والمفروشات وغيرها. وتستثني التركيبات والتجهيزات، والالات والمعدات، والأعمال والمنشآت التجارية أو الأصول غير الملموسة (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧).
الآلات والمعدات	الأصول الملموسة -وجميع المصالح والحقوق والالتزامات المتعلقة بها- التي توجد بشكل منفرد أو غير منفرد، وتستخدم -على سبيل المثال- في الصناعة أو الإنتاج أو النقل أو المساعدة في عمليات التشغيل أو الأغراض الإدارية أو توريد الخدمات (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧). وتشمل الأمثلة على سبيل المثال لا الحصر الآلات والمعدات والأدوات والأثاث والتركيبات والأصول المنقولة مثل المركبات.
المهنة	مهنة التقييم (نظام المقيمين المعتمدين).
طريقة الأرباح	طريقة تقييم تقدم مؤشرًا لقيمة العقار المتعلق بالتجارة بناءً على معدل الدوران والربح المحتمل الذي يمكن تحقيقه من خلال تنفيذ نشاط تجاري محدد في العقار.
الملكية	شيء ملموس أو غير ملموس يعطي لصاحبه سند قانوني (معجم التقييم العقاري). **ما لم يتم ذكر ذلك صراحة، يستخدم مصطلح «الملكية» بشكل عام في الدليل بشكل تبادلي مع «الأصل» للإشارة إلى العقارات محل التقييم.**

العقار	الأرض وكافة الأشياء التي تكون جزءً طبيعيا منها، مثل الأشجار، والمعادن، والأشياء التي ألحقت بها، مثل المباني، وتحسينات الموقع والمرافق ذات الصلة، وجميع ملاحق ومرافق المباني الدائمة مثل المعدات الميكانيكية والكهربائية التي تؤمن الخدمات للمبنى، والتي تكون موجودة فوق الأرض وتحتها (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٣).
الحقوق العقارية	كافة الحقوق والمصالح والمنافع المتعلقة بملكية العقار (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٣). فهي الحق في ملكيّة الأرض والمباني أو السيطرة عليها أو استغلالها أو إشغالها (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧).
التقرير	انظر «تقرير التقييم». باستثناء ما ينص على خلاف ذلك ، يشير «التقرير» في الدليل إلى تقرير التقييم.
طريقة القيمة المتبقية	هي مزيجٌ من أسلوب السوق وأسلوب الدخل وأسلوب التكلفة، وتعرف بهذا الاسم؛ لأنها تُشير إلى المبلغ المتبقي بعد طرح كافة التكاليف المعروفة أو المتوقعة اللازمة لإنجاز التطوير من القيمة المتوقعة للمشروع عند إنجازه وذلك بعد الأخذ في الاعتبار المخاطر المرتبطة بإنجاز المشروع (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧).
نطاق العمل	يصف نطاق العمل (ويسمى أحيانًا بشروط التعاقد) الشروط الأساسية لمهمة التقييم، مثل: الأصل محل التقييم، والغرض من التقييم، ومسؤولية الأطراف المتعلقة بمهمة التقييم (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧).
الافتراض الخاص	افتراض حقائق تختلف عن الحقائق الفعلية الموجودة في تاريخ التقييم أو تلك التي لا يتبناها عادةً المتعاملون في السوق في معاملاتهم في تاريخ التقييم (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٣).
العقارات ذات العلاقة بالتجارة	أي نوع من الأصول العقارية مصمم لنوع معين من أنشطة الأعمال حيث تبين قيمة الأصل إمكانات التبادل التجاري المحتملة للنوع المشار إليه من أنشطة الأعمال (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٣).
خطاب التعاقد	العقد الذي يحدد ويؤكد الخدمة التي يقدمها المقيم في المهمة ومسؤوليات كل من المقيم والعميل في التكليف والشروط التي تحكم استخدام تقرير التقييم.

تقييم العقارات	عملية تحديد قيمة العقارات على اختلاف أنواعها لغرض محدد (نظام المقيمين المعتمدين). ولكن نهدف إلى تعريف التقييم على نطاق أوسع لذا سنعتمد التعريف التالي في الدليل: ١. رأي في قيمة أصل أو التزام على أساس محدد في تاريخ محدد (المعايير الدولية للمعهد الملكي للمساحين القانونيين ٢٠١٧). ٢. عملية وضع رأي للقيمة (معجم التقييم العقاري).
أسلوب التقييم	العملية الأساسية يقوم فيها المقيم بإعداد رأي لقيمة الأصول أو الالتزامات على أساس طبيعتها والغرض منها واستخدامها ونطاق العمل والمتطلبات التنظيمية. أكثر أساليب التقييم شيوعاً هي أسلوب السوق ورسملة الدخل والتكلفة.
تاريخ التقييم	هو تاريخ نفاذ الرأي في القيمة. ويجب أن يتضمن تاريخ التقييم توقيته، إن كان الأصل من النوع الذي يطرأ عليه تغيرات جوهرية خلال يوم واحد (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٣).
طريقة التقييم	وسيلة محددة لتقدير القيمة (معهد التقييم، قاموس التقييم العقاري، الطبعة السادسة).
تقرير التقييم	الوثيقة التي يصدرها المقيم المعتمد لعملائه، متضمنة نتيجة التقييم، ومستوفية لالتزامات المقيم المعتمد المبينة في النظام واللائحة، ومتوافقة مع معايير التقييم المعتمدة (نظام المقيمين المعتمدين).
مراجعة التقييم	فحص تقييم أجراه طرف آخر وكتابة تقرير عنه، وقد يُطلب من المراجع إبداء رأيه في القيمة (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧).
القيمة	العلاقة النقدية بين العقارات وأولئك الذين يشترون أو يبيعون أو يستخدمون تلك العقارات، وتعتبر القيمة مفهومًا اقتصاديًا. فهي ليست حقيقة ولكنها رأي لثمن الممتلكات في وقت معين وفقا لتعريف محدد للقيمة. في تقييم الممارسة، يجب أن تكون القيمة معرفة دائماً - على سبيل المثال، القيمة السوقية أو قيمة التصفية أو القيمة الاستثمارية (SVP) (قاموس تقييم العقارات، الطبعة السادسة).
مؤشر القيمة	استنتاج المقيّم لقيمة العقار باستخدام أساليب التقييم، مثل مؤشر القيمة من أسلوب السوق.
المقيم	هو فردٌ أو مجموعةٌ من الأفراد أو منشأةٌ تمتلك المؤهلات والقدرة والخبرة اللازمة لتنفيذ التقييم بطريقة مختصة وموضوعية وغير متحيّزة. وفي بعض الولايات القضائية يلزم الحصول على ترخيص قبل أن يستطيع الشخص أن يعمل كمُقيّم (مجلس معايير التقييم الدولية ٢٠١٧). انظر أيضا، المقيم المعتمد، المنشأة.

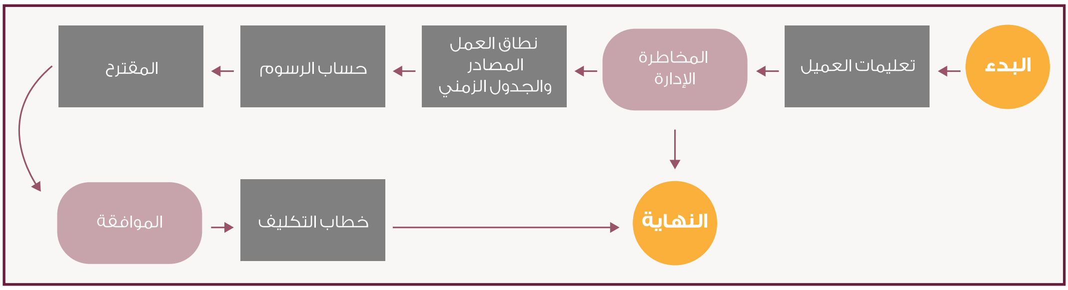
دورة مهمة التقييم



الشكل (١): دورة مهمة التقييم

أ قبل التعاقد

فيما يلي مخطط للخطوات الرئيسة لمرحلة ما قبل التعاقد والتي سنتناولها في القسم التالي:



الشكل (٢): الخطوات الرئيسة لمرحلة ما قبل التعاقد

١,١ تعليمات العميل

١,١,١ مقدمة

يجب على المقيم عندما يطلب منه العميل مهمة تقييم معينة الحصول على معلومات معينة للأغراض التالية:

١. تحديد أي تضارب في المصالح فيما يتعلق بالعميل أو موضوع التقييم (نظام المقيمين المعتمدين- المادة ٢٠، واللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين- فرع العقار، المادة ٤ فقرة ١٦، ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم المادة ٢ فقرة ٤).

٢. تحديد متطلبات العميل (مشكلة التقييم) ونطاق العمل لحل المشكلة (معايير التقييم الدولية ١٠١، الميثاق المادة ٤-أ(١))، ويجدر الذكر بأن ليس كل العملاء يفهمون ما يريدون لذا يقع على عاتق المقيم استخراج المعلومات الكافية لتحديد المشكلة وتقديم الحل والرسوم المناسبة.

٣. تحديد أن المقيم مؤهل بشكل مناسب للقيام بالتقييم المطلوب من حيث خبرته وكفاءته في نوع وسوق وجغرافية أصل التقييم (المادة ٣-٣ من الميثاق).

٤. تحديد قدرة المُقيّم على إجراء التقييم في الوقت المناسب، وبأن لديه موارد كافية من حيث القوى العاملة وأدوات التقييم، سواء داخل المنشأة أو مع جهات خارجية لتقديم منتج ذي جودة ورأي موثوق (الميثاق، المادة الرابعة، فقرة أ(٦)).

٥. التحقق من العميل: تقدير المخاطر التجارية والقانونية للعميل، مثل النزاهة المالية وقدرته على الوفاء بتكاليف التقييم.

٦. تحديد المعلومات السرية التي تحتاج موافقة العميل.

يمكن الحصول على هذه المعلومات من مقابلات العميل واجتهادات المقيم.

يتواصل العملاء مع المقيمين من خلال وسائل الاتصال المختلفة مثل الهاتف والبريد الإلكتروني وغيرها من تطبيقات التواصل الشائعة مثل سكايب، فالمقيّم الحكيم يجعل نفسه متاحًا للعملاء من خلال معظم هذه الوسائل. ولكن يجب على الطرفين بعد التعاقد اختيار طريقة تواصل رسمية سهلة ويمكن توثيقها.

وأيا كانت وسيلة الاتصال المستخدمة، يجب أن يكون لدى المقيم الأدوات والأنظمة المناسبة التي تسهل التعامل الفعال مع معلومات العميل والمهمة وتحليلها وإدارتها في المراحل المختلفة من التكليف وما بعده. وتعتمد أنظمة إدارة المعلومات على حجم منشأة التقييم، فقد تكون بسيطة مثل أنظمة الأرشفة اليدوية أو معقدة مثل نظم إدارة الوثائق الإلكترونية (EDMS). ولكن بفضل انتشار الإنترنت والحلول الالكترونية على نطاق واسع وبأسعار معقولة، ذهبت الأيام التي يقضي فيها المقيم فيها الكثير من وقته وجهده في استلام الوثائق الورقية وفرزها يدوياُ داخل وخارج المكتب من خلال شبكة السجلات والملفات وأجهزة الفاكس.

كما تعمد منشآت التقييم الكبرى على التعامل مع معلومات العملاء بتفصيل لغرض مراجعة تعليمات العميل والتحقق منها وتنسيقها بطريقة مهنية ومتسقة. كما تنتقي مثل هذه الشركات موظفي الاستقبال بعناية، وتدربهم على ثقافة الخدمة وتجهيزهم على التفاعل مهنيًا مع مكالمات العملاء وتوجيه استفساراتهم إلى الشخص المناسب في الشركة مع ترك انطباع إيجابي على العميل. كما أن إتاحة خدمة انتظار المكالمات وتسجيلها مفيدة أيضًا في الترويج للشركة وتسمح باسترداد استفسارات العملاء ومراقبة جودة المحادثة وتحسينها.

كما يعتبر سجل المهمة الذي يحتوي على وثائق وتعليمات العميل وحالة تنفيذها جزء مهم من نظام إدارة المعلومات في مكتب التقييم. كما أنها خطوة مهمة في إنشاء قاعدة بيانات المنشأة والتي تحتوي على كافة المشاريع السابقة لاستخدامها في التحقق من التعاقدات أو التعارضات السابقة مع العملاء أو الأصول محل التقييم، ويوضح الملحق (أ)-١ مثالاً على ذلك.

١,١,٢ مقابلة العميل

يجب أن يقابل العميل مقيم أو مساعد له خلفية في التقييم، ويمكن إجراء المقابلة عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني ولكن يفضل دائماً أن تكون وجهًا لوجه، حيث أن المقابلة الشخصية للعميل تساعد في التعرف على العميل بشكل أكبر (هويته ومكانه وطبيعة عمله وشخصيته)، ولكن تعتمد إمكانية المقابلة الشخصية على حجم التعاقد مع العميل وموقعه. وإن كان التواصل الأساسي مع شخص يمثل العميل، يفضل أن يقوم المقيم ما في استطاعته لمقابلة العميل شخصيًا ليتأكد من فهمه لمتطلباته.

ويوضح النموذج (مقابلة العميل) الموجود في الملحق (أ)-٢ المعلومات التي يجب أن يحصل عليها المقيم من العميل. لأن هذه المعلومات ستستخدم في تقدير المخاطر وتحديد مشكلة التقييم وتجهيز خطاب التعاقد بين المقيم والعميل في حال أثبت المقيم استقلاليته وقرر العمل مع العميل، ويفصل الدليل مراحل المهمة في الأقسام التالية.
باستثناء الحالات التي تكون فيها اتفاقية عدم افصاح عن معلومات العميل، فإن مقابلة العميل تقدم أيضًا فرصة للمقيم أن يشارك أو يناقش مع العميل سياسة السرية الخاصة به. وينبغي أن يتوقف المقيم عن جمع معلومات العميل بمجرد التأكد من أنه لا يمكنه استيفاء تعليمات العميل لأي سبب كان، مثل أن الأصل محل التقييم خارج اختصاصه أو نطاق موقعه الجغرافي. أما إذا كان المقيم يرى أنه قادر على الوفاء بالتعليمات، فعليه أن يأخذ ما يلي بعين الاعتبار:

أ. إشعار الخصوصية - السماح للعميل بمعرفة طريقة استخدام المقيم للمعلومات المقدمة منه وكيفية حمايتها،

ب. إشعار الإنسحاب - سؤال العميل عن المعلومات التي يجب التعامل معها على أنها سرية ولا يمكن مع جهات غير السلطات التنظيمية.

يجب على المقيم دائمًا الاحتفاظ بسجل لتفاعلاته مع العميل والتأكد من استلام أي مستندات منه. قبل الشروع في إعداد نطاق العمل، يجب على المقيم مشاركة ملاحظات اجتماعه أو مقابلاته مع العميل للتأكد من فهمه للتعليمات.

وليست كل المعلومات التي يطلبها المقيم متوفرة لدى العميل على الفور، أو على الإطلاق، وبعضها قد لا يكون ضروريًا لعملية التعاقد. ويجب على المقيم التحقق من العميل عند الحصول على هذه المعلومات من مصادر أخرى واستخدام حكمه ليقرر ما إذا كان لديه معلومات كافية في هذه المرحلة لتحديد مشكلة العميل ونطاق العمل بشكل مناسب إضافة إلى تحديد الرسوم المرتبطة والجداول الزمنية والتي سنتناولها تفصيلاً في هذا الدليل. وبالنسبة لبعض العقارات الكبيرة أو المعقدة، من المستحسن أن يقوم المقيم بزيارة الموقع لفهم أفضل للعقار قبل إعداد نطاق العمل.

١,١,٣ التحقق من العميل:

يفضل دائمًا التحقق من العميل قبل الاجتماع معه، ويعتمد ذلك عادة على المعلومات التي يمكن للمقيم جمعها بشكل مستقل عن العميل أو موضوع التقييم. وتجعل هذه الخطوة الاجتماع اللاحق مع العميل أكثر فاعلية من خلال تأكيد أو التحقق من صحة بعض المعلومات مما يمكن المقيم من تقديم عرض معقول ومدروس للعميل. وإذا كان المقيم يعرف العميل والعقار محل التقييم بشكلٍ كافٍ قبل الاجتماع، من علاقة سابقة مثلاً، ولا يرغب المقيم في قبول المهمة لأي سبب، يجب عليه إخطار العميل بقراره. بخلاف ذلك، يمكن التحقق من العميل أثناء المقابلة أو بعدها عندما يجمع المقيم معلومات كافية عن العميل وموضوع التقييم.

التحقق من العملاء هي عملية مهمة تهدف إلى تحديد ما يلي:

١. العلاقة مع العميل وما إذا كانت مناسبة للمنشأة.
٢. أن العميل ليس محتالاً وقادرًا على الوفاء برسوم المهمة.
٣. أن يضمن العميل أنه لم يعين المقيم أو المنشأة الخطأ في مشروعه.
٤. ألا توجد تضارب في المصالح عند قبول المهمة.
٥. أن لن يكون هناك تأخير غير ضروري في تقديم التقييم للعميل.

إذا قرر المقيم قبول العميل، يجب عليه تأكيد قراره للعميل كتابيًا، مثل خطاب إقرار بقبول التعليمات وإبلاغ العميل بالخطوات التالية.

قد يحتاج بعض العملاء إلى متابعة واهتمام مستمر، حيث أنهم بطيئين في تقديم المعلومات الموعودة أو عدم اكتمالها أو طلب توسيع متطلبات نطاق العمل في نفس العقد، وصعوبة دفع الرسوم أو تأخرها بشكل غير معقول. كما قد يحاول بعض العملاء التأثير على رأي المقيم في القيمة، ويجب أن يتذكر المقيم بأنه ليس مجبراً على القبول بأي عميل كما يجب أن يكون حذر في اختيارهم، فإن مهام التقييم المشكوك فيها أخلاقيًا لا تستحق القبول.

المادة ١-٣

يجب على المقيّم أن يتسم بالقناعة والزهد عن المطامع فيترك الشبهات ويترفع عن مواقف الريبة، فيدع ما يريبه إلى ما لا يريبه، وقد يمسك عن شيء من المباح مخافة الوقوع فيما هو محظور (ميثاق آداب وسلوك المقيم ٢٠١٥).

كما يحب أن يلتزم المقيم بقواعد مكافحة غسل الأموال والتي تشمل ما يلي:

١. التحقق من هوية العملاء، وغذا كان العميل شركة يجب التحقق من الوثائق الرسمية التي توضح اسم الشركة وعنوانها وأسماء مالكيها والموقعين المفوضين.
٢. الاحتفاظ بجميع سجلات ووثائق العملاء لمدة لا تقل عن ١٠ سنوات.
٣. وضع تدابير احترازية وضوابط داخلية لاكتشاف الجرائم وقمعها بموجب القانون.
٤. الإبلاغ عن التعاملات والأغراض المريبة.

يجب على المقيم أن يختار مجموعة واسعة من العملاء. لأنه من المخاطرة الاعتماد على دائرة ضيقة من العملاء من منظور تجاري وتنظيمي. كما ينص الميثاق في المادة الثانية فقرة ١٥:

يجب أن يعمل المقيّم على تنوع عملائه وألا يعتمد كلية على عدد محدود من العملاء مما يهدد استقلاليته.

قبـل المـضي قدمًـا في المراحـل الأخـرى مـن المهمـة، يجـب عـلى المقيـم أن يضمـن توفـر أشـخاص مؤهلـين لإجـراء التقييـم عنـد تكليفـه. وهـذه إحـدى الاعتبـارات الهامـة التـي يجـب إعـادة النظـر فيهـا في مرحلـة الفحـص عندمـا تصبـح طبيعـة وحجـم المهمـة أكـثر وضوحًـا، وعـلى وجـه الخصـوص:

١. يجـب أن يكـون للمقيـم المكلـف بالمهمـة بالإضافـة إلى المقيـم المـشرف الـذي سـيوقع عـلى التقييـم الخـبرة العمليـة اللازمـة في القطـاع أو السـوق.
٢. أن لفريق التقييم المعارف والمهارات اللازمة في نوع الأصل والموقع ونوع التقييم ونطاقه.

ينص الميثاق في المادة الثالثة، الفقرة ٣:

يجـب أن يكـون المقيّـم عـلى يقـين مـن أن لديـه المعرفـة والمهـارات الفنيـة والخـبرة اللازمـة لأداء خدمـة التقييـم بكفـاءة ومهنيـة عاليـة ومسـتوى لائـق.

والمادة الثالثة، الفقرة ٨:

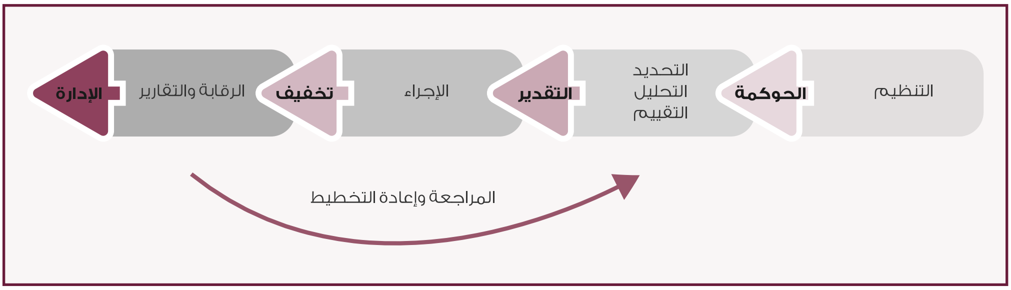
يجـب عـلى المقيّـم أن يعـرف حـدود قدراتـه، فـإذا لم يكـن لديـه المعرفـة المهنيـة والخـبرة الكافيـة للاضطـلاع بخدمـة تقييـم، وليـس لديـه القـدرة عـلى اكتسـابها قبـل إتمـام المهمـة، فيجـب عليـه أن يسـتعين بشـخص لديـه خـبرة في ذلـك النـوع مـن المهـام أو أن يعتـذر عـن أداء المهمـة.

١,٢ إدارة المخاطر

١,٢,١ مقدمة

يمكن أن يتعرض المقيم لمخاطر في مرحلة التعاقد وما بعدها. وتختلف المخاطر باختلاف أنواع مهام التقييم ويتطلب التعامل معها أساليب إدارة مختلفة. وتعتبر إدارة المخاطر الناجحة عملية مستمرة تمتد عبر جميع مراحل مهمة التقييم، لذا من الضروري تحديد المخاطر أو توقعها وتقييمها في وقت مبكر لكل مهمة واتخاذ الإجراءات المناسبة لتجنبها أو تخفيفها.

١,٢,٢ هيكل إدارة المخاطر:



الشكل (٣): إطار إدارة المخاطر

يتضمن برنامج أو إطار إدارة المخاطر في منشأة التقييم مجموعة منهجية من السياسات والبروتوكولات والأدوات التي تركز على تحديد المخاطر وإدارتها. ويوضح الشكل (٣) أعلاه العناصر الأساسية لبرنامج إدارة المخاطر والخطوات الرئيسة المتضمنة في عملية تحديد المخاطر وإدارتها. وتقوم بعض المنشآت الكبيرة بتشغيل برنامج لإدارة المخاطر على مستوى المؤسسة (ERP)، والذي يستخدم بالإضافة إلى ذلك الذكاء الاصطناعي لمتابعة الاتجاهات والتنبؤ بأنماط الأحداث الخطرة من أجل اتخاذ قرارات أفضل.

ويتوقع من كل منشأة على أقل تقدير أن تضع المخاطر في عين الاعتبار وأن تحدد المخاطر وتضع مستوى لقياسها، وأن تعين مدير للمخاطر لكي يعد نظام لإدارة مخاطر المنشأة أو يتابعه سواء أكان متطورًا أو بدائيًا، إضافة لتدريب الموظفين وتعزيز ثقافة المخاطر والإشراف على عملية تحديد وتقييم المخاطر بأكملها وضمان الامتثال والرصد والتبليغ عند حدوث مؤشرات المخاطر الرئيسة وتأثيراتها. كما يشمل البرنامج سجل للمخاطر يسجل المخاطر المحددة ويقيم ضوابطها ويتتبع إجراءاتها ونتائجها.

باختصار، تبدأ عملية إدارة المخاطر بتحديد وتصنيف قائمة شاملة للمخاطر على مستوى المؤسسة أو المشاريع المحددة في إجراء يشمل مدير المشروع وأعضاء الفريق، ثم تحليل المخاطر وتقييمها وقياسها من حيث احتماليتها وتأثيرها أو شدة وقوعها. كما يجب الحرص على التمييز بين أسباب المخاطر الناجمة عن أعراضها، بحيث يتم إدارة المخاطر الحقيقية بشكل فعال. وقد يكون تقديرها كميًا أو نوعيًا وقد يأخذ في الاعتبار التفاعلات المحتملة للمخاطر التي تجتمع لتشكل معًا خطر أكبر يضخم الخسارة. ولكن يمهد التقدير الأولي للمخاطر تصنيف وتحديد الأولويات للمخاطر الفردية أو مجموعة المخاطر بالرجوع إلى مستوياتها المحددة مسبقاً. وفي النهاية، تخطط استجابات أو ضوابط مناسبة ومطابقة لمختلف المخاطر واتخاذ إجراءات لتفاديها أو التخفيف منها أو قبولها. ومن العمليات المهمة في إدارة المخاطر هي توثيق جميع الخطوات ورصد تنفيذيها وضوابطها بهدف تقييم فعاليتها والحفاظ عليها أو تعزيزها أو استبدالها إذا لزم الأمر.

وتكمن جودة برنامج إدارة المخاطر في مستوى المهنيين العاملين في المنشأة. بالرغم من أن المسؤولية التعاقدية النهائية للعميل وإدارة المخاطر ترجع للمنشأة، إلا أن تحديد المخاطر والتخفيف منها يقع على عاتق كل عضو في فريق مشروع التقييم.

١,٢,٣ المخاطر والضمانات في التقييم

يواجه المقيم، مثل معظم المهنيين الآخرين، مخاطر المبالغة في تقدير خبرته أو التقليل منها، فيعرض نفسه لتلقي رسوم غير كافية أو تسعير نفسه خارج نطاق السوق، ومخاطر مثل توقف العمل أو انقطاعه والأمراض أو الحوادث أو الكوارث، وتوسيع نطاق العمل، أو تجاوز التكلفة، وإلغاء المشروع أو تخلف العميل عن السداد، ومطالبات التعويض المهنية. كما يتناول الدليل بعض المواضيع المتعلقة بفحص العملاء ونطاق العمل وحساب الرسوم وشروط التعاقد ضمن مواضيع أخرى تساعد المقيم في تخفيف هذه المخاطر إلى حد ما، ويركز الجزء المتبقي من هذا القسم على الفئة الأخيرة من المخاطر وهي المسؤولية المهنية.

ترتبط المخاطر الرئيسة التي يواجهها المقيم مع قدرته على الامتثال للمعايير الأخلاقية والفنية والتعامل مع مهامه بمهارة ورعاية معقولة مما ينتج عنها أحيانا مطالبات تتعلق بانتهاك العقد أو واجب الرعاية من العملاء أو الأطراف الأخرى. كما أن هناك مخاطر الامتثال للقوانين واللوائح الأخرى بما في ذلك قانون مكافحة غسل الأموال.

على نطاق واسع وفي سياق المملكة العربية السعودية تحديداً، تتضمن المخاطر الرئيسة التهديدات التي تواجه قدرة المقيم على الامتثال لنظام المُقيِّمين المعتمدين، ولوائحه التنفيذية، وميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم فيما يتعلق باستقلالية المقيم وموضوعيته وسرية التعاملات.

ويحدد الدليل الارشادي لمدونة المبادئ الأخلاقية للمقيمين المهنيين الصادر عن مجلس معايير التقييم الدولية، والتي تتضمن أحكاماً مماثلة للميثاق الصادر عن الهيئة عن المخاطر التي تهدد قدرة المقيّم على الامتثال للمبادئ الأخلاقية كما يلي:

أ) **خطر المصلحة الذاتية:** يُطلق عليه أيضًا «تضارب المصالح»، ويشير إلى خطر تأثير المصلحة المالية أو أي مصلحة أخرى بشكل غير لائق على حكم أو سلوك المقيم.

ب) **خطر المراجعة الذاتية:** خطر بأن المقيم لن يراجع الأحكام أو الخدمات الصادرة منه أو من مقيم آخر داخل نفس الشركة بالشكل المطلوب، والتي قد يعتمد عليها المقيم عند تكوين رأيه النهائي كجزء من الخدمة المقدمة لمهمة حالية.

ج) **خطر تضارب مصالح العملاء:** خطر أن يكون لعميلين أو أكثر مصالح متضاربة في رأي التقييم.

د) **خطر التأييد**: خطر تعزيز المقيم للعميل أو صاحب العمل إلى الحد الذي تتعرض فيه موضوعيته للخطر.

هـ) **خطر الألفة**: الخطر الناجم عن علاقة طويلة أو قريبة مع العميل أو صاحب العمل مما يؤدي إلى تعاطف المقيم مع مصالحهم أو أعمالهم.

و) **خطر التهديد**: الخطر الذي يهدد المقيم ويجبره على أن لا يعمل بموضوعية.

توجد مجموعة من الإجراءات أو الضوابط المتاحة للوقاية من المخاطر أو التخفيف منها، وتكون بعضها على مستوى عالي من خلال التنظيم الحكومي للمهنة أو أي منظمة مهنية للتقييم، وتشمل اللوائح الخاصة بهيكلية الشركات التي تقدم خدمات التقييم وحوكمتها، والترخيص القانوني للمقيمين لبعض أنواع التقييم والتأهيل وفرض متطلبات التعليم المهني المستمر ومراقبة الامتثال للمعايير المهنية وتطبيق الإجراءات التأديبية.

تقوم منشآت التقييم بالتعرف على المخاطر وكيفية التعامل معها من خلال الضوابط والإجراءات الداخلية، وتستخدم الضوابط المبينة أدناه مع بعضها البعض ويمكن أن تختلف من منشأة لأخرى:

١. الاحتفاظ بسجل للمصالح الشخصية لكافة المقيمين العاملين: تقوم المنشأة بطلب افصاح المقيمين عن مصالحهم المالية وعلاقاتهم الوظيفية وتحديثها دوريًا وتحديث المصالح المالية وعلاقات التوظيف للمقيمين وأقاربهم (في كثير من الأحيان إلى الدرجة الثالثة) بهدف تحديد تضارب المصالح المحتملة والمتعلقة بأي ارتباطات للعملاء الحاليين أو المحتملين.

٢. فحص العميل والتحقق منه: وكما ذُكر سابقا، يلزم إجراء تحقيقات في سمعة العميل ونزاهته ومركزه المالي والبحث في تضارب المصالح. وللإجابة عن هذه الاستفسارات يمكن أن يستخدم المقيم مصادر مختلفة من المعلومات التجارية ووكالات التصنيف الائتماني وتحليلات البيانات مثل Dun & Bradstreet وزاوية Experianو بالإضافة إلى قواعد البيانات الداخلية للمنشأة. كما يمكن استخدام المعلومات السابقة من المقيمون والمحامون والمصرفيون لهذا الغرض شريطة قبول العميل وعدم انتهاك التزاماته السرية. وبعدها تستخدم المعلومات لمساعدة المنشأة في قرار قبول عميل جديد أو الاستمرار مع عميل حالي، وغالبًا ما تكون وفقًا لسياسات القبول والاستمرارية المحددة مسبقًا للمنشأة.

٣. فحص أعضاء الفريق: سواء أكان الفحص لتوظيف كادر جديد للشركة أو تعيين فريق للمشروع وفق الخبرة والمعرفة والمهارات المطلوبة في موضوع المهمة، فإن مثل هذه القرارات تتطلب دائماً تقييم المؤهلات والكفاءات والاستقلالية والسلوك وشخصية المرشحين أو المقيمين في المنشأة.

٤. إشعار العميل وطلب موافقته عند التعامل مع مصادر التضارب المصالح المحتملة. وتنص الفقرة الثانية من المادة الثانية في الميثاق بأن يحظر على المقيّم أن يتصرف عن طرفين أو أكثر في المسألة نفسها إلا بموافقة خطية من الطرفين.

٥. حاجز المعلومات بين مقدمي الخدمة وفريق المشروع. يمكن للمنشأة قبول مهام العملاء المتضاربون على أن توظف فرق مختلفة ومنفصلة لتقديم المشورة لنفس الأصل وبدون أي اتصال أو نشر للمعلومات السرية بينهما في هذا الشأن.

٦. الإفصاح عن مصادر تضارب المصالح المحتملة في خطاب التعاقد والتقارير والخطوات التي اتخذها المقيم للتخفيف منها.

٧. المراجعة الداخلية الساخنة والباردة للتقييمات: تعتبر المراجعات جزء مهم من برنامج مراقبة جودة المنشأة، ففي المراجعة الساخنة، يراجع التقرير وأوراق العمل مقيم خبير في المنشأة ليتأكد من امتثالها للمعايير والإجراءات المهنية للمنشأة قبل توقيع التقرير وتسليمه، ومن الناحية الأخرى تكون المراجعة الباردة بعد اكتمال مهمة التقييم وتتضمن اختيار عينة عشوائية من التقييمات والمراجعات ليراجعها الشركاء أو كبار المقيمين في المنشأة والذين لم يشاركون في إعدادها. ستناقش النتائج مع المقيمين المعنيين وتستخدم لتطوير طرق علاجية آخرى. والتي قد ينتج عنها مراجعات إضافية أو استبعاد المقيمين غير المؤهلين.

٨. تقلل عملية دوران أو تغيير المقيمين لمهام التقييم المتكررة احتمالية تكرار العملاء والأصول للحفاظ على موضوعية المقيم ونظرة العامة له.

٩. سياسات الخصوصية والسرية واتفاقيات عدم الافصاح.

١٠. تركيز سياسات التوظيف على بعض الشهادات المهنية.

١١. استخدام نموذج موحد لشروط تعاقد ثابتة يندر تغييرها.

١٢. استخدام رسائل التفويض وخطابات الاعتماد على تقرير التقييم.

١٣. ضوابط قبول الهدايات أو الضيافة من أصحاب مهام التقييم القائمة.

١٤. نظام التعامل مع الشكاوى (مفصل لاحقاً في الدليل).

١٥. واجب الإبلاغ عن الانتهاكات.

١٦. الإشراف

١٧. التدريب

١٨. استخدام نماذج وبرامج معتمدة

١٩. استخدام نماذج تقارير وقوائم مرجعية

٢٠. التخصص حسب الفرع والموقع ونوع العميل

٢١. التأمين المهني

٢٢. حدود المسؤولية

القائمة المذكورة أعلاه ليست شاملة أو مرتبة، وبصرف النظر عن الضوابط مثل تأمين الأخطاء المهنية، قد لا تكون جميع الضوابط موجودة في الشركة. كما ذكر سابقاً، يختلف تطبيق بعض الضوابط حسب ظروف الحالة وأهمية خطرها.

يمكن تقدير أهمية الخطر من خلال تقييم احتماليه حدوثه وأثره الناتج، وتستخدم أدوات إدارية عدة في تقدير الاخطار والتخفيف منها، ويوضح الملحق ٣-أ أمثلة على مثل هذه الأدوات.

من المهم أن نلاحظ أن القوانين واللوائح السعودية التي تحكم المقيم أكثر صرامة نسبيًا فيما يتعلق بالإجراءات التي يجب على المقيم اتخاذها للتعامل مع بعض التهديدات، لا سيما تهديد المصلحة الذاتية، حيث تنص الفقرة السادسة عشر من المادة الرابعة من اللائحة التنفيذية لنظام المقيمين المعتمدين بأنه لا يجوز للمقيم المعتمد قبول أي عمل لتقييم العقارات في جميع الحالات المبينة في الميثاق، وعلى الأخص في الحالات التالية:

١. تقييم أي عقار إذا كان مالكاً له أو شريكاً في ملكيته أو راغباً في ذلك أو كانت له مصلحة به -مباشرة أم غير مباشرة-كأن يكون وسيطاً أو مستثمراً أو ممولاً لتملكه أو استئجاره.
٢. العقارات المملوكة لمنشآت يكون قريباً -إلى الدرجة الثالثة- لأحد الشركاء فيها أو أحد أعضاء مجلس إدارتها.
٣. العقارات المملوكة لمنشآت يقدم لها خدمات تتعارض مع تقييمه لأحد أصولها سواءً بشكل مباشر أو غير مباشر، مثل أن يباشر تقييم أصل لإدراجه في قائمتها المالية التي يقوم بمراجعتها.
٤. العقارات المملوكة لمنشآت يمتلك فيها أسهما، ويجب عليه -إذا قبل التقييم- التصرف في هذه الأسهم قبل البدء في مهمته.
٥. العقارات المملوكة لمنشآت يكون شريكا لأحد كبار موظفيها أو أحد الشركاء فيها أو أعضاء مجلس إدارتها أو شريكا للشركة نفسها.
٦. العقارات المملوكة لمنشآت يكون ناظرا لوقف أحد أصولها.

بالنسبة لجميع الأصول الأخرى الأقل قربًا من العميل أو موضوع التقييم، يجب على المُقيّم أن يقيّم مخاطرها على موضوعيته أو إدراكه للتحيز المحتمل من مستخدمي تقريره في ضوء أحكام الميثاق. وإذا رأى المقيم أن موضوعيته لن تتأثر أو لن يكون هناك أي تحيز للمستخدمين، يجب على المقيم الكشف عن هذه المصالح في كل من خطاب التكليف والتقرير، وإلا يجب عليه رفض المهمة، وعليه فرض الميثاق في المادة ٢-٤ ما يلي:

يجب أن يتخذ المقيّم عند تقييم أصل ما، جميع الاحتياطات اللازمة لضمان عدم وجود مصلحة مباشرة أو غير مباشرة له أو لشركته أو أقاربه أو أصدقائه أو شركائه في هذا الأصل. وتشمل المصلحة غير المباشرة كل ما يؤثر عليه تقييم الأصل محل التقييم، وعند وجود مثل هذا التعارض عليه بالإفصاح عنه.

بالنسبة لتهديدات تضارب مصالح العملاء في حالة أن المقيم يعمل نيابةً عن عملاء مختلفين في نفس المسألة أو الأصل أو المعاملة، يجب على المقيم، عند التعامل مع هذه المصالح أو ما يشابهها، الحصول على موافقات كتابية من العملاء قبل قبول المهمة. في حين القيام بذلك، يجب على المقيم الحرص على عدم خرق أي معلومات سرية للعملاء. وقد يعني العمل من أجل عملاء مختلفين في نفس المسألة أن على المنشأة استخدام فرق مختلفة وحواجز معلومات بينهما. كما يجب على مسؤول الامتثال، وهو شخص خبير في المنشأة وليس عضواً في أي من الفريقين، الإشراف على مثل هذه المهام. وينص الميثاق في المادة الثانية، الفقرة الثانية والثالثة على ما يلي:

يحظر على المقيّم أن يتصرف عن طرفين أو أكثر في المسألة نفسها إلا بموافقة خطية من الطرفين. ويجب أن يتخذ المقيّم جميع الاحتياطات اللازمة لضمان عدم نشوء تعارض للمهام بين مصالح عملائه بعضهم البعض.

المادة الرابعة، الفقرة (د) ١ و٢:

يلتزم المقيّم بالتعامل مع شؤون العميل بتحفظ وسرية في جميع الأوقات، فلا يفصح عن أي بيانات حقيقية حساسة تم الحصول عليها من العميل، أو نتائج مهمة تم التوصل إليها لصالحه لأي شخص أو طرف آخر.

يحظر على المقيّم استخدام المعلومات السرية المكتسبة نتيجة العلاقات المهنية، لغرض شخصي أو لصالح طرف ثالث.

تعتبر الاستقلالية أساس مهنية المقيم، ومن الفقرات المنصوص عليها في الميثاق تحت مادة الاستقلالية أن يحظر أن تَعتَمِد رسوم أو أتعاب التقييم على نتائج التقييم، كأن تقدر بنسبة مئوية من قيمة الأصل، أو أن تشترط بتنفيذ الصفقة مثلاً. يجب أن يعمل المقيّم على تنوع عملائه وألا يعتمد كلية على عدد محدود من العملاء مما يهدد استقلاليته. ولكن لا يذكر الميثاق ما هي حد رسوم التقييم المقبولة من العميل صراحة. وتنصح الهيئة بأن تفصح جميع تقارير التقييم التي يمكن الاعتماد عليها من قبل الآخرين إلى جانب العميل عما يلي:

١. إذا تجاوزت نسبة دخل المنشأة من العميل ٥٪ من إجمالي دخل الشركة خلال آخر ١٢ شهرًا، فيجب الإفصاح عن ذلك في العرض وخطاب التعاقد مما يمنح المستخدم فرصة الاعتراض على تعيين المقيم إذا رأى العميل أن هناك تحيز محتمل.

٢. أي رسوم إحالة دفعها المقيم نقدًا أو عينًا فيما يتعلق بالمهمة.

ينبغي الاحتفاظ بالمراجعة الداخلية لأعمال المقيّم لكي توضح تضارب المصالح والتأكد من الاستقلالية والإفصاحات في أوراق عمل التقييم للامتثال والرصد. إن وجود نظام تحقق قوي يبرز تضارب المصالح للمهام ويوثق نتائج الفحوصات ويحتفظ بها سيساعد في إثبات أن المقيم تصرف على أساس صحيح.

الاعتماد على الأطراف الخارجية

قد يضطر المقيم إلى استخدام الخبرة الفنية لمتخصص في جانب معين من مهمة التقييم أو استخدام خدمات مقيم آخر، وكذلك الاعتماد على المعلومات العامة أو البيانات المقدمة من قبل أطراف ثالثة مثل بائعي البيانات.

يجب أن يتفق المقيم مع العميل منذ البداية على الاستفادة من خدمات المتعاقدين، ويوقع المقيم عادة على تقرير التقييم ويتحمل المسؤولية الكاملة عن الخدمات التي يقدمها المتعاقد. ومن المهم أن يختار المقيم المتعاقد بعناية ويتأكد من أنه مؤهل للمهمة وأن سمعته جيدة، ويضمن أن يكون المتعاقد ملتزمًا بشروط مماثلة لتلك التي يلتزم بها المقيم مع العميل، وأن يراجع عمل المتعاقد لضمان أنه اكتمل بكفاءة وأنه امتثل لمعايير التقييم الدولية وأي معايير أخرى مطلوبة. ومن الحلول البديلة للتخفيف من مخاطر التعاقد الخارجي لا سيما عندما يكون دور الخبير خارج نطاق خبرة المقيّم، هو نقل بعض المخاطر من خلال تعاقد العميل مع الخبير مباشرة وأن يوقعان المقيم والخبير معاً على تقرير التقييم، أو دمج استنتاجات الخبير في تقرير المقيم بالإشارة إلى المراجع والتنازلات المناسبة التي تحد من مسؤولية المقيّم بخصوص هذه النتائج. كما ينبغي أن يستشير المقيم خبيرًا قانونيًا لمساعدته في اتخاذ القرار الصحيح بشأن الخيارات المذكورة حسب ظروف كل مهمة.

يجب أن يتفق المقيم مع العميل على إمكانية التحقق من بيانات الأطراف الخارجية ومدى الاعتماد عليها. وأن يتأكد المقيم من أن البيانات المقدمة دقيقة وصحيحة. وفي هذه الحالة، يجب على المقيم أن الامتثال بالمعيار ١٠٢ من معايير التقييم الدولية (الفقرة ٢٠,٥) عند تقييم مصداقية وموثوقية المعلومات المقدمة من قبل الآخرين، وخاصة الغرض من التقييم،، وأهمية المعلومات بالنسبة لنتيجة التقييم، الخبرة العملية للمصدر فيما يتعلق بموضوع التقييم، واستقلالية المصدر عن الأصل موضوع التقييم والمستفيد. كما يجب ذكر مصدر المعلومات الخارجية المستخدمة في التقييم ومدى التحقق منها في التقرير. على الرغم من أن المقيم مسؤول في النهاية عن قرار الاعتماد على هذه البيانات فإنه ليس الغريب أن يُخلي المقيم المسؤولية الناشئة عن استخدام مثل هذه البيانات في كل من خطاب التعاقد وتقرير التقييم.

ويرد في الملحق (أ)-٤ رسم بياني يوضح المسائل الرئيسة والقرارات التي من الممكن أن يعتبرها المقيم أو المنشأة عند قبول عميل التقييم.

١,٣ نطاق العمل

يتطلب معيار ١٠١ من معايير التقييم الدولية أن يحدد المقيم نطاق العمل المناسب للغرض المقصود وأن يوضحه للعميل.وإرساله إليه قبل اكتمال المهمة. وفي أفضل الأوضاع يجب أن يتحدد نطاق العمل وإرساله للعميل قبل التعاقد معه، باستثناء الحالات التي يصبح فيها النطاق أكثر وضوحًا أو يجب تعديله أثناء المهمة بعد استقصاءات وبحث المقيم.

ويؤكد الميثاق على المتطلبات السابقة، كما ينص على وجوب الاتفاق على نطاق العمل مقدمًا وكتابيًا بين المقيم والعميل.

المادة الرابعة، الفقرة (أ-٤):

يجب على المقيّم قبل قبول أي مهمة أو الدخول في اتفاق لتنفيذها أن يستلم تعليمات أو تكليفات محددة من العميل، وأن يتم توثيقها خطياً بتفصيل يتفق ومعايير التقييم الدولية وذلك قبل بدء العمل؛ ولتفادي أي تفسير خاطئ للمعاني أو لنطاق العمل.

نطاق العمل في مهمة التقييم له أهمية أساسية لأنه له تأثير مباشر على مصداقية النتيجة ورأي القيمة، ويمكن الحكم على نطاق العمل من مدى مناسبته لغرض التقييم. وبغض النظر عن مدى امتثال التقييم لمعايير التقييم الدولية الأخرى، فإن نطاق العمل غير الكافي أو غير الصحيح والذي يؤثر على مصداقية التقييم سيجعله غير متوافق مع المعايير.

معيار التقييم الدولي رقم ١٠٢ فقرة ٢٠,٧: إذا اتضح في سياق مهمة التقييم أنّ الأبحاث والاستقصاءات التي يتضمنها نطاق العمل لن ينتج عنها تقييمٌ ذو مصداقية، أو أنّ المعلومات التي تقدمها الأطراف الخارجية ليست متاحةً أو غير كافية عندئذ يكون التقييم ليس وفقًا لمعايير التقييم الدّوليّة.

في الحالات التي يكون فيها نطاق العمل محدودًا جدًا، أو يفتقر المقيم إلى المعلومات اللازمة لتقديم تقييم موثوق، يجب على المقيم بعد التشاور مع العميل أن يقوم بأي مما يلي:

١. تعديل أو توسيع نطاق العمل ليشمل المعلومات المفقودة.
٢. إكمال التقييم على أساس افتراض خاص إذا كان متوافق مع معايير الأصول.
٣. الانسحاب من المهمة.

يجب على المُقيّم إبلاغ العميل بنطاق العمل قبل الانتهاء من المهمة وفق معيار ١٠١، وأن يشمل ما يلي:

أ. هوية المقيم
ب. هوية العميل
ج. المستخدمين الأخرين
د. الأصل محل التقييم
ه. عملة التقييم
و. الغرض من التقييم
ز. أساس القيمة
ح. تاريخ التقييم

ط. نطاق بحث المقيم (تحديد أيّ حدود أو قيود على أعمال المعاينة)

ي. طبيعة ومصدر المعلومات التي يعتمد عليها المقيم

ك. الافتراضات المهمة أو الافتراضات الخاصة

ل. نوع التقرير الذي يتم إعداده

م. القيود على استخدام ونشر وتوزيع التقرير

ن. التأكيد على أن التقييم سيُعد وفقًا لمعايير التقييم الدّوليّة وأن المقيم سيقدر مدى ملاءمة كافة المدخلات المهمة

لكن عند النظر في متطلبات الميثاق ومعايير التقييم الدولية، من الأفضل اعتبار البنود المذكورة أعلاه وتقسيمها تحت تعريف المشكلة وصياغة النطاق. وبعبارة أخرى، فإن بعض العناصر في القائمة مثل أطراف التقييم والغرض والأصل هي في الأساس «معطيات» يقدمها العميل في البداية. وتشكل هذه المعطيات أساس «المشكلة» التي تحتاج إليها بقية البنود الواردة في القائمة، لا سيما من الفقرة (ط) إلى (ن)، وبالتالي يمكن إعدادها كجزء من التقييم (أي نطاق المُقيّم). ويتضح التقسيم أعلاه في الميثاق، المادة الرابعة، الفقرة (أ-٤):

> يجب على المقيّم قبل قبول أي مهمة أو الدخول في اتفاق لتنفيذها أن يتفهّم أبعاد المهمة المطلوب أداؤها، ويشمل ذلك تحديد أطراف المهمة، والأصل محل المهمة، والغرض منها، وأساس القيمة المطلوبة؛ حتى يتمكن من الاتفاق مع العميل على **نطاق العمل**.

يعتبر التقسيم المقترح لنطاق العمل إلى «تحديد المشكلة» و«صياغة النطاق» هو لمساعدة المقيّم في فهم معيار ١٠١ وتسهيل تركيز المُقيّم على الجوانب الفنية المختلفة في تطوير نطاق عمله. وتدور هذه الجوانب حول معاينة المقيم واستقصاءاته وتحليلاته. ويجب تأكيد جميع البنود المحددة في معيار ١٠١ كتابيًا بين المقيم والعميل والإفصاح عنها في كل من خطاب التكليف وتقرير التقييم. ومن خلال دمج الميثاق ومعيار ١٠١ معاً يمكن تصنيف وتقسيم القائمة على النحو التالي:

المشكلة

- العميل
- المستخدم المقصود
- الأصل
- الغرض
- أساس القيمة
- تاريخ التقييم والعملة
- الافتراضات المهمة

النطاق

- المقيم
- نطاق البحث والاستقصاء
- طبيعة المعلومات ومصدرها
- نوع التقرير والقيود على الاستخدام

الشكل (٤): تقسيم نطاق العمل

فيما يلي وصف موجز لكل عنصر من معيار ١٠١ والذي يجب أن يفهمه المقيم في تعريفه لمشكلة مهمة التقييم:

١. العميل: الشخص أو الجهة التي توظف المقيم الداخلي أو تتعاقد مع المقيم الخارجي.
٢. المستخدم المقصود: الشخص أو الجهة التي تستخدم تقرير التقييم المعد، وقد يقترح العميل من يستخدم التقرير ولكن القرار النهائي في يد المقيم ليحدد من يعتمد على تقريره.
٣. الأصل: العنصر موضوع التقييم.
٤. الغرض: سبب إجراء التقييم، مثلاً لإعداد التقارير المالية أو دعم الصفقات وغيرها.
٥. أساس القيمة: النوع والتعريف والافتراضات الأساسية للقيمة.
٦. تاريخ التقييم: التاريخ الذي يسري فيه رأي القيمة، أي تاريخ نفاذها.
٧. عملة التقييم: العملة النقدية للتقييم.
٨. الافتراضات الهامة: جميع الافتراضات والافتراضات الخاصة في مهمة التقييم والإبلاغ عنه.

يحدد الفصل الأول إطاراً يجمع كافة المعلومات الأولية من العميل والتي تتيح للمقيم فهم احتياجات العميل ومشكلة التقييم.

ويمكن للمقيّم تعديل العناصر ضمن «النطاق» في الشكل (٤) أعلاه لتلبية احتياجات العميل. وذلك لأنه لا يوجد نطاق عمل واحد يناسب جميع مهام التقييم وأن للمقيم المرونة في اختيار النطاق الصحيح حسب ما يراه بموضوعية، وأن يتواصل مع العميل ويتفق معه عليه. ويعتبر النطاق المناسب لأي مهمة هو النطاق الملائم للغرض والذي ينتج عنه رأي ذو مصداقية في القيمة.

الإطار العام لمعايير التقييم الدّوليّة - فقرة ٤٠ (الموضوعية)

تتطلب عملية التقييم من المُقيّم أن يُصدر أحكامًا محايدةً غير متحيّزة ومعتمدةً على مصداقية المدخلات والافتراضات. وتحقيقاً لذلك يجب أن تصدر هذه الأحكام في بيئة تعزز الشفافية وتحدُّ من تأثير أيّ عوامل غير موضوعية على تلك العملية. ويجب على الأحكام المهنية المستخدمة في التقييم أن تُطبق بشكل موضوعيّ لتجنب أيّ تحليلات أو آراء أو استنتاجات متحيّزة.

وتتناول الفقرة (A٢,٨) من ميثاق المبادئ الأخلاقية للمقيمين المهنيين الصادر عن معايير التقييم الدولية ما يلي عن الموضوعية:

عند النظر فيما إذا كانت الحالة تمثل تهديدًا للموضوعية، يجب على المُقيّم المهني أن يدرك أن **احتمالية وجود التحيز** من قبل الآخرين يخلق تهديدًا لمصداقية التقييم.

ويمكن أن يكون وصف النطاق المناسب كما يلي:

١. المحدد بشكل موضوعي وخالي من التحيز المحتمل من الزملاء ومستخدمي التقييم.
٢. المتوقع من المستخدم المقصود والمستفيد من مثل هذه التقييمات بانتظام.
٣. المرجح أن يختاره المقيمون الآخرون، أي خبراء تقييم آخرين لديهم خبرة وكفاءة في هذا النوع من المهام.

توضح فقرة تحديد المقيم في نطاق العمل على أن المقيم المختار مؤهل بشكل مناسب لتنفيذ مهمة التقييم بموضوعية وأن يفصح عن طبيعة ومصدر أي مساعدة خارجية مهمة. وتم التأكيد على هذا الشرط في الميثاق:

المادة الثالثة، الفقرة ٣:

يجب أن يكون المقيّم على يقين من أن لديه المعرفة والمهارات الفنية والخبرة اللازمة لأداء خدمة التقييم بكفاءة ومهنية عالية ومستوى لائق. يجب أن يكون المقيّم على يقين من أن لديه المعرفة والمهارات الفنية والخبرة اللازمة لأداء خدمة التقييم بكفاءة ومهنية عالية ومستوى لائق.

المادة الثالثة، الفقرة ٨:

يجب على المقيّم أن يعرف حدود قدراته، فإذا لم يكن لديه المعرفة المهنية والخبرة الكافية للاضطلاع بخدمة تقييم، وليس لديه القدرة على اكتسابها قبل إتمام المهمة، فيجب عليه أن يستعين بشخص لديه خبرة في ذلك النوع من المهام أو أن يعتذر عن أداء المهمة.

بما أن أعمال التقييم تستلزم البحث والتحليل لتقدير القيمة، فإن اختيار النطاق يتضمن ما يلي[١] :

١. مدى تعريف الأصل
٢. مدى فحص الأصل
٣. نوع ومدى بحث واستقصاء البيانات
٤. نوع ومدى التحليل الذي تم إجراؤه للتوصل إلى الآراء أو الاستنتاجات.

استناداً إلى المعايير أعلاه، يمكن أن تكون خيارات النطاق كما يلي :

الإجراء	اقتصادي	قانوني (مثل تقسيم المناطق)	مادي
أقل شمولية	من المالك	بدون بحث	بدون معاينة الموقع
	قراءة عقد الإيجار	الاطلاع على خرائط تقسيم المناطق	زيارة عابرة
	• قراءة عقود الايجار • التواصل مع الشركة المديرة للعقار	التواصل مع إدارة التخطيط العمراني	زيارة عابرة، استعراض الموقع وأخذ القياسات من الخارج
أكثر شمولية	• قراءة عقود الايجار • التواصل مع الشركة المديرة للعقار • التواصل مع المستأجرين	• التواصل مع إدارة التخطيط العمراني • الاطلاع على تنظيم التخطيط وتقسيم المناطق	معاينة الموقع داخلياً وقياسه

١ مقتبس من "مؤسسة التقييم "، المعايير الموحدة لممارسة مهنة التقييم، ٢٠١٦-٢٠١٧ (واشنطن دي سي)، ١٤.

	طريقة الدخل	طريقة المقارنة	طريقة التكلفة
أقل شمولية	• مقارنة بيانات التأجير والنفقات والإشغار من الملفات • معدلات الرسملة من المصادر المتاحة	• بيانات مقارنة من الملفات • لا تعديلات على المقارنات في التحليل	• اشتقاق قيمة الأرض • معلومات مقارنة من مصادر متوفرة
↓	• بيانات مقارنة شاملة لمعدلات رسملة من مصادر متاحة ويؤكدها طرف أو أكثر من أطراف المعاملة	• بيانات مقارنة متاحة، يؤكدها أحد أطراف المعاملة • يدعم التعديلات	بيانات مقارنة مضمونة من دليل التكلفة
أكثر شمولية	• البحث الدقيق لكل مصادر البيانات المتوفرة • التأكد من أحد أطراف المعاملة أو كلاهما • مسح للشواغر المحلية	• البحث الدقيق لكل مصادر البيانات المتوفرة • التأكد من أحد أطراف المعاملة أو كلاهما • التعديلات عن طريق تحليل المبيعات المقارنة	• تقييم الأراضي عن طريق مقارنة المبيعات مع التحقق من بيانات المبيعات. • مقارنة بيانات التكاليف التي تم الحصول عليها من المقاولين المحليين

الجدول (١): خيارات نطاق العمل

بعد تحديد النطاق الآن، يمكن إكمال قائمة خطة المهمة المرفقة في الملحق (أ) -٥.

١,٤ رسوم التقييم

لـدى المُقيِّـم العديـد مـن الخيـارات لحسـاب رسـومه شريطـة ألا تكـون مرتبطـة بشـكل مبـاشر بـرأي القيمـة أو نتيجـة التقييـم. وينـص الميثـاق في المـادة الثانيـة الفقـرة ١١ مـا يـلي:

يحظـر أن تَعتَمِـد رسـوم أو أتعـاب التقييـم عـلى نتائـج التقييـم، كأن تقـدر بنسـبة مئويـة مـن قيمـة الأصـل، أو أن تشـترط بتنفيـذ الصفقـة مثـلاً.

يعتـبر حـد الرسـوم التـي مـن الممكـن أن يتقاضاهـا المقيـم أمـر بينـه وبـين العميـل. فقبـل تحديـد الرسـوم، يجـب عـلى المقيـم أن يأخـذ وقتًـا في البدايـة لجمـع أكـبر قـدر ممكـن مـن المعلومـات حـول احتياجـات العميـل، والأصـل، ونطـاق العمـل المطلـوب، ونـوع التقريـر وكيفيـة اسـتخدامه ومـا إلى ذلـك. وتشـمل الاعتبـارات الأوليـة في حسـاب رسـوم التقييـم، للمقيـم الموجـود في نفـس منطقـة العقـار، مـا يـلي:

١. الأجر بالساعة × عدد الساعات لإكمال المهمة
٢. الوقت المقدر للمهمة بناء على المشاريع السابقة
٣. الخبرة والمعرفة في نوع الأصل
٤. المخاطر أو المسؤوليات بما في ذلك الاعتماد على أطراف ثالثة
٥. الرسوم التي يتقاضاها الزملاء أو المنافسون
٦. الجودة المتوقعة من العميل
٧. المستوى الحالي أو الجدول الزمني للمشاريع في الشركة
٨. توظيف المهنيين الآخرين مثل فاحصي المباني، والمساحين، وما إلى ذلك إذا كانت مدرجة في نطاق العمل.
٩. تعيين مقيمين آخرين مختصين في عقار خاص أو منطقة محددة أو طريقة تقييم معينة.
١٠. قدرة الوصول إلى البيانات ذات الصلة

عـلى غـرار المهـن الأخـرى، مثـل المهـن المحاسـبية والقانونيـة، يعمـل المقيمـون ضمـن نطـاق عـام مـن أسـعار السـاعات. فكلـما كان المقيـم أكـثر خـبرة، كلـما ارتفـع سـعره لـكل سـاعة. ويمكـن أن يحسـب المقيـم رسـومه بالعكـس فيبـدأ بدخلـه السـنوي المتوقـع أو المرغـوب فيـه بعـد احتسـاب تكاليـف الأعـمال والموظفـين ومـع أخـذ متوسـط عـدد المهـام والوقـت الـذي يقضيـه في مثـل هـذه المهـام بعـين الاعتبـار.

وفي المهـام الأكـثر خطـورة، حيـث تكـون المسـؤولية المهنيـة عاليـة نسـبياً، يميـل المقيـم إلى إضافـة عـلاوة عـلى رسـومه المعتـادة للمسـؤولية والمخاطـر الإضافيـة والجهـد المبـذول. وقـد تتضمـن هـذه المهـام أصـولًا كـبيرة ومعقـدة أو متخصصـة، أو متعلقـة بقضايـا أو نزاعـات أو عقـارات ذات مشـاكل بيئيـة أو هيكليـة. كـما يمكـن طلـب رسـوم إضافيـة مـن العمـلاء الذيـن لديهـم الكثـير مـن المتطلبـات أو يحتاجـون إلى «اهتـمام عـالي». ويشـمل هـذا النـوع مـن العمـلاء مـن يطالـب بتسـليم المهمـة في وقـت قصـير جـداً أو مـن يطلـب توسـيع نطـاق العمـل أكـثر مـن مـرة.

وعادة ما تكون الرسوم المقدمة مبنية على علاقة المقيم بالعميل وإمكانية العمل معه في المستقبل، ومستوى الرسوم التي يتقاضاها الزملاء، ومستواها في السوق. يجب ألا ينسى المقيم تقدير وإضافات الرسوم الخاصة به من أي مصروفات نثرية مرتبطة بالتقييم بما في ذلك السفر والإقامة والترجمة والبدل اليومي إلخ.
ولا توجد طريقة قياسية واحدة لتقديم الرسوم في الاقتراح أو خطاب التعاقد. وما لم يطلب العميل خلاف ذلك، كما هو الحال مع عامة العملاء، فإنه من المقبول أن يصف المقيم أساس حسابه للرسوم مع إظهار تقدير إجمالي لها مع أو بدون مصروفات نثرية. فمن الحكمة أن يقدم المقيم تفصيلاً لأتعابه للسماح بإجراء مقارنة مع عروض الأسعار الأخرى، وللحصول على أساس لرسوم عمله قبل إلغاء أو توسيع النطاق.

١,٥ العرض

بعد فهم المقيم لمتطلبات العميل، وإدراك مشكلته وكيفية حلها، والتأكد من أنه مناسب لمهمة التقييم، تأتي الخطوة التالية والتي تتمثل في إرسال عرض مقترح إلى العميل. ويوثق العرض فهم المقيّم لمتطلبات العميل ونطاق عمله المقترح، والجدول الزمني، والرسوم والمعلومات اللازمة للوفاء بهذه المتطلبات.

ولكي يكون العرض المقدم وسيلة بيع مقنعة، يفضل أن يحتوي على بعض المعلومات عن شركة التقييم وقدرتها وخبرتها في تقييم عقارات مماثلة وتفاصيل الفريق المختار لمهمة التقييم. ويكون عرض التقييم مختلفًا بحسب المنشأة التي تصدره، وبالتالي تجد بعض شركات التقييم لديها قسم تسويق أو تدرب بعض الموظفين وتبذل الجهد والوقت لإعداد عروض ومقترحات لتمييز بين الشركات المنافسة، ولكن يجب على شركات التقييم مراعاة الأحكام التالية في الميثاق عند التسويق لنفسها.

حيث تنص المادة الأولى، الفقرة ٦:

يحظر على المقيّم عند الدعاية لنفسه أو التسويق لجهة عمله للفوز بتكليف بأداء أعمال، أن: أ) يدعي لنفسه مؤهلات علمية أو مهنية أو سابقة خبرة لا يتمتع بها أو أن يتغاضى عن تصحيح معلومة حولها. ب) يستخدم معلومات غير صحيحة أو إعلانات مضللة أو عروضا مبالغًا فيها عن الخدمات التي يقدمها. ج) يقدم ادعاءات كاذبة أو مقارنات واهية أو إشارات مسيئة لأعمال المقيّمين الآخرين.

بالرغم من أنه لا توجد معايير مخصصة للعروض، ينبغي أن يقدم العرض، على أقل تقدير، نفس الشروط التي سيعمل بها المقيم عند تعاقده مع العميل بطريقة واضحة وصريحة. ولا يعتبر العرض وعدًا أو التزامًا، ولكن إذا قبله العميل، فإنه من المتوقع أن يتابعه المقيم ويتفاوض معه لتوقيع عقد ملزم.

لذلك يعتبر من الممارسات الجيدة أن تسمح للعميل بمعرفة الشروط الخاصة بك في هذه المرحلة بدلاً من ترك أي شيء غير واضح حتى مرحلة التعاقد أو التكليف. ويؤدي تضمين الشروط في الاقتراح إلى تسهيل إجراء المقارنة بين مقترحات المقيم وعروض المنافسين كما يختصر وقت التفاوض على الشروط قبل اعتماد المقيم. وذلك لأن عدم الموافقة على بعض الشروط في مسودة خطاب التكليف بعد رفض جميع مقدمي العروض الآخرين يمكن أن يكون محبطًا جدًا للعميل.

كما أن متطلبات العميل قد تحدد هيكل ومحتوى العرض المقترح، فيجب على العميل أن يطلب عرضًا شاملاً، وأن يشارك مع المقيم المعلومات الكافية لتقديم مثل هذا العرض. وليس غريبًا أن يقتصد بعض المقيّمين في شروطهم حتى مرحلة التعاقد لمواجهة أي مفاجآت من العميل.

وتستطيع بعض الشركات دمج العرض مع مسودة العقد من أجل توفير الوقت إذا تضمن العرض شروطها. وفي مثل هذه الحالات يحتوي المقترح على قسم يمكنه التوقيع عليه وتأريخه إذا وافق العميل على الالتزام بالشروط وتحويل أول قسط من الرسوم.

وهناك الكثير من النصائح والاستراتيجيات في إعداد المقترحات ولكنها خارج نطاق هذا الدليل.

ويقدم **الملحق** (أ)-٦ نموذج عرض مقترح يعتمد على أفضل الممارسات في إعداد عروض خدمات التقييم من ناحية المحتوى والترتيب المنطقي. وقد يطلب بعض العملاء، وخاصة الجهات الحكومية والمؤسسية، على تقديم العرض في إطار ثلاثة فقرات منفصلة، وهي:

١. خطاب التسليم
٢. العرض الفني
٣. العرض المالي

ويوضح القالب الملحق هذا التقسيم ومحتويات كل قسم، ويمكن الاطلاع عليه في الملحق (أ) -٦.

١,٦ خطاب التكليف

كما يشار إليه أيضًا باسم اتفاقية التعاقد أو اتفاقية الخدمات، فإن خطاب التكليف هو في الأساس العقد الذي يحدد ويؤكد الخدمة التي سيقدمها المقيم أثناء أدائه للمهمة، ومسؤوليات كل من المقيم والعميل والشروط التي تحكم استخدام تقرير التقييم.

على الرغم من أن معايير التقييم الدولية لا تتطلب أن يكون خطاب التعاقد كتابياً، فإن اللوائح المحلية والميثاق (المادة الرابعة، فقرة (أ-٤) تنص عليها قبل البدء في المهمة:

اللائحة التنفيذية من نظام المقيمين المعتمدين - المادة ٣٩:

يجب على أي شخص يقوم بتنفيذ مهام تتطلب إجراء عمليات تقييم أن يبرم عقدًا مع واحد أو أكثر من المقيمين المسجّلين لتقدير قيمة الأصول المراد تقييمها.

ويوضح خطاب التكليف شروط المهمة كما يقدم دليلاً يمكن التحقق منه على موافقة الطرفين على تلك الشروط، وبالتالي تخفيف النزاعات أو تيسير حلها. ويجب أن يتضمن خطاب التكليف الحد الأدنى من الشروط المنصوص عليها في نطاق العمل في المعيار ١٠١ إضافة إلى مدة المهمة والرسوم المفروضة. كما يجب أن يتضمن الاختصاص القضائي وأي آلية بديلة لتسوية المنازعات، وتكون المتطلبات كالآتي:

١. هوية المُقيّم
٢. هوية العميل
٣. المستخدمين الأخرين
٤. تحديد الأصول محل التقييم
٥. عملة التقييم
٦. الغرض من التقييم
٧. أساس القيمة
٨. تاريخ التقييم
٩. نطاق بحث المقيم (تحديد أيّ حدود أو قيود على أعمال المعاينة)
١٠. طبيعة ومصدر المعلومات التي يعتمد عليها المقيم
١١. الافتراضات المهمة أو الافتراضات الخاصة
١٢. نوع التقرير الذي يتم إعداده من المهم أيضًا الإشارة إلى التنسيق وعدد النسخ وطريقة التسليم.
١٣. القيود على الاستخدام أو التوزيع أو النشر، بما في ذلك السرية والمساعدة الخارجية.
١٤. التأكيد على أن التقييم سيُعد وفقًا لمعايير التقييم الدّوليّة والتأكد من مدى ملاءمة كافة المدخلات المهمة.
١٥. مدة المهمة بما في ذلك الجدول الزمني لأي تسليمات أو اجتماعات، وتلقي تعليقات العميل والرد عليها.
١٦. أحكام التعاقدات الخارجية
١٧. أساس رسوم المقيم
١٨. إجراءات الشكاوى المقدمة، إن وجدت
١٩. انتهاء الاتفاقية أو إلغاءها
٢٠. الاختصاص القضائي

ويرد وصف و نموذج لكل عنصر في الملحق (أ)-٧.

عـادةً مـا يعـد المقيـم خطـاب التعاقـد، ولكـن قوالـب عقـود العميـل مقبولـة طالمـا أنهـا تغطـي جميـع الـشروط المذكـورة أعـلاه ويتـم الاتفـاق عليهـا مـن كافـة الأطـراف.

يجب إرفاق خطاب التكليف مع تقرير التقييم.

ويتكون خطاب التكليف من الوثائق التالية:

١. الشروط الأساسية للتكليف
٢. رسالة إقرار
٣. خطاب تكميلي، في حالة طرأت تغييرات على شروط التعاقد أثناء المهمة

تحتـوي **الـشروط الأساسـية** عـلى بنـود العمـل العامـة الخاصـة بالمقيّـم والتـي عـادة مـا تكـون شـائعة في جميـع التكاليـف باسـتثناء الحـالات الخاصـة بالمهمـة الحاليـة. ولأن معظـم هـذه المسـتندات قوالـب معبـأة أو نمـاذج مرجعيـة، يجـب عـلى المقيّـم مراجعـة الـشروط والنظـر في مـدى ملاءمتهـا لـكل مهمـة. .

أمـا **خطـاب الإقـرار** فهـو مصمـم ليكـون بمثابـة خطـاب يقـر تعليـمات العميـل ويقـدم شروط التكليـف مـن خـلال الإشـارة المناسـبة إلى وثيقـة الـشروط الأساسـية المرفقـة.

ولكـن يفضـل بعـض المقيمـين تضمـين نطـاق العمـل، وهـو متغـير في المهـام المختلفـة، في خطـاب الإقـرار بـدلاً مـن عرضـه في وثيقـة الـشروط الأساسـية. وفي هـذه الطريقـة قـد يحتـاج المقيـم إلى تغيـير الـشروط الـواردة في خطـاب الإقـرار فقـط عندمـا يقـر تعليـمات جديـدة مـن العميـل نفسـه بموجـب عقـد طويـل الأجـل. وعـلى هـذا النحـو فـإن رسـالة الإقـرار تتضمـن أيضًـا:

١. أساس القيمة
٢. نطاق بحث المقيم
٣. تاريخ التقييم
٤. مدة المهمة
٥. رسوم المقيم

ويكـون لخطـاب الإقـرار الأولويـة عـلى الـشروط الأساسـية في هـذه الحالـة، ولكـن يجـب عـلى المقيـم أن يتأكـد مـن عـدم وجـود تناقـض بـين شروط أي مـن المسـتندين.

يجب على المقيم التأكـد من أن جميع الأحـكام المذكـورة في خطـاب التكليـف ومتفق عليها، وتشـمل الـشروط التـي تحـد مـن اسـتخدام التقريـر، وتكشـف عـن تضـارب المصالـح، والافتراضـات المهمـة. وذلـك لأن تضمينهـا في وقـت لاحـق في تقريـر التقييـم فقـط قـد لا يُلـزم العميـل قانونيًـا وقـد يعـرض المقيـم للمطالبـات مـن العميـل أو الجهـات الخارجيـة.

ومـن المهـم تضمـين فقـرة تتعلـق بمعلومـات الجهـات الخارجيـة ومـدى الاعتـماد عليهـا في التقريـر وذلـك لحـد تعـرض المقيـم للمطالبـات مـن الجهـات الخارجيـة. كـما يجـب أن لا تكـون الأطـراف الخارجيـة مخولـة باسـتلام التقريـر أو الاعتـماد عليـه مـا لم ينـص صراحـةً عـلى خـلاف ذلـك في كل مـن خطـاب التكليـف والتقريـر، أو بموافقـة خطيـة مـن المقيـم. وتقـوم بعـض الـشركات بإلحـاق عينـات مـن رسـائل « إخـلاء المسـؤولية» في خطـاب التكليـف، بحيـث لا يمكـن لطـرف خارجـي الحصـول عـلى نسـخة مـن التقريـر إلا بعـد موافقـة العميـل والمقيـم. ويخـلي الخطـاب أي مسـؤولية مـن جانـب المقيـم إلى الطـرف الثالـث ويضـع المسـؤولية عليـه في تعويـض المقيـم ضـد أي مطالبـات قـد تنشـأ عنـه وعـن مشـاركته التقريـر مـع آخريـن.

تكرار التعليمات

عادةً ما يكون لدى المقيم عميل يعود بشكل منتظم بتعليمات جديدة لتقييم نفس العقار أو عقارات أخرى. وفي الواقع، تتركز معظم أعمال الشركات في المهام المتكررة من عدد قليل من العملاء الذين لديهم مخزون كبير من العقارات التي تتطلب التقييم على مدار العام، مثل ممولي القروض، أو المطورين، أو أصحاب الصناديق العقارية. وقد يكون من المحبط لمثل هؤلاء العملاء أن يتفاوض معهم المقيم على شروط جديدة ووضع أو مراجعة عقود طويلة متعددة الصفحات لكل مهمة تقييم.

لذا من الممارسات المعتادة أن يضع المقيم اتفاقية خدمة أو تعليمات قياسية تحكم جميع التقييمات للعملاء المتكررين خلال فترة محددة، وتكون في الغالب لمدة سنة. وتحدد اتفاقية الخدمة جميع البنود والشروط المبينة سابقًا في خطاب التكليف وتحدد طبيعة وعدد أو تكرار التقييمات، أو قائمة خاصة بالعقارات التي تتطلب التقييم خلال الفترة نفسها. ويمكن أن تعتمد الرسوم في اتفاقية الخدمة على الساعات الإجمالية المتوقعة، والتي يتم تعديلها فيما بعد حسب الوقت المستغرق في التقييم، أو يمكن التعبير عنها كمبلغ مقطوع لكل عقار.

يمكن إضافة التعليمات آخرى لتقييم العقارات تحت اتفاقية الخدمة، شريطة أن تكون مشكلة التقييم (أي العميل والاستخدام المقصود والمستخدم والغرض من التقييم) هي نفسها كما تم تحديدها في الاتفاقية، عن طريق البريد الإلكتروني أو رسالة موجزة أو طلب مهمة من العميل يقدم تفاصيل عن العقارات محل التقييم وفق شروط العمل الواردة في الاتفاقية، ولكن لتجنب الشك ينبغي أن تذكر اتفاقية الخدمة صيغة التعليمات اللاحقة وأن يلتزم كلا الطرفين بالشروط والأحكام المنصوص عليها في الاتفاقية.

عادةً ما يكون لدى العملاء المتكررين مثل المقرضين كميات كبيرة من عمليات التقييم التي تتضمن نفس فئة الأصول على مدار العام وتتطلب مدة إنجاز أسرع نسبياً. لذلك عادةً ما يكون ملخص أو تقرير التقييم الموجز هي صيغة التقرير المفضلة بموجب ترتيبات الاتفاقية. وبغض النظر عن صيغة التقرير، يجب على المقيم التأكد من استيفائه لمتطلبات الإفصاح الخاصة بمعيار ١٠٣.

تؤمن اتفاقيات الخدمة للمقيم مبلغ محدد من الإيرادات على مدار السنة. فمن الأسباب الرئيسة وراء قيام بعض شركات التقييم بتركيز أعمالها على المهام المكررة واتفاقيات الخدمة هي الدخل المستقر، والجدول الزمني المتسق للعمل، وعلاقات طويلة المدى مع العملاء. ومن جهة العملاء، هذا يعني أن المقيم على معرفة وإلمام أكبر بطريقة عمل العميل، مما يحفظ وقته بدلا من أن يبحث في السوق عن خبراء استشاريين آخرين يبني معهم العلاقات من جديد ويطلب منهم خصومات مقابل المهام العادية.

ولكن دوام الحال من المحال، فالعلاقات القائمة مع العملاء والعقارات والموظفين واحتياجاتهم تتغير بمرور الوقت. لذلك من الضروري أن يفحص المقيم علاقته مع العميل من فترة لآخرى وأن يتحقق من تضارب المصالح بغض النظر عن طبيعة العلاقة الطويلة معه.

٢,١ جمع البيانات والتحليلات

٢,١,١ مقدمة

يمثل جمع البيانات والتحقق منها وتحليلها جزءًا لا يتجزأ من عملية البحث التي يقوم بها المقيم عند إجراء عملية التقييم. وتعتمد مصداقية التقييم إلى حد كبير على كمية وجودة البيانات الناتجة عن البحث، وكذلك مدى ملاءمة وجودة تحاليل البيانات المنفذة للوصول إلى استنتاج القيمة.

يجب على المقيم أن يحدد ما هي المعلومات أو الأدلة التي ستكون ضرورية لتقديم تقييم موثوق، ونوع ومدى التحقيقات اللازمة للحصول على هذه المعلومات ومصادرها وموثوقيتها ونوع التحقق المطلوب لها. ويعتمد نطاق بحث المقيم على حكمه المهني والذي يعتمد بدوره على أمور أخرى مثل: الغرض من التقييم، وأساس القيمة، ونوع الملكية وشروط التكليف.

غالباً ما يقوم المقيم بجمع وتحليل مجموعة واسعة ومتنوعة من البيانات لتطوير ودعم رأي القيمة نظراً للطبيعة المتنوعة لمؤثرات القيمة العقارية وسياقها الواسع الذي يؤثر على قرارات الاستثمار العقاري، وتتضمن هذه البيانات عادة بيانات كلية مثل البيانات السكانية والمؤشرات الاقتصادية وبيانات العرض والطلب لتحليل السوق، أو بيانات جزئية مثل خصائص العقارات، وتقسيم المناطق والاستخدامات البديلة لأفضل وأعلى استخدام؛ والمقارنات، والعائدات، ومسح التكاليف لتطبيق أساليب السوق والدخل والتكلفة في حساب القيمة.

يشير معيار ١٠٢، الامتثال للمعايير وأعمال البحث والاستقصاء، إلى أن يجب على المقيم تجميع الأدلة والشواهد الكافية عن طريق وسائل، مثل: الزيارة الميدانية، والمعاينة، وتوجيه الاستفسارات، وإجراء عمليات حسابية، وإجراء التحليلات. كما ينصح المقيم بتقييم مصداقية وموثوقية البيانات أو المعلومات المقدمة مع مراعاة الغرض من التقييم وأهميتها في نتيجة التقييم واستقلالية مصدر هذه المعلومات وخبرته. إلى جانب المعلومات المقدمة من العميل وأي بيانات داخلية ذات صلة، فإن الكثير من البيانات المطلوبة للتقييم تأتي من فحص المقيم للعقار، واستفسارات التخطيط ومن إجراء دراسة للسوق. ونتناول مصادر بيانات التقييم جنبًا إلى جنب مع طبيعتها أدناه.

٢,١,٢ ما قبل المعاينة

عادةً ما يحصل المقيم على بيانات العقار بشكل مباشر من خلال معاينة العقار محل التقييم والعقارات المقارنة. ويفضل دائماً معاينة العقار على استخدام البيانات الثانوية، لا سيما عندما لا يكون لدى المُقيّم أي خبرة سابقة أو حديثة مع العقار، حيث يمكن أن يتأكد المقيم عند المعاينة من طبيعة ونوعية وظروف كل من العقار والعقارات المقارنة.

عندما تكون الزيارة إلى العقار ضرورية وتم الاتفاق عليها مع العميل كجزء من نطاق عمل المقيّم، يجب على المقيّم أن يعد لعملية المعاينة بشكل مناسب ولا سيما في حالة إذا كانت الزيارة مسموحة لمرة واحدة فقط، فإن المعاينة والفحص الدقيق لا يثير إعجاب العملاء فحسب بل يضع الأساس اللازم لاختيار وتحليل المقارنات الصحيحة، واختيار أو تطبيق أسلوب أو طريقة التقييم المناسبة. وفقًا لإفصاح كافٍ عن النتائج التي توصل إليها في تقرير التقييم، تسلط المعاينة الدقيقة الضوء أيضًا على نقاط القوة والضعف في العقار، بما في ذلك التقادم الموجود فيه، مما يقلل من مسؤولية المقيّم تجاه العميل وغيره من المستخدمين المقصودين أو المحتملين لتقرير التقييم.

فعند الإعداد لعملية المعاينة من المتوقع أن يقوم المقيم بما يلي:

١. حصول جميع المعلومات الخاصة بالعقار التي يقدمها العميل ومراجعتها ووضعها في ملف يمكن الوصول إليه بسهوله، ويحتوي على سبيل المثال لا الحصر، تفاصيل الملكية أو نسخة من صك الملكية ومعلومات التأجير والكروكي التنظيمي والموقع وخطط البناء وعقود الإيجار وبيانات التشغيل وتوقعات الإدارة والميزانيات وجداول الصيانة وعقود الإدارة والتقييمات السابقة وغير ذلك. وهذا يسمح للمقيم بتحديد المشكلات التي تحتاج إلى متابعة خاصة أثناء عملية المعاينة بالإضافة إلى تسهيل عملية المقارنة، بين الجوانب المخطط لها والفعلية للعقار محل التقييم.

٢. الحصول على خرائط المنطقة (خرائط الشوارع، الخرائط الطوبوغرافية، إلخ) وخطة الموقع للتأكد من موقع العقار محل التقييم، وتخطيط الحي والوصول إليه، وأي ميزات أو معالم طبيعية أو من صنع الإنسان جديرة بالملاحظة في محيط العقار التي قد تسهم في تسويق العقار أو تؤثر عليه. لذا يجب أن يعرف المقيم كيفية قراءة الخرائط وأن يتدرب عليها.

٣. أن يكون ماهر في المعاينة، وله معرفة بمواد وتقنيات البناء السائدة في سوق العقار محل التقييم وكذلك قوانين البناء الحالية.

٤. التعرف على ذوق وتفضيلات السوق الحالية فيما يتعلق بالموقع والتصميم والتخطيط والمساحة ومدة الإقامة والخدمات وجودة نوع العقار.

٥. إجراء الاستفسارات وتوثيق نتائج ومصدر أنظمة تقسيم المناطق الحالية للعقارات محل التقييم والعقارات المحيطة بالإضافة إلى إمكانية تغيير استخدام العقار أو إعادة تقسيم المنطقة.

٦. إجراء الاستفسارات وتوثيق النتائج ومصدر المعلومات المتعلقة بتوفر المرافق الرئيسة وكفايتها (الصرف الصحي والمياه والكهرباء والهاتف) للعقار محل التقييم والعقارات المحيطة.

٧. يحدد المقيم المبيعات المقارنة المحتملة، والإيجارات أو القوائم حسب الحاجة ويخطط لزيارتها كلما أمكن ذلك بعد فحص العقار محل التقييم.

٨. جمع الأدوات والمعدات الضرورية والمطلوبة في عملية المعاينة. وتتضمن عادةً قائمة الفحص وقلم ودفتر ملاحظات، وجهاز لوحي، ومسجل صوت، ومسطرة وشريط قياس أو جهاز قياس المسافة بالليزر أو جهاز قياس بالموجات فوق الصوتية، وكاميرا، ومصباح يدوي، وآلة حاسبة وغيرها من الملحقات. ويتوقع من المقيم أن يذكر ما يراه فقط، ففي حالة وجود مساحة عليا أو سفلى، يقتصر الفحص على ما يمكن للمقيم أن يراه على مستوى رأسه وكتفه فقط.

٩. باستثناء المعاينة العابرة، يجب أن يتصل المقيم بمالك العقار لترتيب موعد ووقت مناسبين لمعاينة العقار. كما يجب أن يوضح المقيم للمالك مدى المعاينة والوقت الذي سيستغرقه في العقار. وإلى جانب ذكر الغرض من المعاينة إلى العميل أو المالك (ما لم تكن هناك حاجة إلى السرية مثل حالة البنك المقرض)، فمن المستحسن أيضًا توضيح أن الفحص لن يكون مسحًا أو فحصًا للبناء مثل الذي يجريه المهندسين الإنشائيين أو فاحصي المباني.

١٠. إذا كان العقار يحتوي على عدة وحدات متماثلة، مثل الشقق أو المجمعات السكنية، فيمكن للمقيّم أن يختار عينة تمثيلية معقولة من الوحدات لمعاينتها من كل نوع، شريطة أن يكون قد تم الاتفاق على ذلك مع العميل وذكر بشكل واضح في التقرير. ويفضل أن يختار المقيم الوحدات للمعاينة نفسه وأن يتحقق إلى أقصى حد ممكن من شاغلي الوحدات لتأكيد شروط الإيجار والتعرف على أية إصلاحات مطلوبة، بالإضافة إلى مقابلة مدير العقار.

قبل البدء في تفتيش العقار، يجب على المقيم التحقق من أنه في العقار المناسب أو أن الموقع الفعلي للعقار كما هو موضح في خطة المسح الرسمية. إذا كان الموقع عبارة عن مخطط فرعي، فيجب عليه التأكد من تطابق المخطط الفعلي مع ذلك الموضح في الخطة المعتمدة. وفيما يلي بعض الحالات كمثال:

- يرغب المقرض في الحجز على مبنى شقق معتمدًا على تقييم سابق لأغراض الضمان، والمقترض متعثر، وكلف مقيم مختلف لتقييم العقار لأغراض الرهن. أعطي المقيم نسخة من التقييم السابق، ويقع مكان المبنى في منطقة ناشئة في ضواحي المدينة حيث لا يوجد سوى عدد قليل من التطويرات المتفرقة، والطرق غير مكتملة إلى حد كبير، ولا يمكن تحديد العلامات وحدود الأراضي بسهولة. حاول المقيم مستعيناً بخطة المسح الخاصة بالمخطط، البحث عن العقار من خلال الأبعاد والإشارات الواردة في خطة المسح، وبصعوبة بالغة استطاع المقيم تحديد موقع العقار، وهو عبارة عن أرض فضاء بناء على الكروكي الذي قدمه البنك. واتضح أن التقييم السابق كان للمجمع السكني المجاور الذي تم الانتهاء منه في وقت التقييم والذي لم يكن لملكيته أي علاقة بالمقترض!

- أقام صندوق استثماري شراكة مع مطور عقاري لتطوير المرحلة الثانية من لأراضي الواجهة المائية الكبيرة في المنطقة. يتألف التطوير من عدة خطوط داخل البحر بالإضافة إلى العديد من الأراضي على اليابسة. تم تسعير قطع الأرض على طول الخطوط بشكل مختلف استنادًا إلى عوامل أخرى من بينها المسافة التي تفصلها عن البحر المفتوح. ولم يكن بيع هذه المرحلة الثانية ناجحا مثل المرحلة الأولى، وبعد بضع سنوات قرر الشركاء حل الشراكة وتقسيم الأراضي غير المباعة بينهما. وقد طلب الصندوق الاستثماري تقييمًا مستقلًا لهذا الغرض. عندما زار المقيم الموقع اكتشف اختلافات بين الخطة الرئيسية المعتمدة والخطة الموضحة في الكتالوجات التسويقية واتفاقات المبيعات، واختلاف الموقع الفعلي للعديد من قطع الأراضي المواجهة للبحر. وهذا يعني أن هناك حاجة إلى مراجعة سعرية كبيرة للأراضي المتأثرة بسبب هذه التناقضات.

٢,١,٣ المعاينة

لا توجد قواعد محددة لعملية معاينة العقار، فهي مهارة يتعلمها معظم المقيّمون أثناء الممارسة، ولكل مقيم تفضيلات مختلفة فيما يتعلق بمكان البدء وإنهاء المعاينة. ولكن من الممارسات الشائعة والمعترف بها أن المعاينة تتجه من المناطق الخارجية إلى الداخلية للعقار، بما في ذلك القياسات، وذلك لأنها تقدم للمقيم أفضل نظرة للعقار.

٢,١,٣,١ المعاينة والقياس

يقوم المقيم بمعاينة العقار لتحديد ما يلي:

خارج الموقع:

التحسينات خارج الموقع، مثل الشوارع والأرصفة وعرضها وإنارة الطريق والمواقف المتوفرة وغيرها.

معاينة الموقع:

١. التأكد من شكل العقار وحدوده مع الأراضي المجاورة ومقارنته بما ورد في صك وتخطيط الملكية.

٢. تدوين أي اختلافات وتعديات على الحدود المذكورة. بالرغم من أن قياس مساحة العقار ليس مطلوبًا، يجب على المقيم أن يتحقق من أي تناقضات واضحة بين أبعاد العقار الفعلي وتلك المذكورة في الكروكي التنظيمي.

٣. التأكد من علامات حدود العقار ونوعها ونقاط الدخول والبوابات وحالتها.

٤. تضاريس أرض العقار (مستوية، منحدره قليلاً أو بشكل حاد، متعرجة)، واتجاهها، ونوع التربة وحالتها.

٥. المرافق وأي مرافق بديلة أو تكميلية مثل خزانات الصرف الصحي، والآبار، وخزانات المياه، ومحطات الترشيح، والأنظمة الشمسية، ومعالجة مياه الصرف الصحي ومحطات إعادة التدوير، وأنواعها وقدرتها.

٦. التحسينات في الموقع بما في ذلك المدرجات، والمناظر الطبيعية، والنوافير، والأرصفة، وأنظمة الصرف الصحي والري، والممرات وغيرها.

٧. اتجاه الموقع وامكانية التقسيم الفرع للأرض (المساحة الزائدة)

٨. أعمال البناء الدائمة مثل بوابات الحراسة والمراب والديوانية وغرف الخدم أو مساكن السائقين والمسابح.

٩. ملاءمة مواقف السيارات والوصول إليها.

التحسينات:

١. ملاحظة الطراز المعماري للمبنى، بما في ذلك نوع المنزل، إن لزم الأمر، ومدى ملاءمته مع الحي وطابعه.

٢. عدد الأدوار أو الطوابق، بما في ذلك الطوابق السفلية والعليات.

٣. نوع مواد البناء المستخدمة في الهيكل الخارجي (الجدار الخارجي، السقف، الأساس، الأبواب والنوافذ) بما في ذلك تشطيبها وغطائها ونوعيتها وحالتها، إن لزم الأمر. ولكن في معظم الحالات لا تكون الأساسات مرئية إلا إذا كان المبنى يحتوي على أساس سفلي أو أن يكون قيد الإنشاء. وبالمثل، قد لا يتمكن المقيم من رؤية شكل السطح إلا إذا كان داخل العقار.

٤. في المعاينة الداخلية للعقار، يجب على المقيم أن يبدأ بالمدخل الرئيسي إلى داخل العقار معتبراً ما يلي:

أ. تخطيط الطابق.

ب. عدد ونوع وسعة المكان، مثل: للوحدة السكنية: غرف نوم مزدوجة، مفردة، رئيسة، غرف استقبال (صالة، غرفة معيشة وغرفة طعام)، مطبخ، حمامات، إلخ.

ج. نوع مواد البناء وجودة وحالة التشطيبات المستخدمة في كل غرفة أو مساحة (بما في ذلك الأرضيات والجدران).

د. ارتفاع السقف ونوعه وتشطيباته.

هـ. ضوء النهار: عدد ونوع وأحجام النوافذ.

و. نوع التركيبات وجودتها وحالتها، وتشمل الأبواب والإكسسوارات الخفيفة والخزانات والأدوات الصحية وأجهزة التسخين وما إلى ذلك.

ز. نظام التدفئة والتهوية وتكييف الهواء (HVAC)

ح. نظام أو نوع، عدد أو سعة النقل العمودي (سلالم، مصاعد، سلالم متحركة)

ط. نظام مكافحة الحرائق

٥. يجب على المقيم أن يبحث عما يلي أثناء معاينة العقار، كما يجب عليه ذكره بوضوح في التقرير:

أ. مشاكل في الموقع: حركة المرور، الضوضاء، تلوث الهواء، الخصوصية، الأمن، القرب من خطوط الجهد العالي، أبراج الإرسال وما إلى ذلك.

ب. الظروف السلبية للموقع مثل التعديات، وحقوق الارتفاق، والتلوث الظاهر، البرك والمستنقعات وغيرها.

ج. التقادم الوظيفي، مثل عدد غير كافٍ من الحمامات، أو المطبخ كبير جداً أو صغير جداً بالنسبة للمنزل، أو عدم وجود مخزن، وجود عدد كبير من وحدات التكييف.

د. الجدران المائلة أو المنتفخة.

هـ. الشقوق على الجدران بما في ذلك مدى ونمط أو اتجاه.

و. جدران رطبة.

ز. تباين ألوان الطلاء أو أن يكون باهت أو متقشر.

ح. تمليح الخرسانة (التزهير).

ط. أرضيات وألواح متشققة أو مكسورة.

ي. أبواب ونوافذ لزجة

ك. صدأ الإطارات المعدنية.

ل. خشب متعفن.

م. وجود الأرضة (النمل الأبيض).

ن. المواسير أو أنابيب التهوية والمزاريب المتسربة أو المتعفنة.

س. السقف غير المستوي.

ع. ألواح السقف المائلة أو المفقودة أو المتعرجة.

ف. وجود الطحالب على الجدران أو السقف أو الخشب.

ص. أي علامة أخرى على التدهور المادي أو تدل على الخطر.

٦. أخـذ صـور فوتوغرافيـة ملونـة واضحـة للعقـار في التقريـر، وينبغـي أن تشـمل الصـور عـلى الأقـل الواجهـات الأماميـة والخلفيـة للعقـار، وواجهـة الشـارع لتحديـد موقـع العقـار محـل التقييـم وإظهـار التحسـينات المجـاورة، وصـور داخليـة للعقـار توضـح أي تدهـور مـادي ووسـائل الراحـة وغيرهـا مـن العوامـل التـي قـد يكـون لهـا تأثـير كبـير عـلى قيمـة العقـار أو قابليـة تسـويقه.

٧. يجـب الإشـارة إلى اسـم الشـخص أو الأشـخاص الذيـن قامـوا بالمعاينـة وأخـذ القياسـات، كـما يجـب تدويـن تاريـخ المعاينـة وأيـة ظـروف أثـرت عليهـا.

القياسات الخارجية:

باسـتثناء العقـارات التجاريـة ومحـلات التجزئـة التـي عـادة مـا يتـم تقييمهـا بنـاء عـلى المسـاحات القابلـة للتأجـير، يجـب عـلى المقيـم أن يأخـذ في الاعتبـار قياسـات المنطقـة الخارجيـة للمبـاني عـلى العقـار محـل التقييـم. فعندمـا تتطلـب الـشروط المتفـق عليهـا مـع العميـل إجـراء قياسـات للمبنـى، يمكـن أن يتبـع المقيـم الإرشـادات التاليـة لإجـراء القياسـات:

١. رسم مخطط لكل طابق، مع التمييز الواضح بين أي فراغات أو مساحات.

٢. قيـاس جميـع الجهـات وتوضيـح الأبعـاد عـلى الرسـم. يمكـن اسـتخدام ورق للرسـم البيـاني أو برنامـج رسـم مـع شريـط قيـاس أو مقيـاس إلكـتروني لهـذا الغـرض.

٣. التحقق من أن القياسات للجوانب المقابلة للمبنى متساوية لضمان دقة القياسات.

٤. اسـتخدم معيـار ثابـت للقيـاس يناسـب كل نـوع مـن أنـواع العقـارات، وتـوصي الهيئـة باعتـماد المعايـير الدوليـة لقيـاس العقـارات (IPMS) كـما يـلي:

أ. المعيار (١): المجمعات السكنية: الفلل والقصور

ب. المعيار (١): الشقق السكنية (ملكية فردية)

ج. المعيار (٣-أ و٣-ب): الوحدات السكنية (ملكية متعددة)

د. المعيار (٣): المكاتب

هـ. المعيار (يحدد لاحقاً، تحت التطوير): التجزئة- إجمالي المساحة القابلة للتأجير

و. المعيار (يحدد لاحقاً، تحت التطوير): العقارات الصناعية- إجمالي المساحة الداخلية

يجب تحديد المعيار المستخدم في القياس جنبًا إلى جنب مع مساحة العقار في التقرير.

٥. كما يجب استخدام وحدة قياس متسقة وفق السائد في السوق مثل النظام المتري في السعودية.

٦. بالنسـبة للعقـارات المقارنـة، ينبغـي عـلى المقيـم تحديـد أسـس قياسـها وتعديلهـا، إذا لـزم الأمـر، لتسـهيل المقارنـة مـع العقـار محـل التقييـم

٢,١,٤ دراسة السوق

إلى جانب البيانات الخاصة بالعقار محل التقييم والتي من الممكن جمعها قبل أو عند المعاينة، يجب على المقيم أن يكون على دراية بالقوى التي تؤثر على سوق العقارات بشكل عام وقطاع العقارات المعنية بشكل خاص. وتعمل هذه القوى على المستويين المحلي والإقليمي، وتؤثر في استخدامات وقيم العقارات بدرجات متفاوتة. وتقوم دراسة السوق بتحديد وجمع البيانات وتحليلها على المستوى الكلي والجزئي لتمييز القوى التي تؤثر بشكل عام على أداء القطاع المعني والعقار محل التقييم. في حين أن معاينة العقار تحدد ما يقدمه العقار للسوق، فإن دراسة السوق تحدد وجهة نظر السوق المحتملة لإمكانات العقار، أي أعلى وأفضل استخدام له، والسعر المحتمل الذي سيدفعه السوق مقابل العقار وفق إمكانياته وتوفر فرص بديلة.

وتجدر الإشارة إلى أن أعلى وأفضل استخدام هي الفرضية التي ترتكز عليها معظم أسس القيمة (معيار ٤٠٠ فقرة ٣٠,٢)، ولذلك سيكون من الضروري تحليل السوق مهما كان نوع أو حجم العقار محل التقييم. وحتى عندما يكون استخدام الموقع محددًا لاستخدام واحد فقط، يجب أن يراعي التقييم حجم التطوير الذي يستطيع السوق استعابه، وهذا أمر لا يمكن أن يحدده سوى تحليل السوق. بالإضافة إلى تحليل عوامل المنافسة، فإن دراسة السوق لا تقدم فقط إجابات على استخدام العقار، بل أيضًا على حجم وتوقيت الاستخدام أو الاستخدامات المحددة، والمدخلات المعنية بأسلوب وأدلة التقييم أو الأساس الضروري لدعم أو تبرير رأي القيمة.

وهناك مستويات مختلفة لنطاق دراسة السوق التي تدعم التقييم اعتمادًا على نوع وحجم العقار المعني وتقلبات السوق. فمن ناحية، يعتبر الاستخدام الأعلى والأفضل لمسكن أسرة واحدة (فيلا أو دوبلكس) في حي قائم عادةً استخدامه الحالي، حيث من المتوقع أن يستمر هذا الاستخدام في المستقبل في ظل وجود عدد معقول من الصفقات الحديثة لعقارات مماثلة في الحي والذي يشير إلى وجود سوق لمثل هذا الاستخدام. وفي مثل هذه الحالات، قد تقتصر دراسة السوق على الاتجاهات العامة والتوقعات في القطاع السكني في المدينة، ولا سيما شريحة الأسرة الواحدة، والتي يمكن إجراء جمع المعلومات عنها من خلال الاطلاع على المطبوعات الشهيرة، بالإضافة إلى معرفة الطلب على الاستخدام المماثل كما يتضح من المعاملات الأخيرة التي تحتوي على مقارنات مماثلة في حي العقار محل التقييم.

ومن جهة أخرى، فإن تقييم العقارات الاستثمارية مثل العقارات المكتبية ومراكز التسوق والفنادق بالإضافة إلى المواقع المخصصة للاستخدامات المختلطة أو البديلة تتطلب دراسة سوقية تطلعيه وأكثر شمولية. ولكن لا يوجد نطاق موحد أو منهجية واحدة لمثل هذه الدراسة. فقد يبدو الاستخدام الأعلى والأفضل لملكية منتجة ومدرّة للدخل هو استخدامها الحالي (خاصة عندما يتوقع أن تستهلك تكاليف تحويل الاستخدام أي قيمة إضافية من الاستخدام البديل). وقد يحد المقيم في هذه الحالة من الدراسة السوقية أو الاعتماد عليها للتحقق من صحة هذا الاستخدام عن طريق التحقق من جودة واستدامة دخل العقار أو الحصة السوقية الحالية والمتوقعة للعقار في المستقبل. ومن جهة أخرى، تعتبر دراسة السوق الشاملة أكثر أهمية في تقييم المواقع الشاغرة المخصصة للاستخدامات البديلة أو تطوير الاستخدام المختلط، أو العقارات السكنية والزراعية في المناطق الانتقالية أو في الأسواق المتغيرة بسرعة. وتشمل هذه الدراسة تحديد واختبار الجدوى المالية للاستخدامات محتملة، مدعومة بتوقعات الطلب والعرض، لتحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للموقع المعني. وتتضمن النتيجة أيضًا أفضل مزيج ومساحة للاستخدام والتوقيت الأكثر احتمالية والأفضل لتسليمها أو استقرارها.

تعتمد قيم الاستثمارات العقارية على توقعات تدفقاتها النقدية المستقبلية مع مراعاة أي عقود إيجارية، واستدامة مستويات دخلها الحالية واستيعابها أو معدلات إشغالها المستقبلية وتغيير ظروف السوق ومعدلات الإيجار التنافسية. لذا يجب أن تتضمن دراسة السوق لمثل هذه العقارات، كحد أدنى، توقعات العرض والطلب الأساسية الخاصة بالسوق الفرعي للعقار، كما هو محدد في منطقة السوق التي تعمل فيها (مثل مكاتب فئة (أ) في منطقة الأعمال المركزية، والمراكز التجارية الإقليمية داخل دائرة نصف قطرها ١٥-٢٠ كيلومتر)، بالإضافة إلى استيعاب الأصل لهذا الطلب.

وعلاوة على ذلك، يعتبر معرفة دورة السوق السائدة في تاريخ القيمة أساسي لتقييم المخاطر واتجاه وتيرة النمو الإيجاري ومعدل الشواغر ومعدلات الرسملة المستخدمة في التقييم. تساعد هذه المعرفة المُقيّم في اختياره للمقارنات المناسبة التي تمت في مرحلة سوقية مماثلة أو في حساب التسويات لظروف السوق للمقارنات التي تمت في دورة سوق مختلفة. يمكن تحديد دورات السوق عن طريق دراسة النمو النسبي لمؤشرات الأداء الرئيسة (KPIs)، على سبيل المثال لا الحصر، الإيجارات والوظائف الشاغرة ومعدلات الرسملة واهتمامات المستثمرين (مثل الأراء والمؤشرات ووقت التسويق).

تعترف الهيئة بأن جميع التقييمات المنفذة في المملكة، ما عدا القليل منها، لا تعترف بالدراسات السوقية، ناهيك عن تحليل أعلى وأفضل استخدام وغيرها من تنبؤات العرض والطلب الأساسية، وتحليلات الجدوى. وتقدم مثل هذه التحليلات في السابق كمهام منفصلة، ولكن بتفاصيل أكبر ورسوم أعلى نسبيًا من الشركات الاستشارية والتطويرية. وغالبًا ما تعمل الدراسات الأخيرة مع معايير العميل المستهدفة مثل معدلات عائد الاستثمار (ROI) ومتوسط التكلفة المرجحة لرأس المال (WACC) والتي قد تكون مختلفة عن متوسط السوق لاستثمارات مماثلة. كما يمكن أن استخدام معايير أخرى لتقييم الاستثمار واستبعاد القيمة الحالية.

فأسباب مثل الوقت والتكاليف وكذلك عدم استقرار السوق وطبيعته غير الشفافة والافتقار العام للبيانات الاجتماعية والاقتصادية على مستويات محلية جعلت المقيمين يتجنبون قبول مهام دراسات السوق وتحليلات أعلى أفضل استخدام أو الإفصاح عن نتائجها بصراحة في التقييمات. ولكن يجب موازنة هذه العقبات الملحوظة مع المخاطر المحتملة للتقييمات التي تستند على معلومات سوقية غير كافية، بما في ذلك عدم ثقة العميل في التقييمات وأهميتها في السوق. طبعًا العيوب الموجودة في السوق ليست خطأ المقيم، ولكن هذا لا يعني حذف دراسة السوق وأبسط التحليلات تمامًا من التقييم والاكتفاء بالإفصاح عن المخاطر المتأصلة في رأي القيمة. يجب أن يدرك المقيم أنه بعد إجراء دراسة السوق، تكون جزءًا من قاعدة بيانات مفيدة للمهام المستقبلية، ومن خلال تحديثها واستخدامها في المهام اللاحقة تقل تكاليف الإحالة ومخاطر الآراء غير الموثوقة.

يقدم الجدول (١) أدناه قائمة بالبيانات التي يتم جمعها وتحليلها في العادة عند إجراء المعاينة والدراسة السوقية، وهي متسلسلة وفقًا لتعريف معايير التقييم الدولية لأعلى وأفضل استخدام، بالإضافة إلى بعض المصادر المقترحة للبيانات. وتعتبر القائمة عامة وليست شاملة، وهي تركز على عوامل السوق، والقطاع، والمنطقة أو الموقع، وتستبعد مؤشرات الاقتصاد الكلي الشاملة مثل الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات التضخم ومخصصات الميزانية بالرغم من أنها مهمة في دراسة السوق على مستوى وطني. قد تكون بعض العوامل المذكورة متعددة الأبعاد أيضًا، مثل ما إذا كان للعامل المادي أو القانوني آثارًا اجتماعية أو مالية تؤثر على الجدوى، مثل، عملية إصدار التصريح أو توفر المواقع البديلة والتكاليف أو الأسعار المرتبطة بها.

الأبعاد	العامل	سكني	مكتبي	تجاري	صناعي	المصدر
مادية وبيئية	المساحة والشكل	✓	✓	✓	✓	المعاينة + الكروكي
	وضوح الرؤية	✓	✓	✓	✓	المعاينة
	التضاريس وحالة التربة	✓	✓	✓	✓	المعاينة والخريطة الطبوغرافية + مسح التربة
	الوصول (الدخول، الخروج، حركة المرور المجاورة)	✓	✓	✓	✓	معاينة المنطقة وخريطة حركة المرور
	مواقف السيارات	✓	✓	✓	✓	المعاينة والخريطة الجوية
	روابط النقل	✓	✓	✓	✓	خريطة المدينة، خريطة جوجل
	أنماط نمو المدينة	✓	✓	✓	✓	نظم المعلومات الجغرافية للمدينة وصور جوجل إيرث
	المرافق العامة (الصرف الصحي، المياه، الكهرباء، الغاز)	✓	✓	✓	✓	المعاينة + التخطيط الحضري للمدينة، شركات المرافق العامة
	الآثار البيئية والعوامل الخارجية	✓	✓	✓	✓	المعاينة + التخطيط الحضري للمدينة
	أثر الخدمات الحكومية	✓	✓	✓	✓	التخطيط الحضري للمدينة
	توافر المواد الخام				✓	الغرفة التجارية الصناعية وزارة الطاقة والصناعة والثروة المعدنية
قانونية	الحيازة والاعباء	✓	✓	✓	✓	الصك والمعاينة
	التقسيم	✓	✓	✓	✓	الكروكي، التخطيط الحضري للمدينة
	توقف التنمية	✓	✓	✓	✓	التخطيط الحضري للمدينة
	عملية إصدار التصريح وأنظمة البناء	✓	✓	✓	✓	التخطيط الحضري للمدينة، المطورين، المقاولين، مديري المشاريع
	الاستخدامات المحيطة ومرافقها	✓	✓	✓	✓	المعاينة، خريطة المدينة، خريطة جوجل

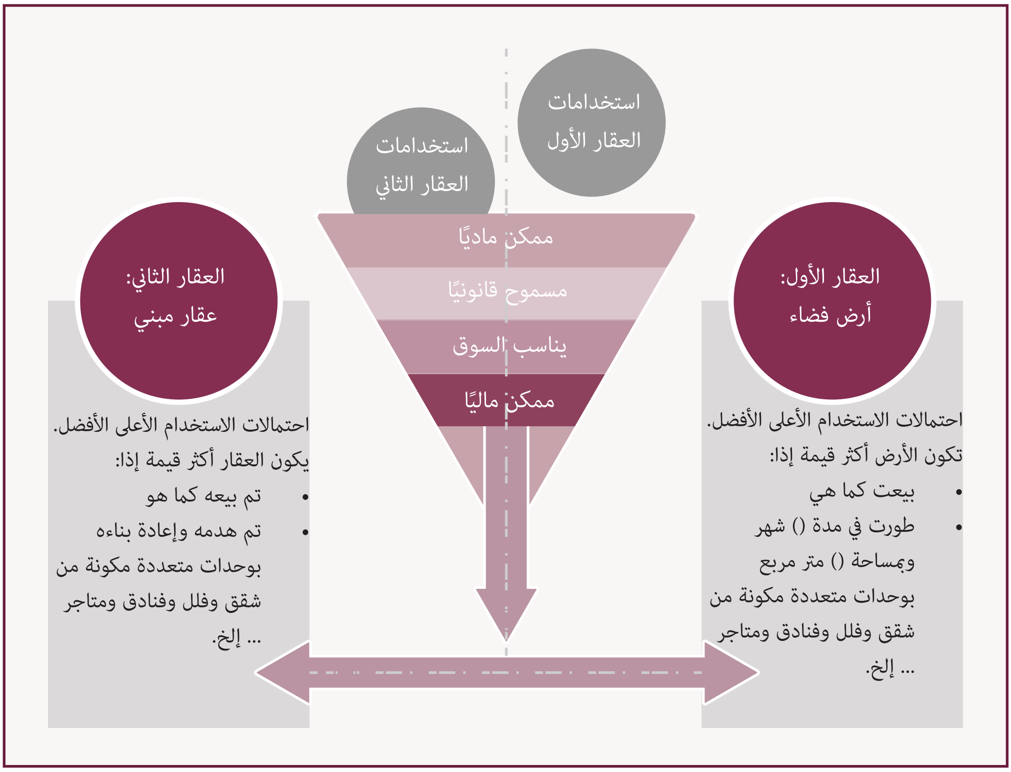
الأبعاد	العامل	سكني	مكتبي	تجاري	صناعي	المصدر
اجتماعي -اقتصادي ومالي	<u>محددات ومؤشرات الطلب</u>					
	التوظيف: المصدر والنوع والمعدل والاستقرار	✓	✓		✓	الهيئة العامة للإحصاء
	تنوع القاعدة الاقتصادية في المدينة	✓	✓		✓	الغرفة التجارية الصناعية وزارة الطاقة والصناعة والثروة المعدنية، الهيئة العامة للإحصاء
	عدد السكان والتركيبة السكانية	✓		✓		الهيئة العامة للإحصاء، الغرفة التجارية والصناعية ووزارة الإسكان
	حجم العائلة	✓		✓		الهيئة العامة للإحصاء، الغرفة التجارية والصناعية
	تكوين العائلة	✓		✓		الهيئة العامة للإحصاء، الغرفة التجارية والصناعية، وزارة العدل (سجل الزواج والطلاق)
	دخل الأسرة وتوزيع أنماط الإنفاق	✓		✓		الهيئة العامة للإحصاء، شركات أبحاث المستهلك
	نسبة تملك المنازل إلى الإيجار	✓				الهيئة العامة للإحصاء، الغرفة التجارية والصناعية ووزارة الإسكان
	تكاليف ومتطلبات الإقراض	✓				وزارة الإسكان، مواقع مسح المقرضين، مؤسسة النقد
	معدل الشواغر		✓	✓		مسح السوق، منشورات موثوقة عن القيادات الفكرية
	الاتجاهات السائدة	✓	✓	✓	✓	مسح السكان والمستثمرين
	مزايا الحي	✓	✓	✓		مسح السكان والمستثمرين
	مبيعات التجزئة في المنطقة			✓		الغرفة التجارية الصناعية، دراسة استقصائية عن تجار التجزئة ومشغلي أو مطوري المراكز التجارية، ومجالس التسوق المحلية والإقليمية (مثل مجلس الشرق الأوسط لمراكز التسوق)
	حجم مبيعات التجزئة للمتر المربع			✓		دراسة استقصائية عن تجار التجزئة ومشغلي أو مطوري المراكز التجارية، ومجالس التسوق المحلية والإقليمية (مثل مجلس الشرق الأوسط لمراكز التسوق)

	متوسط المساحة المكتبية لكل موظف		✓			مقارنة بين عدد الموظفين الحاليين والسابقين وإجمالي المساحة التأجيرية
اجتماعي -اقتصادي ومالي	مشتريات غير المقيمين			✓		دراسة استقصائية عن تجار التجزئة ومشغلي أو مطوري المراكز التجارية، ومجالس التسوق المحلية والإقليمية (مثل مجلس الشرق الأوسط لمراكز التسوق)، الهيئة العامة للسياحة والتراث الوطني
	حجم الشحن				✓	الغرفة التجارية الصناعية، واس، الهيئة العامة للطيران
	نمو المدن الأخرى المستفيدة من الصناعة المحلية				✓	الغرفة التجارية الصناعية، مدن، استفسارات الصناعيين
	<u>محددات ومؤشرات العرض</u>					
	العرض الحالي	✓	✓	✓	✓	الهيئة العامة للإحصاء، التخطيط الحضري للمدينة، البلدية، منشورات موثوقة
	مشاريع قيد التطوير	✓	✓	✓	✓	هيئة تخطيط المدن الحضرية، قاعدة بيانات الشركات، استفسارات المطورين، استطلاع السوق
	العرض المخطط	✓	✓	✓	✓	مثل أعلاه
	توفر الأرض وتكلفتها	✓	✓	✓	✓	هيئة تخطيط المدن الحضرية، البلدية، الخرائط الجوية ونظام المعلومات الجغرافية، قوائم واستفسارات الوسطاء
	تكاليف البناء	✓	✓	✓	✓	المقاولون والمطورون ومنشورات التكلفة ومستشاري التكلفة واخصائي البناء (مثل MEED، أسبوع الإنشاءات)
	إمكانية التحويل وتكاليفها	✓	✓	✓	✓	خبراء التصميم والتكاليف، ومديري المشاريع، والمقاولين، وسلطة التخطيط الحضري بالمدينة
	توفر تمويل التكلفة	✓	✓	✓	✓	وزارة الإسكان، العملاء، المطورين، مواقع مسح الإقراض، مؤسسة النقد، قواعد بيانات الشركة
	البيئة التنافسية	✓	✓	✓	✓	

الجدول (٢): تحليل بيانات موقع وسوق العقار في تحليل أعلى وأفضل استخدام ومصادره

٢,١,٥ تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل

كما هو مبين في الجدول (٢) أعلاه، فإن الهدف من دراسة السوق هو توفير البيانات والمعلومات اللازمة لتحديد أعلى وأفضل استخدام للعقار محل التقييم إضافة إلى المدخلات الأخرى المطلوبة في أسلوب تقييم العقار. وفيما يلي مثال يوضح الخطوات العامة التي يتم اتخاذها عادةً في تحليل أفضل وأعلى استخدام سواءً للأراضي الشاغرة أو المباني المحسّنة. ويوضح الجدول أعلاه بيانات هذا التحليل، في حين أن مدخلات أسلوب التقييم، بما في ذلك الأسعار المقارنة والإيجارات والوظائف الشاغرة ومصروفات التشغيل والتكاليف، ستتم مناقشتها في القسم التالي.



الشكل (٥): تحليل أعلى وأفضل استخدام

وباختصار، يتم إجراء تحليل أعلى وأفضل استخدام بشكل منهجي من خلال ثلاثة مرشحات أساسية تعمل بشكل متتالٍ على إزالة الاستخدامات للموقع الذي تكون غير قابلة للتطبيق ماديًا، وغير مسموحه قانونيًا، ولا يمكن أن تناسب السوق. وعادةً ما يتم إجراء تحليلات الموقع فيما يتعلق بجميع الاستخدامات المحددة بالإضافة إلى عمليات التحقق من مطابقة المناطق والقيود كجزء من هذه الاختبارات الأولية. وينظر في الاستخدامات غير المقسمة حاليًا ولكن لها احتمالية معقولة بأن تكون مسموحة أو أن تكون مؤهلة نتيجة تغيير متوقع في تقسيم المناطق.

يقـوم الاختبـاران الأوليـان أعـلاه بتفصيـل وحـصر قائمـة الاسـتخدامات للمسـاعدة في تركيـز دراسـة السـوق عـلى تحديـد الاسـتخدامات التـي لهـا عـرض قليـل في السـوق والتـي يتقبلهـا في المسـتقبل.
ومـن ثـم، فـإن تحليـل الطلـب المتبقـي مـن أنمـاط السـوق لمثـل هـذه الاسـتخدامات سـيقدم إجابـات عـن الحجـم الأمثـل (الكميـة أو مسـاحة التطويـر) والتوقيـت لـكل اسـتخدام، مـع مراعـاة الموقـع والاسـتحقاقات وخضوعـه للجـدوى الماليـة. وإذا كان الموقـع كبـيرًا بمـا فيـه الكفايـة، يمكـن النظـر في اسـتخدامات متعـددة مـن أجـل الاسـتخدام الكامـل للقـدرة الإنتاجيـة للموقـع، وتنويـع المخاطـر أو زيـادة الطلـب عليهـا مـن خـلال دمجهـا في عمليـة التطويـر. وأخـيرا، يتـم تحليـل تكاليـف البنـاء والإيـرادات والمصروفـات مـن بيـع أو تشـغيل التطـورات الافتراضيـة للإشـارة إلى ربحيـة كل خيـار أو مسـاهمة القيمـة الصافيـة في الأرض أو المبـاني الموجـودة. عـادةً مـا يُشـار إلى الاسـتخدام أو الاسـتخدامات التـي تتمتـع بأعـلى مسـتوى مـن الربحيـة أو أعـلى قيمـة كأعـلى وأفضـل اسـتخدام للموقـع أو التحسـينات الموجـودة.

بعـد تحديـد أفضـل وأعـلى اسـتخدام لهـذا العقـار، يمكـن للمقيّـم الآن تحديـد وتحليـل المقارنـات لهـا اسـتخدام أعـلى وأفضـل مماثـل للعقـار محـل التقييـم.
ولا يحتـاج تحليـل أعـلى وأفضـل اسـتخدام دائمًـا إلى تفصيـل كـما هـو موضـح أعـلاه. فعـلى سـبيل المثـال، عندمـا يكـون الموقـع مقسـمًا للاسـتخدام السـكني أو التجـاري، وتوضـح مبيعـات المواقـع المشـابهة في المنطقـة أن الموقـع يبـاع بسـعر أعـلى كموقـع تجـاري، فـإن الاسـتخدام الأعـلى والأفضـل لـه هـو التجـاري. وهـذا هـو الحـال عـادةً عندمـا تكـون الأرض مبنـي عليهـا منـزل سـعره في السـوق أقـل مـن السـعر المحتمـل لـلأرض كموقـع تجـاري، شريطـة ألا تسـاوي تكاليـف هـدم المنـزل أو تتجـاوز عـلاوة الاسـتخدام التجـاري للموقـع.

٢,٢ أساليب وطرق التقييم

٢,٢,١ مقدمة

يحدد المعيار ١٠٥ أساليب وطرق التقييم الأساسية التالية:

أ) أسلوب السوق

ب) أسلوب الدخل

ج) أسلوب التكلفة

ويفصل الدليل كل أسلوب على حده أدناه، ولكن تعتمد كافة الأساليب على إجراء المقارنات مع عقارات أخرى، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، وذلك لاشتقاق أو تأكيد المدخلات ذات الصلة في إطار كل أسلوب. فمثلاً: يعتمد أسلوب السوق على مبيعات الأصول المقارنة لتقديم مؤشر على قيمة العقار محل التقييم، ويستمد أسلوب الدخل على معدلات الإيجار والرسملة ونسب المصروفات التشغيلية من أسعار العقارات المشابهة الأخرى المتداولة مؤخرًا في السوق. وتعتمد معلومات أسلوب التكلفة مثل قيمة الأرض وتكلفة البناء ومعدلات الإهلاك عادة على عقارات مماثلة.

ذكر تحليل المقارنة ضمنيًا في معايير أخرى من معايير التقييم الدولية منها معيار ١٠٥ (الفقرة ١٠,٧) والتي تنص على ما يلي:

«ينبغي على المُقيّم أن يُكثر من استخدام المعلومات ذات الصلة التي يمكن ملاحظتها في السوق في جميع أساليب التقييم الثلاثة. وبغض النظر عن مصدر المدخلات والافتراضات المستخدمة في التقييم فيجب على المُقيّم إجراء تحليل مناسب لتقييم تلك المدخلات والافتراضات وتحديد مدى ملاءمتها لغرض التقييم.»

وبغض النظر عن أسلوب التقييم المستخدم، فإن اختيار واستخدام المعلومات المقارنة لا يؤثر فقط على تحليل المقيم واستنتاج القيمة، بل يؤثر أيضاً على نظرة المستخدم لمصداقية رأي المقيّم. بعد الاطلاع على أهمية المقارنات، يجب أن نتعرف على ماهيتها. ويبين الموجز التالي المقدم من مؤسسة التقييم[٣]، أن قابلية المقارنة غير محدودة بالخصائص المادية للعقار فقط كما يلي:

١. يجب أن تكون المقارنة ما يعتبره المقيم بديلاً منافساً للعقار محل التقييم. كما يجب أن يكون حي المقارنة جذابًا وأن يكون أداء السوق وخصائصه مماثله لسوق العقار محل التقييم.

٢. يجب أن تكون للمقارنة نفس أعلى وأفضل استخدام للعقار محل التقييم.

٣. يجب على المقيم تحديد العناصر الهامة للمقارنة وتقييم قابلية المقارنة مع العقار محل التقييم على أساس هذه العناصر. وتشمل هذه العناصر عادة الموقع والجوانب الاقتصادية والقانونية والمادية لكلا العقارين. تحصر وتفحص خصائص العقار الأساسية فقط ضمن هذه التصنيفات، وتحدد بناءً على الأهمية التي يحددها المشاركون في السوق عند اختيار العقارات القابلة للمقارنة الأكثر ملاءمة. وقد تكون الخصائص أيًا من المفصلة أدناه[٤]:

٣ مؤسسة التقييم.٢٠١٤.»المجلس الاستشاري لممارسات التقييم ٤- تحديد الأصول المقارنة» واشنطن.

٤ المرجع نفسه.٤.

عناصر المقارنة	الوصف
عامل الموقع (منطقة السوق)	هـل يعتبـر المشـتري المحتمـل هـذا العقـار المقـارن كبديـل محتمـل للعقـار محـل التقييـم بالنسـبة لموقعـه داخـل منطقـة السـوق؟
الجوانب الاقتصادية	تنـازلات البائـع، والنفقـات المتوقعـة للمشـتري بعـد البيـع، واعتبـارات التمويـل التـي تعكـس تسـعير «المكافـئ النقـدي». وفي مقارنـة الإيجـارات، قـد تشـمل الجوانـب الاقتصاديـة شروط السـداد، واسـتهلاك أقسـاط تحسـينات المسـتأجر، إلـخ. وتشـمل أيضًـا ظـروف السـوق: خاصـة الوقـت، وهـو عنـصر أسـاسي لتحليـل العقـارات. فهـل الصفقـة المقارنـة حدثـت في ظـل ظـروف سـوق مماثلـة لتاريـخ تحليـل العقـار محـل التقييـم؟ ومـا هـي العنـاصر المؤثـرة والمختلفـة التـي تسـاهم في التعديـلات اللازمـة لاسـتنتاج تسـعير السـوق الحاليـة؟
الجوانب القانونية	مقارنـة حقـوق ملكيـة العقـار وحيازتـه، والتـي يطلـق عليهـا عـادة «تقييـم الحقـوق». كـما ينبغـي بـذل جهـد في مقارنـة المعامـلات المماثلـة اسـتنادًا إلى الاسـتخدام الأعـلى والأفضـل المماثـل للعقـار محـل التقييـم.
الجوانب المادية:	
المنازل السكنية	مسـاحة المنـزل، مسـاحة الأرض، غـرف نـوم، الحمامـات. الواجهـة، وسـائل الراحـة، واجهـة مائيـة، المـراب، القبـو، النمـط المعـماري، جـودة البنـاء والتشـطيبات، العمـر، النـوع (ملحـق، دوبلكـس، منـزل منفصـل)، ميـزات خاصـة.
الشقق	نـوع الشـقق، متوسـط المسـاحة، تكاليـف الخدمـات، القـرب مـن مؤثـرات الطلـب، سـهولة الوصـول والرؤيـة، وسـائل الراحـة، العمـر، الطـراز المعـماري، جـودة البنـاء، نـوع المسـتأجرين، التحكـم في الإيجـار، مواقـف السـيارات، المخـازن، وسـائل الراحـة في الموقـع.
مكتبي	مـن يشـغل العقـار المالـك أو المسـتأجر، مسـتأجر واحـد أو أكـثر، نـوع المهنـة الممارسـة، نـوع الملكيـة (الشـقة، الرسـوم، إلـخ)؛ تاريـخ البنـاء، الطـراز المعـماري، العمـر، جـودة البنـاء، وسـائل الراحـة، نـوع المسـتأجرين. الصلاحية ومناسبتها للأعمال، مساحة أرضية البناء، مساحة الأرض، مواقف السيارات
تجاري	مسـتأجر واحـد أو أكـثر، نـوع المحـل (بقالـة، سلسـلة محـلات في الحـي، وغيرهـا)، جـودة المسـتأجر، حيـازة المسـتأجر، الرؤيـة، القـرب مـن السـكن، مواقـف السـيارات، العمـر، جـودة البنـاء، وسـائل الراحـة، استخدام مؤثرات الطلب للبيع، المخطط/ التصميم، مساحة الأرض، اللوحات
صناعي	مسـتأجر واحـد أو أكـثر، نـوع المسـتأجرين، ملاءمـة المـكان لتلبيـة طلـب المسـتخدم الصناعـي، ارتفـاع السـقف، بوابـات التحميـل، كفايـة الطاقـة، القـرب مـن مولـدات الطلـب الصناعـي، العمـر، جـودة البنـاء،
زراعي	مسـاحة الموقـع، التضاريـس، ملاءمـة التربـة، إنتـاج المحاصيـل، توفـر وسـائل الـري والميـاه، توافـر المرافـق، عمـر المبـاني الزراعيـة، اللوائـح البيئيـة، توافـر الإعانـات، إمكانيـة دمـج الأراضي، الوصـول إلى المخـازن، تقسـيم بيـت المزرعـة، القـرب مـن الأسـواق المناسـبة

٤.	إذا كان عنصر هام من عناصر المقارنة غير موجود في العقار محل التقييم أو العقارات المماثلة، فيجب على المُقيِّم أن يستخدم مقارنات تكون أعلى أو أدنى من العقار محل التقييم وفيها عنصر المقارنة للتحقق من مدى تأثير غياب هذا العنصر على العقار محل التقييم والتحقق من التعديل المطبق عليه.

٥.	على المقيم أن يشرح ويدعم بشكل كاف اختياره للعقارات المقارنة في تقرير التقييم، وأساس التسويات والتعديلات وأي قيود عليها، مثل أن يضطر المقيم إلى استخدام مبيعات أو قوائم قديمة في سوق غير نشط.
ينص معيار ١٠٥على أنه يجوز للمقيم تطبيق واحد أو أكثر من أساليب التقييم اعتمادًا على الغرض من التقييم وأساس القيمة، وطبيعة العقار محل التقييم، والأسلوب المعتاد الذي يستخدمه المشاركين في السوق، ومدى توفر مدخلات موثوقة ونقاط القوة والضعف النسبية للأسلوب.
يعتبر أساس القيمة السوقية هو أكثر أساس مستخدم للتقييمات في المنطقة، وتشمل هذه التقييمات عمليات الإقراض المضمون، واتخاذ القرارات الداخلية والإبلاغ المالي. تكون بعض الأصول أكثر ملاءمة لأساليب تقييم معينة، على سبيل المثال. أسلوب السوق للمنازل السكنية. كما يبين معيار ١٠٥ الظروف التي يجب أن تمنح فيها بعض الأساليب أهمية كبيرة في اختيارها ومواءمتها للقيمة، وكذلك الظروف التي يكون يحكم المقيم على وزن كل طريقة. وترتبط هذه الظروف بمدى توفر المعلومات ومصداقيتها لكل أسلوب والحافز المعتاد للمشاركين في السوق.
عندما يطبق المقيم كافة أساليب التقييم الثلاثة في سوق نشط وكامل يمكن الوصول إلى جميع بيانات المعاملات فيه بسهولة ينتج عن الأساليب مؤشرات قيمة مماثلة لنفس العقار. ولكن لا يزال سوق العقارات في المنطقة غير ناضجاً ولا يزال يتميز إلى حد كبير بالافتقار النسبي للشفافية. عند قلة أدلة المعاملات القابلة للمقارنة لاستخدامها مع أي أسلوب للتقييم، يفضل أن يستخدم المقيم الذي يعمل في السوق المحلي أساليب أو طرق تقييم متعددة في مهمة التقييم، ويطبق الأوزان المناسبة حسب صلتها بنوع العقار والغرض من التقييم وكذلك كمية وجودة وموثوقية الأدلة السوقية التي تم الحصول عليها لكل منها.

## ٢,٢,٢	أسلوب السوق

### ٢,٢,٢,١	التعريف

يعرف المعيار ١٠٥ – أساليب وطرق التقييم أسلوب السوق على أنه «...يقدم مؤشرًا على القيمة من خلال مقارنة الأصل مع أصول مطابقة أو مقارنة (مشابهة) تتوفر عنها معلومات سعرية.»
وفيما يتعلق بالممتلكات العقارية، تتمثل العناصر الرئيسة للتعريف الوارد أعلاه في «قابلية المقارنة» و «توفر المعلومات السعرية». العقارات أو الأصول العقارية غير متجانسة، مما يعني أنه لا يوجد عقاران متماثلان في جميع النواحي، فلا بد أن تكون هناك اختلافات في الحالة والموقع مثلاً. ويقر المعيار ٤٠٠: الحقوق والمصالح العقارية (الفقرة ٥٠,١) هذه الحقيقة. ولكن كما ذكرت المقدمة، قد تكون الخصائص مشابهة بشكل كافٍ للعقار محل التقييم في موقعها وخصائصها القانونية والاقتصادية أو المادية من أجل إجراء مقارنة معقولة بينها، ولتحديد مقدار الاختلافات وتعديلها لتناسب العقار محل التقييم.

ومـن ناحيـة أخـرى، فـإن «معلومـات الأسـعار» هـي مصطلـح واسـع النطـاق للمعلومـات المسـتخدمة في تقديـم دليـل عـلى القيمـة، وتشـمل تفاصيـل المعامـلات الخاصـة بالممتلـكات المماثلـة التـي تـم بيعهـا أو تأجيرهـا والمدرجـة للبيـع أو الإيجـار. ولـذا ينـص المعيـار ١٠٥ عـلى كل مـن «طريقـة المعامـلات المقارنـة» و«طريقـة القوائـم المقارنـة» جنبًـا إلى جنـب مـع أسـاليب وطـرق التقييـم الأخـرى. وتطبـق الطريقـة الأخـيرة عـلى نطـاق واسـع في المنطقـة في غيـاب بيانـات موثوقـة للمبيعـات قابلـة للمقارنـة، خاصـة في تقييـم الأراضي الشـاغرة.

٢,٢,٢,٢ المبادئ الأساسية

يعتمـد أسـلوب السـوق في المقـام عـلى مبـدأ الاسـتبدال الـذي يفـترض أن المشـتري الحصيـف لـن يدفـع لعقـار أكـثر مـن تكلفـة الحصـول عـلى يعادلـه مـن حيـث المنفعـة والاسـتخدام، عـلى افـتراض عـدم وجـود تأخـر في الوقـت. وهـو أيضا المبـدأ الأسـاسي لأسـلوب التكلفـة. ومـن ثـم فـإن «التكلفـة» هنـا تتعلـق بتكلفـة إنشـاء عقـار مماثـل وكذلـك السـعر الـذي يمكـن دفعـه مقابـل عقـار مماثـل موجـود. يقـوم المقيـم، اسـتناداً عـلى مبـدأ الاسـتبدال، بتقييـم قيمـة العقـار محـل التقييـم مـع الأخـذ في الاعتبـار البدائـل المتاحـة للمشـتري المحتمـل (أي ممتلـكات أخـرى متاحـة للبيـع وقـت التقييـم) والسـلوك المحتمـل للمشـتري بالنظـر إلى المبيعـات الحديثـة للعقـارات المقارنـة.

يعتـبر مبـدأ الاسـتبدال واسـع جـداً ويشـمل أكـثر مـن قيمـة أو سـعر. وهـو ينطبـق عـلى جميـع البيانـات، بمـا في ذلـك الإيجـارات والأسـعار للعقـارات المرغوبـة بالتسـاوي التـي يأخذهـا المقيّـم في الاعتبـار عنـد تطويـر رأيـه في القيمـة.

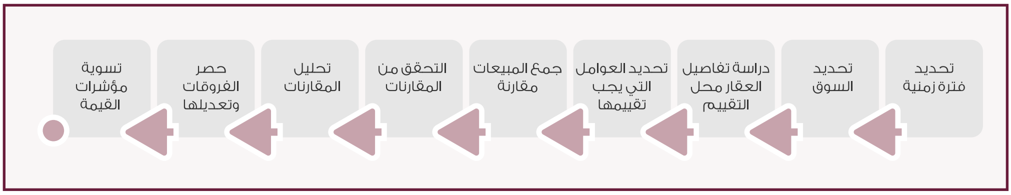
ويحدد المعيار ١٠٥ المبادئ الأخرى التي تكمن وراء جميع أساليب التقييم، وهي:

مبـدأ التـوازن: يفـترض هـذا المبـدأ أن أسـعار العقـارات تنشـأ مـن خـلال المنافسـة. وتكـون أسـعار العقـارات مسـتقرة عندمـا يكـون الطلـب عـلى العقـارات يسـاوي العـرض المتوفـر. ولكـن أسـواق العقـارات غـير ناضجـة، فهنـاك تحـولات غـير متزامنـة في الطلـب والعـرض لـذا لا يمكـن تحقيـق تـوازن مطلـق أو دائـم. فتميـل أسـعار العقـارات إلى التغـير مـع مـرور الوقـت كـردة فعـل عـلى أمـور منهـا التغـيرات في عـدد السـكان، والتوظيـف، ودخـل الأسر، وأنمـاط الحيـاة، وتكاليـف التمويـل، وتكاليـف واتجاهـات البنـاء، وأداء القطاعـات الاقتصاديـة الأخـرى، والتـي يجـب عـلى المقيـم أن يكـون عـلى درايـة بهـا عنـد تنفيـذ مهـام التقييـم. كـما تعنـي المنافسـة أنـه في سـوق نشـط فييـه العديـد مـن البدائـل والمشـترين الواعيـن، تكـون الأسـعار المدفوعـة مقابـل العقـارات المماثلـة ثابتـة ومتسـقة، والعكـس بالعكـس.

توقـع الفوائـد: يتعلـق هـذا المبـدأ بقيمـة المنافـع المسـتقبلية مـن امتـلاك مثـل هـذا العقـار. تحمـل معظـم العقـارات منافـع اقتصاديـة وغيرهـا مـن الفوائـد لمالكيهـا، بمـا في ذلـك العقـارات السـكنية، والتـي يتـم شراؤهـا عـادة للسـكن وتقيـم بأسـلوب السـوق. بالنسـبة للعقـارات السـكنية، يتـم الاسـتدلال عـلى قيمـة هـذا التوقـع مـن متوسـط الأسـعار التـي يدفعهـا المشـاركون في السـوق مقابـل العقـارات المقارنـة. ولكـن لا يوجـد أي أسـلوب تقييـم آخـر يوضـح مبـدأ التوقـع بنفـس قـوة أسـلوب الدخـل، حيـث يتنبـأ المقيـم بتدفقـات الدخـل والمصروفـات المسـتقبلية المتراكمـة للعقـار للوصـول إلى القيمـة الحاليـة للأصـول المـدرة للدخـل مثـل المكاتـب والمتاجـر.

٢,٢,٢,٣ خطوات تطبيق أسلوب السوق

يوضح الشكل (٦) أدناه خطوات طريقة المقارنة كما تم ذكرت في منهج ١٠٥ لبرنامج الهيئة في تأهيل المقيمين العقاريين. ولكن بدلاً من تكرار وتفصيل الخطوات لكل أسلوب تقييم، ويركز المحتوى التالي على استعراض أفضل الممارسات في تطبيقها العملي في ضوء كل من معايير التقييم الدولية وخصائص السوق السعودية. بعبارة أخرى، يفترض هذا الدليل أن المقيّم الذي يقرأه قد أتقن واجتاز كل برامج الهيئة في التقييم العقاري بما في ذلك أسس وأساليب التقييم، وعملية التقييم الشاملة.



الشكل (٦): خطوات أسلوب المقارنة

تعتبر بعض الخطوات المذكورة أعلاه، خاصة (١) - (٣)، شائعة في جميع أساليب التقييم، بينما تحدد الفقرة ٣٠,٦ من المعيار ١٠٥ الخطوات (٤) - (٨) كخطوات رئيسة في طريقة المعاملات المقارنة. وتعتبر بعض الخطوات متكررة ومترابطة، مثل جمع مقارنات إضافية عندما يتعذر التحقق من معظم المقارنات الموجودة. وقد يتم تأجيل بعض الخطوات الأخرى أو إعادة النظر فيها، مثل تحديد منطقة السوق بعد الحصول على فهم شامل للعقار محل التقييم بعد المعاينة.

وعلى الرغم من أن الخطوات ذكرت مقارنات المبيعات فقط، إلا أنها تشمل جمع قوائم عروض المقارنات وتحليلها بطريقة مماثلة. وتنص الفقرة ٣٠,٣ من المعيار ١٠٥ على أنه «في حالة عدم توفر العديد من المعاملات الحديثة، يمكن أن ينظر المُقيّم بعين الاعتبار لأسعار الأصول المتماثلة أو المتشابهة المدرجة في القوائم أو المعروضة للبيع، شريطة أن تكون هذه المعلومات محددةً بوضوح وأن تُحلّل وتُوثّق». وكانت تستخدم القوائم بشكل ملحوظ في السعودية بسبب طبيعة السوق غير الشفافة.

ويقوم المقيم عادة بالاطلاع على القوائم المدرجة للعقارات المقارنة من أجل:

١. فهم البدائل المتاحة للمشتري المحتمل للعقار محل التقييم.
٢. معرفة سقف قيمة العقار محل التقييم. وقد لا توضح القائمة للمقيم بشكل كافٍ قيمة العقار في السوق، ولكنها بالتأكيد تشير إلى القيمة التي لا يستحقها.
٣. قياس حالة سوق العقارات، حيث تشير قوائم العروض ذات فترة تسويق طويلة ومراجعات الأسعار إلى سوء السوق أو تراجعه. وفي سوق مستقرة، تستخدم القوائم مع دوران المبيعات التاريخي لتقدير مخزون للبيع (العرض) ومدة استمراره في ظروف السوق السائدة.
٤. يمكن استخدام القوائم ذات الأسعار الثابتة لتحديد الاختلافات بين عناصر المقارنة المختلفة لعقارات مشابهة خارج مجموعة المعطيات القابلة للمقارنة.

إن **الإطار الزمني** الذي يدرس فيه المُقيّم السوق ومبيعاتها وقوائمها هو أمر يعتمد على المُقيّم تبعًا لنوع العقار والظروف الحالية للسوق ومستوى نشاطها ونضجها واستقرارها. فعند النظر إلى التأثير الكبير على سوق العقارات في المملكة العربية السعودية على مدى العامين الماضيين نتيجة لتطبيق رسوم الأراضي البيضاء، وتوقعات النمو الاقتصادي المنخفض، وانخفاض معدل السيولة في السوق، وسحب دعم الطاقة والمغادرة المتوقعة للكثير من المقيمين الأجانب، قد يقرر المقيم أن ينظر في المعاملات المقارنة على مدى الـ ١٢ شهرًا الماضية فقط. كما يمكن أن يقوم بعض العملاء، مثل المقرضين، بفرض فترة لاعتبار مهمة التقييم، ولكن في النهاية يتحمل المقيم مسؤولية المشورة أو التعليق على مدى معقولية الفترة وأن يرتب المقارنات مع الأخذ بعين الاعتبار أي أحداث حديثة تؤثر على السوق. ففي بعض الأسواق الأكثر نضجاً حول العالم، يقوم المقيمون عادةً بالحصول على المعاملات السكنية والقوائم القابلة للمقارنة وتحليلها على مدى فترة ثلاث سنوات قبل تاريخ التقييم.

تُعرف **منطقة السوق** لتقدير العرض والطلب للعقارات المماثلة، فضلاً عن تحديد اتجاهات السوق في المنطقة الجغرافية المعنية. وعادة ما تكون المنطقة ذات خصائص وأداء مماثل للعقار محل التقييم. واعتمادا على نوع الملكية، قد تشمل منطقة السوق العديد من الأحياء أو حتى تمتد إلى دول أو أقاليم (مثل سوق للفنادق). وبالتالي، فإن فهم الخصائص الهامة للعقار وتحديد المشتري المحتمل من الناحية الديموغرافية (مثل طلب الأسر الصغيرة والمتوسطة الدخل لشقة من غرفتي نوم) هي المفتاح لتحديد منطقة سوق العقار. ويستطيع المقيم الإطلاع على مناطق أكبر إن لم تكن هناك مقارنات كافية في منطقة السوق الأولية، ولكن غالباً ما يؤدي ذلك إلى خصائص أقل قابلية للمقارنة، والمزيد من التعديلات وربما مجموعة أوسع من مؤشرات القيمة.

تم تحديد **العوامل التي سيتم تقييمها**، أو عناصر المقارنة، في إطار مقدمة أساليب التقييم المذكورة أعلاه والتي تمت مناقشتها بإسهاب في منهج ١٠٥. وعادةً ما تستند هذه العوامل إلى معرفة وخبرة المقيّم، ولكن الأهم من ذلك استفسارات المشترين والوسطاء في السوق. فمن المهم أن نلاحظ أن هذه العناصر تكون مختلفة باختلاف الأسواق أو أنواع العقارات، أو اختلافها من حيث فائدتها ومساهمتها في القيمة ومدى رغبة المشترين فيها.

والسؤال الذي يطرحه المقيمون غالباً هو ما **عدد وجودة المقارنات المطلوبة** لإجراء تحليل موثوق به؟ فكلما كانت مجموعة البيانات القابلة للمقارنة كثيرة وحديثة ويمكن التحقق منها، كلما كانت التحليلات أفضل. ويستخدم المقيمون المقارنات عادة من أجل:

١. تحديد أو تقدير متوسط مساهمة عناصر المقارنة في قيمة المقارنات.
٢. تعديل قيمة المقارنات للحصول على اختلافاتها عن العقار محل التقييم بناء على قيمة مساهمة كل عنصر مشتق في (١) أعلاه.

ولكن مخاطر استخدام نفس المقارنات لكل من (١) و (٢) أعلاه تكون في التالي:

١. استخدام التقديرات لتعديل نفس المقارنات المستخدمة لاشتقاقها في المقام الأول، وهذا يعتبر منطقًا خاطئًا ينتج عنه مؤشرات قيمة موحدة للعقار محل التقييم عبر جميع المقارنات المستخدمة في الجدول، ويعتبر ذلك بأنه تلاعب في الحسابات الرياضية.
٢. من المحتمل أن يؤدي أي خطأ في تفاصيل أحد المقارنات إلى ظهور مؤشرات قيمة خاطئة في كافة المقارنات.

للتخفيف من المشاكل المذكورة أعلاه، يعمل المقيّمون مع مجموعات كبيرة من المقارنات التي تسمح لهم بما يلي:

١. استنباط تقديرات للتعديل خارج الجدول (مثل استخدام المقارنات التكميلية) وتقليل الاعتماد المتبادل بين المقارنات الأولية المستعملة في جدول التعدي.
٢. أن يميّز بشكل أوضح، أو عندما يكون ممكنا أن يحسب إحصائيًا الاتجاهات وأنماط الأسعار أو العلاقات بين الأسعار والعناصر الهامة للمقارنة مثل التاريخ أو المساحة.

وفيما يتعلق بجودة المقارنات، تنص الفقرة ٣٠,٧ من المعيار ١٠٥ على أن يختار المقيم مقارنات متعددة:

١. تشبه إلى حد كبير العقار محل التقييم (ولها نفس الاستخدام الأعلى والأفضل).
٢. بين أطراف محايدة.
٣. كانت المعاملة في أقرب وقت ممكن من تاريخ التقييم للعقار محل التقييم.
٤. أن يكون للمقارنة التفاصيل الكافية لتقييم الأدلة على قيمة العقار محل التقييم.
٥. تم تجميعها من مصدر موثوق به.

يعتبر من الممارسات الجيدة رسم وتحليل البيانات المقارنة بيانياً من حيث أسعار البيع مقابل وحدات المقارنة (مثل المساحة) بهدف الكشف عن الأنماط، واختيار أنسب وحدة للمقارنة، وتطوير فرضيات للأنماط الغريبة وإجراء مزيد من الاستقصاءات عنها، والتي من خلالها يمكن تحديد المقارنات غير المناسبة أو الشاذة، والتي من الممكن أن تغير قيمة التقييم، ومن ثم حذفها. كما يسمح التحليل البياني باستقراء مؤشرات القيمة حيث قد تكون مجموعة البيانات الأولية ذات نطاق محدود مقارنة بالعقار محل التقييم، بشرط أن يكون هذا الاستقراء مدعومًا باستخدام بيانات تكميلية ذات نطاق أكثر اتساعًا، على سبيل المثال، مقارنات من موقع ثانوي يشابه العقار محل التقييم من حيث المساحة.

وفي كل مهمة جديدة، يجب على المقيم السعي للحصول على بيانات جديدة قابلة للمقارنة وتحليلها وإزالة بعض أو كل البيانات القديمة في تحليلاتهم خاصة عندما تتغير ظروف السوق.

فعند النظر في مصداقية وموثوقية المعلومات المقارنة المقدمة، يجب أن ينظر المقيم في الفقرة ٢٠,٥ من معيار ١٠٢، والأمور التالية بالذات:

١. الغرض من التقييم.
٢. أهمية المعلومات بالنسبة لنتيجة التقييم.
٣. الخبرة العملية للمصدر فيما يتعلق بموضوع التقييم.
٤. استقلالية المصدر عن الأصل موضوع التقييم.
٥. المستفيد منه.

قد تختلف معايير التأكد والتحقق من البيانات المقارنة اعتماداً على عدد المقارنات المتاحة، وكلما قلت عدد المقارنات كلما زاد احتمال أن الخطأ في أحد المقارنات سيؤثر بشكل خطير على النتيجة الإجمالية لتحليل التقييم، وبالتالي يجب أن يكون التحقق أكثر صرامة. في مثل هذه الحالات، قد يتجاوز التأكيد من طرفًا واحدًا فقط إلى كافة الأطراف.

وعادةً ما يستخرج المقيم القوائم قابلة للمقارنة من مجموعة متنوعة من المصادر، بما في ذلك البحث حول المنطقة للبحث عن الإعلانات، والبحث في مواقع الويب ومكاتب السماسرة والوسطاء العقاريين، والسؤال عن المعلومات كمشتري محتمل للعقارات. ولكن غالبًا ما تكون التفاصيل المتوفرة غير مكتملة أو قديمة. يطلب من المقيمين زيارة المقارنات التي يختارونها عليها بالإضافة إلى إجراء مقابلات مع الوسطاء للحصول على تفاصيل المعاملات مثل رغبة البائع، وقت عرضها في السوق، ومراجعات الأسعار، والعروض، وردود فعل المشتري، وآراء الوسيط وغيرها إلى أقصى حد ممكن.

تحسنت الشفافية في سوق العقارات المحلية بشكل ملحوظ خلال الفترة الماضية بفضل الجهود الحكومية، وزيادة الاستثمار المؤسسي في سوق العقارات، وزيادة الوعي لدى المشترين المحتملين، وتطبيق ضريبة الأراضي للحد من المضاربة. فأصبح من الممكن الآن الحصول على تفاصيل المنطقة والسعر لمعاملات العقارات الفردية حسب المدينة ونوع الحي والمدينة على بوابة وزارة العدل التي يعود تاريخها إلى ٢٠١١. يمكن الآن للمقيمين الوصول بسهولة إلى هذه المعلومات للمساعدة في توليد أو التحقق من البيانات القابلة للمقارنة. ينتقل التقييم في المملكة العربية السعودية بثبات من عصر كان في العثور على بيانات معاملات من أي نوع هو التحدي الأكبر الوحيد في التقييم إلى مهام تتطلب أدوات إحصائية لتحليل البيانات المتاحة. ولكن لا يزال على المقيمين تحديد مكان المقارنات وزيارتها والتواصل مع أطراف المعاملة للحصول على مزيد من التفاصيل حول المعاملات المسجلة بما في ذلك الخصائص المادية والقانونية والاقتصادية للمقارنات وشروط البيع. كما نشجع المقيمون على مشاركة هذه المعلومات مع مراعاة أي قيود سرية.

يجب على المقيمين أن يشرحوا في تقاريرهم الأساس المنطقي لاختيار المقارنات وكذلك الإفصاح عن تفاصيل ومصادر المعلومات القابلة للمقارنة، وإلى أي مدى تم التحقق من هذه المعلومات وتطبيقها في التقييم، بما في ذلك أي قيود أو تحديات تمت مواجهتها وتأثيرها على رأي القيمة.

٢,٢,٢,٤ تطبيق أسلوب السوق

يقوم المقيم بعد معرفته بالمقارنات والعناصر المؤثرة عليها وظروف السوق الحالية، بمقارنة السمات المختلفة بين العقار محل التقييم والعقارات المقارنة.

يجب أولاً تقسيم الأسعار إلى وحدات مناسبة للمقارنة، مثل السعر لكل متر مربع من مساحة الأرض أو السعر لكل وحدة سكنية، والتي يشيع استخدامها من قبل المشاركين في السوق (معيار ١٠٥ الفقرة ٣٠,٤). كما يضمن استخدام وحدات المقارنة المناسبة أن يكون لدى المقيم نطاق ضيق معقول من أسعار الوحدات للدراسة والضبط في تحليلاته المقارنة.

وفيما يلي الوحدات المستخدمة للمقارنة في المملكة العربية السعودية:

نوع العقار	وحدة المقارنة
الأرض	السعر/متر مربع من مساحة الأرض أو مساحة البناء المسموحة
عقارات سكنية - شقق	السعر/متر مربع من مساحة الشقة (إجمالي أو صافي)
عقارات سكنية - فلل ودبولكسات	السعر/وحدة السكنية
تجاري	السعر/متر مربع من إجمالي المساحة القابلة للتأجير
مكاتب	السعر/متر مربع من إجمالي المساحة القابلة للتأجير
مخازن التبريد	السعر/متر مكعب من صافي مساحة التخزين
المستودعات الصناعية	مختلفة، سعر/متر مربع أو متر مكعب.
صناعي- أخرى	السعر/متر مربع.
الفنادق	السعر/غرفة
المستشفيات	السعر/سرير

الجدول (٣): وحدات المقارنة الشائعة

وحدات المقارنة ليست دائمًا متعلقة بالمساحة أو يتم التعبير عنها من حيث المساحة، مثل المستشفى أو مراكز التمريض. وقد تستند أيضًا إلى عبارات غير مادية أو يتم التعبير عنها على سبيل المثال من حيث الإنتاجية أو حجم الأعمال.

إذا كان السوق يستخدم أكثر من وحدة مقارنة لنوع معين من العقارات، فيجب على المقيم أن يستخدم نوعًا له علاقة مع أسعار بيع العقارات المقارنة.

يمكن للمقيّم أن يستنتج نمطاً معينًا في دراسته لوحدات المقارنة مقابل عناصر المقارنة الأساسية. في معظم الأسواق، مثلاً، تكون علاقة السعر مع معظم أنواع العقارات خاصة السكنية منحنية سلبيًا. أي أن المشترون يقومون بتأمين أسعار أقل لكل وحدة (أو سعر الجملة) عند زيادة مساحة العقارات، ويزيد الخصم بمعدل منخفض إلى المساحة المضافة. ينطبق هذا الأمر على معظم الأراضي، باستثناء المواقع ذات المساحة الكبيرة والجاهزة للتطوير في المناطق الناشئة أو الناضجة، حيث لا يضطر أصحاب المنازل إلى تخصيص استثمارات كبيرة في تقسيم أو خدمة المواقع أو قد يتمتعون بزيادة في القيمة من خلال الجمع بين عدة اراضي.

ثـم تقـارن المقارنـات مـع العقـار محـل التقييـم في جـدول التعديـل اعتـمادا عـلى عنـاصر المقارنـة الأساسـية. اعتـمادًا عـلى العنـاصر التـي يحددهـا المسـتثمر ويعتبرهـا مهمـة في قـرارات الـشراء، يتـم إجـراء التسـويات بالنسـب المئويـة أو بالقيمـة النقديـة للفـروق في أي مـن أو كل جوانـب المعامـلات والممتلـكات التاليـة [٥] :

١. حقوق الملكية
٢. شروط التمويل
٣. شروط البيع/ تنازلات
٤. نفقات ما بعد الشراء
٥. ظروف السوق
٦. الموقع
٧. الخصائص المادية
٨. الخصائص الاقتصادية
٩. التقسيم
١٠. أخرى

ينبغـي معالجـة التعديـلات الفـروق في العنـاصر ((١) إلى (٥) أعـلاه) أولاً ، متبوعـة بتعديـلات الملكيـة ((٦) إلى (١٠)) والتـي يجـب أن تكـون عـلى أسـاس التقديـرات التـي تـم التوصـل إليهـا في عمليـات التسـوية اللاحقـة للمعامـلات. فيـما يـلي مثـال لشـبكة/جدول تحليـل مقارنـة المبيعـات، جميـع التفاصيـل والتقديـرات وهميـة ولا ينبغـي الاعتـماد عليهـا عنـد التقييـم :

العنوان		**١٢٣/أ أوهام، الشارع١**
السعر بالريال		(العقار محل التقييم)
السعر بالريال لكل متر		
مصادر البيانات		المعاينة
مصادر التحقق		
		الوصف
التعديلات		
حقوق الملكية		ملكية حرة
شروط التمويل		
التنازلات		
نفقات ما بعد الشراء		
تاريخ البيع ووقته	٢,٥٪ لكل سنة	
الموقع		حي أوهام
المساحة (متر مربع)	١,٨٠٠ ريال/م٢	٣٨٠
الواجهة		سكنية
الجانب		شمالية على الشارع
التصميم		بيت طابقين
جودة البناء		متوسطة (من الطوب)
العمر الفعلي	٩,٣٧٥ ريال/سنة	٦
الحالة		متوسطة
مساحة البناء الإجمالية	٢,٠٠٠ ريال/م٢	٣٣٠
تقسيم الوحدات		مجموع / غ.نوم / حمام
عدد الغرف		٩ / ٣ / ٣
القبو	٨٠٠ ريال/ م٢	٠
تشطيبات القبو	٨٠٠ ريال/ م٢	٠
المنفعة الوظيفية		متوسطة
التدفئة والتبريد		مركزي
كفاءة الطاقة		متوسط
المراب		سيارتين
فناء أو شرفة		فناء
مسبح		فلتر عادي
أخرى		
صافي التعديلات		
السعر المعدل للمقارنة		
٪ صافي التعديل		
٪ إجمالي التعديل		
السعر المعدل لكل غرفة (السعر المعدل/عدد غرف المقارنة)		
السعر المعدل / غ. نوم (السعر المعدل/عدد غ. نوم المقارنة)		

الجدول (٤): نموذج جدول التعديلات

١٢٩/أ أوهام، الشارع١		١٥٦/أ أوهام، الشارع١		٢٠١/ب أوهام، الشارع٣	
	١,٦٩٥,٠٠٠		١,٦٨٧,٥٠٠		١,٧٠٦,٢٥٠
٥,١٤٠		٥,١١٠		٥,١٧٠	
السمسار		السمسار		السمسار	
المشتري		المشتري		وزارة العدل	
	+(-) ريال		+(-) ريال		+(-) ريال
الوصف	**التعديل**	**الوصف**	**التعديل**	**الوصف**	**التعديل**
ملكية حرة		ملكية حرة		ملكية حرة	
رهن		رهن		رهن	
بدون امتيازات		بدون امتيازات		بدون امتيازات	
قبل شهرين	٧,١٠٠	قبل ٥ أشهر	١٧,٦٠٠	قبل ٨ أشهر	٢٨,٤٠٠
حي أوهام		حي أوهام		حي أوهام	
٣٧٠	١٨,٠٠٠	٣٩٠	١٨,٠٠٠ -	٣٩٠	-
سكنية		سكنية		سكنية	
شمالية على الشارع		شمالية على الشارع		شمالية على الشارع	
بيت طابقين		بيت طابقين		بيت طابقين	
متوسطة (من الطوب)		متوسطة (من الطوب)		متوسطة (من الطوب)	
٦	-	٦	-	٥	٩,٣٧٥ -
متوسطة		متوسطة		متوسطة	
٣٣٠	-	٣٣٠	-	٣٣٠	-
مجموع / غ.نوم / حمام		مجموع / غ.نوم / حمام		مجموع / غ.نوم / حمام	
٩ / ٣ / ٣		٩ / ٣ / ٣		٩ / ٣ / ٣	
٠	-	٠	-		-
٠	-	٠	-		-
متوسطة		متوسطة		متوسطة	
مركزي		مركزي		مركزي	
مساوي		مساوي		مساوي	
سيارتين		لا يوجد	٣٥,٠٠٠	سيارتين	
فناء	-	فناء	-	فناء	-
فلتر عادي		فلتر عادي		فلتر عادي	
	٢٥,١٠٠		٣٤,٦٠٠		١٩,٠٢٥
	١,٧٢٠,١٠٠		١,٧٢٢,١٠٠		١,٧٢٥,٢٧٥
	٪١,٤٨		٪٢,٠٥		٪١,١٢
	٪١,٤٨		٪٤,١٨		٪٢,٢١
	١٩١,١٢٢		١٩١,٣٤٤		١٩١,٦٩٧
	٥٧٣,٣٦٧		٥٧٤,٠٣٣		٥٧٥,٠٩٢

مفيدة لازمة في معظم المهام يفضل ذكر كافة العناصر الممكنة للمقارنة في الشبكة وليست فقط الاختلافات الفعلية، كما لا ينبغي استخدام المقارنة دون وجود الدعم اللازم للتعديلات عليها.
حقوق الملكية هي مجموعة الحقوق للعقار مثل التملك الحر أو التأجير والتي تكون في الأصل والتي هي محور التقييم. في أفضل الحالات، يجب أن تكون الحقوق في المقارنات مشابهة لتلك الخاصة بالعقار محل التقييم، ولكن قد لا يكون هذا متوفراً في كافة العقارات، لذا يمكن قبول المقارنات بحقوق أعلى أو أدنى نسبياً، بشرط أن تكون الاختلافات منطقية بشكل معقول من أدلة السوق وأن يتم تعديلها. فعلى سبيل المثال، قد تكون هناك حاجة إلى إجراء تعديلات عندما يكون العقار محل التقييم مستأجراً في حين أن المقارنة ملكية حرة، أو عندما يكون كلا العقارين ملكية مستأجرة، ولكن تختلف شروط عقد الإيجار ومستوى الإشغال ونوعية المستأجرين ومعدلات الإيجار.
عند ثبات كافة العوامل الأخرى، يمكن أن تعتمد التسوية بين عقد الإيجار والتملك الحر على اشتقاق الفروق النسبية بين أسعار البيع السابقة لحصص الإيجار والتملك الحر لعقارات مماثلة. يمكن أن يستند التعديل على رسملة الفرق في إيرادات التشغيل عند حساب الفرق في إيرادات التشغيل الناتجة عن معدلات الإيجار المختلفة أو الإشغال بين العقارات المؤجرة.

يُستثنى تعريف القيمة السوقية في معايير التقييم الدولية بشكل خاص «أيّ سعر تقديريّ متضخم أو منكمش نتيجة شروط أو ظروف خاصة، مثل: التمويل غير النمطي، أو ترتيبات البيع وإعادة التأجير، أو اعتباراتٌ خاصةٌ، أو امتيازاتٌ ممنوحة لمالك أو مشتر معين.» (أسس القيمة، فقرة ٣٠،٢ (أ)). على هذا النحو، يجب تعديل أي ترتيبات تمويلية مختلفة عن تلك المتوفرة للمشترين في السوق والذي يعتقد المقيم أن لها أثر على سعر المقارنة. وتشمل هذه الترتيبات غير النمطية، على سبيل المثال لا الحصر، تمويل البائع (عقد البيع بالتقسيط ورهن التمويل المجمع)، افتراض المشتري عن رهن البائع الذي يكون أقل من سعر السوق (الرهون المفترضة)، والقروض بأسعار أقل من أسعار السوق المخصصة للمشترين ذوي الملاءة المالية القوية.

تتضمن التسويات بالتمويلات الخاصة، والتي تسمى أيضًا تسويات النقد المكافئ، تقدير الفرق في القيم الحالية للرهن العقاري غير القياسي بناءً على معدل الفائدة ومعدل السوق. ولكن لا يجب ألا تكون هذه التعديلات مختلفة عما قد يقدره البائع والمشتري كفرق السعر الناتج عن هذا التمويل.

وتشكل أي دوافع خاصة من البائع أو المشتري للعقارات المقارنة تشكل **شروط خاصة للبيع** والتي من المحتمل أنها أثرت على سعر المقارنات. وتشمل مثل هذه الحالات التي لا تسمح فيها الظروف الشخصية للبائع بالتسويق الكافي للعقار في السوق المفتوحة (مثل البيع المستعجل)، والمعاملات بين الأطراف ذوي علاقة وحوافز البائع أو امتيازات للمشتري (مثل المبيعات الشاملة لمحتويات المنزل أو قسائم أو جوائز، أو الإيجار مع فترات بدون إيجار للمستأجرين قصيري المدى في حالة المكاتب). سيكون نطاق التسوية واتجاهها مختلفين عند اختلاف الظروف، وعادة ما يتم تعديل الامتيازات التي تنطوي على دفعات من البائعين مقابل شراء المقارنة من خلال خصم مبلغ الدفعة من سعر البيع العقار المقارن. ولكن إجراء تعديل للبيع المستعجل أو المتعثر سيكون بالزيادة وبكمية أو نسبة من السعر الذي يتم استخراجه من إجراء المقابلات مع المشاركين في المعاملة، كلما أمكن ذلك.

كما يلزم إجراء تعديلات على أي **نفقات يتكبدها المشتري في إصلاح عقار** مماثل بعد شرائه مباشرة، بشرط أن يتأكد المقيم من المشتري عن الحاجة لإجراء مثل هذه الإصلاحات وكيفية التخطيط لها، بالإضافة إلى تأثيرها على السعر الذي دفعه المشتري مقابل العقار. يجب إضافة هذه المصروفات إلى سعر المقارنة قبل إجراء المزيد من التعديلات، بما في ذلك التعديلات على تاريخ البيع وظروف السوق. وينبغي أن يستند حجم التعديل إلى المبلغ الذي توقع المشتري أن ينفقه على الإصلاحات قبل أن يقرر شراء العقار، بدلاً مما انتهى به الأمر بعد الشراء. وإذا كان العقار محل التقييم بحاجة إلى إصلاحات مشابهة بالعقار المقارن، فإنه ينبغي خصم المبلغ الذي يتوقع المشتري المحتمل إنفاقه على هذه الإصلاحات من أسعار العقارات المماثلة.

عادة ما يتم إجراء تعديلات **لظروف السوق** ليعكس التقدير أو الاهلاك في قيمة العقار المقارن بسبب ظروف السوق المختلفة بين تاريخ البيع وتاريخ تقييم العقار. وعادة ما تكون إعادة بيع المقارنات في معاملات تجارية محايدة خلال تلك الفترة أفضل مصدر لمعرفة حجم واتجاه مثل هذه التعديلات، باستثناء أي تغيير واضح في السمات المادية والاقتصادية للمقارنات. كما يمكن اشتقاق التقدير من مبيعات العقارات المماثلة خلال الفترة الزمنية المعنية. يتم تحليل سعر البيع إلى تاريخ التقييم حيث تكون الحركة ثابتة في اتجاه واحد. وفي حالة عدم وجود مبيعات، قد يعتمد التعديل على آراء المشاركين في السوق أو على رسملة الفرق في إيجارات السوق للمقارنات السائدة في التاريخين المذكورين بمعدل فائدة مناسب. قد تكون التغييرات في الأسعار أو الإيجارات محددة للسوق أو نوع العقار، ويجب ألا يفترض تطبيقها على جميع الأصعدة.

يُعد **الموقع** عادة المحرك الأكثر أهمية لقيمة العقار. لذا يتصدر الموقع قائمة التعديلات على العقار بعد تعديلات المعاملة. يغطي الموقع الاختلافات في الوصول وإلى الدخول إلى العقارية ورؤيتها مقارنةً بالممتلكات المماثلة، فضلاً عن الاستخدامات والاستعدادات المحيطة أو سمات أو سمعة الأحياء المجاورة. لحساب التعديل على للموقع، تتم مقارنة أسعار مبيعات الأراضي الشاغرة في مواقع مختلفة للعقارات المقارنة. كما يمكن استخدام أسعار البيع لعقارات متماثلة شريطة ألا تتأثر التحسينات في بعض المواقع بالتقادم الخارجي بشكل ملحوظ، مثل القرب من المطارات أو مواقع التعدين. قد يتم رسملة الفروق في أسعار الإيجارات بين موقعين لخصائص قابلة للمقارنة باستخدام معدلات الحد الأقصى المناسبة الخاصة بالموقع للإشارة إلى تعديلات الموقع.

قد تكون الاختلافات في **الخصائص المادية** مثل المساحة والطبوغرافيا والتصميم والجودة والعمر والحالة والمنفعة للعقارات المقارنة مسؤولة أيضًا عن الاختلافات الكبيرة في أسعار البيع. وكما هو الحال مع التعديلات الأخرى، يمكن التعامل مع الاختلافات في الخصائص المادية بطرق عديدة بما في ذلك التحليل أو رسملة اختلافات مستويات الإيجار مثل الاختلافات في الإقامة وتكلفة الإصلاح وحالة العقار وتقادمه وتعديلات جودة البناء. يجب أن يكون المقيم حريصًا على عدم إجراء التعديلات مرتين كما في حالة مساحة الغرف وعددها، كما يجب ملاحظة أن العقارات الضخمة قد تتطلب تعديلًا سلبيًا للتقادم الوظيفي.

قد تختلف قيمة العقارات المدرة للدخل بسبب **سماتها الاقتصادية**، أي السمات التي تؤثر بشكل مباشر على الدخل مثل الشواغر، ومصروفات التشغيل، وجودة الإدارة، وشروط الإيجار، ونوع المستأجرين والعهود وما إلى ذلك. وبموجب أسلوب الدخل تسجل هذه العوامل عند حساب صافي إيرادات التشغيل وتوقعات التدفقات النقدية واختيار الحد الأقصى أو معدلات الخصم للعقار محل التقييم. ولكن تعديلات الاختلافات في هذه السمات لا تكون واضحة في إطار أسلوب السوق. يشتق المقيم التعديلات من خلال مقارنة أسعار عقارات المبيعات المتشابهة في جميع النواحي باستثناء السمات الاقتصادية. ولكن قد يكون العثور على مقارنات مناسبة لهذا الغرض أمراً صعباً للغاية. لذا يقوم بعض المقيّمين هذا التعديل أولاً باستنباط نسبة ما بين صافي إيرادات التشغيل لكل متر مربع من العقار محل التقييم والعقارات المقارنة وبعدها يضربها في سعر بيع العقار المقارن للحصول على مؤشر لقيمة العقار محل التقييم. ولكن هذه الطريقة والتي تسمى أيضاً باسم تحليل مضاعف الدخل التشغيلي الصافي، واجه انتقادات بأنه مجرد رسملة مباشرة لدخل العقار محل التقييم ويأخذ من استقلالية السوق وأسلوب الدخل عندما يستخدم كلاهما في تقييم.

وفيما يتعلق بتقسيم المناطق، يُنصح المقيمون باستخدام مقارنات باستخدام أعلى وأفضل مماثل للعقار محل التقييم مما يغني عن الحاجة إلى إجراء تعديلات على الاستعمالات. ولكن عندما تتوفر المقارنات ذات الاستخدام المماثل ولكن تختلف معدلات الكثافة فيها، يمكن أن يشتق المُقيِّم ويطبق تعديلات على أساس سعر مساحة البناء المسموح بها أو على أساس المساحة الأرضية.

٢,٢,٣ أسلوب الدخل

٢,٢,٣,١ التعريف

أسلوب الدخل هو أحد الأساليب الثلاثة في التقييم وعُرف في المعيار ١٠٥ على أنه «الأسلوب الذي يقدم مؤشرًا على القيمة عن طريق تحويل التدفقات النقدية المستقبلية إلى قيمة حالية واحدة. ووفقًا لهذا الأسلوب يتم تحديد قيمة الأصل بالرجوع إلى قيمة الإيرادات أو التدفقات النقدية أو توفير التكاليف من الأصل.» (الفقرة ٤٠,١)

٢,٢,٣,٢ المبادئ الأساسية

وكما هو الحال مع مناهج التقييم الأخرى يعتمد أسلوب الدخل على المبادئ الاقتصادية لتوازن الأسعار، وتوقع الفوائد، والاستبدال. في حين أن توقع الفوائد المستقبلية هو أكثر الفرضيات أساسية في أسلوب الدخل، إلا أن المبدأين الأخرين دائمًا ما يعملان في الخلفية حيث أن المقيّم عادةً ما يستمد تقديراته الأساسية وتوقعات الإيرادات والنفقات والشواغر وعوامل التحويل الخاصة بالعقار محلل التقييم بالإشارة إلى المعدلات السائدة للعقارات المقارنة أو المتنافسة بالإضافة إلى الحالة الحالية والمتوقعة للسوق.

وكما سبق ذكره، فإن مبدأ توقع الفوائد يربط بين قيمة العقار وتوقع المنافع المستقبلية من امتلاكه. معظم العقارات تنقل منافع اقتصادية أو منافع أخرى لأصحابه، والتي يحاول المقيم تحديد حجمها وتوقعها وتحويلها إلى مبلغ مقطوع يتم التعبير عنه كرأي القيمة.

يستخدم أسلوب الدخل عالمياً لتقييم الممتلكات المدرة للدخل أو الاستثمار. وتشمل الأمثلة المكاتب التجارية ومتاجر التجزئة والعقارات السكنية والصناعية المحتفظ بها لأغراض الاستثمار. وتدعو الفقرة ٤٠,٢ إلى أولوية استخدام الدخل في الحالات التالية:

أ. عندما تكون قدرة الأصل على توليد الدخل هو العنصر الأساسي الذي يؤثر على القيمة من وجهة نظر المشاركين.
ب. تتوفر توقعات معقولةً لمبلغ الإيرادات المستقبلية للأصل محل التقييم وتوقيتها، ولكن لا يوجد سوى عدد قليل من المقارنات السوقية ذات الصلة، إن وجدت.

٢,٢,٣,٣ خطوات تطبيق أسلوب السوق

على الرغم من وجود طريقتين (رسملة الدخل، والتي يناقشها منهج ١٠٥ على نطاق واسع تحت مسمى «طريقة الاستثمار»، والتدفقات النقدية المخصومة (DCF)) التي يمكن تحديدها وتطبيقها بشكل واضح في إطار أسلوب الدخل، معيار ١٠٥ يعتبر كافة طرق تقييم الدخل أنها «تطبيقات متنوعة في استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة» (الفقرة ٥٠,١)، لأنها تخصم الدخل المستقبلي أو القيمة النهائية للأصل إلى القيمة الحالية في تاريخ التقييم. إن الإصدار الأخير من معايير التقييم الدولية لم يعترف برسملة الدخل كطريقة منفصلة في إطار أسلوب الدخل إلى جانب التدفقات النقدية المخصومة كما كان الحال في إصداراته السابقة (انظر إطار معايير التقييم الدولية ٢٠١٣، فقرة ٦٠ والمعيار ٢٣٣- c٦).

وتجدر الإشارة إلى أن أساليب رسملة الدخل التقليدية في المملكة المتحدة (وكثير من دول الكومنولث) تطورت أصلاً كطريقة مختصرة لطريقة التدفقات النقدية المخصومة في حقبة ما قبل عام ١٩٥٠ حيث كانت الإيجارات متدنية ومعدل النمو بطيء نسبيًا[٧] . في ذلك الوقت، كانت سوق العقارات الاستثمارية تهيمن عليها عقود الإيجارات الطويلة الثابتة، وبفضل الانكماش في فترة ما بين الحربين، كان المستثمرين العقاريين أقل قلقا بشأن الآثار الطويلة الأجل للتضخم على استثماراتهم، والتي اعتبروها ردة فعل طبيعية ناتجه عن تقلب السوق. فقد فضلوا تأمين الدخل من خلال عقود إيجار طويلة ثابتة امتدت على فترات مختلفة تتراوح بين ٢١ و٤٢ و٦٣ سنة. وأجرى المقيمون، في مثل هذه البيئة، مقارنات مباشرة مع العائدات في أسواق الاستثمار ذات الدخل الثابت، مثل السندات في اختيارهم لمعدلات الرسملة للعقارات، مع الأخذ في الحسبان زيادة معدلات الرسملة بنسبة ٢٪ على السندات الحكومية لمخاطر عدم سداد الايجار ومخاطر العقارات بشكل عام ولكن باستثناء مخاطر التضخم. إن النقطة التي يجب ذكرها هي أن نموذج التسعير المستخدم في التقييمات كان نموذج استثمار يستخدم معدلات الرسملة على أساس معدلات العائد المطلوب مع مراعاة عوائد الاستثمارات البديلة.

ولكن فإن الانتعاش بعد الخمسينات والستينات من القرن العشرين أدى إلى فترة طويلة من التضخم في المملكة المتحدة ولأول مرة انعكست الفجوة بين معدلات السندات والعقارات. فتغيرت تصورات المستثمرين في الأسهم ومستثمري العقارات عن التضخم، وانكمشت فترات التأجير تدريجياً، وظهرت عقود الإيجار ذات الخمس سنوات مع مراجعة الإيجار بالزيادة فقط. وقد أجبر ذلك المقيم على الحد من اختيارهم لمعدلات الرسملة لمقارنة مبيعات العقارات المماثلة، والتخلي عن مقارنة العوائد على الاستثمارات البديلة مثل السندات والأسهم. وكنتيجة لذلك أصبح أسلوب الدخل نموذج مقارنة يستند إلى معدل الدخل أو العائد من كل المخاطر، بدلاً من نموذج استثماري يستند إلى معدل العائد الإجمالي الذي يشمل كلا من نمو الإيرادات والقيمة.

٧ باوم، اندرو وكروسبي، نيل.٢٠٠٨. تقييم الاستثمار العقاري. الطبعة الثالثة. أوكسفورد: دار بلاكويل للنشر.

حتى يومنا هذا، يتم حساب عائد كل المخاطر من خلال قسمة إيرادات الفترة الواحدة لعقارات مشابهة على سعر البيع (معدل الدخل) ومن ثم يعدله المقيم للمخاطر وإمكانات النمو الفريدة للعقارات، بما في ذلك تأمين الدخل ورأس المال، ونمو الإيجار، وقابلية التسويق وتكلفة البيع، وجودة الضمانات، وتكاليف الإدارة وما إلى ذلك. ويكون حجم هذا التعديل (عادة بين ١٪ و٣٪) يعتمد على المقيم حيث يتم إخفاء المخاطر المحتملة وإمكانيات النمو بشكل ضمني في اختيار المقيم لمعدل الرسملة. ونادرا ما يتم استنتاج معدل العائد الإجمالي أو تقديمه في هذه التقييمات. وعادة ما يتبنى المقيم معدلات أعلى لأصول ذات الدخل أو النمو المستقبلي غير المؤكد، والعكس صحيح.

يقوم المقيم الذين يستخدم طريقة رسملة الدخل بتقسيم التقييم رأسيا إلى مرحلتين: (١) «المدة»، أو مدة الإيجار التي يكون فيها الإيجار المتعاقد عليه عادة أقل من إيجار السوق، و(٢) «استرداد» الإيجار السوقي بالكامل، مع تطبيق معدلي فائدة مختلفة لمخاطر الدخل المستحق النسبية تحت أي من المرحلتين. ولكن ظهر لاحقًا طريقة أخرى تقسم الدخل أفقياً لشرائح علوية وسفلية من أجل لمعالجة انتشار عقود الإيجار التصاعدية وزيادة القيمة الإيجارية وكذلك تجميد الإيجارات.

تكمن قوة أساليب رسملة الدخل في بساطتها واستخدامها لمعاملات عقارية فعلية لاشتقاق معدلات الرسملة. وبالتالي، فإنها تعتمد على سوق نشط وشفاف وقدرة المقيّم على الحصول على تفاصيل المعاملة وتحليلها وتطبيقها بشكل صحيح على التقييم. ولكن تطبيقها محدود في الأسواق غير النشطة أو غير الشفافة أو في حالة العقارات ذات التدفقات النقدية غير المستقرة أو غير المنتظمة. كما أن من نقاط ضعفها المشهورة هي عدم قدرتها على تحديد التدفقات النقدية المستقبلية وتحديد مخاطر الدخل.

أدى انهيار عقارات المملكة المتحدة في عام ١٩٩٠ (وأزمة الصندوق الألماني في نهاية عام ٢٠٠٥) إلى صخب من العملاء، وخاصة المقرضين والمؤسسات المالية، وطلب تحسين معايير التقييم لتتضمن إفصاح أكبر في تقارير التقييم، بالإضافة إلى الضغط على المقيمين لتحديث أساليب التقييم المستخدمة مما يجعلها أكثر اتساقًا ووضوحاً. وأوصى تقرير مالينسون (١٩٩٤) بتكليف من المعهد الملكي للمساحين القانونيين بتوسيع استخدام التدفقات النقدية المخصومة وتقليل الاعتماد على أساليب عائد كافة المخاطر، والذي كان بناء على توصية مماثلة لتقرير تروت (١٩٨٠) من المعهد الملكي للمساحين القانونيين في بعد انهيار العقارات في السبعينيات.

وتعتبر طريقة التدفقات النقدية المخصومة أكثر تنوعًا (مقارنة برسملة الدخل)، حيث يمكن أن تدمج التدفقات النقدية المنتظمة وغير المنتظمة بالإضافة إلى إمكانية التعديلات على التقادم إلى جانب كونها أكثر وضوحًا في المفهوم والعرض للمستثمرين والمقرضين. وبما أن نموذج التدفقات النقدية المخصومة يحاول محاكاة تحليلات للمستثمرين المحتملين، يجب على المقيم أن يقوم بوضع افتراضات أكثر نسبيًا تجبره على الاطلاع على القضايا الاقتصادية الوطنية والمحلية التي تؤثر على قيم العقارات بشكل عام وقيمة العقار المعني بشكل خاص.

إن النطاق الأوسع الذي تعتمده طريقة التدفقات النقدية المخصومة يشمل تكلفة الفرصة البديلة والعائد الإجمالي للسعر وإمكانية المقارنة مع الاستثمارات البديلة يجعلها مفيدة بشكل خاص في أسواق العقارات غير النشطة أو الشفافة، مثل السعودية. توضح المذكرة الإرشادية للتدفقات النقدية المخصومة لاستثمارات الملكية التجارية الصادرة عن المعهد الملكي للمساحين القانونيين

حتى يومنا هذا، يتم حساب عائد كل المخاطر من خلال قسمة إيرادات الفترة الواحدة لعقارات مشابهة على سعر البيع (معدل الدخل) ومن ثم يعدله المقيم للمخاطر وإمكانات النمو الفريدة للعقارات، بما في ذلك تأمين الدخل ورأس المال، ونمو الإيجار، وقابلية التسويق وتكلفة البيع، وجودة الضمانات، وتكاليف الإدارة وما إلى ذلك. ويكون حجم هذا التعديل (عادة بين ١٪ و٣٪) يعتمد على المقيم حيث يتم إخفاء المخاطر المحتملة وإمكانيات النمو بشكل ضمني في اختيار المقيم لمعدل الرسملة. ونادرا ما يتم استنتاج معدل العائد الإجمالي أو تقديمه في هذه التقييمات. وعادة ما يتبنى المقيم معدلات أعلى لأصول ذات الدخل أو النمو المستقبلي غير المؤكد، والعكس صحيح.

يقوم المقيم الذين يستخدم طريقة رسملة الدخل بتقسيم التقييم رأسيا إلى مرحلتين: (١) «المدة»، أو مدة الإيجار التي يكون فيها الإيجار المتعاقد عليه عادة أقل من إيجار السوق، و(٢) «استرداد» الإيجار السوقي بالكامل، مع تطبيق معدلي فائدة مختلفة لمخاطر الدخل المستحق النسبية تحت أي من المرحلتين. ولكن ظهر لاحقًا طريقة أخرى تقسم الدخل أفقياً لشرائح علوية وسفلية من أجل لمعالجة انتشار عقود الإيجار التصاعدية وزيادة القيمة الإيجارية وكذلك تجميد الإيجارات.

تكمن قوة أساليب رسملة الدخل في بساطتها واستخدامها لمعاملات عقارية فعلية لاشتقاق معدلات الرسملة. وبالتالي، فإنها تعتمد على سوق نشط وشفاف وقدرة المقيّم على الحصول على تفاصيل المعاملة وتحليلها وتطبيقها بشكل صحيح على التقييم. ولكن تطبيقها محدود في الأسواق غير النشطة أو غير الشفافة أو في حالة العقارات ذات التدفقات النقدية غير المستقرة أو غير المنتظمة. كما أن من نقاط ضعفها المشهورة هي عدم قدرتها على تحديد التدفقات النقدية المستقبلية وتحديد مخاطر الدخل.[٨]

أدى انهيار عقارات المملكة المتحدة في عام ١٩٩٠ (وأزمة الصندوق الألماني في نهاية عام ٢٠٠٥) إلى صخب من العملاء، وخاصة المقرضين والمؤسسات المالية، وطلب تحسين معايير التقييم لتتضمن إفصاح أكبر في تقارير التقييم، بالإضافة إلى الضغط على المقيمين لتحديث أساليب التقييم المستخدمة مما يجعلها أكثر اتساقًا ووضوحاً. وأوصى تقرير مالينسون (١٩٩٤) بتكليف من المعهد الملكي للمساحين القانونيين بتوسيع استخدام التدفقات النقدية المخصومة وتقليل الاعتماد على أساليب عائد كافة المخاطر، والذي كان بناء على توصية مماثلة لتقرير تروت (١٩٨٠) من المعهد الملكي للمساحين القانونيين في بعد انهيار العقارات في السبعينيات.

وتعتبر طريقة التدفقات النقدية المخصومة أكثر تنوعًا (مقارنة برسملة الدخل)، حيث يمكن أن تدمج التدفقات النقدية المنتظمة وغير المنتظمة بالإضافة إلى إمكانية التعديلات على التقادم إلى جانب كونها أكثر وضوحًا في المفهوم والعرض للمستثمرين والمقرضين. وبما أن نموذج التدفقات النقدية المخصومة يحاول محاكاة تحليلات للمستثمرين المحتملين، يجب على المقيم أن يقوم بوضع افتراضات أكثر نسبيًا تجبره على الاطلاع على القضايا الاقتصادية الوطنية والمحلية التي تؤثر على قيم العقارات بشكل عام وقيمة العقار المعني بشكل خاص.

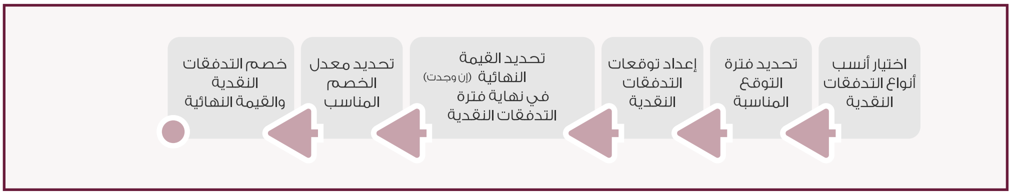
إن النطاق الأوسع الذي تعتمده طريقة التدفقات النقدية المخصومة يشمل تكلفة الفرصة البديلة والعائد الإجمالي للسعر وإمكانية المقارنة مع الاستثمارات البديلة يجعلها مفيدة بشكل خاص في أسواق العقارات غير النشطة أو الشفافة، مثل السعودية. توضح المذكرة الإرشادية للتدفقات النقدية المخصومة لاستثمارات الملكية التجارية الصادرة عن المعهد الملكي للمساحين القانونيين.

٨ باوم، اندرو، ماكمن، ديفيد ونونغتون، نيك.٢٠١٨. أسلوب الدخل في تقييم الأصول. الطبعة السابعة. أوكسن: روتليدج.

«عندما لا توجد معاملات، يقدم نموذج التدفقات النقدية إطارًا لتقدير القيمة السوقية غير الموجودة في طريقة كافة المخاطر (معدل الرسملة)، والذي يعتمد على مقارنات لتحديد المعدل».

باستثناء الحالات التي يتوقع فيها أن يكون نمط التدفق النقدي للعقار ثابتًا، يجب أن يسعى المقيم في السعودية إلى تقييم العقارات الاستثمارية (القائمة أو قيد التطوير) باستخدام طريقة التدفقات النقدية المخصّصة خصوصا عند وجود عدد معقول من العقارات المقارنة ويمكن تطبيقها مباشرةً على تقييم العقار محل التقييم. ولكن تكون الأسبقية دائما للأدلة المباشرة للمقارنة في طريقة التدفقات النقدية المخصومة عندما تكون متاحه على الأدلة غير المباشرة الأخرى. على سبيل المثال، يمكن استخدام العائدات الأولية من عقارات قابلة للمقارنة مع معدل العائد المطلوب للاستثمار ومراجعة الإيجارات للإشارة إلى النمو المتوقع من المستثمرين في مثل هذه المعاملات والتي يمكن استخدامها صراحة بعد ذلك في التدفق النقدي للعقار محل التقييم.

وفيما يلي الخطوات الست الأساسية لطريقة التدفقات النقدية المخصومة والموضحة في المعيار ١٠٥:



الشكل (٧): خطوات طريقة التدفقات النقدية المخصومة

٢,٢,٣,٤ تطبيق أسلوب الدخل

يمكن استخدام عدة وسائل أو نماذج التسعير، لتقدير قيمة العقار باستخدام أسلوب الدخل. ويتأثر اختيار المقيم للنموذج بين رأسمال الدخل ورأس المال المدفوع، من بين أشياء أخرى، بالغرض من التقييم، وطبيعة العقار محل التقييم وحقوقه ودخله، وطبيعة أدلة السوق المتاحة، إضافة إلى توقعات العميل.
وبغض النظر عن الأسلوب أو النموذج المعتمد، ينبغي أن يكون مؤشر القيمة من خلال رسملة الدخل وقيمة التدفقات النقدية متماثلاً في بعض الحالات مع الأخذ بعين الاعتبار الفرضية الأساسية لخصم تدفقات الدخل المستقبلية إلى القيمة الحالية الشائعة في جميع طرق تقدير الدخل. على سبيل المثال، يحتاج المقيم إلى رسملة صافي الدخل للعقار إلى الأبد فقط للحصول على مؤشر معقول لقيمة العقار محل التقييم، عندما يكون العقار محل التقييم ملكية حرة (مثل مبنى مكتبي شاغر أو مستأجر) مؤجرة بقيمة الإيجار السوقي، ويمكن للمقيم الوصول إلى التفاصيل المبيعات الحديثة للعقارات المقارنة. كما وضحت الفقرة ٥٠,١٠ من معيار ١٠٥ الفكرة ذاتها:

٧«في بعض الحالات لا سيما عندما يعمل الأصل بمستوىً ثابت من النمو والأرباح في تاريخ التقييم، يمكن ألا يكون من الضروري النظر في فترة توقعات صريحة ويمكن أن تشكل القيمة النهائية الأساس الوحيد للقيمة (يشار إليها أحيانًا باسم طريقة رسملة الدخل).»

ثم يشرع المقيم في دراسة جميع تفاصيل عقود الإيجار والإيرادات والمصروفات التاريخية للعقار محل التقييم بهدف إعادة بناء البيانات التشغيلية، وتحديد أي مستردات، واتجاهات وعلاقات بين البنود، والتحقق منها وتطوير شكل مبدئي لبيان التشغيل للوصول إلى صافي الدخل التشغيلي المناسب واستخدامه في التقييم. بالنسبة للعقارات التي لها سجل تشغيلي، يجب على المقيم فحص بيانات التشغيل لمدة ثلاث سنوات على الأقل عند توفرها. ولكن لا تعتبر هذه البيانات متعلقة فقط إلا إذا اعتبرها المشترون المحتملون من التدفقات المستقبلية المحتملة. ويتم استبعاد الإهلاك والبنود غير النقدية المماثلة في البيان التشغيلي، وكذلك أي خدمة دينية أو ضريبية أو زكاة، ونفقات الشركة والمدفوعات الرأسمالية. ولكن يجوز تضمين مخصصات الاستبدال الدورية ولكن يجب على المقيم أن يضمن عدم حسابها مرتين من خلال الإدراج في بنود أخرى من النفقات أو من خلال اختياره أو تعديله لمعدل الخصم.

ينبغي أن يكون البيان معد بطريقة منظمة تبدأ بإجمالي الدخل المحتمل الذي يمكن تحقيقه من الإيجار الكامل للعقار محل التقييم وفق إيجارات السوق، ومن ثم تفصيل الإيرادات حسب المصدر، والنفقات إلى فئات محددة بوضوح حسب النوع ومقدار التغير (المصروفات الثابتة مقابل المتغيرة).

انظر إلى الملحق ب-٦ للمزيد من التفاصيل

تطبيق طريقة التدفقات النقدية المخصومة

يتكون نموذج التدفقات النقدية المخصومة من أربع خطوات أساسية، وهي:

١. فقرة التوقعات
٢. توقعات التدفقات النقدية خلال فترة التوقعات، بما في ذلك التوقيت والنمو.
٣. القيمة النهائية، بما في ذلك معدل الرسملة الخروج (البيع)
٤. العائد أو معدل الخصم.

فقرة التوقعات:

هو النطاق الزمني للسنوات التي يتم فيها تقدير تدفقات الدخل المستقبلية للعقار محل التقييم وتم خصمها لغرض التقييم. ويجب أن تكون هذه فترة معقولة بما يتماشى مع توقعات المستثمر والتي يمكن تصور خلالها الأداء المستقر للأصل. ويتوقع معيار ١٠٥ أن يراعي المقيم، في اختياره لفترة التوقعات أو التنبؤ، عمر الأصل وموثوقية البيانات المتاحة التي تستند إليها توقعات التدفقات النقدية والحاجة إلى أن تشمل الفترة دورة سوق كاملة.

تعتبر فترة عشر سنوات شائعة في السوق وعادة ما تستوفي معظم إن لم يكن جميع المعايير السابقة. ولكن قد يختلف الوضع من عقار لآخر وقد تؤثر طبيعة وحالة وحيازة العقار محل التقييم تأثيراً كبيراً على اختيار المقيم في فترة التوقع. من المهم أن نلاحظ أنه كلما طالت فترة التوقع يجب أن تنعكس المخاطر المرتبطة بالعمر (مثل زيادة التقادم وتكاليف الصيانة) وكذلك المنافسة المستقبلية الأكبر في التدفق النقدي. وفي الحالات التي قد يكون من المتوقع فيها حدوث بعض الأحداث الملحوظة مثل رحيل مستأجر مهم، ينبغي تمديد فترة التنبؤ بضع سنوات أخرى لالتقاط مثل هذا الأحداث والافتراضات المعقولة والصريحة حول احتمالات إعادة التأجير وتكاليفها. بالنسبة لمشاريع الاستئجار ذات الفترات القصيرة نسبياً والتي تتراوح بين ٢٠ و٢٥ سنة، فمن المنطقي تمديد فترة التنبؤ حتى نهاية المدة المتبقية من الامتياز.

ومـن المعتـاد أن يتـم إبـرام عقـود الإيجـار في المملكـة عـلى أسـاس التقويـم الهجـري، أو أن يكـون هنـاك مزيـج مـن الإيجـارات التقليديـة والتأجيريـة في نفـس العقـار. ولكـن يجـب عـلى المقيـم أن يعمـل مـع نظـام تقويمـي واحـد لغـرض التقييـم وأن يحسـب في توقعاتـه التوقيـت المناسـب لأي مدفوعـات أو أحـداث متوقعـة بموجـب عقـود مـع تقويـم مختلـف.

توقعات التدفقات النقدية:

يبنـي المقيـم عـلى البيـان التشـغيلي الـذي طـوره لعـرض التسلسـل الزمنـي لمجـرى الدخـل المسـتقبلي للعقـار محـل التقييـم. وعـادة مـا يراعـي أحـكام عقـود الإيجـار المعمـول بهـا حاليًـا، بمـا في ذلـك بنـود المراجعـة والتصعيـد والتجديـد؛ وتوقعـات العميـل وخطـط التسـويق، إن وجـدت، ومقابـلات مديـر العقـار؛ والإيجـارات المقارنـة واتجاهـات التضخـم والتأجـير، وتوقعات السـوق عـلى المـدى القريـب والأطـول.

يجـب عـلى المقيـم أن يحـاكي تحليـل المسـتثمر المحتمـل للدخـل المسـتقبلي مـن العقـار ويتوقـع التغـيرات السـنوية السـنة في التدفقـات النقديـة بسـبب أمـور مثـل: تأجـير المسـاحات الشـاغرة، وزيـادة الإيجـارات، وتضخـم التكلفـة، والتغـيرات في الإيجـارات السـوقية، والتقـادم، والتجديـد، والشـواغر، وتكاليـف إعـادة التأجـير. بالنسـبة للخصائـص متعـددة التأجـير، يتـم إجـراء توقعـات التدفـق النقـدي والخصـم لـكل عقـد إيجـار، بنـاءًا عـلى التقييـم الإجـمالي لملكيـة العقـار.

مـن المعتـاد للمقيـم في هـذه السـوق أن يطبـق عوامـل النمـو عـلى عقـود السـوق القابلـة للمراجعـة عـلى أسـاس المقارنـات أو اسـتبيانات المسـتثمرين، وربـط نمـو المصروفـات بالتضخـم. ولكـن النمـو في الدخـل لا يكـون دائمًـا مماثـلًا لنمـو القيمـة، ويمكـن أن يُتوقـع أن يكـون الاختـلاف بسـبب الاختلافـات بـين معـدل الرسـملة المبـدئي أو الجـاري ومعـدل الخـروج، وتكاليـف إعـادة البيـع المفترضـة، ومشـاكل التوقيـت. عـلاوة عـلى ذلـك، يجـب عـلى المقيـم أن يكونـوا قـادر عـلى التمييـز بـين النمـو التضخمـي، مـما يـؤدي إلى الدخـل والنمـو الاسـمي فقـط، مـن النمـو الحقيقـي الـذي يسـببه الطلـب الزائـد والـذي يـؤدي إلى زيـادة حقيقيـة للدخـل والقيمـة.

عـادة مـا يعمـل المقيمـون في المملكـة مـع التدفقـات النقديـة السـنوية بمـا يتـماشى مـع التقسـيمات السـنوية في معظـم عقـود الإيجـار والبيانـات الماليـة وتوقعـات المسـتثمرين. كـما يمكـن اسـتخدام التدفقـات النقديـة النصـف السـنوية أو الأقـصر تمشـياً مـع جـداول سـداد الإيجـارات المماثلـة بـشرط اسـتخدام معـدلات الخصـم المعدلـة زمنيًـا في التقييـم. كـما يجـب أن يكـون المقيـم متسـقًا في تقسـيمه للتدفقـات النقديـة عنـد إعـادة تقييـم نفـس العقـار. وتشـير فقـرة ٥٠,١٤ مـن معيـار ١٠٥ بـأن عـلى المُقيّـم أن يقسـم التدفقـات النقديـة تبعًـا لطبيعـة الأصـل، ونمـط التدفقـات النقديـة، والبيانـات المتاحـة، وطـول فـترة التنبـؤ.

لأن الإيجـارات في المملكـة تدفـع مقدمًـا دوريًـا، فإنـه ليـس غريبـاً أن يقـوم المقيّـم بخصمهـا كمبالـغ متأخـرة كـما هـو الحـال في العديـد مـن الأسـواق الأخـرى. ويعكـس هـذا واقـع تأخـر المدفوعـات مـن قبـل بعـض المسـتأجرين وحقيقـة أنـه في العديـد مـن الحـالات يتـم جنـي الأربـاح مـن العقـارات فقـط في نهايـة السـنة بعـد تسـوية جميـع المصروفـات.

تعـترف الفقـرة ٥٠,١٦ في المعيـار ١٠٥ بإمكانيـة اسـتخدام أي نـوع مـن أنـواع التدفقـات النقديـة المتنوعـة في عمليـات التقييـم عـلى أسـاس احتـمال حدوثهـا، وتشـمل التدفقـات النقديـة التعاقديـة، والمجموعـة الأكـثر احتـمالًا للتدفقـات النقديـة، والتدفقـات النقديـة المتوقعـة والمرجحـة، وسـيناريوهات متعـددة للتدفقـات النقديـة المسـتقبلية المحتملـة. في حـين أن مسـتوى عـدم اليقـين وطبيعـة الأصـول والغـرض مـن التقييـم قـد يؤثـر عـلى اختيـار المقيـم لنـوع التدفـق النقـدي، إلا أن الممارسـة المقبولـة في تقييـمات السـوق في المملكـة تشـمل بشـكل أسـاسي أول نوعـين مـن التدفقـات النقديـة.

وكما لوحظ سابقا، يجب أن تكون التدفقات النقدية المستخدمة في تقييم العقارات لأغراض السوق عبارة عن إجمالي الاستهلاك، والإهلاك، والزكاة والضرائب. فيجب على المقيم إضافة هذه العناصر عند إعداد التدفقات النقدية من المعلومات المالية المحتملة (PFI) التي يقدمها العميل. علاوة على ذلك، إذا كان التقييم للعقارات ذات الصلة بالتجارة (مثل الفنادق)، يجب أن يشمل التدفق النقدي على تغيرات رأس المال العامل.

القيمة النهائية:

بخلاف الإيجار مع التدفقات النقدية المتوقعة في نهاية مدة عقد الإيجار، فإن توقعات التدفقات النقدية تبلغ ذروتها في قيمة نهائية تعوض قيمة العقار محل التقييم بعد فترة التنبؤ. تفترض القيمة النهائية إعادة بيع العقار في السنة الأخيرة من فترة التنبؤ. واعتمادًا على العمر الاقتصادي المتوقع للمباني، وترتيبات إعادة الشراء أو شراء المستأجر للعقار وظروف السوق المتوقعة في نهاية الفترة، قد تعكس القيمة النهائية قيمة الأرض فقط، أو القيمة المحتملة لخيار شراء العقار بسعر محدد مسبقًا، أو القيمة السوقية في الوقت الذي تقدره أي من أساليب التقييم الثلاثة.

ولكن في معظم الحالات، تكون القيمة النهائية هي القيمة السوقية للأصل التي توصل إليها المقيم عن طريق رسملة صافي إيرادات التشغيل المتوقعة للفترة أو السنة التالية مباشرة بعد فترة التنبؤ بسعر مناسب أو معدل رسملة البيع (الخروج). وعادة ما يكون معدل رسملة البيع (الخروج) المستخدم أعلى من معدل الدخول بسبب توقع أن تكون العقارات تقدمت في العمر وأصبحت مهلكة أكثر مما كانت عليه بحلول نهاية فترة التنبؤ.

ويتم إضافة القيمة النهائية إلى صافي الدخل التشغيلي أو خصمها بصورة منفصلة في السنة الأخيرة من تنبؤات التدفقات النقدية. عادة ما تطبق الطريقة الأخيرة إذا رغب المقيم في معرفة مدى مساهمة القيمة النهائية في القيمة الإجمالية، أو صافي القيمة الحالية للعقار.

معدل الخصم:

يجب استخدام معدل الخصم المناسب الذي يعكس بشكل معقول السمات المادية والقانونية والاقتصادية والمخاطر للعقارات محل التقييم لتحويل التدفقات النقدية إلى مؤشر للقيمة الحالية. بالنسبة لتقييمات السوق، يجب أن يعكس معدل الخصم العائد الإجمالي للاستثمار (الذي يتضمن الدخل ورأس المال) المتوقع من المستثمرين مقابل العقارات المماثلة في السوق. ويتأثر هذا التوقع بمستويات معدل الفائدة والتضخم ومعدلات العائد المتوقعة من المشاركين للاستثمارات البديلة. وكلما كان العقار محفوفاً بالمخاطر زادت العوائد الإجمالية التي يقدمها لجذب المستثمرين وإلى المقرضين إلى حد ما. ويمكن تطبيق أكثر من سعر خصم واحد على عناصر أو تدفقات مختلفة في نفس التدفقات النقدية أو لعقارات مختلفة في المحفظة اعتمادًا على تقييم المقيم للشك أو المخاطرة.

وتوجد هناك العديد من الطرق لحساب معدل الخصم أو تحديده، وفيما يلي قائمةٌ غير حصرية للطرق الشائعة حددتها الفقرة ٥٠,٣٠ من المعيار ١٠٥:

١. نموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM).
٢. المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال (WACC).
٣. معدلات العوائد الملاحظة أو المستنتجة.
٤. معدل العائد الداخلي (IRR).
٥. متوسط العائد المرجح على الأصول (WARA).
٦. طريقة التراكم (تستخدم عادةً في حال عدم وجود مدخلات سوقية).

تحدد الفقرات ٦٠,٥ و٦٠,٦ للمعيار ٤٠٠ من القائمة السابقة التقنيات الأكثر ارتباطًا واستخدامًا على نطاق واسع لاستخلاص معدلات الخصم في تقييم العقارات على النحو التالي: المعدلات الملاحظة من المعاملات الفعلية، والنتائج من معدل العائد الداخلي التي تم الحصول عليها من استطلاعات المستثمرين، ومتوسط العائد المرجح على الأصول وطريقة التراكم. تتضمن الطريقة الأخيرة استنتاج معدل الخصم من عائد «خالٍ من المخاطر» مثل معدل فائدة السندات الحكومية ذي فترة استحقاق طويلة، معدلة للمخاطر والفرص الإضافية الخاصة بالعقار محل التقييم.

وبالنظر إلى الافتقار العام للشفافية في السوق، يُشجع المقيّمون على استخدام أكثر من أسلوب من الأساليب المذكورة أعلاه لتطوير أو تحديد مدى معقولية معدل الخصم. ويعتمد اختيار العائد المناسب للتقييم على الحُكم المهني للمُقيّم ومعرفته بكل من توقعات السوق وسلوك المستثمرين.

وفيما يتعلق باستقصاءات المستثمرين، يتعين على المقيم أن يكون على دراية بالجوانب التالية من الدراسة الاستقصائية لتقييم مدى ملاءمة النتائج ومصداقيتها وقراره بالاعتماد عليها لأغراض التقييم:

١. عدد المشاركين وتكوينهم، واتساقهم مع المشترين المحتملين.
٢. التركيز على الموقع والقطاع أو العقارات المشمولة.
٣. جودة العقارات المشمولة.
٤. الأساس المستخدم لاشتقاق معدلات مختلفة بما في ذلك معدل الخصم ومعدل الرسملة ومعدل النمو.
٥. توقعات الاستثمار أو فترة التنبؤ.
٦. افتراضات التضخم والنمو للإيرادات والمصروفات خلال فترة التنبؤ.
٧. أساس القيمة النهائية وأي افتراضات لتكلفة البيع.

تطبيق طريقة رسملة الدخل

وكما ذُكر سابقا، تقسم طريقة رسملة الدخل إيرادات الفترة التمثيلية للعقار محل التقييم على معدل الرسملة المستمد من السوق أو العائد من جميع المخاطر للحصول على مؤشر لقيمة العقار محل التقييم. تتميز طريقة رسملة الدخل بالمتغيرات الرئيسية الثلاثة التالية:

١. الدخل أو الإيجار
٢. مصروفات التشغيل أو النفقات
٣. معدل الرسملة

تختلف نماذج رسملة الدخل حسب نوع الحق العقاري وبنيته وشروط عقود الإيجار، وتنافس الدورة ١٠٥ هذه التفاصيل بالتفصيل. باختصار، يستخدم نموذج الرسملة المباشرة للعقارات التي يشغلها مالكوها أو ملكيتها مطلقة لمباني تتمتع بحياة اقتصادية طويلة (أكثر من ٣٠ سنة) ومستأجرة بالكامل بإيجار السوق وشروطها. يتم رسملة الدخل الصافي (بعد خصم مصروفات التشغيل) المستحقة من هذه العقارات إلى الأبد باستخدام عائد كافة المخاطر للحصول على قيمة الفائدة المطلقة. والطريقة مماثلة عند حساب الحق الإيجاري لفترات طويلة باستخدام إيجار الربح ومعدل رسملة مناسب يعكس طبيعة الحق العقاري.

وعلى النقيض من ذلك، فإن تقييم العقارات المطلقة بإيجارات خارج السوق يصنف تقليدياً إلى عدة من المراحل، منها مرحلتين أساسية وهي:

١. التقسيم الرأسي للوقت إلى «مدة»، محددة بفترة القرض السنوي المتعاقد عليه والذي يكون عادة أقل من إيجار السوق، و«استرداد» إلى الإيجار الكامل للسوق، أو الإيجار السنوي المؤجل، عند مراجعة الإيجار أو تجديد عقد الإيجار. ويمكن دمج الاستردادات المتعددة في نموذج العقارات مع العديد من مراجعات الإيجار ‹بالزيادة›. وتُطبق معدلات الرسملة المختلفة التي تعكس المخاطر النسبية للمدفوعات السنوية.

٢. التقسيم الأفقي للدخل الصافي إلى «طبقة أساسية»، وهو الجزء من الدخل المتوقع أن يستمر إلى الأبد من تاريخ التقييم، وشريحة «عليا»، والتي تمثل الدخل الإضافي المستحق عند مراجعة الإيجار أو تجديد عقد الإيجار. وتتم رسملة الدخل المستمر والإضافي إلى الأبد عادة بمعدلات مختلفة تعكس عدم التأكد في الدخل الإضافي، ولكن يتم تأجيلها للفترة الزمنية التالية حتى المراجعة أو التجديد.

ينتج عن استخدام نفس معدلات الرسملة أو العائد المكافئ، خلال كل من طريقة «المدة والاسترداد» و«الطبقات» نفس مؤشر القيمة. ومع ذلك يفضّل بعض المقيّمين استخدام طريقة «المدة والاسترداد» التقليدية للتمييز بين مخاطر المدفوعات السنوية في عقار يتمحور حول قدرة المستأجر على السداد، وطريقة «الطبقات» للممتلكات المستأجرة بشكل مفرط حيث أن استمرارية الإيجار الزائد غير مؤكدة. وفي كلتا الحالتين، يستخدم المقيمون تقليديًا معدلات رسملة مختلفة داخل أي من النموذجين لتعكس هذه المخاطر. ويوضح الملحق (ب-٨) أمثلة قصيرة باستخدام هذه الطرق.

الدخل أو الإيجار

على خلاف طريقة التدفقات النقدية المخصومة، تستخدم المراحل المختلفة لنموذج رسملة الدخل تقديراً واحداً لصافي إيرادات التشغيل والذي يمثل الدخل الدوري المستحق في إطار كل من الفترات الزمنية أو المراحل التي يتم النظر فيها في نموذج التقييم. وعادة ما يعتمد ذلك على الإيجار الثابت أو الإيجار الناتج عن الإشغال المستقر، وبعد إعادة بناء البيان التشغيلي، كما هو موضح سابقًا. من المهم ملاحظة أن الإيجار أو الدخل هو المستخدم حاليًا وليس توقعاً مستقبليًا لإيجار السوق.

في الحالات التي يتوقع فيها أن يتغير الدخل بشكل متكرر، مثل ما قد يحدث في عقار جديد بإيجارات عديدة أو مع دورات مراجعة قصيرة الأجل أو متكررة، يجب عندئذ استخدام طريقة رسملة الدخل بحذر وتضمين تعديلات لأي تكاليف للإشغال الكامل أو تجنبها.

فيما يتعلق بتقدير القيمة السوقية للعقارات أو المساحات التي يشغلها مالكوها، يجب على المُقيّم أولاً تقدير القيمة الإيجارية للعقار مع الأخذ بعين الاعتبار الإيجارات الحديثة للعقارات المماثلة وأجزاء من العقار محل التقييم. عادة ما تقدم الإيجارات الأخيرة لنفس العقار أفضل الأدلة ولكن ينبغي التحقق من صحتها بالمقارنة مع الإيجارات الأخيرة لعقارات مماثلة في المنطقة. ينبغي الحصول على تفاصيل الإيجار للمساحة المقارنة والتحقق منها للتأكد ما إذا كانت متوافقة مع ممارسة السوق أو ستكون هناك حاجة إلى تعديلات للوصول إلى تقدير القيمة الإيجارية السوقية للعقار محل التقييم. وتشمل هذه التفاصيل المنطقة، والمساحة،ومدة الإيجار، ومعدل الإيجار، وجدول السداد، والحوافز أو الامتيازات، ومراجعة الإيجار، وخيارات التجديد أو الإنهاء، ومسؤولية الإصلاحات، والتأمين، ورسوم الإدارة أو الخدمات، إن وجدت. على سبيل المثال، عندما يشمل عقد إيجار مشابه فترة إيجار مجانية أطول من المعتاد، يمكن حساب الإيجار الفعلي بموجب عقد الإيجار بقسمة إجمالي الإيجار المستحق على كامل مدة الإيجار خلال الفترة الفعلية التي يستحق فيها الإيجار.

مصروفات التشغيل/ النفقات

تخصم النفقات التشغيلية المتكررة أو الدورية التي لا يمكن استردادها من خلال رسوم الخدمة، وفقًا لطريقة التدفقات النقدية المخصومة، من الإيجار المعتمد في طريقة رسملة الدخل للوصول إلى صافي إيرادات التشغيل. وتشمل هذه، على سبيل المثال لا الحصر، الشواغر العادية والصيانة والمرافق والنظافة والأمن والتأمين والإدارة. ولكن التكاليف التي تتم لمرة واحدة أو «أقل من الحد الأدنى» مثل تحسينات المستأجر والتحسينات الرأسمالية لا يتم تضمينها عادةً في تقديرات الفترة الواحدة للنفقات المستخدمة في نموذج الرسملة، وبالتالي تتطلب تعديلات على معدل الرسملة أو تطبيق معدل مخصص الاستهلاك، أو عن طريق خصم قيمته الحالية من القيمة الرأسمالية، كما هو الحال في الإصلاحات الوشيكة.

معدل الرسملة:

وكما ذُكر سابقا، يُستخدم معدل الرسملة لتحويل الإيرادات المتوقعة لفترة واحدة من العقارات إلى مؤشر للقيمة الرأسمالية. يمكن الحصول على معدل الرسملة من معاملات البيع التي تمت مؤخرًا للعقارات والتي يمكن مقارنتها بالعقار محل التقييم من حيث الحيازة والموقع والجودة، ونوع المستأجرين وعقود الإيجارات وقيمتها والمصروفات والمخاطر. وعادة ما يتأثر اختيار معدل الرسملة للعقار محل التقييم وأي تعديلات عليه بأمور أخرى مثل تأمين رأس المال وإيرادات الإيجار، شروط المستأجر، وانتظام الدخل، ومدة الإيجار غير المنتهية، وتكرار المراجعات، وتوقعات نمو رأس المال الإيجاري، وتكاليف الإدارة والتسويق ووالتصرف بالعقار. وتتضمن التأثيرات العامة على معدلات الرسملة تقلبات السوق والمستويات العامة لمعدلات الفائدة. فعند تساوي العوامل الأخر، كلما زاد أمان رأس المال والدخل، وسهولة بيع العقار وقلة تكلفة المعاملات، كلما انخفض معدل الرسملة الذي يعتمده المقيم في تلك العقارات.

ويشار إلى معدل الرسملة على أنه العائد الأولي، على أساس اشتقاقه من معاملات البيع كنسبة من دخل السنة الأولى إلى سعر البيع، أو العائد من كل المخاطر لأنه يعكس كل التوقعات الصعودية والمخاطر السلبية للاستثمار.

طريقة التدفقات النقدية المخصومة المعدلة أو المختصرة:

وكما ذكرنا من قبل، إن مبدأ خصم التدفقات المستقبلية للدخل في كل من طريقة التدفقات الرأسمالية وطريقة رسملة الدخل يعني أن مؤشرات القيمة من كلا الطريقتين تكون مماثلة إلى حد ما. وعادة ما توضح المعادلة التالية العلاقة بين الطريقتين التي تربط معدل الرسملة المستخدم في رسملة الدخل مع معدل الخصم المستخدم في التدفقات النقدية المخصومة من خلال النمو:

$Y=R+g$ (أو $R=Y-g$)

حيث أن:

Y= معدل الخصم

R=معدل الرسملة

g=النمو

بناءً على الصيغة المذكورة أعلاه، فإن ناتج التدفقات النقدية المخصومة يمكن أن يتطابق مع طريقة رسملة الدخل من الناحية النظرية إذا كانت معدلات الرسملة للدخول والخروج هي نفسها، وتنمو معدلات الدخل والمصروفات بنفس المعدل الثابت، وثبات الشواغر كنسبة مئوية من الدخل، ولا توجد تكاليف بيع عند الخروج. ولكن من الناحية العملية، نادراً ما تظهر العقارات الاستثمارية مثل هذا النمط، وغالباً يحاول المقيم تبرير اختياره لمعدل الرسملة أو استخدامه لأكثر من معدل واحد منطقيًا في إطار طريقة رسملة الدخل. ويرجع لهذا السبب أن التقييم برسملة الدخل يقتصر على عقارات الملكية الحرة أو المستأجرة بالكامل بقيمة الإيجارات في السوق ومن المتوقع أن تتمتع بمستوى ثابت من الدخل، وتتوفر أدلة تجارية مماثلة بسهولة، في مثل هذه الظروف تكون نتيجة التقييم لكلا الطريقتين مماثلة.

وفي جميع الحالات الأخرى، يجب أن يعكس معدل الرسملة في طريقة رسملة الدخل معدل نمو واضحًا للدخل أو القيمة بناءً على نمط مراجعة الإيجار المتوقع والمعدل الإجمالي المتوقع أو المرغوب للعائد من العقار (يطلق عليه معدل العائد الداخلي أو معدل الخصم أو العائد المنصف في هذا السياق) للحصول على نتائج الطريقتين. ويمكن تنظيم تقييم التدفقات النقدية المخصومة كنموذج رسملة الدخل، جنبا إلى جنب مع استخدام نماذج العقار أو النماذج الرياضية للتغلب على معظم أوجه القصور في أسلوب تقييم الدخل التقليدي. ويوضح الملحق (ب-٩) أمثلة على طريقة التدفقات النقدية المخصومة المختصرة.

٢,٢,٣,٥ طريقة الأرباح

هي إحدى طرق أسلوب الدخل وتستخدم تحديدًا في تقييم العقارات المرتبطة بالتجارة. العقارات المتعلقة بالتجارة هي عقارات متخصصة تم تصميمها وتشييدها خصيصًا لاستيعاب أعمال معينة ولا يمكن تحويلها عمليًا إلى استخدامات تجارية بديلة مثل المكاتب والمتاجر، وعادة ما تتمتع العقارات المتعلقة بالتجارة بدرجة من الاحتكار في موقعها المحلي أو التنظيمي أو غير ذلك، وتشمل الأمثلة على العقارات التجارية الفنادق ومحطات الوقود ودور السينما والمسارح وملاعب الجولف.

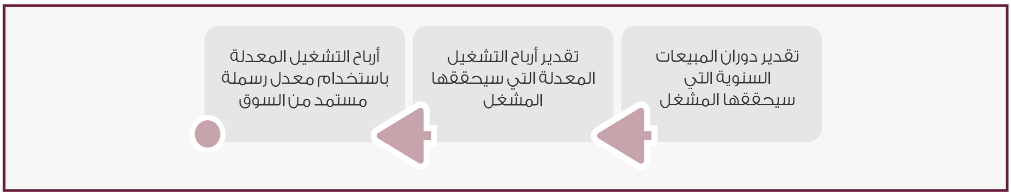
وتعرف طريقة الأرباح «بطريقة الحسابات» أو «طريقة الدخل والنفقات»، فهي تربط قيمة العقارات المتعلقة بالتجارة بالأرباح المحتملة التي يمكن تحقيقها من خلال تنفيذ مثل هذه الأعمال في العقارات. وبعبارة أخرى، فإن الإمكانات التجارية للعقارات ذات العلاقة بالتجارة تقود كلا من القيمة الإيجارية ورأس المال إلى جانب العوامل الأخرى للقيمة مثل الموقع والحجم والخصائص المادية للعقار.

إن العقارات ذات العلاقة بالتجارة متنوعة مثل الأعمال التجارية التي تستضيفها، ويحتاج تقييمها إلى التخصص ويتضمن درجة كبيرة من القيمة الذاتية. وتتطلب هذه العقارات المعرفة المعقولة لنوع الأعمال أو الصناعة، والخبرة في تقييم عقارات مشابهة، والقدرة على استعراض البيانات التشغيلية والمالية ذات الصلة وعرضها وتفسيرها، وتحليل الأرباح وكذلك المعاملات القابلة للمقارنة. وبدلاً من ذلك، قد يعمل المقيم العقاري جنباً إلى جنب مع مقيمي الممتلكات الشخصية أو مقيمي المنشآت الاقتصادية في مثل هذه المهام شريطة تنسيق أعمالهم واتساقها لضمان استخدام نفس أساس القيمة والتوقعات المالية لتجنب الحساب المزدوج. ولكن التحدي الذي يواجه هذه الطريقة هو أن قيمة المنشأة المستمرة قد تكون أكثر أو أقل من مجموع القيم الفردية للممتلكات العقارية الأساسية والممتلكات الشخصية والممتلكات غير الملموسة.

ولا تتضمن المعايير الدولية نسخة ٢٠١٧ معيارًا مخصصًا لتقييم الممتلكات الفردية المتعلقة بالتجارة، ولكن من المتوقع أن يكون المقيم على دراية بمتطلبات معايير الأصول الأخرى التي تتناول على وجه التحديد الأجزاء المكونة لهذه العقارات، وهذه المعايير هي:

- المعيار ٢٠٠ منشآت الأعمال والحصص فيها
- المعيار ٢١٠ الأصول غير الملموسة
- المعيار ٣٠٠ الآلات والمعدات
- المعيار ٤٠٠ الحقوق والمصالح العقارية المعيار ٤١٠ العقارات التطويرية

عند تقييم العقارات ذات العلاقة بالتجارة، تتبع طريقة الأرباح الخطوات التالية:



الشكل (٨): خطوات طريقة الأرباح

عند تقييم معدل الدوران، يقدر المقيّم الإمكانات التجارية التي يولدها مشغل فعال في السوق بافتراض أنه مجهز بشكل صحيح للأعمال، بغض النظر عما إذا كان هذا ما ينتجه المشغل الحالي أو لا. وبعبارة أخرى، عند استخدام أداء المشغل الحالي، سيلزم إجراء تعديلات على معدل دوران التقارير لأي زيادة أو نقص في التداول. وبالتالي، عند تقييم دوران رأس المال الحالي وتحديد أي تعديلات، سيحتاج المقيم إلى النظر، من بين أمور أخرى، في دوران المقارنات المماثلة إذا توفرت، ومستوى المنافسة، وتسعير المنتج، ونمط التداول للمشغل الحالي والتحسينات غير الهيكلية التي يمكن أن تجعل العمل التجاري أكثر جاذبية للعملاء أو زيادة كفاءة العمل بشكل عام. إذا كان التقييم لملكية حرة حيازتها شاغرة، فيجب إهمال السمعة التجارية للمشغل الحالي.

على الرغم من أن لم يتم ذكرها كخطوة منفصلة إلا أن حساب الربح الإجمالي هي خطوة وسيطة متعارف عليها قبل تقييم الربح التشغيلي المعدل. وتخصم جميع تكاليف التشغيل من إجمالي الأرباح لتصل إلى الأرباح قبل خصم الفوائد والضرائب والاهلاك والاستهلاك (EBITDA) أولاً، وتشمل مثلاً الرواتب والصيانة والمرافق والتأمين والمصاريف العامة والإدارية الأخرى. ويسمح تفصيل التكاليف وتقييم الأرباح قبل الفوائد والضرائب والاهلاك والاستهلاك (EBITDA) بإجراء مقارنة بين الأداء التشغيلي الفعلي للمشغل أو تقديرات القيم الخاصة به مع المقاييس المرجعية في مجال الصناعة المنشورة أو مع خبرة المقيم في مستويات تكاليف التشغيل الخاصة بالعقارات المماثلة.

إذا كانت قيمة العمل كمنشأة مستمرة هي ما يتطلبه العميل، وبافتراض أنه عمل ذو أصل واحد، فعادةً ما يتابع المُقيّم عملية رسملة أو مضاعفة للأرباح قبل الفوائد والضرائب والاهلاك والاستهلاك (EBITDA) أعلاه باستخدام معدل أو مضاعف الرسملة المناسب من السوق وإضافة قيمة أي أصول مالية ورأس مال عامل.

غير أنه في كثير من الأحيان، مثل بيع الأصول، لا تكون هناك حاجة إلا إلى قيمة الأصول ذات الحيازة الشاغرة بدلاً من المعاملة القائمة على المنشأة أو على الإقراض المضمون. في هذه الحالة، يمكن أن يعمد المقيم إلى عزل جزء الدخل الذي ينسب تمامًا إلى العقار عن طريق خصم مساهمات أي ممتلكات شخصية ملموسة (المخزون التجاري والأثاث والتجهيزات والمعدات) والممتلكات غير الملموسة من الربح التشغيلي. يتم احتساب مكافئ سنوي لتكلفة مشغل رأس المال العامل والأثاث والتجهيزات والمعدات على أساس معدل عائد معقول أو تكلفة نقود. جنبا إلى جنب مع رسوم الامتياز والملكية الفكرية والإدارة المرتبطة بالعلامة التجارية والأصول غير الملموسة الأخرى، يتم خصمها من الأرباح قبل خصم الفوائد والضريبة والاهلاك والاستهلاك للوصول إلى الربح التشغيلي المعدل. من المعتقد أن الربح التشغيلي المعدل يمثل الدخل الذي يُعزى فقط إلى العقار الحقيقي. بعد ذلك يتم رسملة أو مضاعفته باستخدام معدل أو مضاعف الرسملة المحدد من السوق.

وتعتمد المنهجية المذكورة أعلاه على أسلوب رسملة الدخل، ولكن نفس المبادئ تكمن وراء طرق التدفقات النقدية المخصومة الأكثر تقدمًا.

٢,٢,٤ أسلوب التكلفة

٢,٢,٤,١ التعريف

الى وقت قريب، كانت أغلب العقارات السكنية تُقيم باستخدام أسلوب التكلفة. وكما هو واضح من الاسم، يربط أسلوب التكلفة قيمة الأصل بالتكاليف الحالية إما لإعادة إنتاجه (أي اعاده بناء المبنى الحالي في الموقع كما هو) أو استبداله بتحسينات مشابه ذات منفعة مساوية. تتضمن «التكلفة» جميع تكاليف التطوير اللازمة لإعادة بناء التحسينات الحالية أو نظائرها الحديثة. وعلى سبيل المثال لا الحصر، تشمل «التكلفة» المواد والأيدي العاملة التكاليف التشغيلية والتكاليف غير المباشرة وتكاليف الأرض وتكاليف رأس المال وتكاليف التأجير وحوافز المطور. ومن ناحية أخرى، تشير «المنفعة» الى التحسينات المتوقعة التي تقدم وظيفة مماثلة للتحسينات الحالية مع الاخذ بالاعتبار جودة المبنى وعمر وجوده التحسينات الحالية.

٢,٢,٤,٢ المبادئ الأساسية

يرتكز أسلوب التكلفة على مبادئ تقييم متعددة، أهمها مبدأ الإحلال ومبدأ المساهمة ومبدأ التوازن.

الإحلال: يقتضي هذا المبدأ بأن المشتري الحصيف لن يدفع مقابل عقار ما أكثر من تكلفة الحصول على موقع وبناء وتحسينات مشابه تحقق منافع ورغبة مساوية. بافتراض عدم وجود أي تأخير.

المساهمة: يتكون العقار من عده مكونات وتُحدد القيمة الفردية لكل جزء حسب مساهمته في القيمة الكلّية للعقار. قد تكلف بعض المكونات أكثر من قيمتها (أو من مساهمتها) في سياق القيمة الكلية للعقار. وغالبًا تسمى مثل هذه العناصر « تحسينات مبالغة» حيث يجب تسوية التقادم الوظيفي في عملية التقييم من خلال تطبيق طريقة تكلفة إعادة الإنتاج. ولكن يجب تقدير المباني المساهمة في سياق السوق في وقت محدد. حيث أن التحسينات التي كانت تعتبر مبالغة أو فارهة في الماضي قد تكون أساسية في وقتنا الحالي. مثل الأنترنت في المباني المكتبية أو الامدادات المستقلة لخطوط المياه الرئيسية في التقسيمات الفرعية.

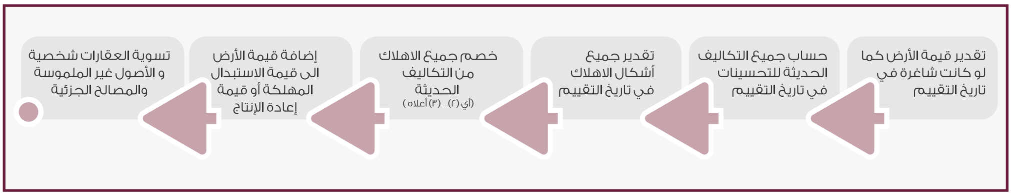
التوازن: قلة التوازن في العقار من حيث مكوناته أو خصائصه أو في علاقته بالحي قد يلزم عمل بعض التعديلات لتسويه النقص أو الزيادة في العقار في عملية التقييم باستخدام أسلوب التكلفة. على نحو مماثل، قد يؤدي اختلال توازن العرض والطلب في السوق الى تقادم خارجي ويتضمن مؤشر قيمة العقار باستخدام أسلوب التكلفة.

٢,٢,٤,٣ خطوات تطبيق أسلوب التكلفة

مثـل أسـاليب التقييـم الأخـرى، يجـب أن يحـاكي أسـلوب التكلفـة العمليـة الاسـتنتاجية للمشـاركين في السـوق. بالنسـبة للتقييـم العقـاري، حـدد معيـار ١٠٥ مـن معاييـر التقييـم الدوليـة IVS والمعنـي بأسـاليب وطـرق التقييـم ومعيـار ٤٠٠ والمعنـي بالحقـوق والمصالـح العقاريـة طريقتـان أساسـيتان لأسـلوب التكلفـة وهـما تكلفـة الاسـتبدال وتكلفـة إعـادة الإنتـاج. وكـما هـو واضـح مـن أسـميهما، تعتمـد الطريقـة الأولى التكاليـف مقابـل التحسـينات ذات منفعـة مشـابهه لمنافـع الأصـل. في حـين تعتمـد الطريقـة الأخـرى عـلى التكاليـف مقابـل إعـادة انتـاج نسـخة طبـق الأصـل مـن التحسـينات الحاليـة.

يجـب اسـتخدام أسـس التكلفـة المحـددة باتسـاق خـلال عمليـة التقييـم. يتأثـر اختيـار المقيـم لأسـاس القيمـة بعمـر التحسـينات وتميزهـا وبطبيعـة معلومـات التكلفـة المتوفـرة والغـرض مـن التقييـم. يحـب أن يعطيـان كلا أسـاسـان التكلفـة مـؤشرات قيمـة متقاربـة بـشرط أن تسـتخدم بشـكل منطقـي وباتسـاق. أي كان الأسـاس المسـتخدم، يجـب أن يفصـح تقريـر التقيـيم عنـه والسـبب المنطقـي لاختيـاره.

وتتشابه خطوات كلا الطرق وتتسلسل كما هو موضح ادناه:



الشكل (٩): خطوات اسلوب التكلفة

٢,٢,٤,٤ تطبيق أسلوب التكلفة

حسب معيار ٤٠٠ والمعني بالحقوق والمصالح العقارية، يمكن استخدام أسلوب التكلفة كالتالي:

١. يمكن استخدامه كأسلوب أساسي في حال:

أ. عـدم وجـود أدلـة عـلى أسـعار المعامـلات لعقـارات مماثلـة (كـما هـو الحـال في العقـارات المتخصصـة مثـل العقـارات التـي ينـدر بيعهـا في السـوق الا عـن طريـق بيـع الاعـمال أو الكيـان الـذي يكـون جـزء منـه).

ب. عـدم وجـود تدفقـات دخـل فعـلّي أو مفـترض قابـل للتحديـد يمكـن أن تتحقـق لمالـك المصلحـة ذات العلاقـة (مثـل محطـة إطفـاء أو مسـجد أو أي مرافـق عامـة أخـرى).

٢. يمكـن اسـتخدام أسـلوب التكلفـة كأسـلوب ثانـوي أو مسـاعد في حـال توفـر أدلـة عـلى أسـعار المعامـلات السـوقية أو تدفقـات دخـل قابلـة للتحديـد.

يمكـن اسـتخدام أسـلوب التكلفـة لتحديـد التعديـلات حـول الاختلافـات بـين العقـار محـل التقييـم والمبيعـات المقارنـة في طريقـة المقارنـة واسـتنتاج التكلفـة بعـد تسـوية الخصومـات، إذا لـزم الأمـر، في أسـلوب الدخـل.

يجيـب الإشـارة الى أن أسـلوب التكلفـة يعطـي مـؤشر لقيمـة منافـع الملكيـة المطلقـة للعقـار في ايجـار السـوق وفي مسـتوى اشـغال مسـتقر. لـذا قـد تُطلـب تعديـلات عـلى حقـوق الملكيـة لمـؤشر القيمـة عنـد اسـتخدام أسـلوب التكلفـة لمنفعـة المسـتأجر أو العقـار الـذي تـم تأجـيره بأقـل مـن ايجـارات السـوق أو لم يحقـق بعـد مسـتوى اشـغال ثابـت.

بالنسبة للأراضي، فينبغي أن تُقيم على أنها أرض فضاء وشاغرة لتحقق أفضل وأعلى استخدام. وغالبًا تُقيم الأراضي إما لغرض البيع أو لأدراجها ضمن قوائم العقارات المقارنة سواء كانت قريبة من العقار محل تقييم أو في منطقة مشابهه وقريبة من نفس المدينة ويتم التوصل الى مؤشر القيمة هذا إذا كانت الأرض ذات ملكية مطلقة، وتتطلب بعض التعديلات إذا كانت الأرض مؤجرة. ولا يفضل استخدام طريقة التكلفة إذا كان استخدام الأراضي دون المستوى أو لا يتماشى مع تقسيم المناطق الحالي. ينبغي أن تكون قيمة الأرض في أفضل وأعلى استخدام أعلى من القيمة الاجمالية للعقار في استخدامه الحالي. ثم تحدد افتراضات لإعادة تطوير للأرض وتستبعد أي تحسينات حالية في عملية التقييم أو تخصيص قيمة سالبة تعادل تكاليف الهدم والتصفية.

قبل أن يتوصل المقيم لقيمة متوقعة لأعمال التطوير، من الضروري أن يطلع على مخطط الأرض ومواصفات المبنى وأن يكون على دراية بطبيعة وحجم ووظيفة وعمر وجودة وحالة هذه التحسينات. الى جانب المعاينة، يمكن للمقيم الاطلاع على برنامج صيانة العقار وتاريخه وجدوله وميزانيته لتساعده في تقدير العمر الفعّال ومتوسط العمر المتوقع للعقار. ويجب على المقيم أيضا أن يكون على دراية بطرق والأنماط والمواد والتشطيبات والمعايير المتبعة في تنفيذ مثل هذه التحسينات والعقارات المقارنة في المنطقة. كما من الضروري أن يكون المقيم مطلع بأحدث تكاليف البناء في السوق. في حين يمكن للمقيم أن يستعين بخبراء لتقدير التكاليف. وبالنهاية يتحمل المقيم مسؤولية مراجعة واستخدام تقدير التكلفة في تقييمه.

وعلى المقيم أن يكون مطلع على طرق الثلاث الرئيسية لتقدير التكلفة وهي طريقة وحدة المقارنة وطريقة تقييم كل وحدة (بند) على حدة وطريقة المسح الكمي. وشُرحت هذه الطرق بالتفصيل في منهج ١٠٤ من دورات العقار التي تقدمها الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم) وفي بعض نصوص التقييم . وفي أغلب الأسواق، يستخدم المقيمين بشكل كبير طريقة وحدة المقارنة، والتي تستنتج تقدير تكلفة الاستبدال بناءً على تكلفة كل وحدة مساحة أو حجم مباني مماثلة، وذلك لسهولتها ولتوفر بيانات تكاليف البناء المحلية. من ناحية أخرى، تعد طريقة المسح الكمي من أكثر الطرق تفصيلاً والأقل استخداماً بين المقيمين يستخدمها فقط خبراء البناء والمقاولين. ويجب أن يفصح تقرير التقييم عن طريقة التكلفة المستخدمة والغرض من استخدامها ومصادر بيانات المنطقة والتكاليف وأبرز الافتراضات التي يستند عليها تقدير التكلفة.

تتضمن مصادر معدلات التكلفة في طريقة وحدة المقارنة دليل تكاليف البناء واستفسارات المطورين وخبراء البناء والمقاولين. يُنصح المقيمين عند استخدامهم لطريقة وحدة المقارنة في تقييمهم باتباع ما يلي:

١. التحقق من أن معدل التكلفة هو مؤشر لمبنى مماثل بالنوع والفئة والحجم، وأن يكون في نفس المنطقة الجغرافية أو السوق الذي يقع فيه العقار محل التقييم وعمل تعديلات لمعدل التكلفة بقدر الإمكان لتسوية الخلافات في العوامل المذكورة. بافتراض تساوت التكاليف، كلما كبر حجم المبنى أو المشروع زادت كفاءات واقتصاديات الحجم في تكاليف البناء وغالبًا ستكون تكلفة العقار محل التقييم بالمتر المربع اقل من المؤشر.
٢. تأكيد السنة أو جزء من السنة التي يرجع اليها معدل التكلفة وإذا لزم الأمر يمكن ادخال أي تغيرات في التكاليف ذات العلاقة حتى تاريخ نفاذ التقييم للعقار محل التقييم.

٣. فهم أسس نطاق وحجم مؤشر التكلفة بالإضافة الى ما يتضمنه واضافة أي تكاليف إضافية مثل الأجور المهنية أو عمل تعديلات على المنطقة للوصول لتقدير تكلفة أشمل للعقار محل التقييم. ولا تتضمن مؤشرات التكاليف المنشورة الحوافز الريادية (أرباح المالك) من تكاليف التطوير والتسويق والتأجير وتكاليف التمويل التي سيحسبها المقيم بشكل منفصل ويذكرها في تقدير تكلفة العقار محل التقييم. ويمكن الحصول على معلومات حول التكاليف الإضافية من استفسارات المطورين وكلاء التأجير ومدراء العقارات.

٤. تعزيز تكلفة العميل المقدرة بأدلة تكاليف البناء المتوفرة وتساؤلات خبراء البناء والمقاولين.

تعتمد طريقة تقييم كل وحدة (بند)على حدة على استنتاج وتلخيص تكاليف البناء من المكونات الفردية أو المكونات الفرعية التي يتكون منها المبنى وتعد من أقل الطرق استخدامًا في المنطقة. ولكن قد يعرض المقيم أحيانًا التكاليف المدرجة في الميزانية أو التكاليف الفعلية للعقار محل التقييم أي تكاليف إعادة الإنتاج. وعلى المقيم أن يحدد على ماذا تتضمن تكاليف الوحدة. وكما هو الحال في تكاليف وحدة المقارنة، لا تتضمن تكاليف الوحدة تكاليف التأجير والتسويق والحوافز الريادية. وفي مثل هذه الحالات أيضًا وبدون الاستفادة من التكاليف المدرجة للعقارات المقارنة المنشورة أو غيرها يمكن للمقيم تقدير مدى منطقية تقديرات العميل من ناحية التكلفة الاجمالية أو من خلال التحقق مع خبراء البناء.

تُقدر تكلفة الوحدة اجمالي التكلفة وتعد أكثر دقة من وحدة المقارنة حيث أن وحدة المقارنة تحسب جميع التكاليف ذا الصلة والمتعلقة بمشروع معين وتقلل الحسابات المكررة. بالإضافة الى ذلك، تمكّن تكاليف الوحدة المدرجة المقيم من التعامل مع الاهلاك بوضوح أكثر من خلال حساب تكلفة كل عنصر على حدة ومتوسط العمر وتخصيص منفصل لأنواع الاهلاك المختلفة.

بالنسبة للإهلاك، من المتوقع أن يكون المقيم على دراية بتقدير وقياس جميع أشكال الاهلاك التي تؤثر بالعقار. ويتضمن الاهلاك المادي والتقادم الوظيفي والخارجي والمذكور في معايير التقييم الدولية بند رقم ١٠٥ (٨٠,٢) كالتالي:

١. التقادم المادي: أيُّ خسارة للمنفعة بسبب التدهور المادي للأصل أو مكوناته نتيجة التقدم في العمر والاستعمال.

٢. التقادم الوظيفي: أيُّ خسارة للمنفعة ناتجةٌ عن قصور الأصل محل التقييم مقارنةً بالأصل البديل في نواحي، مثل: قدم التصميم، والمواصفات، أو التقنية المستخدمة

٣. التقادم الخارجي أو الاقتصادي: أيُّ خسارة للمنفعة تسببها عوامل اقتصادية أو مكانية خارج الأصل. ويمكن أن يكون هذا النوع من التقادم مؤقتًا أو دائمًا.

يُقدّر الاهلاك بجميع أشكاله بعده طرق، بما في ذلك طريقة استنتاج السوق وطريقة العمر الاقتصادي وطريقة التكاليف المدرجة. ويمكن استخدام أحد هذه الطرق أو مجموعة منها في نفس التقييم. وتعد أول طريقتان من أكثر الطرق شيوعًا في المنطقة. ويمكن تطبيقها على كامل العقار وجمع جميع أشكال الاهلاك في عملية حسابية واحدة. ومن ناحية أخرى، تعد طريقة التكاليف المدرجة مفصلة أكثر ولكنها أقل شيوعًا في المنطقة كونها تأخذ بالاعتبار متوسط أعمار المكونات في المبنى وتفصل أنواع الاهلاك المختلفة.

تشمل طريقة استنتاج السوق الاهلاك الناتج من تحليل مبيعات المقارنة مع عقارات ذات عمر واستخدام مماثل. أولاً، تعدل مبيعات المقارنة لعناصر المعاملات ثم خصمها من قيمة الأرض في وقت البيع للوصول لقيم التحسينات المساهمة. الفروق بين هذه القيم وتكاليف استبدال التحسينات المقدرة في وقت البيع تبين الاهلاك الكلي شاملاً أي تدهور مادي أو وظيفي أو خارجي يمكن أن يؤثر بالعقارات المقارنة. يعطي تقسيم الاهلاك الكلي حسب عمر التحسينات معدل سنوي للإهلاك يمكن استخدامه في تقييم العقار محل التقييم، في حين يعطينا عكس هذا المعدل مؤشر حول تصور السوق للعمر الاقتصادي أو الإنتاجي للتحسينات في وقت البيع.

تحسب طريقة العمر الاقتصادي الاهلاك الكلي من خلال ضرب نسبة العمر الفعلي أو الفعّال لتحسينات العقار محل التقييم الى عمرهم الاقتصادي أو الفعلي مع تكاليف استبدال التحسينات في تاريخ التقييم. عادةً يستخدم المقيم حكمه وتقديره لحاله التحسينات وصيانتها لتقدير عمرها الفعّال والذي قد يكون أعلى أو اقل من عمرها الفعلي. من ناحية أخرى، قد يقدر اجمالي العمر الاقتصادي أو الإنتاجي بناءً على خبرة المقيم وتحليله لتصريح الهدم واستفسارات إما المطورين أو المقاولين أو مدراء العقار أو جميعهم. عوضًا عن ذلك، يمكن استنتاج العمر الاقتصادي أو الإنتاجي من مقارنة المبيعات باستخدام طريقة استنتاج السوق.

وكما أشرنا سابقًا، كلما كانت التكاليف المدرجة مفصلة قل استعمالها في المنطقة. ومع ذلك، تعد هذه الطريقة مكررة حيث تحسب وتعرض أشكال اهلاك متعددة كلٍ على حدة (الاهلاك المادي والوظيفي والخارجي) والتي بدورها قد تؤثر على العقار وأسباب الاهلاك. وباستخدام هذه الطريقة، يمكن تقسيم مجموعات الاهلاك الى عناصر قابلة للمعالجة وعناصر غير قابلة للمعالجة. ولكن حاليًا، لا يطلب مجلس المعايير الدولية ولا العملاء في المنطقة من المقيم أن يذكر أشكال الاهلاك المختلفة بشكل منفصل عند استخدام أسلوب التكلفة. وقد يحتاج المقيم لبيانات إضافية غير الموجودة في السوق، مثل تقديرات تكاليف كل وحدة ودراسات حول حالة المبنى لتطوير طريقة تفصيلية أفضل. في وقت شهد فيه سوق العقارات السكنية في المنطقة وبالتحديد في المملكة العربية السعودية تحولاً سكانيًا كبيرًا، ازدياد عدد الشواغر السكنية وانخفضت أعداد المبيعات. وزادت احتمالية تأثير التقادم الوظيفي وتقادم السوق عامةً على قيمة العقارات عن السابق. ويفضل المقيمين استخدام الطرق التي تعزل وتحدد وتحلل أسباب هذه التأثيرات على قيمه العقارات ويتقبلها أغلب العملاء.

الملحق ب-١٠: شرح أسلوب التكلفة

٢,٢,٥ طريقة القيمة المتبقية

٢,٢,٥,١ التعريف

تُعرف طريقة القيمة المتبقية في مجال التقييم بأنها مزيج من أسلوب السوق وأسلوب الدخل وأسلوب التكلفة المستخدمين في تحديد مساهمة الأرض في القيمة الإجمالية للعقار مع الأخذ بالاعتبار أي أعمال تطوير قائمة أو جارية أو مقترحة. وتقوم الطريقة بحساب قيمة الأرض المتبقية إما عن طريق:

١. خصم تكاليف التطوير وعائد المطور من إجمالي قيمة تطوير العقار.

٢. اقتطاع جزء من صافي إيجار العقار أو دخله التشغيلي الذي يُعزي إلى الأرض ورسملته للوصول إلى معدل رسملة مناسب للأرض.

تُوصف طريقة القيمة المتبقية في معايير التقييم الدولية بأنها «طريقة» وليست «أسلوب» وذلك من حيث الوسيلة المذكورة أولا أعلاه وكذلك من جانب مجال تقييم «العقارات التطويرية» (انظر المعيار ٤١٠ في معايير التقييم الدولية، العقارات التطويرية في القسم ٤٠,١، فقرة ب)، وتعتبر الوسيلة الأولى هي الأكثر شيوعا واستخداما في المنطقة.

تُعرّف معايير التقييم الدولية (المعيار ٤١٠، القسم ٢٠,١) العقارات التطويرية بأنها «المصالح التي يلزم إعادة تطويرها لتحقيق أعلى وأفضل استخدام لها، أو التي انتهت أعمال تحسينها أو ما زالت جارية في تاريخ التقييم»، وتشمل:

أ) بناء المباني.

ب) الأراضي غير المطورة الجاري تزويدها بالبنية التحتية.

ج) إعادة تطوير الأراضي المطورة في السابق.

د) تحسين المباني أو المنشآت القائمة أو تغييرها.

هـ) الأراضي المخصصة للتطوير في إحدى المخططات الحكومية.

و) الأراضي المخصصة للاستخدامات الأعلى قيمة أو كثافة في إحدى المخططات الحكومية.

٢,٢,٥,٢ المبادئ الأساسية

هي مزيج من أساليب التقييم الثلاثة الرئيسية، تستند طريقة القيمة المتبقية إلى كافة مبادئ التقييم الأساسية التي تقوم على هذه الأساليب وتشمل الاستبدال والتوقع والتغير والتوازن والمساهمة، وتناولنا هذه المبادئ سابقًا.

ولكن تستند هذه الطريقة إلى مبدأ مفاده أن السعر الذي سيُدفع للأرض المناسبة لإجراء أعمال التطوير لا يتجاوز الفرق بين القيمة الكاملة لتطوير الاستخدام الأعلى والأفضل وإجمالي تكلفة إجراء أعمال التطوير.

وعادة ما تُستخدم طريقة القيمة المتبقية في واحد أو أكثر من الحالات التالية:

١. عند تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للأرض حيث يكون مؤشر القيمة المتبقية للأرض بحسب الاستخدامات البديلة هو القاعدة الأساسية لمثل ذلك التحديد.

٢. عند تقديم مؤشر على قيمة الأرض مع احتمالية عدم توفر المبيعات المقارنة للأرض.

٣. عند تقديم مؤشر على قيمة أعمال التطوير الحالية، أي الأرض والتحسينات غير المكتملة.

٤. عند تقديم مؤشر على قيمة الأرض لقطعة أرض أو أرض خام مع احتمالية التخطيط أو التقسيم الفرعي، والذي يُسمى بطريقة تطوير التقسيمات الفرعية.

٥. في طريقة التحقق، يمكن مقارنة مبيعات الأراضي المتاحة عن بعد وذلك يعود لوجود اختلافات كبيرة في الحجم والموقع على سبيل المثال أو في حال توفر قوائم الأراضي المقارنة فقط.

٦. عند تقدير السعر الأعلى الذي يستطيع أن يتحمله المطور للمزايدة على أو شراء موقع تطوير.

ومع ذلك، فإن الكثير من المقيّمين حول العالم يقاومون الاستخدام الأساسي لطريقة القيمة المتبقية وذلك يعود إلى اعتمادها على عدد من المتغيرات غير المؤكدة وكذلك الحساسية العالية لنتائج تلك المتغيرات. قد يكون للتعديلات البسيطة تأثير متفاوت على مؤشر القيمة، مما يجعل هذه الطريقة عرضة للتلاعب. على سبيل المثال، في الولايات المتحدة يكون استخدامها «في كثير من الأحيان في التحليل للاستخدام الأعلى والأفضل لاختبار إمكانية الاستخدامات المختلفة بدلا من تقدير قيمة الأرض كجزء من الأساليب التقليدية لإيجاد القيمة» ، أما في المملكة المتحدة فإن محكمة الأراضي لديها شكوك حول هذه الطريقة، وتقبلها فقط في حال كانت آخر طريقة تم اللجوء إليها.

وتجدر الإشارة أيضا إلى عدم ذكر طريقة القيمة المتبقية في النسخة السابقة من معايير التقييم الدولية. وفي الواقع، فإن ذكرها في معايير التقييم الدولية ٢٠١٧ هو خصيصا فيما يتعلق بتقييم العقارات التطويرية المذكور تعريفها أعلاه، وذلك لقائمة أغراض غير شاملة مبينة بوضوح مع المتطلبات الواضحة لاستخدامها «بحذر» وتقديم تحليل حساسية للعوامل الهامة (معيار ٤١٠ في معايير التقييم الدولية، العقارات التطويرية، الأقسام ٩٠,١ إلى ٩٠,٣).

وبالنسبة لنوع الأرض الذي يتم اعتباره كعقار تطويري، ومن ثم تقييمه باستخدام طريقة القيمة المتبقية، فإن العبارات «إعادة التطوير» و «مقترحة» و «تحت الإنشاء» فيما يتعلق بالتحسينات المحتملة في المعيار ٤١٠ في معايير التقييم الدولية وفي تعريف العقارات التطويرية (القسم ٢٠,١) تفترض أن مثل هذه الأراضي يجب أن تكون الوحيدة الأقل استحقاقا للتطوير الفوري وتوفر مخطط لمثل أعمال التطوير هذه بعكس الأراضي الفضاء. فإن هذا الوضع الواضح يعززه متطلبات تفترض أن المشروع قد تم إنجازه أو سيتم إنجازه وفقا «للخطط والمواصفات المحددة» وذلك عند تحديد القيمة السوقية وقت إنجاز المشروع (القسم ٩٠,٨). فهذا جزئيا يدعم الرأي السائد على نطاق واسع بأن طريقة القيمة المتبقية يجب أن تُستخدم كطريقة أساسية في التقييم عند توفر كافة تفاصيل أعمال التطوير.

تشمل أغراض التقييم الموضحة في معايير التقييم الدولية بالنسبة لأي طريقة من طرق القيمة المتبقية يتم تطبيقها:

أ) دراسات الجدوى

ب) جزء من الاستشارات العامة ودعم المشاركة في المعاملات لأغراض الاستحواذ وضمانات القروض.

ج) التحليل الضريبي وإعداد التقارير الضريبية.

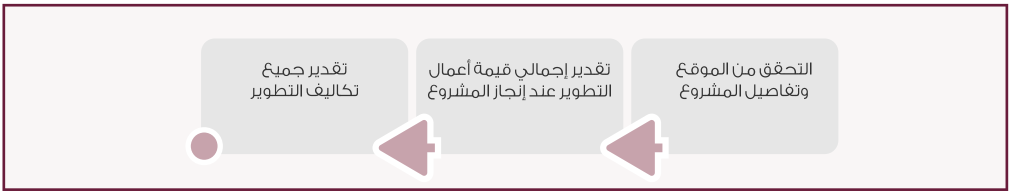
د) أغراض التقاضي التي تتطلب تحليل التقييم في ظروف مثل: وجود نزاعات بين المساهمين وحساب التعويضات.

هـ) أغراض إعداد التقارير المالية، يكون تقييم العقارات التطويرية مطلوبا فيما يتعلق باحتساب اندماج الشركات والاستحواذ على الأصول والبيع وتحليل الاضمحلال.

و) الأوضاع المتعلقة بالمخططات الحكومية أو الأوضاع القانونية التي قد تتطلب تقييم عقارات تطويرية مثل: أغراض نزع الملكية.

٢,٢,٥,٣ خطوات تطبيق طريقة القيمة المتبقية

يستلزم استخدام طريقة القيمة المتبقية في تقييم العقارات التطويرية الخطوات العامة التالية:



الشكل (١٠): خطوات طريقة القيمة المتبقية

هناك عدة نماذج أو أشكال لطريقة القيمة المتبقية، ومن أبرزها:

النموذج الساكن: يتم تقدير إجمالي قيمة أعمال التطوير بناء على رسملة الدخل المستقر، وتُجمع تكاليف أعمال التطوير في تاريخ إنجاز المشروع. ويفترض النموذج الساكن عدم وجود تغير في الإيجارات والأسعار والتكاليف خلال فترة التطوير والتي يتم عرضها في شكل عمود مفرد مكون من سنة واحدة.

النموذج الحركي: يختلف عن النموذج الساكن الذي يمتد ليسمح بوضع مراحل للمشروع والتغيرات المحتملة للإيجار والأسعار والتكاليف خلال فترة التطوير

وعند استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة، يُخصم صافي التدفقات النقدية الدورية بين إيرادات المبيعات التشغيلية وتكاليف أعمال التطوير لمؤشر صافي القيمة الحالية للأرض وأعمال التطوير الجارية بمعدل خصم مناسب. يمكن الاطلاع على المزيد من تشكيل معدلات الخصم ومصادرها في هذا الدليل تحت أسلوب الدخل (طريقة التدفقات النقدية المخصومة) أعلاه. ومع ذلك، يلزم إدراج المخاطر الإضافية كتلك المتعلقة بعدم اليقين فيما يتعلق بالتكلفة وتقدير الإيرادات وتقلبها خلال فترة أعمال التطوير عند تطبيق معدل خصم لعقار تطويري.
وبوجه عام، تتطلب الافتراضات التي يفترضها المقيّم والمتعلقة بالمتغيرات المختلفة في التدفقات النقدية مراعاة كافة العوامل المؤثرة عليها بدقة والتي يجب عملها ضمن معايير مقبولة. وأخيرا، يجب على المقيم تقدير وإبراز حساسية ناتج القيمة إزاء التغيرات في المتغيرات الهامة في تقريره.

٢,٢,٦ تسوية النتائج

تعتبر تسوية النتائج الخطوة الأخيرة عند تطبيق أكثر من أسلوب تقييم، فهي تتطلب من المقيم أن يتحقق من العمليات التفصيلية ومراجعة حسابات التقييم ومنطقها، ومن ثم استخدام حكمه المهني وخبرته في اختيار أو تحديد التقدير النهائي للقيمة من عدة مؤشرات قيمة ناتجة عن هذه الأساليب. وقد ينشأ أكثر من مؤشر للقيمة حتى من استخدام أسلوب تقييم واحد نتيجة اختلاف المقارنات المستخدمة ونطاق بيانات المدخلات والافتراضات في التقييم. كما قد تنتج الاختلافات في مؤشرات القيمة أيضًا بسبب أخطاء في التسويات والحسابات والاستخدام غير المنطقي أو غير المتناسق للبيانات في أساليب التقييم. في حالة استخدام أكثر من أسلوب تقييم واحد، يقوم المقيّم أولاً بتسوية مؤشرات القيمة تحت كل أسلوب قبل تسوية المؤشرات النهائية والتوفيق بينها لينتج رأي واحد للقيمة.
ويقوم المراجعون بتطبيق فحوصات مختلفة، بما في ذلك تطبيق أسلوب تقييم ثانوي لتقييم مدى معقولية مؤشرات القيمة، وتحديد أي حالات شاذة في المدخلات والحسابات. في حالة تقييم التدفقات النقدية المخصومة على سبيل المثال، قد يشمل ذلك تحويل ناتج التدفقات النقدية المخصومة إلى قيمة لكل وحدة من المساحة أو المساحة الإجمالية أو القابلة للتأجير، مع اشتقاق ومقارنة معدل الدخول مع معدل الخروج من السوق ومعدل العائد الداخلي، واشتقاق ومقارنة نسب المصروفات مع معايير السوق، وهكذا دواليك.

وبعد ذلك، سيقوم المقيّم بالتوفيق بين مؤشرات القيمة مع مراعاة عوامل مثل قابلية مقارنة البيانات المستخدمة في كل أسلوب وملاءمته ومصداقيته واكتماله. وبدلاً من حساب متوسط مؤشرات القيمة، يتم ترجيح المؤشرات وإعطاء الوزن لأكثر مقارنات القيمة ذات الصلة بنوع الملكية والتي تحتوي على أقل عدد من التعديلات والتي توجد لها أدلة سوق كافية. يجب تبرير مسوغات الأساليب المستخدمة وطريقة التوصل إلى رأي القيمة النهائي في تقرير التقييم من عدة أساليب.

ومن المستحسن أن يكون هناك مقيم آخر غير مشارك في المهمة، أو مجموعة من المقيّمين في حالة المهام الكبيرة، لمراجعة ونقد التقييم قبل وضع اللمسات الأخيرة على رأي القيمة وتقريره.

٣,١ تقرير التقييم

٣,١,١ متطلبات تقارير التقييم الخطية

يقوم المقيم بتقرير نتائج المهمة والاستنتاجات ورأي القيمة للعميل من خلال تقارير التقييم، وبينما قد تكون التقارير شفوية في بعض أجزاء العالم، يجب أن تكون تقارير التقييم في المملكة العربية السعودية مكتوبة امتثالاً باللوائح المحلية، حيث تقتضي المادة الرابعة عشر من نظام المقيمين المعتمدين على أن «يجب أن يوقع المقيم المعتمد نفسه تقارير التقييم التي يصدرها بينما تعرف اللائحة التنفيذية «تقرير التقييم» على النحو التالي:

«الوثيقة التي يصدرها المقيم المعتمد لعملائه، متضمنة نتيجة التقييم، ومستوفية لالتزامات المقيم المعتمد المبينة في النظام واللائحة، ومتوافقة مع معايير التقييم المعتمدة.»

وعلاوة على ذلك، فإن النظام والميثاق تتطلب الاحتفاظ بملف عمل يتضمن نسخة من التقرير المكتوب.

٣,١,٢ محتويات وأشكال تقارير التقييم

تلزم الهيئة بالامتثال لمعيار ١٠٣ عند كتابة التقارير، حيث يتطلب أن يكون يُقدم التقرير المعلومات التالية على الأقل:

أ) نطاق العمل المنجز، بما في ذلك العناصر المشار إليها في الفقرة ٢٠,٣ من المعيار ١٠١ «نطاق العمل»،

بقدر ما ينطبق كلّ منها على المهمة (ذكرت سابقًا في نطاق العمل).

ب) الأسلوب أو الأساليب المستخدمة.

ج) الطريقة أو الطرق المطبقة.

د) المدخلات الرئيسة المستخدمة.

هـ) الافتراضات المقدمة.

و) استنتاج القيمة والأسباب الرئيسة لأيّ نتيجة تم التوصل إليها.

ز) تاريخ التقرير (الذي يمكن أن يختلف عن تاريخ التقييم).

لا يذكر المعيار ١٠٣ أي تفاصيل عن شكل أو طول تقرير التقييم إلا أنه ينص على أن التقارير قد تتراوح من تقارير سردية شاملة إلى تقارير موجزة مختصرة. أي أن يمكن للتقرير أن يكون متوفقًا مع المعيار ١٠٣ وهو قصيرًا جدًا ويستثني تفاصيل مثل وصف المبنى، والصور، وخطط الموقع وما شابه ذلك. قد يشير التقرير المتوافق مع معايير التقييم الدولية أيضًا إلى مستندات أخرى (مثل خطابات التكليف، ووثائق نطاق العمل) المتفق عليها سابقًا مع العميل بدلاً من تضمين المعلومات من هذه الوثائق في تقرير التقييم.

ولكن استناداً إلى أحكام أخرى في المعيار ١٠٣ وممارسات التقييم المقبولة بشكل عام في المنطقة، يُنصح باتباع التالي النقاط التالية لقياس مدى ملاءمة تنسيق التقرير أو تفاصيله:

١. يجب أن يوفر التقرير للمستخدمين المقصودين فهمًا كافيًا وواضحًا للتقييم، مع مراعاة نوع العقار والغرض من التقييم.

٢. يجب الاتفاق على شكل التقرير مع جميع الأطراف كجزء من نطاق العمل.

٣. ينبغي أن يكون التقرير كافياً لمقيم ذي خبرة مناسبة دون مشاركة مسبقة في مهمة التقييم لمراجعة التقرير.

٤. ينبغي أن يكون التقرير مماثلاً لما قد يصدره المقيمون عن مهام مماثلة.

استنادًا إلى المقياس المذكور أعلاه، قد يلبي التقرير الموجز أغراض الاستخدام الداخلي للعميل أو يتم إصداره من قبل مقيم داخلي لرئيسه، ولكن التقرير الشامل يكون مطلوبًا بشكل عام للمستخدمين المقصودين بعيدًا عن العميل فقط، مثل فيما يتعلق بأغراض إعداد التقارير المالية. وفي مثل الغرض الأخير، يفضل أن يوافق المقيم والعميل ومراجعي الحسابات على شكل وتفاصيل تقرير التقييم مقدمًا.

ولكن من ناحية أخرى قد يطلب مقرض العقارات التجارية أن يحتوي التقرير على رأي المقيم في إذا ما إذا كان العقار ضمان مناسب للقرض المطروح، وقابليتها للتسويق، استقرار دخلها، وشروط المستأجر، والعوامل المؤثرة على القيمة، ومصادر المخاطرة، ووصف المبنى، وتفاصيل عقود الإيجار، والجداول الزمنية للمنطقة، وخطط الموقع، والصور، وحالة الصيانة، وما إلى ذلك، بالإضافة إلى الحد الأدنى لمتطلبات التقرير أعلاه.

ومع ذلك، ليس غريبًا أن يطلب بعض العملاء، بما في ذلك المقرضون، من المقيم تجميع تقاريرهم في نماذج قصيرة من اصدارهم. يحتاج المقيم إلى التفكير بعناية في الاستخدام المقصود، والغرض، والتعريفات، والافتراضات، والشروط، والقيود الموجودة في نماذج التقارير. ويجب على المُقيِّم، عند الضرورة، أن يكمل هذه النماذج بمعلومات إضافية لضمان الوفاء بالحد الأدنى لمتطلبات التقرير وفقًا للمعيار ١٠٣ وللتأكد بأن التقرير لن يكون مضللاً.

٣,١,٣ اعتبارات أخرى

يجب أن يفصح المقيم عن الأمور التي لم يقوم بها لكيلا يكون التقرير مضللاً، لا سيما عندما يعتقد المستخدم المقصود أنه كان من المفترض القيام بها. ومن الأمثلة الشائعة على ذلك هو حذف عقار مقارن من تحليل التقييم مع أن المستخدم قد يراها بأنها مقارنة مناسب. وفي مثل هذه الحالة، من المهم أن يذكر المقيم في التقرير مسوغات حذف المقارنة، لأن عدم القيام بذلك قد يقلل من مصداقية التقييم.

إن نطاق العمل الذي يجب تقريره هو نطاق الذي وصل إليه المقيم والذي استند إليه في تقييمه وليس الذي خطط له في بداية التكليف. وكما تمت مناقشته سابقًا، فإن التغييرات في النطاق متعارف عليها خلال التقييم وذلك نتيجة عدم توفر المعلومات، ولكن يجب الاتفاق على هذه التغييرات مع العميل قبل تقديم التقرير النهائي.

وعادة ما يكون للافتراضات الخاصة تأثير مادي على التقييم ويجب الإفصاح عنها بوضوح في التقرير. وقد يطلب العميل افتراضات خاصة ولكن يجب أن تكون معقولة ومناسبة لغرض التقييم. ولكن، وكما هو الحال مع الافتراضات العامة، قد تنشأ افتراضات خاصة أيضًا بسبب محدودية النطاق الذي يستلزم من المقيم القيام بهذه الافتراضات بدلاً من المعلومات المفقودة. وبغض النظر عن مصدر أو نوع الافتراضات، فمن الجيد الاعتراف بالقيود والافتراضات الخاصة بالنطاق والافصاح عنها بشكل منفصل في التقرير.

يفضل تقرير قيم الأصول في المحفظة كل واحدة على حدة، ولكن يمكن حساب مجموعها تحت نفس مجموعة الأصول لنفس الحيازة. إذا تم ذكر الأصول في ملحق التقرير، فيجب عرض ملخص لقيمتها في أصل التقرير.

ويجب على المقيم أن يؤكد أن التقييمات التي أجرتها جهات أخرى وأدرجها في تقريره قد تم إعدادها وفقا لمعايير التقييم الدولية.

يجب على المقيم أن يقدم بشكل منفصل مسودة بيان لنشرها إلى جانب أي إشارة إلى تقرير التقييم، مثل تقييم المنشآت المدرجة، ويجب أن يذكر البيان على الأقل:

- الاسم والمؤهل واسم منشأة التقييم.
- وضعه (مقيم داخلي أو خارجي).
- تاريخ التقييم وأساس القيمة وأي افتراضات خاصة.
- مدى تحديد القيمة مباشرة بالرجوع إلى دليل السوق أو تقديره باستخدام أساليب تقييم أخرى.
- التأكيد على أن التقييم قد تم وفقًا لمعايير التقييم الدولية، أو مدى وسبب (أسباب) الخروج عليها.
- الإشارة إلى أي جزء من التقرير أعده مقيم آخر أو متخصص.

يجب ألا تذكر المعلومات السرية في عهدة المقيم والمتعلقة بالعملاء الآخرين أو المهام الأخرى في تقرير التقييم.

يجب أن يؤكد تقرير التقييم أن الموظفين المشاركين في التقييم لديهم معرفة ومهارات وخبرات كافية في السوق ونوع الملكية التي يتم تقييمها. يجب أن يوقع على التقرير مقيم معتمد ويقبل مسؤولية التقييمات المبلغ عنها. يجب على المقيم أيضاً أن يذكر فرع التقييم المرخص فيه وفئة عضويته بجانب اسمه في التقرير.

٣,١,٤ مسودة التقرير

من المقبول إصدار مسودات لتقارير التقييم للعملاء قبل اكمال التقرير النهائي، ولكن يجب على المقيم ذكر ما يلي:

- المسودة مؤقتة وخاضعة للتقرير النهائي.
- المسودة هي للأغراض الداخلية للعميل فقط.
- لا ينبغي نشر مسودة التقرير أو الإفصاح عنها.

يجب أن يسجل المقيم نتائج مناقشاته مع العميل فيما يتعلق بمشروعه، مشيرًا إلى أي معلومات أو اقتراحات قدمها العميل، وكيف استخدم تلك المعلومات والأسباب التي دعت إلى تعديلها أو عدم مراجعتها.

ويوضح **الملحق (ج-١)** نموذجًا **لتقرير تقييم متكامل** ممتثلاً لمعيار ١٠٣. وصمم التقرير مع **ملخص مختصر للتقييم** ممتثل للمعايير أيضًا ويمكن استخدامه لوحده.

٤,١ الايداع والأرشفة

٤,١,١ مقدمة

نصت الفقرة ٣٠ من المعيار ١٠٢ والمادة الرابعة (و) من الميثاق على متطلبات إنشاء سجلات التقييم أو ملفات العمل للمهام التي يعملون عليها والحفاظ عليها، ويمكن أن يكون ملف العمل يدويًا أو إلكترونيًا أو كليهما، شريطة أن يفي بالغرض الأساسي لملف العمل كما هو مذكور في الميثاق وهو:

يجب أن يكون ملف العمل معَدًا بحيث يستطيع شخص لا علاقة سابقة له بالمهمة الاطلاع عليه، وتحديد مراحل العملية التي مر بها المقيّم وصولاً إلى النتائج.

بناءً على الأحكام الواردة أعلاه وغيرها من الأحكام الواردة في الميثاق، يجب إكمال ملف العمل في الوقت الذي يتم فيه إصدار التقرير وتوفر جميع المكونات اللازمة بغض النظر عما إذا كان تقريراً شاملاً أم مختصراً.

٤,١,٢ الحد الأدنى من المتطلبات

فيما يلي قائمة بالحد الأدنى من متطلبات لملف العمل المحددة في الميثاق:

١. نسخة ورقية أو نسخة إلكترونية من تقرير التقييم
٢. المراسلات والمذكرات والوثائق الداعمة
٣. سجل لتضارب المصالح والاجراءات المتخذة لعلاجها.
٤. ما يكفي من المعلومات والبيانات والإجراءات اللازمة لدعم رأي المقيم مثل:
   أ) نتائج الاستفسارات
   ب) مصادر البيانات
   ج) الأساليب المستخدمة في تحليل الحسابات

وبالتالي يتضمن محتويات ملف العمل، إلى جانب تقرير التقييم، مجموعة واسعة من البيانات والمستندات بما في ذلك العقود والاتفاقات؛ والرسومات والخطط وخرائط تقسيم المناطق، والبيانات المالية والتشغيلية والصور وتسجيلات الفيديو، ورسائل البريد الإلكتروني والبريد الصوتي، وأي مراسلات أخرى، والمذكرات، ومحضر الاجتماعات والعروض التقديمية، ومعلومات العقارات المقارنة والملفات الإلكترونية لبرامج التقييم المستخدمة.

ومع وجود القليل من الأدلة القانونية المحلية التي تثبت امتياز المقيم والعميل، يجب على المقيم أن يعتبر أن ملف العمل الخاص به قد يكون مطلوبًا في المستقبل في المحكمة إما أن التقييم نفسه هو موضوع التقاضي أو أن الدعوى تتعلق بالعقارات محل التقييم. ولذلك يجب على المقيم أن يعتني بماهية المستندات أو الملاحظات أو البيانات الموجودة في ملف العمل وكيفية تنظيمها. ولا يقتصر الأمر على أن يوضح ملف العمل ممارسة المقيم للعناية الواجبة والمهارة في تقييمه، كما يجب على المقيم أيضًا مراعاة عدم وضع معلومات أخرى تزيد مسؤوليته بلا داعٍ. بمعنى آخر، يجب أن يحتوي ملف العمل على جميع المعلومات التي أخذها المُقيّم بعين الاعتبار ويدعم استنتاج التقييم. كما يجب على المقيم أن يوثق مسوغات استبعاد أي تحليل آخر في تحليلاته، مثل المقارنات الإضافية، التي قد تكون موجودة في ملف عمله.

٤,١,٣ فترة الاحتفاظ بالملفات

ينص الميثاق على أنه يجب الاحتفاظ بملف عمل لكل مهمة، لمدة عشر سنوات على الأقل بعد انتهائها. وكما أنها نفس الفترة التي تحددها القوانين والأنظمة الأخرى في المملكة العربية السعودية بما في ذلك قانون مكافحة غسل الأموال.

٤,١,٤ الأرشفة الالكترونية

في العصر الحديث حيث يهيمن البريد الإلكتروني على الاتصالات الرسمية، فإنه من الشائع أن ترى منشآت التقييم تستخدم أنظمة الإيداع الالكتروني. ولكن للبعض يظل مثل هذا النظام موجودًا إلى جانب المستندات الورقية بهدف استبدالها والاستغناء عنها في النهاية، وكلها تعتبر جزء من نظام إدارة المستندات والسجلات الإلكترونية (EDMS). يتضمن نظام إدارة المستندات والسجلات الإلكترونية (EDMS) أساسًا استخدام الكمبيوتر وتقنية البرمجة لإنشاء البيانات وتنظيمها وتخزينها واسترجاعها وتعديلها وتعميمها إلكترونياً.
يمنح النظام الالكتروني المستخدمين فوائد كبيرة على الملفات الورقية بما في ذلك توفير مساحة التخزين والوصول الأسرع والأسهل إلى المعلومات الداخلية والخارجية والاسترجاع الأسرع والاستجابة لاستفسارات العملاء واستخدام الوسائط المتعددة والتعقب المعزز لوثائق سير العمل للمراجعات والموافقات، وإمكانيات العمل عن بعد ومرونتها. كما سيكون لدى الشركات قواعد توجيهية وسياسات معمول بها تحكم استخدام هذه الأنظمة ومخرجاتها لضمان التحقق من البيانات ونزاهتها والتخفيف من الغش والسرقة وانتهاك السرية.

ويعد تنظيم الملفات الفعال أحد الجوانب الهامة الأخرى في حفظ السجلات، بغض النظر عما إذا كانت الشركة تستخدم الأنظمة الورقية أو الرقمية. وأظهرت الأبحاث أن الموظفين في المكتب يقضون وقت أطول في البحث عن المعلومات بدلاً من قراءتها. وفيما يلي بعض الإرشادات الخاصة بتنظيم الملفات الإلكترونية الفعال في سياق ممارسة التقييم:

١. إنشاء هيكل منطقي للملفات عن طريق إنشاء مجلدات رئيسية منفصلة لكل مشروع تقييم. داخل المجلد الرئيسي أو مجلد المشروع، قم بإنشاء مجلدات فرعية للعناصر ذات الصلة وعلى أساسها أبدأ ببناء الهيكل التنظيمي.

٢. استخدم معرف العقار أو المحفظة كاسم المجلد الرئيسي لكل مشروع تقييم. يجب أن تكون معرّفات أو عناوين خاصية فريدة من نوعها لاستخدامها كأسماء للمجلدات لكي تسهل عملية البحث عن مجلدات المشروع المتعلقة وتسرعها.

٣. الحفاظ على تسميات متناسقة للمجلدات الفرعية وتجنب التداخل فيما يتم تخزينه في كل مجلد فرعي. يجب أن تكون الأسماء المستخدمة للمجلدات الفرعية واضحة ومفهومة لمن يستخدم الملفات.

٤. قم بإنشاء مجموعة مسبقة أو قالب لدليل المجلد مع مخطط واضح للمجلدات الرئيسية والفرعية ليتم نسخه لكل مهمة تقييم جديدة.

٥. يجب أن تكون أسماء الملفات المخزنة داخل المجلدات الفرعية وصفية بشكل كافي ومستقلة عن المجلد الذي تم تخزينها فيه.

٦. تضمين:

أ) إصدار الملف في اسم الملف، مثل الإصدار الأول او النسخة الثانية وما إلى ذلك لتحكم أفضل في النسخ الصادرة. ويمكن وضع كلمة «نهائية» على النسخة الرسمية الأخيرة لتسهيل التعرف عليها.

ب) وضع تاريخ إنشاء الملف أو مراجعته في اسم الملف، لأن التواريخ المخزنة تلقائيًا بواسطة نظام التشغيل تتغير مع إعادة الحفظ أو نقل الملفات بين المجلدات والمستخدمين. التدوين التاريخ القياسي الدولي هو سنة_شهر_يوم، والذي يسمح بفرز الملفات بترتيب زمني.

٧. يجب تخزين مسودة أو نسخ نهائية من الملفات أو التقارير في مجلدات فرعية منفصلة مصنفة تبعاً لذلك. أي يجب أن يكون هناك مجلدان فرعيان: «مسودة» و «نهائي». يمكن تخزين الإصدارات المرفوضة أو غير المكتملة أو القديمة أو أي إصدارات أخرى لا تتناسب مع مجلدات «المسودة» أو «النهائية» في مجلد فرعي ثالث بعنوان «الأرشيف».

٨. يمكن تصنيف المزيد من الملفات أو التقارير الجاهزة للإعداد بأنها «مسودة»، مع إضافة معلومات مناسبة مثل «للمراجعة» حسب الحالة.

٩. يجب الاحتفاظ بملفات العمل في وحدة تخزين مشتركة حيث يمكن أيضًا الاحتفاظ بنسخة احتياطية منها وتقييد الوصول إليها عند الضرورة. ويجب تقييد الوصول إلى الملفات «السرية» والشخصية.

١٠. الاحتفاظ بنسخة «رئيسة» أو «أصلية» لكل مجلد مشروع لضمان نزاهة وموثوقية السجلات. يجب أن تكون المراجعات أو التعديلات أو التحديثات المستقبلية للمهام المتكررة على ملفات منسوخة.

١٠. تخصيص أحد أعضاء فريق المشروع ليكون مسؤولاً عن أرشفة المشروع. يجب تعيين منسق على مستوى المنشأة على معرفة بالتقييم للإشراف على الملفات ومراجعتها ومتابعتها بانتظام للتأكد من اكتمال وتنظيم ملفات التقييم.

ويوضح الملحق د-١ مثال على ترتيب الملفات وهيكلتها.

٤,١,٥ الأرشفة اليدوية

تنطبق نفس المبادئ والإجراءات المتعلقة بالتنظيم الفعال للملفات الإلكترونية على الأرشفة المادية. وتشمل هذه المهام الحفاظ على ترتيب المجلدات، والانتقال من الفرز العام إلى تصنيف معين إلى فئات وفئات فرعية، ووضع علامات واضحة وفريدة للملفات وما إلى ذلك. ولكن بالنظر إلى الطبيعة المادية للملفات وحقيقة أنه لا يتم الاحتفاظ إلا بمجموعة ملفات واحدة فقط، فإنه يلزم إجراء اعتبارات هامة أخرى فيما يتعلق بإدارة الملفات وموقعها وتخطيطها والوصول إليها والتحكم بها في غرفة الملفات أو خزانة الملفات اعتمادا على حجم المنشأة.

يجب أن تكون غرفة الملفات أو الخزانة في موقع آمن ومركزي داخل مقر المنشأة ويمكن الوصول إليها بسهولة. ومن الأفضل في المنشآت الكبيرة أن يقوم منسق الملفات المعين بتصميم نظام حفظ الملفات والإشراف على تنفيذه بما في ذلك الوصول إليها وتتبعها.

ونظرًا لتعدد استخداماته وقدرته على التخزين بكثافة، فإن الرفوف المفتوحة في غرفة الملفات توفر مساحة تخزين أكثر فاعلية واقتصادية من الخزانات الرأسية أو الجانبية، حيث توفر الرفوف المفتوحة المنقولة مزيدًا من الراحة والمساحة، ولكنها عادة ما تكون أكثر تكلفة من تلك الثابتة.

يجب ترتيب الملفات الموجودة داخل غرفة الملفات أو الخزانة بطريقة تساعد الاسترجاع السريع. ومن الأفضل ترتيب ملفات التقييم إما بحسب موقعها أو الأرقام المرجعية للأرض خاصة عندما يكون نظام ترقيم الأراضي متسلسلًا في جميع أنحاء المنطقة.

كما يجب أن تكون الملفات المستخدمة من مواد متينة، مثل ملفات الكرتون، وكبيرة بما يكفي لاستيعاب معظم، إن لم يكن جميع محتويات ملف عمل التقييم. يجب أن تحتوي الملفات على علامات تبويب وفواصل واضحة لتسهيل تنظيم المستندات واستعادتها داخل الملف. يجب الاحتفاظ بقائمة مراجعة لمحتويات الملف، بما في ذلك التفاصيل الموجزة للمهمة في بداية الملف أعلى جميع المستندات الأخرى. ولتوفير المساحة وتقليل التكرار، يمكن الاحتفاظ بالمستندات الشائعة في أكثر من ملف عمل في ملف منفصل والإحالة إليه في ملفات العمل ذات الصلة.

اعتمادا على توقيت التعليمات المتكررة، والتغييرات في ظروف السوق وفي العقار محل التقييم نفسه ومنطقته المحيطة، قد تستخدم عمليات إعادة التقييم جزءًا كبيرًا من المعلومات في ملف العمل الحالي، ولا تستدعي سوى زيادة الملف لاستيعاب أحدث تقرير وأي معلومات إضافية ولكن مع إشارات مرجعية مناسبة للوثائق الموجودة ذات الصلة.

يجب تطوير وصيانة قائمة جرد للملفات وقائمة الملفات وموقعها داخل غرفة الملفات أو الخزانة لتسهيل الوصول إليها واستعادتها. كما يجب فصل الملفات ذات المعلومات الحساسة في مجلدات خاصة.

وبالمثل، ينبغي الإبقاء على جدول زمني يشير بوضوح إلى مدة الاحتفاظ بالملف، وما إذا كان الملف للأرشفة أو للتخلص منه والمبادئ التوجيهية لنقله أو التصرف فيه، كما يجب التخلص من الملفات السرية.

يجب استخدام بطاقات سحب الملف لمراقبة إزالة الملفات أو المجلدات، يجب أن تحتوي بطاقات السحب على عنوان الملف أو المجلد واسم المستعير وتواريخ اخذ الملف وإعادته. وعند إرجاعها، يجب التحقق من أن الملف أو المجلد كامل، وإزالة البطاقة واستبدالها بالملف أو المجلد.

انظر مثال الهيكل الإلكتروني للملف أو المجلد في الملحق (د-١)

٤,٢ إنهاء التكليف

عند الانتهاء من مهمة التقييم، من الأفضل إرسال خطاب إنجاز المهمة. قد يكون خطاب الإنجاز جزءًا من تقرير التقييم النهائي أو قد يكون مستندًا منفصلًا ويجب أن يكون على ورق رسمي.
وإلى جانب تأكيده على أن المقيم قد أتم التزامه التعاقدي، فإن خطاب الإنجاز عادة ما يقوم

- بذكر:
  - o العميل، والاستخدام المقصود، والمستخدمين، والغرض من التقييم، وتاريخ التقييم.
  - o علاقة عمل العميل مع المقيم والشروط العامة التي تحكم تلك العلاقة باستثناء أي مستخدمين غير مقصودين
- الكشف عن نطاق العمل المنجز للتقييم مع الإشارة إلى أي افتراضات خاصة أو شروط تقييد غير عادية.

من غير المعتاد إعادة تأكيد رأي القيمة في خطاب الإنجاز خاصةً إذا تم إصداره بشكل منفصل عن تقرير التقييم النهائي، وإلا قد يتم تفسيره على أنه تقرير تقييم.
ويوجد نموذج لخطاب الإنجاز في الملحق د-٢.

٤,٣ التعامل مع شكاوى العملاء

٤,٣,١ مقدمة

يُعد التقييم نشاطًا تجاريًا يعتمد على الأشخاص ويخدمه ثقة العميل في سلامة ونزاهة رأي المقيّم. إن خدمة العملاء الجيدة، والتطوير المستمر، واحتمال تكرار الأعمال والحاجة إلى تقليل مخاطر ضرر السمعة والخسارة المالية كلها أمور تشجع المقيمين على الترحيب باقتراحات العملاء والتعامل مع شكواهم بحذر ورعاية.
يتطلب الميثاق أيضا التعامل الجدي والحكيم مع شكاوى العملاء:

> المادة الرابعة- ج (٣):
> يجب على المقيّم العمل بجدٍّ في خدمة العملاء، وأن يبذل العناية الكافية لضمان أن تتم الخدمة المقدمة وفق جميع الأنظمة والمعايير الفنية والمهنية التي تنطبق على موضوع التقييم والغرض من التقييم أو كليهما.

وتأتي شكاوى العملاء في أشكال وأنواع عديدة، فقد تتعلق بعدم الرضا عن توقيت أو جودة أو نطاق أو نتيجة التقييم، أو يمكن توجيه الشكاوى إلى مدير المشروع أو الإدارة العليا أو السلطات التنظيمية مثل الهيئة.
ولا يوجد أي مقيم أو منشأة محصنة تمامًا من شكاوى العميل، فقد يشارك العملاء المستائين تجاربهم مع عملاء آخرين موجودين أو محتملين، لذلك من الضروري أن يكون لدى المقيم أو المنشأة منهج منظم للتعامل مع الشكاوى الموجهة داخليًا من العملاء.

ويجب أن يكون العملاء على علم بوجود مثل هذه الآلية في بداية المهمة، فعند استلام شكوى العميل، يجب على المقيم مشاركة الآلية مع العميل المتضرر وإظهار الالتزام بالآلية بهدف حل مخاوف العميل والاحتفاظ بالعملاء. في الواقع، قد يجذب التعامل الجيد مع الشكاوى بعض العملاء أكثر من تقديم تقييم خالي من الأخطاء.

٤,٣,٢ إجراءات معالجة الشكاوى

تمثل الإرشادات التالية بعضًا من أفضل الممارسات في التعامل مع شكاوى العملاء:

١. يجب أن تكون إجراءات التعامل مع الشكوى متناسبة مع حجم المنشأة وهيكلها. تعيين كبار الموظفين أو الإدارة للإشراف على إجراءات معالجة الشكاوى.

٢. النظر في إجراءات معالجة الشكاوى ليست كوسيلة لحل شكاوى العملاء ولكن أيضا كأداة للتعلم والتطوير المستمر. وقد يؤثر نظام إجراءات معالجة الشكاوى التابع للمنشأة على تكاليف التأمين المستقبلية وتغطيتها.

٣. يجب الموافقة على إجراءات معالجة الشكاوى مع مقدم التأمين حتى لا يتعرض التأمين لتغير في نطاق التغطية.

٤. يجب أن تتم مراجعة إجراءات معالجة الشكاوى بانتظام من الإدارة العليا وأن تسجل هذه المراجعات بناء على ذلك.

٥. يجب تدريب جميع الموظفين على إجراءات معالجة الشكاوى وإمكانية الوصول إليه.

٦. الإفصاح عن وجود آليه معالجة الشكاوى للعملاء وخاصة في بداية التكليف.

٧. توفير ونشر أكثر من وسيلة لاستلام شكاوى العملاء، مثل رقم خدمة العملاء المجاني أو البريد الإلكتروني أو من خلال الموقع الالكتروني للمنشأة.

٨. الاحتفاظ بسجل للشكاوى يقوم بتخصيص وتتبع جميع الشكاوى الواردة وتوثيق كيف ومتى ومن تم التعامل معها وحلها.

٩. الاعتراف بشكاوى العميل على الفور وبشكل مناسب، مع الحرص على عدم تحريض العميل أو تعقيد المشكلة. مشاركة إجراءات معالجة الشكاوى مع العميل والإشارة إلى الشخص الذي سيكون حلقة التواصل للعميل وعندما يتوقع العميل رده.

١٠. الاستماع بعناية فائقة وصبر وموضوعية إلى شكوى العميل إذا كانت بناءً على المكالمة أو شخصيًا والتأكد من أساس الشكوى ودوافعها أولاً. تحقق من أن المتصل هو عميل لدى المنشأة. تحديد المشاكل وتفاصيلها من العميل. لا تقر بأي مسؤولية في هذه المرحلة ولكن تعاطف مع العميل وتعاون معه وأكد له أن المنشأة ستعمل على التحقق من المشكلة ومعالجتها. إذا كان من المحتمل أن تؤدي الشكوى إلى مطالبة قانونية، فيجب إخطار شركة التأمين المهنية بالشكوى.

١١. عند التحقيق في الشكوى، حدد خلفية وتفاصيل الشكوى. قم بتبليغ المقيم ومشاورته وتنبيه بأي شكوى على العقار الذي قام بتقييمه مع مراعاة النظر في كل قضية في الشكوى وتحديدها وكيفية حلها.

أ) تقييم أساس وخطورة الشكوى

١٢. يجب إبلاغ العميل بنتائج التحقيقات:

أ) يجب أن يكون دحض الشكوى معقولاً وبلباقة، مبرراً الأسباب مع الإشارة إلى شروط التكليف ودور العميل في القضية، إن وجد، أو ظروف مهمة التقييم ذات الصلة (المعاينة، البحث، التحليل، إلخ).

ب) إذا كانت شكوى العميل معقوله وأصبحت هناك حاجة لتكرار أي من مهام التقييم، يجب الاعتراف بهذا الإجراء والاتفاق عليه مع العميل، مع مراعاة أحكام التأمين ضد الأخطاء المهنية.

ج) وقد تكون المسألة، مثل سوء فهم العميل، لا تتطلب أكثر من اعتراف بخطأ المقيم أو المنشأة، والاعتذار والتصميم على اتخاذ بعض الإجراءات المعلنة لمنع تكرارها في المستقبل.

١٣. ولكن إذا بقيت الشكوى دون حل، فقد يستعين العميل بجهة ثالثة محايدة سواء كانت جهة وساطة أو تحكيم أو جهة قضاء، حسب ما تنص عليه إجراءات الشكوى، ويفضل معظم المقيمون مسار جهة الوساطة أو التحكيم. لذا من المهم أن تقوم إجراءات معالجة الشكاوى بتوفير حل بديل للنزاع إلى الحد الذي يتم فيه الاتفاق مع شركة تأمين الأخطاء المهنية ولا يضر بتغطيتها، وأن يلتزم الطرفان بالإجراءات في وقت التكليف. وتقتصر آليات حل النزاع البديلة المعترف بها في المملكة العربية السعودية حالياً على التحكيم والوساطة التي تدار بموجب القواعد التي يضعها المركز السعودي للتحكيم التجاري (SCCA).

الملاحق

قائمة المحتويات

أ-١	**نموذج سجل المهام**	١٠٤
أ-٢	**نموذج مقابلة العميل**	١٠٥
أ-٣	**مصفوفة تقييم المخاطر**	١٠٨
أ-٤	التحقق من تضارب المصالح	١١٠
أ-٥	خطة المهمة	١١٢
أ-٦	نموذج عرض	١١٣
أ-٧	خطاب التكليف	١٢٠
أ-٨	نموذج طلب مهمة	١٣٠
		٢,١,٥
ب-١	**نموذج معاينة العقار**	١٣١
ب-٢	نموذج خطة الموقع	١٣٤
ب-٣	نموذج خطط المباني	١٣٦
ب-٤	نموذج حسابات مساحة المبنى	١٣٨
ب-٥	**نموذج تحليل البيانات**	١٣٩
ب-٦	**نموذج البيانات التشغيلية**	١٤٣
ب-٧	**مثال على طريقة التدفقات النقدية المخصومة**	١٤٤
ب-٨	**مثال على طريقة رسملة الدخل**	١٤٥
ب-٩	طريقة التدفقات النقدية المخصومة المختصرة	١٤٧
ب-١٠	**مثال على أسلوب التكلفة**	١٥٠
ج-١	**نموذج تقرير تقييم**	١٥٢
ج-٢	نموذج للافتراضات والشروط المقيدة	١٦٧
ج-٣	نموذج تقرير تقييم عقار سكني	١٦٩
د-١	هيكل ملف الأرشفة الالكترونية	١٧٤
د-٢	خطاب الإنجاز	١٧٥
٢,١,٥	تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل	٥٠

نموذج سجل المهام

الحالي	السابق							
رقم الملف	العميل	النوع	الشارع	الحي	المدينة	الغرض	استخدام	الرسوم
١٠٠١	البنك أ	فيلا	جبل الزيتون	النخيل	الرياض	رهن	شراء	١,٥٠٠
١٠٠٢	البنك ج	أرض	الأزد	حطين	الرياض	تقاضي	طلاق	١,٠٠٠
١٠٠٣	محمد	شقة	أنس بن مالك	الصحافة	الرياض	تأمين	تأمين	١,٥٠٠

تاريخ الاستلام	تاريخ التسليم	القيمة	المدفوع	المتبقي	تاريخ الدفع	التعليقات
٢٠١٧/١٠/٢٥	٢٠١٧/١٠/٢٥	٤,٥٠٠,٠٠٠	١,٥٠٠	٠	٢٠١٧/١٠/٢٥	
٢٠١٧/١٠/٢٧	٢٠١٧/١٠/٢٧	٢,٠٠٠,٠٠٠	١,٠٠٠	٠	٢٠١٧/١٠/٢٧	اسم القاضي
٢٠١٧/١١/٠٥				٧٥٠		

مقابلة العميل

صاحب المقابلة: ______________ تاريخ المقابلة : ___/___/____

(اسم الموظف الذي أجرى المقابلة)

اسم الشخص: ______________ محال من : __________

اسم العميل: ______________

العنوان البريدي للعميل الذي طلب التقرير: ______________

رقم الهاتف: ______________ الفاكس: __________

البريد الإلكتروني: ______________

المستخدمين المقصودين الآخرين: ______________

نوع الأصل:

☐ الأراضي الشاغرة ☐ سكني ☐ تجاري ☐ صناعي ☐ عدد المساحات ☐ عدد الوحدات

أخرى: ______________

وصف مختصر للعقار:

(التحسينات ومساحة الأرض)

____

____

____

____

عنوان العقار: ______________

اسم مالك العقار: ______________

الوصف القانوني: ______________

(ملكية حرة/ المؤجرة/ أخرى)

نوع الرأي المقدم:

☐ التقييم ☐ المراجعة ☐ مراجعة مع رأي للقيمة

نموذج

الغرض من التقييم:

☐ البيع ☐ ضريبة الأراضي ☐ التمويل إعداد التقارير ☐ إعادة التمويل ☐ الرهن العقاري

☐ الإفلاس ☐ نزع الملكية ☐ النقل ☐ التقاضي ☐ الاستحواذ

☐ التأمين ☐ ادارة العقارات

أخرى/اذكر: ---

تاريخ التقييم: --- / --- / ---

هل قيمنا العقار من قبل: ☐ نعم ☐ لا تاريخ تقييمنا: --- / --- / ---

العناصر المتوفرة للمقيم:

المسح	☐ نعم	☐ لا			
الوصف القانوني/ الصك	☐ نعم	☐ لا	المصدر:		
المسقط الأفقي/مخطط البناء	☐ نعم	☐ لا	المواصفات	☐ نعم	☐ لا
تقرير التقييم السابق	☐ نعم	☐ لا	الدخل والنفقات إذا كانت مؤجرة	☐ نعم	☐ لا
جدول المستأجرين	☐ نعم	☐ لا			
عقد الإيجار	☐ نعم	☐ لا			
اتفاقية البيع	☐ نعم	☐ لا			

التفاصيل اللازمة لتحقق المقيم من استقلاليته وخلوه من تضارب المصالح وفقا لنظام المقيمين المعتمدين، وكذلك التحقق بموجب النظام السعودي لمكافحة غسل الأموال.

شهادة العميل	☐ نعم	☐ لا
قائمة مجلس إدارة العميل	☐ نعم	☐ لا
فريق إدارة العميل	☐ نعم	☐ لا
شهادة المستخدم المقصود	☐ نعم	☐ لا
مجلس إدارة المستخدمين المقصودين	☐ نعم	☐ لا
إدارة المستخدمين المقصودين	☐ نعم	☐ لا

إذا بيع:

اسم المشتري/المقترض: ---

سعر البيع: --- مبلغ القرض: ---

عقد/عرض الشراء: ☐ نعم ☐ لا

مسؤول التواصل: --- الهاتف: ---

إذا مؤجرة:

اسم المستأجر:

مبلغ الإيجار ريال لكل شهر أو سنة

عقد الإيجار: ☐ نعم ☐ لا

مسؤول التواصل: الهاتف:

نوع تقرير التقييم: (اختر واحد)

☐ شامل ☐ نموذج ☐ ملخص

عدد النسخ المطلوبة:

(إذا طلب أن يسلم التقرير ورقيًا)

تسليم التقرير:

البريد السريع: البريد الإلكتروني:

استلام شخصي:

البريد باستخدام: رقم الحساب:

رسوم التقييم:

طريقة الدفع

١. ☐ نقد اسم الشخص المسؤول عن الدفع:

٢. ☐ ارسال الشيك قبل المعاينة؟

٣. ☐ فاتورة شخص يأمر التقرير؟ معتمدة من الإدارة ☐ نعم ☐ لا

٤. ☐ إذا كان التوصيل مستعجل في يوم واحد يرجى تضمين رقم حسابك والشركة المفضلة

☐ UPS ☐ أرامكس ☐ فيدكس ☐ DHL رقم الحساب:

تعليمات خاصة:

العميل طلب التقرير: ☐ نعم ☐ لا تاريخ الطلب

هل تبع الطلب خطاب التكليف والتعاقد: ☐ نعم ☐ لا

الملحق أ-٣

مصفوفة تقييم المخاطر

خطير	عالي	عالي	متوسط	متوسط	
عالي	عالي	متوسط	متوسط	متوسط	
عالي	متوسط	متوسط	متوسط	متدني	
متوسط	متوسط	متوسط	متدني	متدني	
متوسط	متوسط	متدني	متدني	يمكن تجاهله	
٥	٤	٣	٢	١	الإحتمالية
يتوقع حدوثه بإحتمالية عالية	ممكنة الحدوث بإحتمالية عالية	ممكنة الحدوث بإحتمالية متوسطة	غير محتمل الحدوث أو يمكن أن تحدث بإحتمالية بسيطة	غير محتمل الحدوث او يمكن أن يحدث بإحتمالية يمكن تجاهلها	احتمالية الحدوث خلال س سنوات
٨٠-١٠٠٪	٦٠-٨٠٪	٤٠-٦٠٪	٢٠-٤٠٪	٠-٢٠ ٪	

أداة تقدير المخاطر

اسم المهمة:

قائمة الضوابط

ضوابط مخاطر المهمة

الخطر

اختر مستوى المخاطرة

الضابط

الشروط والمتطلبات

إشعار العميل والحصول على موافقته

الإفصاح عن مصادر تضارب المصالح المحتملة

فحص فريق العمل

حواجز المعلومات بين الفرق المختلفة

المراجعة الداخلية للتقييمات

المراجعات قبل التسليم (الساخنة)

المراجعات الدورية (الباردة)

تغيير المقيمين العاملين على المشاريع

اتفاقية السرية وعدم الإفصاح

موافقة الإطلاع المعلومات

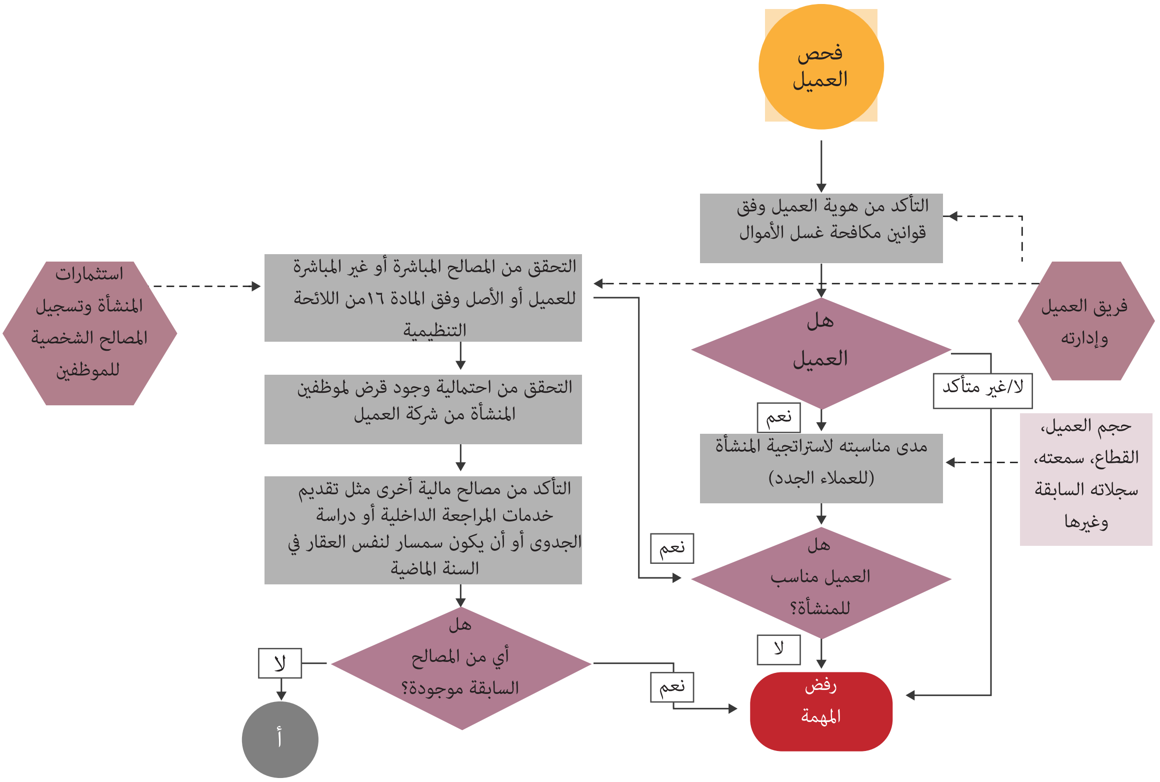
خطابات الإعتماد

التدريب

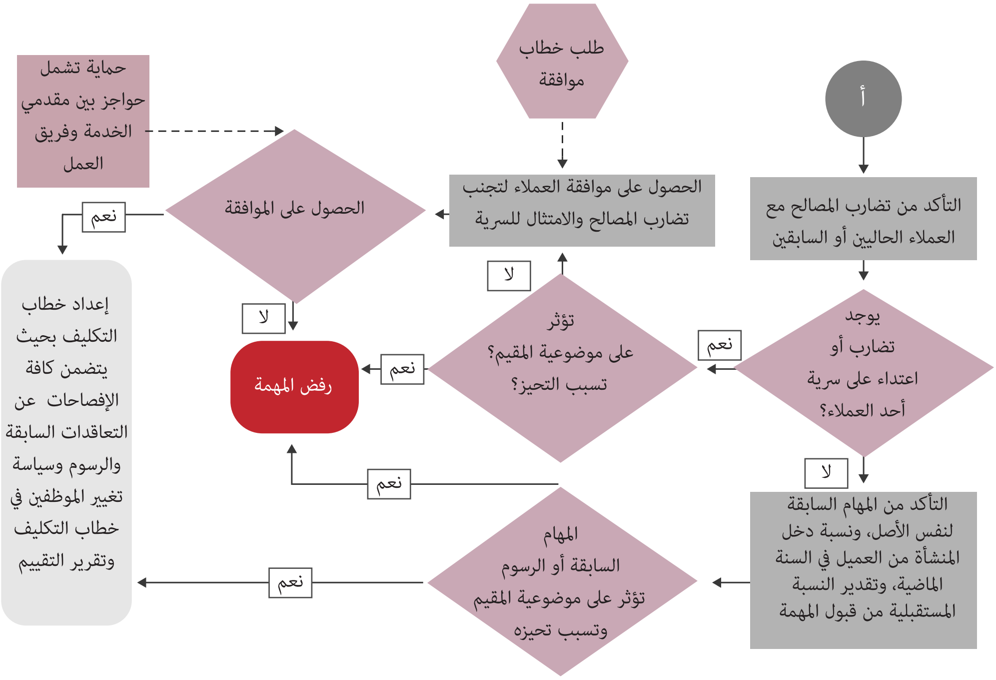
	قانوني/تنظيمي	السمعة	مالي	تشغيلي
التأثير	يؤدي إلى عقوبات قانونية مثل غرامات مالية وإلغاء الترخيص	الإساءة لسمعة المنشأة أو المقيم	خسارة مالية للمنشأة (٪ من الإيرادات السنوية)	خسارة في الأعمال، وزيادة في الجهود الإدارية
٥	الإيقاف أو الفصل	ضرر كبير على نطاق وطني وعلى فترة طويلة	>١٠٪	خسارة كبيرة وجهود أكبر في الإدارة
٤	التأنيب	ضرر على نطاق وطني للسمعة	١,٠-١٠٪	خسارات متكررة وجهود إدارية كبيرة
٣	إنذار	ضرر متوسط على نطاق وطني	٠,١-١,٠٪	خسارات واردة، جهودة إدارية متوسطة
٢	خرق كبير للسياسات الداخلية فقط	ضرر متوسط على نطاق المنطقة	٠,٠١-٠,١ ٪	خسارات بسيطة متكررة، وجهود إدارية بسيطة
١	عدم الامتثال للسياسات الداخلية فقط	ضرر محلي قصير المدة	<٠,٠١٪	خسارات بسيطة متقطعه، وجهود إدارية بسيطة

الافتراضي	الاحتيال	اتساع النطاق	تسريب	مصلحة	مراجعة ذاتية	تضارب مصالح	تأييد	ألفة	تهديد	إهمال	سرية
	١	١	١	١	١	٣	٥	٤	١	١	٢
✓											
						✓					
✓							✓	✓			
✓											
							✓	✓			
✓											
							✓	✓			
✓											

الاستقلالية وتضارب المصالح



مفتاح الرسم


طلب خطاب موافقة
أ
حماية تشمل حواجز بين مقدمي الخدمة وفريق العمل
الحصول على موافقة العملاء لتجنب تضارب المصالح والامتثال للسرية
التأكد من تضارب المصالح مع العملاء الحاليين أو السابقين
الحصول على الموافقة
نعم
لا
لا
إعداد خطاب التكليف بحيث يتضمن كافة الإفصاحات عن التعاقدات السابقة والرسوم وسياسة تغيير الموظفين في خطاب التكليف وتقرير التقييم
رفض المهمة
نعم
تؤثر على موضوعية المقيم؟ تسبب التحيز؟
نعم
يوجد تضارب أو اعتداء على سرية أحد العملاء؟
لا
نعم
التأكد من المهام السابقة لنفس الأصل، ونسبة دخل المنشأة من العميل في السنة الماضية، وتقدير النسبة المستقبلية من قبول المهمة
المهام السابقة أو الرسوم تؤثر على موضوعية المقيم وتسبب تحيزه
نعم

خطة المهمة

قائمة نطاق التقييم / خطة المهمة

العميل:

العنوان: الهاتف:

المستخدمين الأخرين:

الأصل محل التقييم: الهاتف:

العنوان:

رقم القطعة: رقم المنزل/الوحدة:

اسم الشارع: التقسيم/اسم الحي:

المدينة:

الحق محل التقييم:

☐ ملكية حرة ☐ ملكية مؤجرة ☐ ملكية مستأجرة

☐ أخرى (اذكرها): ______________________________

نوع الأصل:

حجم المبنى:

العمر:

مساحة الأرض:

غرض التقييم:

☐ الرهن ☐ إعادة التمويل ☐ التقرير المالي ☐ ضريبة الأراضي

☐ البيع ☐ الاستحواذ ☐ التقاضي ☐ النقل

☐ نزع الملكية ☐ الإفلاس ☐ إدارة العقار ☐ التأمين

أخرى (اذكرها):

تاريخ التقييم:

الافتراضات الخاصة:

تعريف الأصل (الخصائص القانونية):

☐ معاينة الموقع ☐ وزارة/كتابة العدل ☐ السمسار

☐ العميل ☐ سجلات البلدية ☐ بيانات المنشأة

☐ نسخة من الصك/الكروكي ☐ البائع ☐ أخرى (حددها): __________________

المعاينة (الخصائص المادية):

☐ من المكتب ☐ زيارة عابرة ☐ الخارج فقط ☐ الخارج والداخل

الخصائص الإقتصادية

☐ من العميل ☐ قراءة عقود الإيجار ☐ سؤال مدير العقار ☐ سؤال المستأجرين

البحث:

☐ المكتب ☐ عمل ميداني/مسح السوق ☐ قاعدة البيانات

أسلوب التقييم:

☐ طريقة المقارنة ☐ رسملة الدخل ☐ طريقة التكلفة الاستبدالية

☐ أخرى (حدد): ________________

تقرير التقييم:

☐ شامل ☐ ملخص ☐ نموذج

أخرى (حدد): _________________

تاريخ التسليم:

الرسوم:

الملحق أ-٦

نموذج اقتراح

(انظر العرض التقديمي المرفق)

اسم العرض

التاريخ

الشريحة الأولى

خطاب التقديم

- يجب أن تحتوي الترويسة على اسم الشركة وعنوانها ورقم السجل التجاري.
- عنوان العميل (للفت انتباه الشخص المسؤول أو المتلقي له في طلب تقديم العروض)
- قد يحتوي على رقم مرجعي فريد للعرض.
- الاشارة إلى طلب العميل سواء كانت عند طريق البريد الالكتروني أو المكالمة أو الاجتماع، حسب الموضوع والتاريخ والرقم المرجعي المعطى.
- إبراز استعداد الشركة وقدرتها التنافسية لتلبية متطلبات العميل، كما هو موضح في العرض التالي.
- تحديد ما إذا كان العرض المالي والفني مقدم في ملف واحد أم منفصل.
- التأكيد على رغبة المنشأة في التعامل مع العميل وفقا لشروط العمل، كما هو مذكور في طلب تقديم العروض، وشروط المنشأة كما هو مذكور في المقترح أو الشروط التي تم التفاوض عليها.
- تحديد اسم وعنوان المقيم الذي سيكون نقطة التواصل مع العميل ويتابع العرض معه.
- توقيع واسم وعنوان الشخص الذي سيقوم بتوقيع الشراكة بمجرد تعيين المنشأة، مثل المدير التنفيذي للمنشأة أو الشريك الاداري أو مدير القسم.

الشريحة الثانية

جدول المحتويات

الأقسام	رقم الصفحة #	الطول المتوقع
العرض الفني		
الملخص التنفيذي	٤	١ – ٢ صفحات
عن المنشأة	٥	٢ – ٣ صفحات
تحديد المشكلة	٦	١ – ٢ صفحات
الأسلوب والمنهجية	٧	٢ – ٣ صفحات
فريق عمل المشروع	٨	١ – ٢ صفحات
توقيت المشروع\ الجدول الزمني	٩	١ – ٢ صفحات
المراجع	١٠	٢ – ٣ صفحات
العرض المالي	١١	١ – ٢ صفحات
الملاحق	١٢	٢ – ٤ صفحات
إخلاء المسؤولية	١٣	١ – ٢ صفحات

الشريحة الثالثة

الملخص التنفيذي

- خلفية عن المشروع
  - وصف موجز للعميل ، موضوع التقييم والغرض منه، وأي مستخدم آخر مقصود.
- تحديد الغرض من العرض.
- تقديم ملخص عن أسلوب عرض المقيم، ويتضمن ذلك مخطط شامل للنطاق، والأساليب المتبعة ،و مدة المشروع.
- لمحة موجزة عن المنشأة، والفريق المكلف، وخبرتهم (مع الإشارة إلى المهام المشابهة)، وجودة المعايير والخدمات المميزة.
- شرح ترتيب العرض.
- يقدم الملخص التنفيذي لمحة عامة عن العرض ويجب أن يكون الجزء الأخير الذي يتم صياغته.

الشريحة الرابعة

عن المنشأة

- نوع ملكية المنشأة (مؤسسة فردية أو شراكة).
- وصف الأنشطة التجارية الأساسية للمنشأة وتحديد مواقعها.
- تقديم وصف موجز عن تاريخ المنشأة، والإنجازات السابقة المتعلقة والعملاء الرئيسين (حسب قيود السرية).
- تعريف الأنشطة المهنية للمنشأة، و القيم، والمعايير الأخلاقية وبرامج الجودة، والجوائز والاعترافات التي حصلت عليها في المجال.

الشريحة الخامسة

تحديد المشكلة

- تحديد مفهوم المقيم لمشكلة العميل عن طريق تحديد كلًا مما يلي:
- العميل.
- المستخدم المستهدف.
- الأصول والحقوق المراد تقييمها.
- الغرض من التقييم.
- أساس القيمة.
- تاريخ التقييم والعملة.
- الافتراضات الهامة.
- اعتمادًا على المعلومات الموجودة، والتي توصل إليها من أجل اعداد العرض، يوضع إطار للمشكلة حسب اتجاهات السوق، والاحصاءات، والأنظمة (مثل: المعايير الدولية لاعداد التقارير المالية، وقانون الرهن العقاري، ورسوم الأراضي البيضاء) إلخ.

الشريحة السادسة

الأسلوب والمنهجية

- مناقشة أو تحديد ما يلي (على الأقل):
- مدى بحث وقياس الملكية .
- طبيعة ومدى التحقيقات التي يجب القيام بها بما في ذلك التخطيط، التأكد من الصك، وبيانات الاقتصاد الكلي، و دراسة السوق، والبيانات القابلة للمقارنة (القوائم أو المبيعات أو الايجارات).
- طبيعة ومصادر المعلومات (الأولية مقابل الثانوية، إمكانية التحقق والقيود المفروضة).
- أساليب التقييم التي سيتم تطبيقها.
- المعايير التي يجب الإلتزام بها .
- نوع وعدد التقارير المطلوب تسليمها .
- حدد دور العميل في تسهيل نطاق العمل المذكور أعلاه، بما في ذلك متى المعلومات المطلوبة من العميل ونوعها.

الشريحة السابعة

فريق عمل المشروع

- تحديد وبيان المقيم أو (المقيمون) والمحلل أو (المحللون)، الذين يقومون بدورهم في المنشأة من المهام وتحديد ألقابهم ومؤهلاتهم وخبراتهم.
- توضيح هيكل الفريق بما في ذلك أبرز أعضاء الفريق المسؤولين عن التواصل مع العملاء، ومراجعة التقارير والتواقيع.
- توفير طرق التواصل مع أعضاء الفريق، لمتابعة العرض مع الذين يديرون المشروع.

الشريحة العاشرة

توقيت المشروع /الجدول الزمني

- تحديد الوقت المتوقع،حسب عدد الأيام، أو الأسابيع، أو الأشهر لإستكمال الجوانب المختلفة لنطاق العمل، والمراحل الأساسية وتقديم كل من التقييمات المبدئية والنهائية (بما في ذلك الاجتماعات والمراجعات).
- تقديم تحذير للتأخيرات الممكنة (مثل استبعاد أيام العطل الرسمية، أو تأخير العميل في رفع المستندات، أو التعليقات، أو الأحداث غير المتوقعة، إلخ).
- الاعتماد على مدى تعقيد المهمة التي يراد القيام بها (مثل: تقييم محفظة بأصول متنوعة، وآلات ومعدات، وتدفقات عمل متنوعة). فمن الحكمة عرض اجراء تفصيلي لإدارة وتنظيم المشاريع.

الشريحة التاسعة

المراجع

-
- تقديم دراسات حالة أو أوصاف موجزة لمشاريع مماثلة (دون المساس بسرية العملاء).
- توفير المراجع للعميل (تخضع لموافقة المصادر).

الشريحة الحادى عشر

العرض المالي

- استنادًا على أحكام طلب تقديم العرض، حدد المخطط المقترح:
- الرسوم المهنية:
  - كمبلغ مقطوع أو رسوم شاملة (الأكثر شيوعًا)
  - موحد على أساس معدل الساعة
  - متغير على أساس معدل الساعة، حسب أقدمية أعضاء الفريق، أو مرتبط بمهام محددة.
- النفقات خارج التغطية هي المصروفات التي يجب إصدار فواتير لها للعميل، ولكن تكون مقيدة بمبلغ معين مثل تكاليف السفر والاقامة والبريد والترجمة وغيره.
- وقت الدفع والشروط.
- الأحكام:
  - الخدمات خارج النطاق.
  - إلغاء المهمات، وسداد المصروفات، وتوزيع الأتعاب.

الشريحة الثانية عشر

الملاحق

-
- تحتوي الملاحق على قوائم الجداول والمعلومات التفصيلية (مثل شهادة معلومات تعريف الشخصية وشهادة الزكاة) كما تحتوي أيضًا على شروط وأحكام الشركة القياسية للأعمال التجارية، وغيرها من المراجع الهامة التي وردت في العرض.

الشريحة الثالثة عشر

إخلاء المسؤولية

- تشير الى:
- قائمة الاستثناءات، أو مالا يتضمنه العرض، خصوصًا عند الإشارة إلى طلب تقديم العروض، وأسباب مثل هذه الاستثناءات.
- فترة صلاحية العرض.
- القيود المفروضة على العرض.
- قيود الحقوق المحفوظة.
- القيود المفروضة على دقّة واكتمال و صحة أي معلومات، خاصة أو عامة، مستخدمة في العرض.

الشريحة الرابعة عشر

خطاب التكليف

نموذج اتفاقية الحصول على خدمات التقييم

المقيم ــــــــــــــــــــــــ
لقبه ــــــــــــــــــــــــ
المنشأة ــــــــــــــــــــــــ
العنوان ــــــــــــــــــــــــ
التاريخ ـــــ / ـــــ / ـــــ

العميل ــــــــــــــــــــــــ
لقبه ــــــــــــــــــــــــ
المنشأة ــــــــــــــــــــــــ
العنوان ــــــــــــــــــــــــ

عزيزي (العميل أو ممثله)،

شكرا لاختيارك [اسم المنشأة] لتقديم خدمات التقييم، نحن نقدر هذه الفرصة ونحن واثقين من أنك ستكون راض عن الخدمات التي نقدمها.

مرفق طيه اتفاقية تصف نطاق الخدمات لدينا والشروط والرسوم المقدمة. إذا كانت هذه الاتفاقية مناسبة، يرجى توقيعها وإعادة إرسالها في أقرب وقت ممكن. وبمجرد استلامنا الاتفاقية الموقعة سنقوم بمعالجة طلبك.

إذا كانت لديك أسئلة، فلا تتردد في الاتصال بنا. يمكن التواصل معنا على [رقم الهاتف].

مرة أخرى، أشكر اختيارك شركتنا.

مع خالص التقدير،

[اسم المقيم]
[اللقب]
المرفقات

مهمة التقييم
(اقتراحات حول تكييف قالب الاتفاقية أو العقد الأساسي موجودة بالخط الأزرق)

تاريخ الاتفاقية: يوم/شهر/سنة

أطراف الاتفاقية:
العميل:
اسم العميل
شركة العميل
العنوان ١
العنوان ٢
الهاتف
الفاكس:
البريد الإلكتروني

المقيم:
اسم المقيم
منشأة التقييم
العنوان ١
العنوان ٢
الهاتف
الفاكس:
البريد الإلكتروني

يقوم العميل بموجب هذه الاتفاقية تكليف العميل بإكمال مهمة التقييم على النحو التالي:

(قد تنص الاتفاقية أو العقد الأساسي على ما يلي: أن يقوم العميل بموجب الاتفاقية تكليف المقيم لإكمال مهام تقييم (عددها) في (مدة يوما/شهرا) من تاريخ الاتفاقية كما يلي :)

توصيف العقار
عنوان العقار / الوصف القانوني

(قد تنص الاتفاقية أو العقد الأساسي على ما يلي: (سيتم تحديد قيمة العقار محل التقييم في تعليمات متتالية يصدرها العميل للمقيم («طلب المهام»). وسيوفر تقييم منفصل لكل عقار تم تحديده في طلب المهمة).

نوع العقار
موجود / مقترح / مكتب x متر مربع / متجر xx متر مربع / صناعي xx متر مربع / أرض خالية xx متر مربع / قسم فرعي XX / سكن عائلي / سكن متعدد الوحدات - عدد الوحدات / مساكن مصنعة/ أرض زراعية / أخرى

(ما لم يتم تحديد نوع معين من العقارات والاتفاق عليه في البداية بين الطرفين، فقد تنص الاتفاقية أو العقد على ما يلي: تحديد نوع العقار محل التقييم في طلبات المهام الصادرة من العميل إلى المقيم).

الحق العقاري
الملكية المطلقة (التملك الحر)، أو ملكية الاستئجار، أو المؤجرة، أو أخرى

(ما لم يتم تحديد نوع الحق العقاري والاتفاق عليه في البداية بين الطرفين، فقد تنص الاتفاقية أو العقد على ما يلي: تحديد نوع الحق العقاري محل التقييم في طلبات المهام الصادرة من العميل إلى المقيم).

المستخدمين المقصودين
العميل و(يرجى ذكر أي مستخدم أخر)

ملاحظة: لم يحدد المقيم أي مستخدمين آخرين. يجب على المقيم أخذ المستخدمين المقصودين بعين الاعتبار عند تحديد مستوى التفاصيل التي سيتم تقديمها في تقرير التقييم.

(غالبًا ما يكون هناك مستخدم واحد أو مجموعة محددة من المستخدمين الذين يتم تحديدهم بوضوح في الاتفاقية أو العقد الرئيس ولن يختلف مع مهام التقييم الفردية).

الاستخدام المقصود
لمساعدة العميل والمستخدمين المقصودين في: اتخاذ قرار الإقراض / التفاوض على سعر الشراء / تحديد سعر الطلب / التقاضي / تحديد التعويض العادل / لأغراض ضريبية / التخطيط الضريبي / إعداد التقارير الضريبية / مراقبة القروض / إدارة العقارات / وغيرها

ملاحظة: لم يحدد المقيم أي استخدام آخر. سيستخدم المقيم الاستخدام المقصود كما هو محدد في تحديد نطاق العمل المناسب للمهمة.

(غالبًا ما يكون هناك مستخدم واحد أو مجموعة محددة من المستخدمين الذين يتم تحديدهم بوضوح في الاتفاقية أو العقد الرئيس ولن يختلف مع مهام التقييم الفردية).

أساس وفرضية القيمة

القيمة السوقية / إيجار السوق / القيمة المنصفة/ قيمة الاستثمار / القيمة التكاملية / قيمة التصفية: كما عرفتها معايير التقييم الدولية / القيمة العادلة في معايير إعداد التقارير المالية الدولية / القيمة السوقية العادلة كما عرفتها _______ / قيمة الاستخدام التي حددتها _____ / القيمة التأمينية كما حددتها _______ / القيمة العادلة كما حددتها _______ / غير ذلك

(غالبًا ما يكون هناك غرض وأساس قيمة واحد محدد يحدد بوضوح في الاتفاقية أو العقد الرئيسي ولن يختلف مع اختلاف مهام التقييم الفردية).

تاريخ القيمة

حالي / متوقع / بأثر رجعي / (حدد التاريخ، إذا كان معروفًا)

(قد تنص الاتفاقية أو العقد الأساسي على ما يلي: يجب أن يكون التقييم اعتبارًا من تاريخ يتزامن مع معاينة المقيم للعقار ما لم يحدد العميل تاريخًا آخر للتقييم عند طلب المهمة).

الأصول الإضافية التي يجب تقييمها

لا توجد/ الأثاث والتجهيزات والمعدات / الآلات والمعدات / التجهيزات التجارية / منشأة تجارية / اللوحات الفنية / أخرى

(ما لم يتم تحديد نوع معين من العقارات، شاملة أي ممتلكات شخصية، والاتفاق عليه في البداية بين الطرفين، فقد تنص الاتفاقية أو العقد على ما يلي: تحديد الأصول الإضافية التي يجب تقييمها في طلبات المهام الصادرة من العميل إلى المقيم).

الافتراضات والافتراضات الخاصة

وصف الافتراضات/ انظر الملحق / لا توجد

(في كثير من الأحيان، يتم تحديد مجموعة شاملة من الافتراضات القياسية مسبقًا في الاتفاقية أو العقد الأساسي والتي تحكم جميع عمليات التقييم الفردية اللاحقة. ولكن قد تحتاج بعض الافتراضات مثل الافتراضات الخاصة إلى الإضافة أو التعديل بحسب حالة العقار أو تغيرات في السوق، لذا قد تنص الاتفاقية أو العقد الأساسي على ما يلي: يمكن إضافة أو تعديل الافتراضات أو الافتراضات الخاصة على أساس كل حالة على حدة عند طلب المهمة).

متطلبات الامتثال بخلاف معايير التقييم الدولية

ميثاق أداب وسلوك مهنة التقييم / دليل التقييم العقاري / المعايير الدولية للمعهد الملكي للمساحين القانونين / المعايير الموحدة لممارسة مهنة التقييم / مدونة أخلاقيات المهنة / معايير معهد التقييم لممارسة التقييم / أخرى

نطاق العمل المتوقع

زيارة الموقع:
المعاينة الداخلية والخارجية للموقع / المعاينة الخارجية للموقع فقط / المعاينة الخارجية من الرصيف / لا توجد معاينة للموقع

أساليب التقييم:
أسلوب السوق / أسلوب التكلفة / أسلوب الدخل - الرسملة المباشرة / أسلوب الدخل - طريقة التدفقات النقدية المخصومة

ملاحظة: يجب على المقيم استخدام جميع الأساليب اللازمة لتطوير رأي للقيمة.

(في كثير من الأحيان يتم تحديد نطاق عمل موحد من خلال اتفاقية أو عقد أساسي لتطبيقها على جميع مهام التقييم الفردية، خاصة عندما تقييم فئة أصول واحدة).

تقرير التقييم

شكل التقييم:
تقرير شامل / تقرير موجز / نموذج

(في كثير من الأحيان يحدد شكل واحد للتقارير في الاتفاقية أو العقد الأساسي ليقدم في جميع مهام التقييم الفردية).

جهة التواصل لطلب دخول العقار، إذا كان ذلك ممكنًا
[الاسم، رقم الهاتف]

(قد تنص الاتفاقية أو العقد الأساسي على ما يلي: تقدم جهة الاتصال التي يتم من خلاله الدخول إلى العقار محل التقييم في طلبات المهام).

التحسينات المقترحة
إذا كان العقار المراد تقييمه يتكون من تحسينات مقترحة، يجب على العميل أن يعطي المقيم الخطط أو المواصفات أو الوثائق الأخرى الكافية لتحديد مدى التحسينات المقترحة وخصائصها.

عقارات بموجب العقد للبيع

إذا كان العقار المراد تقييمه هو حاليا بموجب عقد للبيع، يجب على العميل أن يعطي المقيم نسخة من العقد المذكور بما في ذلك جميع الإضافات.

وثائق إضافية

يوافق العميل على تزويد المقيم بالوثائق كما موضح في الملحق (أ) لهذه الاتفاقية. وتقدم هذه الوثائق عن طريق ( )

تاريخ التسليم

يجب على المقيم تسليم نسخة من مسودة تقرير التقييم إلى العميل بحلول (يوم / شهر / سنة) () أسابيع من تاريخ توقيع هذه الاتفاقية أو طلب المهمة وبدء التكليف.

طريقة التسليم

البريد السعودي / البريد المسجل / مراسل شخصي / التسليم اليدوي / البريد الإلكتروني / أخرى

عدد النسخ

طريقة الدفع

ستكون رسوم خدمات المقيم بموجب هذه الاتفاقية ________ ريالاً (إجمالاً/لكل مهمة فردية).

جدول السداد

يجب على العميل سداد نسبة س٪ من الرسوم عند توقيع هذه الاتفاقية وتسليم الجزء المتبقي من الرسوم عند تسليم مسودة تقرير التقييم.

(قد تميز الاتفاقية أو العقد الأساسي الرسوم المستحقة حسب نوع الملكية أو مساحتها أو تعقيدها كما يلي: يجب على العميل دفع رسوم التقييم عند تقديم المقيم لفواتير المعتمدة لتقارير التقييم المقدمة إلى العميل الرسوم وفقًا للجدول المرفق).

تاريخ استحقاق الدفع

يجب على المقيم إرسال الفاتورة للعميل مقابل الخدمات المقدمة بموجب هذه الاتفاقية على أساس الرسوم وجدول الدفع المحدد في هذه الاتفاقية. تعتبر فواتير المقيم مستحقة عند استلامها من العميل وتعتبر متأخرة إذا لم يتم دفعها خلال _____ يومًا من تاريخ الفاتورة.

عند اكتمال التزامات المقيم

تكتمل التزامات المقيم بموجب هذه الاتفاقية عندما يتم تسليم تقرير التقييم في بالشكل المحدد في هذه الاتفاقية إلى العميل بموجب هذه الاتفاقية. يوافق المقيم على الاستجابة للكافة تساؤلات العميل المتعلقة بمحتويات التقرير بعد التسليم.

(قد تنص الاتفاقية أو العقد الأساسي على ما يلي: إن مدة هذه الاتفاقية هو (_____شهر/سنة) بعد تاريخ الاتفاقية، ويمكن تجديدها لمدة مماثلة بملحق مكتوب منفصل موقّع من الطرفين. يجوز للطرف إنهاء هذه الاتفاقية كل (سنة/ مدة) من تاريخ توقيعها بإشعار خطي قبل ثلاثين (٣٠) يومًا من نهاية المدة السنوية).

السرية

لا يجوز أن يقدم المقيم نسخة من تقرير التقييم المكتوب، أو يكشف عن نتائج التقييم المعد وفقاً لهذه الاتفاقية، لأي طرف آخر غير العميل، ما لم يصرح العميل بذلك، باستثناء ما هو منصوص عليه في فقرة السرية في ميثاق أدب وسلوك مهنة التقييم.

استخدام الموظفين أو المتعاقدين المستقلين

قد يستعين المقيم بموظفين أو متعاقدين مستقلين حسب حاجتهم لاستكمال المهمة، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك. ولكن يجب على المقيم التوقيع على تقرير التقييم المكتوب وتحمل المسؤولية الكاملة عن الخدمات المقدمة نتيجة لهذه الاتفاقية.

الخدمات غير المتوفرة

تسري الرسوم المنصوص عليها في هذه الاتفاقية على خدمات التقييم المقدمة من المقيم كما هو منصوص عليه في هذه الاتفاقية. ما لم ينص على خلاف ذلك، يجب ألا تتضمن خدمات التقييم التي تنطبق عليها الرسوم الواردة في هذه الاتفاقية اجتماعات مع أشخاص آخرين غير العميل أو وكيله أو المستشارين المهنيين. وشهادة المقيم أو شهادة أمام المحاكم القضائية أو التحكيمية أو الإدارية؛ أو أي إعداد مرتبط بهذه الإرسالات أو الشهادات. وأي خدمات إضافية يقوم بها المقيم غير المنصوص عليها في هذه الاتفاقية يتم إجراؤها وفقًا للشروط والأحكام المنصوص عليها في تعديل ملحق لهذه الاتفاقية، أو في اتفاقية منفصلة.

الشهادة في المحكمة أو غيرها من الإجراءات القانونية

ما لم ينص على خلاف ذلك في هذه الاتفاقية، يوافق العميل على أن تكليف المقيم بموجب هذه الاتفاقية لن يشمل مشاركة المقيم في التحضير لأي طلب شفوي أو مكتوب، سواء كان ذلك طوعًا أو وفقًا لاستدعائه، شهادة محلفين في إجراءات قضائية أو تحكيمية أو إدارية؛ أو حضور أي إجراءات قضائية أو تحكيمية أو إدارية تتعلق بهذه المهمة.

التغييرات على الاتفاقية

يجب أن تكون أي تغييرات على المهمة في اتفاقية جديدة. ولا يمكن تغيير هوية العميل أو المستخدمين المقصودين أو الاستخدام المقصود؛ تاريخ القيمة أساس القيم؛ أو خاصية لا دون توقيع اتفاقية جديدة.

الإلغاء

يجوز للعميل إلغاء هذه الاتفاقية في أي وقت قبل تسليم المقيم لتقرير التقييم بناء على إخطار كتابي له. يجب على العميل دفع رسوم العمل المنجز للمهمة قبل استلام المقيم لإشعار الإلغاء، ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك من قبل المقيم والعميل كتابيًا.

الاختصاص القانوني وتسوية المنازعات

تخضع هذه الاتفاقية وتفسر وفقًا لأنظمة وقوانين المملكة العربية السعودية.

استقلالية المقيم

لا يجوز أن يوافق المقيم على تقديم رأي قيمة يعتمد على مبلغ محدد مسبقًا. ولا يمكن للمقيم ضمان نتيجة المهمة مسبقًا. ولا يمكن للمقيم التأكد من أن رأي القيمة الذي تم تطويره كنتيجة لهذا التقييم سيعمل على تسهيل أي هدف محدد للعميل أو الآخرين أو تقديم أي سبب معين. سيتم تطوير رأي المقيم في القيمة بكفاءة وباستقلالية ونزاهة وموضوعية.

الإشعارات

يجب تقديم أي إخطار أو طلب أو موافقة إلى أي طرف كتابة ويتم تسليمه إلى الطرف المستقبل عن طريق: أ) البريد المسجل أو المعتمد والبريد المدفوع مقدمًا. (ب) خدمات تسليم الطرود، مثل فيدكس أو يو بي إس أو ما يعادلها، أو (ج) التسليم اليدوي. يجب أن يكون عنوان تسليم أي الاشعارات هو عنوان الطرف المحدد في هذه الاتفاقية، أو في عنوان آخر قد يحدده الطرف بموجب إخطار كتابي للطرف الآخر وفقًا لهذه الفقرة. وما لم ينص على خلاف ذلك هنا، يكون الإشعار ساريًا بتاريخ إرساله أو إرساله إلى جهة خارجية لتسليمه إلى الطرف المتلقي، سواء وقع أو لم يوقع الطرف المستقبل أو لم يقبل تسليم هذا الإشعار.

لا يوجد طرف ثالث مستفيد

لا يوجد في هذه الاتفاقية أي علاقة تعاقدية بين المقيم أو العميل وأي طرف ثالث، أو أي إجراء أو عملية لصالح أي طرف ثالث. ولا يجوز تفسير هذه الاتفاقية على أنها تتضمن أي شخص أو كيان كطرفًا ثالثًا مستفيدًا من هذه الاتفاقية، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، أي أطراف ثالثة تم تحديدها في هذه الاتفاقية.

الوساطة والتحكيم
في حالة وجود نزاع يتعلق بموضوع هذه الاتفاقية، سيحاول الطرفان حل هذا النزاع بحسن نية عن طريق التفاوض، وإذا لم تكن المفاوضات ناجحة، يمكن الاستعانة بطرف آخر وسيط يوافق عليه كلا الطرفين. وإذا أدت هذه الوساطة إلى طريق مسدود، يجب على الأطراف تقديم نزاعهم إلى التحكيم، تتم مثل هذه الوساطة أو التحكيم، إذا لزم الأمر، وفقاً لإجراءات الوساطة أو قواعد التحكيم التجاري نظام التحكيم السعودي لعام ٢٠١٢، وأي لوائح تنفيذية يضعها المركز السعودي للتحكيم التجاري (SCCA). يجب إجراء أي تحكيم في المدينة التي يقع فيها مكتب المقيم كما هو محدد هنا، ويتقاسم الطرفان بالتساوي تكاليف الوساطة. في حالة التحكيم، يجب على المحكمين، أن يقدموا قرار تعويض للطرف الذي حكم لصالحه عن تكاليف ذلك التحكيم الخاصة، بما في ذلك أتعاب المحاماة المعقولة ونفقات التحكيم المتكبدة في المقاضاة أو للدفاع عن إجراءات التحكيم. رهناً بحق الطرف المحكوم لصالحه في استرداد نصيبه من تكاليف خدمات التحكيم عملاً بقرار تعويض المحكم، يتحمل الطرفان تكاليف خدمات التحكيم بالتساوي. إذا كان الطرف المحكوم لصالحه يسعى للحصول على تأكيد قضائي لأي قرار تحكيم بموجب هذه الاتفاقية، تقوم المحكمة، بالإضافة إلى أي تعويضه، بحكم تعويض مالي مقابل أتعاب المحاماة ونفقات التقاضي المعقولة التي تكبدها في تأكيد أو معارضة الحكم.

الأضرار التبعية أو الخاصة
لا يتحمل أي طرف، تحت أي ظرف من الظروف، أي أضرار خاصة أو نموذجية أو تأديبية أو لاحقة، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، خسارة الأرباح أو الأضرار الناجمة عن فقدان استخدام أي عقار، سواء كان ناتجًا عن إهمال أحد الطرفين أو خرقه للاتفاقية أو غير ذلك، سواء تم إبلاغ الأطراف بإمكانية حدوث مثل هذه الأضرار أو لم يتم، أو كان هذا الاحتمال متوقعًا من قبل ذلك الطرف. لا يتحمل المقيم في أي حال من الأحوال المسؤولية تجاه أي مبالغ تتجاوز الرسوم والتكاليف التي يدفعها العميل إلى المقيم بموجب هذه الاتفاقية.

المهمة
لا يجوز لأي من الطرفين تكليف هذه الاتفاقية لطرف ثالث دون الحصول على موافقة كتابية صريحة من الطرف الآخر، والتي يجوز للطرف الآخر رفضها وفقًا لتقديره الخاص. في حالة تكليف هذه الاتفاقية عن طريق الموافقة المتبادلة للطرفين، تصبح ملزمة للمكلف بالمهمة.

قابلية تجزئة العقد
في حالة اعتبار أي بند من أحكام هذه الاتفاقية باطلاً أو غير قابل للتنفيذ من قبل أي محكمة ذات اختصاص قضائي، فإن هذا التحديد لن يؤثر على أي حكم آخر من أحكام هذه الاتفاقية وتظل جميع هذه الأحكام الأخرى نافذة المفعول والتأثير.

التزام العميل بتعويض المقيم

يوافق العميل على الدفاع عن المقيم وتحمل أي تعويضات أو خسائر أو مصاريف، بما في ذلك أتعاب المحاماة ومصاريف التقاضي في المحاكمة أو في الاستئناف، وتعويضها وإعفائه من أية أضرار قد تنشأ من أي طرف ثالث إذا ثبت أن ذلك صحيحًا. خرق العميل لأي من التزامات أو إقرارات أو ضمانات العميل المنصوص عليها في هذه الاتفاقية، أو أي انتهاك من جانب العميل لأي قانون أو قانون محلي أو وطني، أو القانون العام («المطالبة»). في حالة المطالبة، يجب على المقيم إخطار العميل على الفور بمثل هذه المطالبة، ويجب عليه التعاون مع العميل في الدفاع أو تسوية أي مطالبة. يحق للعميل اختيار مستشار قانوني للدفاع عن أي مطالبة، شريطة أن يكون للمقيم الحق في الاستعانة بمحام مستقل على حسابه لمراقبة الدفاع أو تسوية أي مطالبة. يحق للعميل تسوية أي مطالبة، شريطة أن يكون للمقيم الحق في الموافقة على أي تسوية تؤدي إلى أي تعديل على حقوق المقيم بموجب هذه الاتفاقية، والتي لن يتم حجبها بشكل غير معقول أو تأخيرها أو تكييفها.

تمثيل العميل وضماناته

يضمن العميل للمقيم أنه (١) يملك كل الحق والسلطة لإبرام هذه الاتفاقية، (٢) لا تتعارض واجبات والتزامات العميل بموجب هذه الاتفاقية مع أي واجبات أو التزامات أخرى يفترضها العميل بموجب أي اتفاق بين العميل وأي طرف آخر، (٣) لم يقم العميل بتكليف المقيم أو استخدام تقريره لأية أغراض تنتهك أي قانون أو لائحة أو نظام أو مرسوم محلي أو قانون عام.

حدود الاتفاقية

تمثل هذه الاتفاقية الكاملة والمتكاملة بين العميل والمقيم وتحل محل جميع المفاوضات السابقة، والتمثيلات أو الاتفاقات، سواء المكتوبة أو الشفهية. ولا يجوز تعديل هذه الاتفاقية إلا عن طريق خطاب مكتوب وموقع من العميل والمقيم. وتتضمن هذه الاتفاقية الملاحق التالية، والتي تعتبر جزءًا من هذه الاتفاقية:

الملحق أ: الافتراضات والافتراضات الخاصة

الملحق ب: طلب معلومات

الملحق ج: جدول الرسوم

وثائق أخرى:

انتهاء الاتفاقية

هذه الاتفاقية سارية فقط في حالة توقيع كل من المقيم والعميل في غضون (   ) يومًا من تاريخ الاتفاقية المحدد.

المقيم:	العميل:
________	________
(التوقيع)	(التوقيع)
________	________
(الاسم المطبوع)	(الاسم المطبوع)
________	________
(التاريخ)	(التاريخ)

نموذج طلب مهمة

المثال ج: نموذج طلب مهمة

رقم طلب المهمة		اسم المشروع	
اسم المهمة		رقم الاتفاقية	
تاريخ الانتهاء		تاريخ الاتفاقية	

يوافق المقيم بموجبه على إجراء تقييم العقار المحدد هنا وفقًا لجميع بنود وشروط الاتفاقية المشار إليها أعلاه. يجب على المقيم توفير الموظفين والمواد المهنية والتقنية اللازمة لإكمال هذا التقييم.
تظل جميع الأحكام الواردة في الاتفاقية سارية المفعول باستثناء ما تم تعديله صراحةً بموجب طلب المهمة هذا، ويتم تضمينها هنا كمرجع.

توصيف العقار	(عنوان العقار / الوصف القانوني)
نوع العقار	(xx متر مربع / صناعي xx متر مربع / متجر x موجود / مقترح / مكتب سكن عائلي / / XX متر مربع / قسم فرعي xx متر مربع / أرض خالية سكن متعدد الوحدات - عدد الوحدات / مساكن مصنعة/ أرض زراعية /أخرى)
الحق العقاري	(الملكية المطلقة (ملكية حرة)، أو ملكية الاستئجار، أو المؤجرة، أو أخرى)
جهة التواصل لدخول العقار	(الاسم ورقم الهاتف/ الجوال/ البريد الإلكتروني)
نطاق العمل	(حسب الاتفاق/ المرفق)
المرفقات	صورة الموقع / خطة المسح / خطط الطوابق / نسخة من الصك) والإيجارات / جدول المستأجرين / تقديرات التكلفة/ أعضاء الفريق/ غير ذلك)

المبلغ الإجمالي بموجب طلب المهمة، بما في ذلك جميع الرسوم والتكاليف الأخرى هو ____________________ ريال سعودي. ولا يسمح بأي مدفوعات أخرى إلا إذا تم توقيع طلب مهمة لتغير نطاق العمل وتم تفويضه قبل تنفيذ العمل.

يجب تنفيذ جميع الأعمال بموجب طلب المهمة هذا وفقًا للبنود والشروط والمواصفات والقيود الواردة في الاتفاقية.
وإثباتًا لما تقدم، أشار الطرفان إلى قبولهما لشروط طلب المهمة من خلال توقيعاتهما أدناه في التواريخ المحددة.

للعميل:	للمقيم:
(الاسم والمنصب)	(الاسم والمنصب)
التوقيع	التوقيع
التاريخ	التاريخ

نموذج معاينة العقار

عام			
اسم العميل			رقم ملف التقييم
رقم القطعة			نوع العقار
الحي			الشارع
التواصل مع العميل (الاسم)			المدينة
تاريخ المعاينة			الهاتف/الجوال
وقت المعاينة: الوصول	المغادرة:		نوع المعاينة
حالة الجو	☐ ضباب ☐ غيوم ☐ رطب	☐ جاف	☐ عاصفة رملية
حدود المعاينة	☐ لا توجد		

تفاصيل المستأجرين				
الحيازة: ☐ مستأجرة ☐ مطلقة ☐ مشتركة		إيجار الأرض: ريال	المدة المتبقية:	رسوم الخدمة: ريال
مصدر المعلومات	☐ مقدم خدمة ☐ وكيل ☐ مقدم طلب ☐ مستأجر ☐ أخرى			
المقرض الحالي	سعر الشراء الأصلي	تاريخ الشراء	قيمة البيع المتفق عليها	
الإشغال	☐ شاغر ☐ مأهول	الساكن: (أو الاطلاع على جدول المستأجرين المرفق)		
الموقع	☐ منطقة سكنية ☐ السلطة المحلية ☐ صناعي ☐ تجاري ☐ منطقة بناء ☐ ريفية ☐ أخرى			
الوصول الجانبي/الخلفي	☐ مركبة ☐ مشآة ☐ لا توجد ☐ ممر مشاة			
الموقع	☐ صناعة ☐ طيران ☐ مرور			
التلوث	☐ مناجم ☐ الرادون ☐ أبراج كهرباء ☐ مجال كهرومغناطيسي			

وصف الموقع			
نوع الأرض	☐ زاوية ☐ داخلية ☐ متظاهرة		
شكل الأرض	☐ مستطيلة ☐ مربعة ☐ غير محددة ☐ متوازي الأضلاع		
نوع الشارع:	☐ مسار ☐ مسارين	عرض الشارع:	الواجهة:
مساحة الأرض (م٢):	التضاريس: ☐ مستوية ☐ منحدرة		
المرافق:	☐ الكهرباء ☐ الماء ☐ الهاتف		
الأعمال الإنشائية:	☐ جدار حجر/طوب/خرسانة ☐ سور فولاذ/حديد/سلاسل ☐ أخرى(اذكر):________		
غرفة السائق	☐ أضواء الشارع ☐ ممشى ☐ مواقف السيارات (عددها): ☐ رصيف		
الصرف الصحي	☐ حديقة ☐ خزان تحت الأرض ☐ مسبح		
ملاحظات أخرى:	☐ روائح غريبة ☐ مكب نفايات ☐ تربة ملوثة ☐ غطاء نباتي ☐ حفر أو مستنقعات ☐ أخرى (_____)		

معلومات المبنى الرئيس

النوع: ☐ فيلا ☐ دوبلكس ☐ شقة ☐ عمارة ☐ أخرى(حدد):

سنة البناء: **عدد الطوابق:** **المساحة:**

تفاصيل المسكن

المعيشة:
مجلس الرجال
مجلس النساء
غرفة العائلة
فناء/شرفة

غرف النوم:
أجنحة
مشتركة

الحمامات
ربع
نصف
ثلاثة أرباع
كامل

الشقق فقط

الطوابق: **المساحة:**
المصاعد: **المرافق:**
المواقف: مؤثثة (عدد الشقق)
الخارجية: (عدد) مسبح (عدد)
تحت الأرض: (عدد) نادي رياضي
أخرى (حدد)

المطابخ:
مخزن
مكان غسل الاطباق
مطبخ صغير
خارجي

غرفة الطعام: **غرفة الخادمة:**

نوع الشقق:	العدد	حمام	المعيشة	المساحة	الشاغر
استديو					
غرفة					
غرفتين					
٣غرف					
٤غرف					

تفاصيل البناء

الخارجي

السطح	☐ مسطح	☐ مثلث	☐ **التهوية:**	☐ نعم	☐ لا	
الغطاء	☐ اسمنت	☐ طين	☐ ألواح	☐ اسفلت	☐ أخرى	
الحالة	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء		
المزاريب	☐ معدن	☐ فينيل	☐ اسفلت	☐ اسمنت		
الحالة	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء		
الجدران الرئيسة	مم____	☐ الطوب	☐ الحجر	☐ جاهز	☐ أخرى ________	
التشطيبات	☐ جبس	☐ خشب	☐ بلاط	☐ أسمنت		
شقوق	☐ نعم	☐ لا	☐ غير واضحة	☐ موقعها ________		
طوب مفرغ	☐ نعم	☐ لا				
نوع العزل	☐ مناسب	☐ واضح	☐ غير ملاحظ			
الحالة	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء		
النوافذ	☐ معدن	☐ الومنيوم	☐ زجاج عازل	☐ زجاج مزدوج	☐ فينيل	☐ شرائح
الزينة	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء		

الداخلي									
الأرضيات	القبو	______							
	الأرضي	______							
	العلوي	______							
	التشطيبات:								
	غ.المعيشة:	☐ خشب	☐ جرانيت	☐ فينيل	☐ سجاد	☐ سيراميك	☐ أخرى		
	غرف النوم:	☐ خشب	☐ جرانيت	☐ فينيل	☐ سجاد	☐ سيراميك	☐ أخرى		
	الحمامات:	☐ خشب	☐ جرانيت	☐ فينيل	☐ سجاد	☐ سيراميك	☐ أخرى		
	المطبخ:	☐ خشب	☐ جرانيت	☐ فينيل	☐ سجاد	☐ سيراميك	☐ أخرى		
	الحالة:	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء				
	وجود عيوب:	☐ نعم	☐ لا	موقعها	☐ أرضيات منحدرة:	☐ الأملاح الكبريتية:			
الجدران	التشطيبات								
	غ.المعيشة:	☐ جرانيت	☐ تلبيسة	☐ جبس	☐ ورق جدران	☐ مزخرف	☐ أخرى		
	غرف النوم:	☐ جرانيت	☐ تلبيسة	☐ جبس	☐ ورق جدران	☐ مزخرف	☐ أخرى		
	الحمامات:	☐ جرانيت	☐ تلبيسة	☐ جبس	☐ ورق جدران	☐ مزخرف	☐ أخرى		
	المطبخ:	☐ جرانيت	☐ تلبيسة	☐ جبس	☐ ورق جدران	☐ مزخرف	☐ أخرى		
	الحالة:	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء				
	وجود عيوب:	☐ نعم	☐ لا	موقعها: ______					
السقف									
	غ.المعيشة:	☐ عادي	☐ قبه	☐ عمود	☐ أخرى				
	غرف النوم:	☐ عادي	☐ قبه	☐ عمود	☐ أخرى				
	الحمامات:	☐ عادي	☐ قبه	☐ عمود	☐ أخرى				
	المطبخ:	☐ عادي	☐ قبه	☐ عمود	☐ أخرى				
	الحالة:	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء	☐ وجود عيوب:			
الأبواب		☐ مؤطرة	☐ جبس	☐ مجوفة	☐ زجاج	☐ معدن	☐ خشب	☐ أخرى	
	الحالة	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء	☐ وجود عيوب:			
التجهيزات	المطبخ:	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء				
	غرف النوم:	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء				
	الحمامات:	☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء				
الزينة		☐ ممتاز	☐ جيد	☐ مقبول	☐ سيء	**مواد خطرة**	☐ الرادون	☐ الأسبستوس	☐ الرصاص

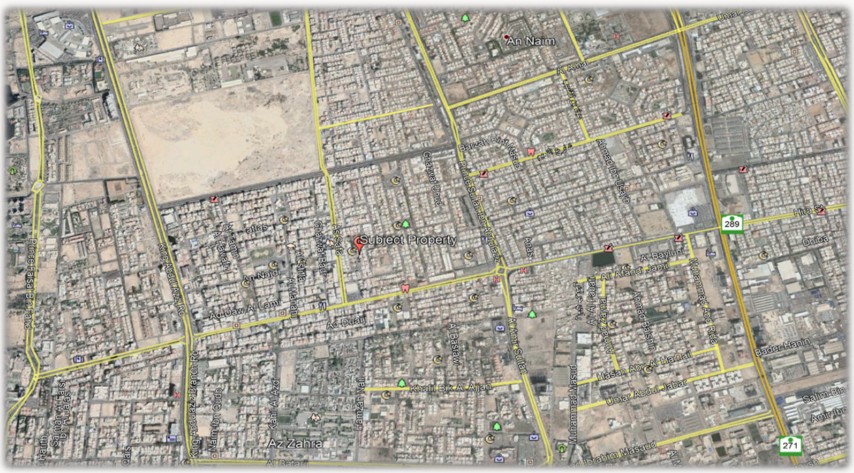
نموذج خطة الموقع

إرشادات لخرائط الموقع المستخدمة في تقارير التقييم

يجب أن تكون خريطة الموقع كما يلي:

- توضح الموقع الكلي للعقار محل التقييم الإشارة إلى المناطق المجاورة، وطرق الوصول الرئيسية والمعالم أو المنشآت العامة.
- يجب أن تكون الخريطة على مستوى الصفحة (A٤) مع تمييز أو علامة أخرى مرئية بوضوح تحدد موقع خاصية الموضوع في أو بالقرب من مركز الصورة.
- عرض خطة موقع منفصلة عن قرب (يفضل على مستوى الصفحة) للعقار في سياق محيطه المباشر والمنطقة التي حوله.
  - o يجب عرض طريقين رئيسين وتسميتها والمباني المحيطة بها وترقيمها بوضوح.
  - o يجب أن التقاط الصور حيثما أمكن موقع المعالم المادية والمعالم والمرافق (التعليمية والصحية ومراكز التسوق وغيرها)، والمنشآت (مثل خطوط الجهد العالي) في الحي مما يؤثر على قيمة العقار.
  - o يجب أن تكون حدود خاصية الموضوع محددة بوضوح بخط أحمر.
- وعند توفرها يمكن تقديم خطة الصك الرسمية أو الكروكي التنظيمي لتبين أبعاد العقار وحدوده.
- إظهار اتجاه البوصلة للمنطقة التي تم رسمها.
- عنونه الخرائط وتسميتها وذكر مصدرها.

نموذج خريطة موقع (عقار في منطقة النهضة في شمال مدينة جدة)

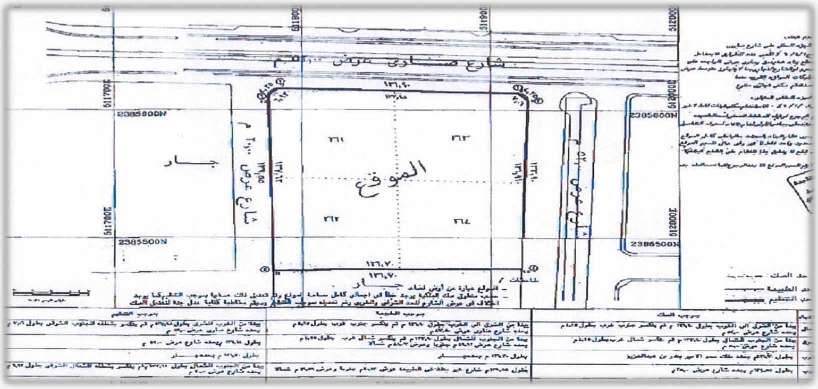


المصدر: Google Earth Pro V ٧,٣,١,٤٥٠٧ (February ٦, ٢٠١٨). جدة، المملكة العربية السعودية.
٢١° ٣٦' ٢٨. ٦٩" N, ٣٩° ٠٨' ٥١. ٤٢" E, Eye alt ٦,٥٦ km.

نموذج خريطة الموقع (العقار في حي النهضة في شمال مدينة جدة)

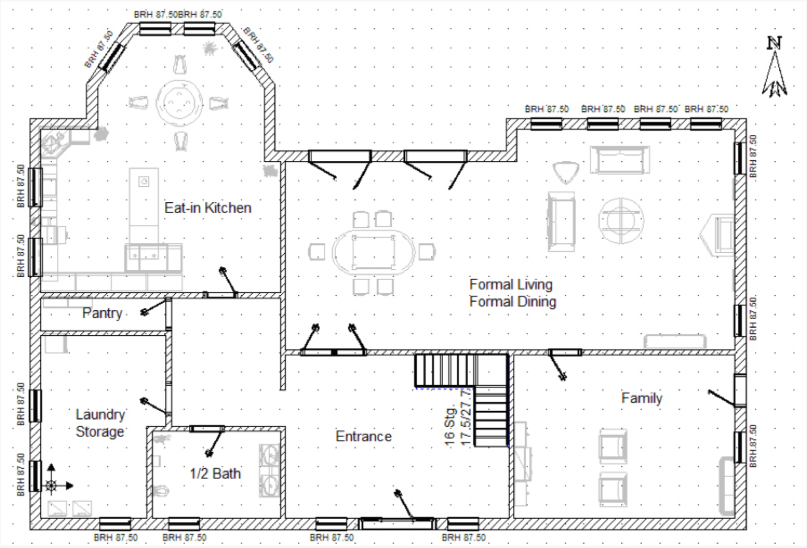
المصدر: أمانة محافظة جدة (/http://maps.jeddah.gov.sa)

نموذج كروكي



المصدر: العميل

نموذج خطط المباني



الدور الأول

الرئيسي

الطابق الأول: ١٨٩٢ متر مربع

مساحة المعيشة ١٨٩٢ متر مربع

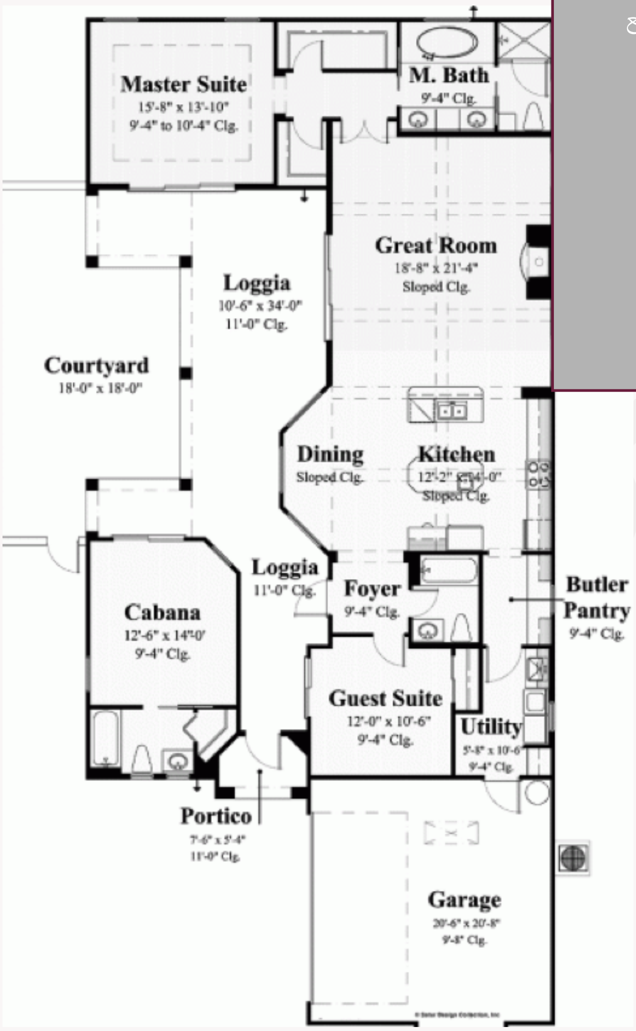
مسحة إضافية: ٠ متر مربع

الأساسات: Slab

غرف نوم: ٣

الحمامات: ٣

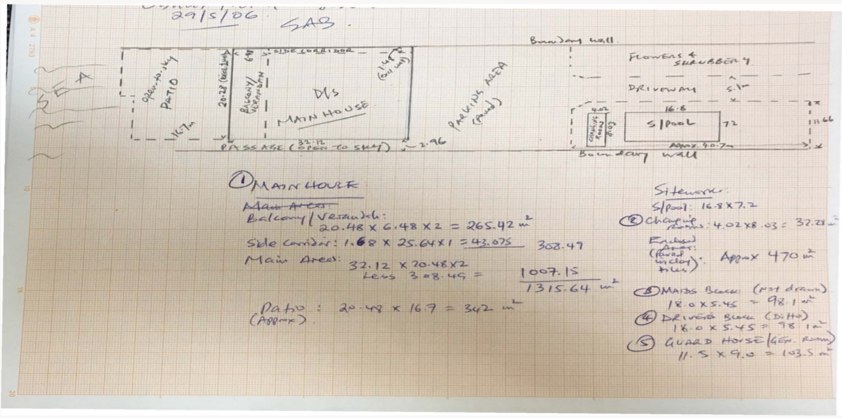
نصف حمام ٠



المصدر: http://www.eplans.com/house-plans/epl/catalog/product/quickview/
٢/١ /١/categoryid/none/referrer/pdp/expand/١٢٠٨٥/product

نموذج حسابات مساحة المبنى

الخطط المرسومة وخطط الموقع وحسابات المساحة لمسكن بواجهة مائية في جدة



نموذج تحليل البيانات

أ) **تحليل العرض والطلب السكني**

قطاع السوق: الفلل والدوبلكسات (أكثر من ١,٤٥ مليون) في المدينة

شروط التمويل السوقية:

القرض إلى القيمة	٧٠٪
الفائدة لكل سنة	٥٪
العمر	٢٥
حد على خصم الراتب	٣٠٪

شروط التمويل السوقية:

الفئة اجتماعي -اقتصادي	التوزيع مستوى الدخل	مستوى الدخل الشهري	سعر البيع الأساس
دخل منخفض	٣٤٪	٠ ريال سعودي - ٦,٠٠٠	٠ ريال سعودي - ٤٤٠,٠٠٠ ريال سعودي
دخل متوسط- منخفض	١٥٪	٦,٠٠١ ريال سعودي - ٨,٠٠٠	٤٤٠,٠٠٠ ريال سعودي - ٥٩٠,٠٠٠ ريال سعودي
دخل متوسط	٢١٪	٨,٠٠١ ريال سعودي - ١٢,٠٠٠	٥٩٠,٠٠٠ ريال سعودي - ٨٨٠,٠٠٠ ريال سعودي
دخل متوسط- مرتفع	٢٠٪	١٢,٠٠١ ريال سعودي - ٢٠,٠٠٠	٨٨٠,٠٠٠ ريال سعودي - ١,٤٧٠,٠٠٠ ريال
دخل عالي	١٠٪	٢٠,٠٠١ ريال سعودي - أكثر	١,٤٧٠,٠٠٠ ريال - أكثر

تحليل العرض والطلب التراكمي على الفلل الطلب على المساكن (الأسر السعودية فقط)	الحالي	نهاية السنة ٥
السكان	٩٧٦,٤٤٦	١,٠٧١,٤٨٥
حجم العائلة	٤,٥	٤,٥
البيوت (إجمالي الطلب لكل وحدة)	٢١٦,٩٨٨	٢٣٨,١٠٨
الحيازة ونوع تجزئة		
(٪) الأسر التي تملك فلل أو دوبلكسات	٪٥٠	٪٥٠
الطلب على الفلل/ الدوبلكسات	١٠٨,٤٩٤	١١٩,٠٥٤
<u>**القدرة على تحمل التكاليف**</u>		
النسبة القادرة على شراء الوحدات في الشريحة المستهدفة	٪١٠,٦٨	٪١٠,٦٨
الطلب المحلي على الوحدات السكنية في الشريحة المستهدفة	١١,٥٨٥	١٢,٧١٣
الطلب الثانوي على المساكن من خارج المدينة (٪)	٪٥	٪٥
الطلب من خارج المدينة (فيلا/ دوبلكس)	٥٧٩	٦٣٦
إجمالي الطلب على الفلل/ الدوبلكسات	١٢,١٦٤	١٣,٣٤٨
إجمالي الطلب على الفلل/ الدوبلكسات		٢٣٧
العرض الحالي والمستقبلي		
المخزون الحالي (للفلل/ الدوبلكسات)	١١,٤٥٠	١١,٤٥٠
العرض المخطط (للفلل والدوبلكسات)	٠	١,٢٥٠
إجمالي العرض على الفلل/ الدوبلكسات	١١,٤٥٠	١٢,٧٠٠
ناقص معدل الشواغر (٪٥)	(٥٧٣)	(٦٣٥)
إجمالي العرض (الفلل/ الدوبلكسات (الوحدات)) صافي الشواغر	١٠,٨٧٨	١٢,٠٦٥
طلب زائد / (العرض فوق الحاجة) من الفلل/ الدوبلكسات (الوحدات)	١,٢٨٧	١,٢٨٣

ب) تحليل الطلب على المكاتب لخمس سنوات

الشريحة: مكاتب الفئة (أ) في المدينة افتراضية «ب ”.

توزيع القوى العاملة (عدد الموظفين) حسب النشاط الاقتصادي

#	النشاط الاقتصادي	الحالي	نهاية السنة ٥	طلب ٥ سنوات	نسبة المكاتب
١	الزراعة والصيد والحراجة والصيد	٣٧,٠٤٩	٤٩,٦٠٨	١٢,٥٥٩	٥٪
٢	البترول والمعادن	٤,٧٥٣	٣,٦٤١	(١,١١٢)	٥٪
٣	الصناعة	٧٦,٩٦٠	١٠٨,٤٤٩	٣١,٤٩٠	١٥٪
٤	الكهرباء والغاز والمياه	١١,٦٨٢	٢٧,٨٧٦	١٦,١٩٤	٥٪
٥	البناء	١٥٦,٦٧٤	١٩٩,٦٩٧	٤٣,٠٢٣	١٥٪
٦	تجارة الجملة والتجزئة	٢٦٩,٠٠٢	٢٥٤,١٠٦	(١٤,٨٩٦)	١٠٪
٧	المطاعم والفنادق	٥٦,٠٣٧	٧٠,٦١٨	١٤,٥٨٢	١٠٪
٨	النقل والتخزين والاتصالات	٩٣,٣٩٦	٧٨,٨٩٣	(١٤,٥٠٣)	٣٠٪
٩	المصرفية والتأمين	١٢,٥٣٤	١٨,٣٢٨	٥,٧٩٤	٨٠٪
١٠	العقارات وخدمات الأعمال	٦٤,٣٤٠	٨٥,٧٨٦	٢١,٤٤٦	٦٠٪
١١	الإدارة العامة	١٦٢,٥٤٩	٢٠١,٧٠٢	٣٩,١٥٣	٣٠٪
١٢	التعليم	١٢٨,٢٥٦	١٤٧,٦٥٩	١٩,٤٠٣	٣٠٪
١٣	المجتمع والصحة والخدمات الاجتماعية	٦٤,٩٦٤	٧٥,٧٣٢	١٠,٧٦٨	١٥٪
١٤	سكن خاص	١٣٢,٥٧٢	١١٧,١٣٣	(١٥,٤٣٩)	-
١٥	المنظمات الدولية	٢,٧٥٥	١,٠٥٤	(١,٧٠١)	٥٠٪
١٦	الفنون والترفيه	-	٢,٧٦٣	٢,٧٦٣	٥٠٪
	إجمالي القوى العاملة	١,٢٧٣,٥٢٠	١,٤٤٣,٠٤١	١٦٩,٥٢٢	٢٧٪

مخزون المكتب الحالي	المجموع	مساحة فئة (أ)
العرض الحالي (متر مربع)	٣,٣٢٥,٠٠٠	٧٥٠,٠٠٠
المساحة المشغولة حالياً (متر مربع)	٣,٠٧٠,٠٠٠	٧١٠,٠٠٠
معدل الشواغر	٪٨	٪٥
العاملين في المكتب	٣٤١,٠٠٤	٧٨,٨٦٤
متوسط المساحة لكل موظف (متر مربع)	٩	

تحليل الطلب المتبقي لخمس سنوات (مكاتب من فئة أ)	لكل المدينة
القوى العاملة الإضافية المتوقعة	١٦٩,٥٢٢
القوى العاملة التي تتطلب مساحة مكتبية (٪)	٪٢٧
القوى العاملة التي تتطلب مساحة مكتبية	٤٥,٣٩٢
المساحة المكتبية المطلوبة لكل عامل (م٢)	٩
طلب المساحة المكتبية الإضافية (متر مربع)	٤٠٨,٥٢٧
٪عمر المكاتب من فئة (أ)	٪٢٣
الطلب الإضافي لمكاتب من فئة (أ)	**٩٤,٤٨٠**
متوسط الطلب السنوي (م٢)	١٨,٨٩٦
مساحات مكاتب فئة (أ) المتوفرة	
المساحة الشاغرة الحالية (م٢)	٤٠,٠٠٠
المساحة تحت الإنشاء (م٢)	٢٨,٠٠٠
المساحة المخططة (م٢)	١٢,٥٠٠
مساحات مكاتب فئة (أ) المتوفرة (م٢)	٨٠,٥٠٠
ناقص معدل الشواغر (٪٥)	(٤,٠٢٥)
صافي مساحات مكاتب فئة (أ) المتوفرة (م٢)	٧٦,٤٧٥
طلب زائد على مساحات مكاتب فئة (أ) (م٢)	١٨,٠٠٥

نموذج البيانات التشغيلية

	٢٠١٦		٢٠١٧		٢٠١٨		المستخدم	
الدخل	السعر/وحدة	ريال	السعر/وحدة	ريال	السعر/وحدة	ريال	السعر/وحدة	ريال
إجمالي الدخل السنوي المحتمل								
دخل الإيجار	×	××	×	××	×	××	×	××
٥ وحدات بـ٤ غ. نوم	×	××	×	××	×	××	×	××
٥ وحدات بـ٣ غ. نوم	×	××	×	××	×	××	×	××
١٠ وحدات بـ٢ غ. نوم		××		××		××		××
المجموع الفرعي		××		××		××		××
الدخل الأخر		××		××		××		××
إجمالي الدخل السنوي المحتمل عند إشغال ١٠٠٪		××		××		××		××
ناقص الشواغر وخسارة التحصيل ٤٪		××		××		××		××
إجمالي الدخل الفعال		××		××		××		××
نفقات التشغيل		××		××		××		××
ثابته		××		××		××		××
الإيجار الإجمالي		××		××		××		××
التأمين		××		××		××		××
ضد الحرائق		××		××		××		××
أخرى		××		××		××		××
راتب الحارس		××		××		××		××
المجموع		××		××		××		××
الإدارة		××		××		××		××
الكهرباء		××		××		××		××
الماء		××		××		××		××
الصرف الصحي		××		××		××		××
الإصلاحات والصيانة		××		××		××		××
إزالة النفايات		××		××		××		××
مكافحة الحشرات		××		××		××		××
المستهلكات		××		××		××		××
التصميم الداخلي		××		××		××		××
أخرى		××		××		××		××
المجموع		××		××		××		××
مخصص الاستبدال		××		××		××		××
الطلاء الخارجي		××		××		××		××
الأدوات صحية		××		××		××		××
السجاد		××		××		××		××
السطح		××		××		××		××
المجموع		××		××		××		××
إجمالي نفقات التشغيل		××		××		××		××
نسبة نفقات التشغيل لكل وحدة		××		××		××		××
صافي الدخل التشغيلي		××		××		××		××
نسبة صافي الدخل التشغيلي		××		××		××		××

مثال على تقييم التدفقات النقدية المخصومة

مدة الإيجار (سنوات)	١٠	سنوات
بداية الإيجار	٣	الصافي والدفعات النصف السنوية المقدمة
عقد الإيجار (س لكل سنة.....)	٢٨٠,٠٠٠	أي سنتين من تاريخ التقييم
سنة مراجعة الإيجار	٥	في وقت المراجعة
أساس مراجعة الإيجار	الإيجار السوقي	
الإيجار السوقي الحالي (رس لكل سنة)	٣٠٠,٠٠٠	مبنية على العوائد الأولية للمبيعات المقارنة وعدلت لتناسب العقار محل التقييم
معدل رسملة السوق الحالي	٪٧	
معدل النمو المتوقع (لكل سنة)	٪٢	
فقرة التوقعات (سنة)	٧	لكل سنة
معدل العائد المستهدف	٪٩	
المعدل (نصف سنوي)	٪٤,٤٠	

تقييم التدفقات النقدية المخصومة					
السنة		١		٢	
الربع	المجموع	١	٢	٣	٤
التدفق النقدي للفترة		١٤٠,٠٠٠	١٤٠,٠٠٠	١٤٠,٠٠٠	١٤٠,٠٠٠
معامل القيمة الحالية ٤,٤٠٪		١	٨٠ ٠,٩٥	٠,٩١٧٠	٠,٨٧٩٠
القيمة الحالية	٥٢٥,٥٦٠	١٤٠,٠٠٠	١٣٤,١٢٠	١٢٨,٣٨٠	١٢٣,٠٦٠

مثال على تقييم رسملة الدخل

كلفت بمهمة تقييم عقار مكتبي صغير مؤجر لمستأجر واحد بإيجار ثابت صافٍ قدره ١٠٠,٠٠٠ ريال سعودي في السنة، ومدته المتبقية ٤ سنوات. وتقدر صافي القيمة الإيجارية المقدرة للعقار ٢١٠،٠٠٠ ريال سعودي. بناءً على عقار مقارن مجاور أجر مؤخرًا بالمبلغ الصافي نفسه على أساس مراجعة القيمة كل خمس سنوات ومن ثم سيباع بمبلغ ٣،٠٠٠،٠٠٠ ريال سعودي بعد ذلك.

معطيات أخرى من أجل تبسيط الطرق التقليدية للعرض والمقارنة:

١. يدفع المستأجر جميع مصاريف التشغيل في العقار محل التقييم والعقارات القابلة للمقارنة. وعليه فإن صافي الدخل التشغيلي (NOI) الذي يُسجل في العقارات هو نفس صافي الإيجارات المذكورة أعلاه.

٢. يتم تجاهل تكاليف الشراء.

التحليل: معدل الرسملة للمقارنة = ٣,٠٠٠,٠٠٠/٢١٠,٠٠٠ = ٧٪

التقييم بطريقة المدة والاسترداد

فترة صافي الدخل التشغيلي	١٠٠,٠٠٠ ريال سعودي	
معامل سنوات الشراء ٦٪	٣,٤٦٥١	
قيمة الفترة		٣٤٦,٥١١ ريال سعودي
استرداد صافي الدخل التشغيلي	٢١٠,٠٠٠ ريال سعودي	
معامل صافي التشغيل للأبد ٧٪	١٤,٢٨٥٧	
القيمة الحالية لـ ٤ سنوات ٧٪	٠,٧٦٢٩	
قيمة الاسترداد		٢,٢٨٨,٦٨٦ ريال
تقييم العقارات		**٢,٦٣٥,١٩٦ ريال**

التحليل:

العائد الأولي = ٢,٦٣٥,١٩٦/١٠٠,٠٠٠ = ٣,٧٩٪

عائد الاسترداد = ٢,٦٣٥,١٩٣/٢١٠,٠٠٠ = ٧,٩٧٪

العائد المكافئ = ٦,٩٨١٥٪

ملاحظة: العائد المكافئ هو المعدل الذي عند تطبيقه على كلا الجزأين في طريقة التقييم المستخدمة ينتج نفس النتيجة الإجمالية للتقييم عند استخدام معدلات مختلفة للأجزاء الفردية. وهو في جوهره معدل العائد الداخلي للعقار بافتراض أن استرداد الإيجار سيكون هو نفس الإيجار السوقي الحالي وليس الإيجار المتوقع أو المتضخم. وعليه، يمكن تحديده من خلال حساب التدفقات النقدية المخصومة الثابتة من خلال التجربة والخطأ أو من خلال استخدام «أداة الاستهداف» في برنامج أكسل.

ومن الجدير بالملاحظة أن تطبيق العائد المكافئ الذي تتضمنه طريقة الفترة الاسترداد على طريقة الطبقات أو العكس سيؤدي إلى نفس النتيجة لكلتا الطريقتين. وتستخدم الأمثلة أدناه عائد المكافئ لطريقة الطبقات على طريقة الفترة والاسترداد مما يؤدي إلى نتيجة مماثلة.

التقييم بطريقة الفترة والاسترداد باستخدام معدل رسملة موحد (العائد المكافئ مستق من طريقة الطبقات)

فترة صافي الدخل التشغيلي	١٠٠,٠٠٠	
معامل سنوات الشراء	٣,٣٥٠٩	
٪٧,٤٧٩١		
قيمة الفترة		٣٣٥,٠٩٠
استرداد صافي الدخل التشغيلي	٢١٠,٠٠٠	
معامل صافي التشغيل للأبد	١٣,٣٧٠٦	
٪٧,٤٧٩١		
القيمة الحالية لـ ٤ سنوات	٠,٧٤٩٤	
٪٧,٤٧٩١		
قيمة الاسترداد		٢,١٠٤,١٤٧
تقييم العقارات		**٢,٤٣٩,٢٣٧**

التقييم بطريقة الفترة والاسترداد باستخدام معدل رسملة موحد (العائد المكافئ مستق من طريقة الطبقات)

الطبقة السفلى		
معامل صافي التشغيل للأبد	١٣,٣٧٠٦	
٪٧,٤٧٩١		
قيمة الفترة		١,٣٣٧,٠٦٥
الاسترداد إلى قيمة الإيجار المقدرة	٢١٠,٠٠٠	
ناقص الطبقة السفلى	١٠٠,٠٠٠	
الطبقة العليا	١١٠,٠٠٠	
معامل صافي التشغيل للأبد	١٣,٣٧٠٦	
٪٧,٤٧٩١		
القيمة الحالية لـ ٤ سنوات	**٠,٧٤٩٤**	
٪٧,٤٧٩١		
قيمة الاسترداد		**١,١٠٢,١٧٢**
تقييم العقارات		**٢,٤٣٩,٢٣٧**

مثال على طريقة التدفقات النقدية المخصومة المختصرة

تفاصيل الإيجار (مثل المثال السابق)

الإيجار الأولي (رس)	١٠٠,٠٠٠	
قيمة الإيجار المقدرة (ريال)	٢١٠,٠٠٠	
مدة المراجعة (سنوات)	٥	
السنوات المتبقية للمراجعة التالية	٤	
معدل الرسملة / معدل خالي المخاطر	٧٪	من أدلة السوق
إجمالي معدل العائد المستهدف	٨,٠٠٪	

معرفة معدل العائد الإجمالي (٨٪ المفترض أعلاه) المتوقع من السوق ودورة مراجعة الإيجار للاستثمارات المماثلة تسمح لنا بوضع معدل النمو السنوي الذي يتضمنه عائد كل المخاطر أو معدل الفائدة الأولي والمتوقع من المستثمرين بناء على المعاملات المقارنة. وتكون هذه العملية ممكنه اعتمادًا على العلاقة بين معدل الرسملة ومعدل العائد الإجمالي أو معدل الخصم:

R = Y - g

حيث أن:

Y= معدل الخصم

R=معدل الرسملة

g=النمو

قد يكون النمو المتوقع خلال فترة الاحتفاظ في الدخل أو القيمة أو كليهما، وقد تكون بنمط ثابت أو غير منتظم أو سلبي أو إيجابي. يستخدم عامل مثل معامل صندوق الاستهلاك عادة لتحويل التغيير (△) إلى معدل دوري، وبالتالي يمكن التعبير عن الصيغة المذكورة أعلاه على النحو التالي:

R = Y – (SF X △)

(SF X △) – ٠,٠٨ = ٠,٠٧

يمكن حساب أو صندوق الاستهلاك لمبلغ ١ ريال سعودي في ٥ سنوات بالمعدل المستهدف البالغ ٨ ٪ على أنه ٠,١٧٠٥ (بعد التقريب). وبالتعويض:

٠,١٧٠٥ △ = ٠,٠١

△ = ٠,٠٥٨٧ أو ٥,٨٧٪ خلال فتر المراجعة

ثم يتم اشتقاق المعدل الدوري للتغيير الذي يمثله دلتا (△) على النحو التالي:

$1+\triangle = (1+g)^n$

حيث أن:

g = النمو أو التغير الدوري

n = فترة المراجعة

وفي هذا المثال نعبر عن فترة المراجعة بالسنوات و(g) معدل النمو السنوي.

وبالتالي:

g = (١,٠٥٨٧) ^ (١/٥) - ١

g = ١,١٤٦٤٪

عندما يستخدم معدل النمو السنوي في طريقة التدفقات النقدية المخصومة لتضخيم الإيجار عند الاسترداد بدلا عن معدل النمو في الطريقة التقليدية فإن النتائج ستكون متماثلة تقريبًا. كما هو موضح أدناه:

تقييم التدفقات النقدية المخصومة

السنة	**المجموع**	١	٢	٣	٤
التدفق النقدي للفترة					
إيجار الفترة (رس)		١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠	١٠٠,٠٠٠
معامل القيمة الحالية ٨٪		٠,٩٢٥٩	٠,٨٥٧٣	٠,٧٩٣٨	٠,٧٣٥٠
القيمة الحالية	٣٣١,٢١٣	٩٢,٥٩٣	٨٥,٧٣٤	٧٩,٣٨٣	٧٣,٥٠٣
القيمة النهائية (على الاسترداد):					٣,١٣٩,٩٩١
الإيجار السنوي في نهاية عقد الإيجار (السنة ٨)		٢١٩,٧٩٩			
معدل رسملة الخروج		٧٪			
		٣,١٣٩,٩٩١			
معامل القيمة الحالية ٨٪		٠,٧٣٥٠			
القيمة الحالية للقيمة النهائية	٢,٣٠٧,٩٨٧				
مجموع التقييم	٢,٦٣٩,٢٠٠				

طريقة التدفقات النقدية المخصومة المختصرة

مدة الإيجار		١٠٠,٠٠٠	
سنوات الشراء ٤ سنوات بمعدل مستهدف (٨٪)	٨٪	٣,٣١	
			٣٣١,٢١٣
الاسترداد إلى قيمة الإيجار المقدرة		٢١٠,٠٠٠	
مبلغ ١ ريال بعد ٤ سنوات بمعدل نمو (١,١٤٦٤٪)		١,٠٤٦٧	
قيمة الإيجار المقدرة المتضخمة		٢١٩,٧٩٩	
سنوات الشراء للأبد بمعدل رسملة (٧٪)	٧٪	١٤,٢٨٥٧١٤٣	
القيمة الحالية ٤ سنوات بمعدل مستهدف (٨٪)	٨٪	٠,٧٣٥٠	٢,٣٠٧,٩٨٧
تقييم العقارات			**٢,٦٣٩,٢٠٠**

التقييم بطريقة المدة والاسترداد

فترة صافي الدخل التشغيلي		
سنوات الشراء لـ ٤ سنوات ٦٪	٣,٤٧٦٨	
قيمة الفترة		٣٤٧,٦٧٨ ريال
استرداد صافي الدخل التشغيلي	٢١٠,٠٠٠ ريال سعودي	
معامل صافي التشغيل للأبد ٧٪	١٤,٢٨٥٧	
القيمة الحالية لـ ٤ سنوات ٧٪	٠,٧٦٢٩	
قيمة الاسترداد		٢,٢٨٨,٦٨٦ ريال
تقييم العقارات		**٢,٦٣٦,٣٦٤ ريال**

مثال على التقييم باستخدام أسلوب التكلفة

فيما يلي مثال على تقييم منزل افتراضي في شمال جدة.

	السنة	ريال	ريال	ريال	ريال
قيمة الاستبدال ١ (٦٧٥ م٢ بـ ٣٠٠٠ للمتر)					٢,٠٢٥,٠٠٠
الإهلاك					
التدهور المادي					
الإصلاحات الممكنة (المؤجلة)٢					
تغيير الباب المكسور		١,٥٠٠			
تغيير المغسلة المكسورة		٦٠٠			
مجموع الإصلاح			٢,١٠٠		
تكلفة الاصلاح					
تكلفة التحسينات المتبقية٣		٢,٠٢٢,٩٠٠			
العمر الحقيقي	٢٥				
العمر الفعال	٢٠				
العمر الانتاجي	٥٠				
تدهور لا يمكن علاجه			٨٠٩,١٦٠		
مجموع التدهور المادي				(٨١١,٢٦٠)	
التقادم الوظيفي					
التقادم الوظيفي الذي يمكن علاجه (التحسينات المقترحة)					
استبدال ٤ وحدات تكييف			٢٠,٠٠٠		
تقادم وظيفي غير قابل للاصلاح			-		
إجمالي التقادم الوظيفي				(٢٠,٠٠٠)	

	السنة	ريال	ريال	ريال	ريال
التقادم الاقتصادي					
الموقع					
السوق					
إجمالي التقادم الاقتصادي					
إجمالي الإهلاك					(٨٣١,٢٦٠)
القيمة المهلكة للمباني					١,١٩٣,٧٤٠
القيمة المهلكة لأعمال الموقع					٢٥,٠٠٠
قيمة الأرض (٤٥٠ متر مربع×٣,٥٠٠)					١,٥٧٥,٠٠٠
إجمالي القيمة بأسلوب التكلفة					٢,٧٩٣,٧٤٠
بعد التقريب					٢,٧٩٤,٠٠٠

ملاحظة:

١. شاملة رسوم الخدمات المهنية وربح المطور

٢. هذه هي العناصرالمعطلة أو البالية تمامًا التي تتطلب استبدالاً فوريًا للعقار للحفاظ على قيمتها.

٣. تكلفة بقية التحسينات (أي باستثناء تلك التي تتطلب استبدالًا فوريًا، والتي تم اهلاكها بنسبة ١٠٠٪.

٤. تستخدم معظم المنازل الأخرى في هذه المنطقة وحدات تكييف منفصلة. ويؤدي استبدال وحدات التيار المتردد السفلي في خاصية الموضوع مع نظام وحدات التكييف المنفصلة إلى إضافة المزيد إلى قيمة العقار وتسويقه فيما يتعلق بتكاليف هذا الاستبدال.

نموذج تقرير تقييم سكني

تفاصيل غلاف التقرير
تقرير التقييم
(أساس القيمة المعتمد مثل القيمة السوقية)
(اسم أو رقم العقار)
(المنطقة، المدينة)
(اسم العميل)
(تاريخ التقييم)
شعار شركة التقييم

المحتويات

١,٠ الشروط المرجعية	٣
١,١ العميل	٣
١,٢ المستخدمين القصودين	٣
١,٣ الغرض من التقييم	٣
١,٤ العقار محل التقييم	٣
١,٥ ملكية العقار	٣
١,٦ أساس القيمة المستخدم	٤
١,٧ تاريخ التقييم	٤
١,٨ عملة التقييم	٤
١,٩ حالة المقيم	٤
٢,٠ نطاق العمل	٥
٢,١ نطاق البحث	٥
٢,٢ طبيعة ومصادر المعلومات	٥
٢,٣ الافتراضات	٥
٢,٤ معايير التقييم	٦
٢,٥ الأسلوب والطريقة	٦
٢,٦ القيمة السوقية	٦
٢,٧ الشروط المقيدة	٦
٢,٨ النشر	٦
٣,٠ الموقع	٧
٣,١ الموقع والسكان	٧
٣,٢ الحالة	٧
٣,٣ النقل وإمكانية الوصول	٧
٤,٠ المتطلبات القانونية	٨
٤,١ الجهة التنظيمية	٨
٤,٢ مخطط الحي	٨
٤,٣ الاستخدام المخصص	٨
٤,٤ الملكية	٨
٥,٠ وصف العقار	٨
٥,١ أعمال الموقع والأرض	٨
٥,٢ التحسينات	٨
٥,٣ مساحات الإقامة	٩
٥,٤ التدشطيبات	١٠
٥,٥ تجهيزات وخدمات المبنى	١٠
٥,٦ الخدمات	١١
٥,٧ حالة العقار	١١
٥,٨ الاعتبارات البيئية	١١
٥,٩ الإشغال	١١
٥,١٠ تاريخ العقار	١١
٦,٠ نبذة عن السوق	١١
٦,١ الأدلة السوقية	١٢
٧,٠ منهجية وأسلوب التقييم	١٣
٧,١ أساليب التقييم	١٣
٧,٢ التسوية واستنتاج القيمة	١٣
٨,٠ القيمة السوقية	١٥

مؤسسة خالد عبدالله

ترويسة الشركة بترقيم وبيانات الاتصال الكاملة ورقم ترخيص الشركة

الرقم المرجعي:	الأستاذ/ة _______________ شركة _______ الصندوق البريدي الرياض

٥ فبراير ٢٠١٧

الأستاذ،

القيمة السوقية للفيلا رقم ١٠ أ / ١٩ ، حي أوهام، الرياض

إشارة إلى طلبكم في تاريخ ١٥ يناير ٢٠١٧، يسعدنا تقديم تقرير التقييم للعقار المذكور أعلاه.

١.٠ الشروط المرجعية

١.١ العميل

شركة _______

الصندوق البريدي

الرياض

١.٢ المستخدمين المقصودين

العميل فقط.

ملاحظة: المستخدمون المقصودون هم الذين حددتهم في بداية التكليف مع العميل ويعتزمون استخدام التقرير).

١.٣ الغرض من التقييم:

تقديم رأي عن القيمة السوقية للعقار لمساعدة العميل والمستخدمين من التقرير في قرار الشراء.

١.٤ العقار محل التقييم

فيلا بثلاث غرف نوم مساحتها ٤٠٠ م٢، تقع الفيلا في المنطقة ١٠A والقطعة ١٩ في حي العليا بمدينة الرياض. ويرد تفصيل أكثر للعقار تحت القسمين ٤ و ٥ أدناه. ويوضح الملحق (ج) موقع العقار وطرق الوصول إليه..

١.٥ ملكية العقار

ملكية العقار محل التقييم هي ملكية مطلقة.

١.٦ أساس القيمة المستخدم

عرفت القيمة السوقية في معيار رقم ١٠٤ الصادر من معايير التقييم الدولية (نسخة ٢٠١٧):

«القيمة السوقية هي المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كلُّ طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار.»

يطبق تعريف القيمة السوقية بناءً على التصوّر المذكور في المعيار ١٠٤ والمذكور في الملحق ب في هذا التقرير.

١.٧ تاريخ التقييم

٢٥ يناير ٢٠١٧ (نفس تاريخ المعاينة)

١.٨ عملة التقييم

الريال السعودي

١.٩ حالة المقيم

نقدم رأينا في القيمة بصفتنا مقيم خارجي مستقل وبدون أي مساعدة من مقيمين آخرين.

قام محمد خالد بمعاينة العقار بتاريخ ١٤٣٩/١٠/١٠هـ وأعدّ كل من محمد خالد وأحمد راشد تقرير التقييم.

يمتلك المُقيّمان المهارات الفنية المناسبة والخبرة والمعرفة اللازمة لإجراء مهمة التقييم بكفاءة وموضوعية.

ونؤكد عدم وجود أي تضارب في المصالح فيما يتعلق بالعميل، والمستخدمين المقصودين، وموضوع الملكية ومالكيها الحاليين، مما يمنعنا من تقديم رأي مستقل وموضوعي في قيمة العقار محل التقييم.

مؤسسة
خالد عبدالله

٢.٠ نطاق العمل

٢.١ نطاق البحث

شملت مهمة التقييم التي أجريناها ما يلي:

- معاينة بصرية لداخل العقار وخارجه بتاريخ ٢٠١٧/٠١/٢٥
- قياس العقار داخليًا وخارجيًا والتأكد من مطابقته للمخطط.
- الاطلاع على الحي القريب الذي يقع فيه العقار، بما في ذلك المشاريع السكنية القائمة والقادمة والخدمات والتسهيلات.
- استعراض الكروكي والمخطط الهيكلي للمدن.
- جمع معلومات عن الأراضي المقارنة والمباني والقوائم وتكاليف البناء والإهلاك المتراكم.
- التحقق من كافة معلومات البيع والتأجير المقارنة من أحدة=ى أطراف المعاملة على الاقل.
- تحليل البيانات وتطبيق أسلوبي السوق والتكلفة في التقييم.

٢.٢ طبيعة ومصادر المعلومات

اعتمدنا على المعلومات التالية في تقريرنا:

- نسخة من الصك مقدمة من العميل.
- المخطط والكروكي التنظيمي والمساقط الأفقية للعقار.
- أطلس تقسيم المدينة المنشور في الموقع الرسمي للهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض.
- استفساراتنا للوكلاء ومديري العقارات ومطوري العقارات للمبيعات المماثلة والقوائم والإيجارات ومصاريف التشغيل.
- الاستقصاءات المنشورة في السوق والبحوث الثانوية المتعلقة بحالة السوق وتوقعاته (متوسط إيجارات السوق، الوظائف الشاغرة، العرض المتوقع، محركات الطلب... إلخ).
- الكتيبات المنشورة واستفسارات المقاولين ومدراء المرافق لمعدلات البناء الحالية واتجاهات التكلفة ومعدلات الاهلاك.

٢.٣ الافتراضات

يعتمد هذا التقييم على المعلومات المقدمة من العميل (انظر قائمة المعلومات المدرجة في الفقرة ٢,٢)، وبذلك يخضع هذا التقييم للتحفظ فلا توجد هناك أي معلومات قد تؤثر على القيمة ولم يتم توفيرها لنا.

نُوصي بألا يتم الاعتماد على تفسيرنا لصكوك الملكية أو وثائق التأجير قبل أن يتحقق منها مستشاريكم القانونيين.

ما لم يذكر خلاف ذلك، قمنا بافتراض ما يلي:

أ) صك العقار صحيح وقابل للتداول، وخاليًا من أي قيود أو شروط غير عادية أو أعباء أخرى وليس عليه أي دعاوى معلقة.

ب) باستثناء ما هو منصوص عليه بخلاف ذلك، يخضع العقار للنفقات المتعارف عليها، والساكن هو المسؤول عن جميع عمليات الإصلاح، وتكلفة التأمين وسدادها وغيرها من المصروفات الأخرى إما مباشرة أو بموجب شروط رسوم الخدمة.

يستند هذا التقييم إلى القيم ومعلومات السوق المعروفة في ٢٥ يناير ٢٠١٧. إن أي حدث من المحتمل أن يؤثر على القيم بين تاريخ هذا التقرير وتاريخ التقييم سيؤدي إلى إلغاء تقييمنا ولن نتحمل أي مسؤولية في مثل هذه الحالة.

لا توجد افتراضات خاصة للعقار.

٢.٤ معايير التقييم

تم إجراء مهمة التقييم وإعداد التقرير وفقًا لمعايير التقييم الدولية ٢٠١٧، ودليل ممارسة العقار ٢٠١٨ الصادر عن الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.

٢.٥ الأسلوب والطريقة

أسلوب السوق (طريقة المقارنة).

٢.٦ القيمة السوقية

توصلنا إلى أن القيمة السوقية للعقار في تاريخ التقييم (٢٠١٧/٠١/٢٥) تساوي:

٢,٦٢٥,٠٠٠ ريال

(مليونان وستمائة وخمسة وعشرون ألف ريال سعودي فقط)

٢.٧ الشروط المقيدة

تم إجراء مهمة التقييم وإعداد تقرير التقييم بحسب الشروط الواردة في خطاب التكليف بتاريخ٢٠١٧/٠١/١٥، والوارد في الملحق (أ) من هذا التقرير.

٢.٨ النشر

هذا التقرير سري ويحق للعميل والمستخدمين المقصودين فقط الاطلاع عليه للأغراض المحددة في التقرير ولا تقبل مسؤولية استخدام من أي طرف خارجي. لا يحق نشر التقرير كليًا أو جزئيًا أو الإشارة إليه في أي مستند أو بيان أو تعميم، أو في أي اتصال مع أطراف ثالثة دون الحصول على موافقة خطية مسبقة من المقيم.

التوقيع

اسم المقيم ولقبه المهني

مقيم معتمد (رقم العضوية) فرع العقار

نيابة عن الشركة

مؤسسة
خالد عبدالله

تقرير الملكية

٣.٠ الموقع

٣.١ الموقع والسكان

يقع العقار محل التقييم في حي «العليا» وسط مدينة الرياض. كما هو موضح في الخريطة في الملحق «ج» ، حددنا منطقة «شمال الرياض» بأنها المنطقة التي يحدها طريق الملك سلمان شمالاً، والطريق الدائري الشمالي جنوبًا، وطريق الملك خالد غرباً وطريق الجنادرية شرقاً. وتغطي مساحة ٣٦ كم باستثناء جامعة الأميرة نورة ومطار الملك خالد.

يقع شمال الرياض فوق ممر النمو الرئيسي في المدينة إلى الشمال. تشمل المناطق البارزة في شمال الرياض الغدير وحطين والملقا وأوهام. كما توجد معظم هذه المجمعات الغربية المرموقة مثل أريزونا والمملكة والحمراء حول هذه المنطقة من الرياض.

يقدر عدد سكان شمال الرياض بحوالي نصف مليون شخص، حوالي ثلثيهم من الأسر السعودية ذات الدخل المرتفع التي يبلغ متوسط دخلها الشهري ٤٥،٠٠٠ ريال سعودي.

٣.٢ الحالة

يقع العقار محل التقييم في قلب منطقة أوهام الفرعية، والتي تقع في اتجاه الحدود الشمالية لشمال الرياض.
تم تمييز الموقع في الخريطة القريبة لشمال الرياض في الملحق ج.

تعتبر المنطقة عامرة بالمشاريع السكنية والتجارية الحديثة، وأسواق كبيرة، ومدارس مرموقة، ومتنزهات متنوعة، فهو حي عصري ومرغوب فيه. كما تحتوي المنطقة على بعض المستشفيات والكليات مثل مستشفى المملكة وكلية اليمامة.

٣.٣ النقل وإمكانية الوصول

يقع مكان الإقامة على بعد حوالي نصف كيلومتر من منطقة الملك عبد الله المالية التي فيها محطة مترو رئيسية تربط بين الخط الشمال الجنوبي والغرب الشرقي.

يتم الوصول إلى مكان الإقامة حاليًا من طريق الملك فهد عبر طريق فرعي على بعد حوالي نصف كيلومتر شمال تقاطع طريق الملك فهد مع الدائري الشمالي الذي يؤدي مباشرةً إلى قلب أوهام.

تمتلك أوهام شبكة جيدة من الطرق التي تزيد من تواصلها مع مركز المدينة عبر ربطها بالطريق الفرعي الدائري الشمالي وطريق الأمير تركي بن عبد العزيز.

٤.٠ المتطلبات القانونية

٤.١ الجهة التنظيمية

يقع حي أوهام في شمال الرياض ويعتبر ضمن حدود تخطيط هيئة تطوير مدينة الرياض. يُرجى الرجوع إلى الخريطة في الملحق (أ).

٤.٢ مخطط الحي

يخضع حي أوهام والمناطق المحيطة به للمخططات الهيكلية لشمال الرياض والتي تصنف المنطقة المذكورة كمنطقة قليلة الكثافة وتشمل كافة الخدمات. يُرجى الرجوع إلى الخريطة في الملحق (أ).

٤.٣ الاستخدام المخصص

بحسب المخططات الهيكلية الحالية للهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض وكروكي العقار، فإن العقار مخصص ليكون موقع تطوير سكن عائلي مستقل، ويبلغ معامل المساحة الأرضية ١,٠.

٤.٤ الملكية

ملكية العميل للعقار هي ملكية مطلقة وذلك بحسب نسخة العميل لصك الملكية رقم X١٢٣/١.

٥.٠ وصف العقار

٥.١ أعمال الموقع والأرض

أرض الأصل محل التقييم هي أرض مستطيلة الشكل، تمتد نحو ما يقارب ٦٠٠ م٢. كما هو مبين في الكروكي المرفق.

تشمل أعمال الموقع سور خارجي خرساني مسبق الصب، وفناء مرصوف بالحجر المُسطّح، وحديقة صغيرة مُشذّبة.

٥.٢ التحسينات:

العقار مكون من طابقين وثلاث غرف نوم منفصلة وجراجين وغيرها من ملحقات الفيلا. وهو مبني بالحجر الجيري أصفر اللون، ويمكن الاطلاع على صور المبنى ارجع في الملحق (د).

مؤسسة خالد عبدالله

٥.٣ مساحات الإقامة

أماكن الإقامة ومساحات العقار محل التقييم موضحة أدناه، ارجع للملحق (ج) للاطلاع على نسخة العميل من مخطط الطوابق.

الوصف	المساحة الداخلية (م٢ تقريباً)
الطابق الأرضي	
بهو	٢٠,٠
مجلس ١	٥٠,٠
غرفة الطعام	٢٠,٠
مجلس ٢	٣٠,٠
المطبخ	٢٠,٠
غرفة غسيل الملابس	٥,٥
دورة المياه	٤,٠
الدور الأول	
الصالة	٢٠,٠
غرفة النوم الرئيسة	٤٠,٠
حمام داخل الغرفة	١٠,٠
غرفة نوم ١	٢٥,٠
غرفة استحمام داخل الغرفة ١	٥,٥
غرفة نوم ٢	٢٠,٠
غرفة استحمام داخل الغرفة ٢	٤,٥
غرفة نوم ٣	٢٠,٠
غرفة استحمام داخل الغرفة ٣	٤,٥

ملخص المناطق الخارجية

الوصف	المساحة الخارجية (م٢ تقريباً)
المنزل الرئيس	٣٥٠,٠
المرآب	٨٠,٠
الملاحق (مثل غرفة الحارس)	٥٠,٠

ملاحظة: تم حساب كل من المناطق الخارجية والداخلية من مخططات الطوابق المقدمة من العميل. تم معاينة الأبعاد الخارجية في الخطة المذكورة عن طريق القياسات الموقعية أثناء المعاينة. تم الاعتماد على المعياران IPMS ١ و IPMS ٣C في قياس المناطق الخارجية والداخلية.

٥.٤ التشطيبات

تعتبر تشطيبات العقار جيدة وتتكون من التالي:

التشطيبات	الوصف
الرخام والبلاط	الطوابق
جبس وألواح خشبية	الجدران
Full height coloured tiling	منطقة الجدران الرطبة
جبس مزخرف	السقف

٥.٥ تجهيزات وخدمات المبنى

يتكون العقار من التالي:

- وحدة نظام تكييف الهواء المنفصلة (سبليت)
- نوافذ منزلقة زجاجية مزدوجة مصنوعة من الألمنيوم
- نوافذ كهربائية
- أبواب مصنوعة من الخشب الصلب
- منضدة المطبخ مصنوعة من الجرانيت
- خزائن قاعدة للمطبخ ذات ارتفاع مناسب وفرن مدمج بأعين كهربائية أو أعين الغاز
- أدوات صحية من الاكريليك مثبتة على الجدار وغرفة استحمام (دش) زجاجي
- سخان مياه سعته ٢٥ لتر في كل دورة مياه
- خزان خرساني تحت الأرض سعته ١٠,٠٠٠ لتر

٥.٦ الخدمات

تتصل جميع الخدمات الأساسية (المياه والصرف الصحي والكهرباء والهاتف وشبكة الألياف البصرية) بالعقار.

٥.٧ حالة العقار

الملكية في حالة جيدة.

٥.٨ الاعتبارات البيئية

لم يتم تحديد أو اكتشاف أي مصدر ظاهر للتلوث أثناء المعاينة، ولا يوصى بإجراء المزيد من التحقيقات.

٥.٩ الاشغال

يشغل العقار مالكه الحالي.

٥.١٠ تاريخ العقار

انتهى بناء العقار في ٢٠١٠.

ادرج العقار للبيع في السوق خلال الشهرين الماضيين بمبلغ ٢,٦٥٠,٠٠٠ ريال.

لم يكن هناك أي نقل لحق الملكية في الثلاث سنوات قبل تاريخ نفاذ هذا التقييم.

٦.٠ نبذة عن السوق

لا يزال أداء السوق السكنية ضعيفا بالرغم من تطبيق رسوم الأراضي البيضاء في المدن الرئيسية في المملكة العربية السعودية. وعادة ما يستشهد المحللون بآفاق النمو الاقتصادي المتدنية على المدى القريب مقترنة بالسيولة المحدودة ، والمغادرة المتوقعة لجزء كبير من المغتربين، وتخفيضات في دعم الطاقة، وتوزيع وزارة الإسكان للمساكن، باعتبارها الأسباب الرئيسية وراء حالة الركود القريبة في السوق. يعتبر سوق الفلل الأكثر تضرراً، حيث سجل نمّوًا في المبيعات أقل من ١٠٪ على أساس سنوي خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦ مقارنة بحوالي ٢٠٪ للشقق.

ومع ذلك، وبناءً على استفساراتنا من المطورين والوسطاء، لا تزال الفلل محافظة على قيمتها في بعض أجزاء العاصمة. ولا يزال الاهتمام بقطاع العقارات في المناطق المرغوبة قوياً، خصوصاً في شمال الرياض الذي يتميز بإسكان جيدة النوعية، ووسائل نقل ممتازة ، ووفرة من مراكز التسوق والمدارس والمساحات الخضراء.

وتعتبر أوهام واحدة من أكثر الأحياء الراقية والأكثر فخامة في شمال الرياض. وتتميز بشوارع واسعة مبطنة بالأشجار ومنتزهات وافرة ومساكن عالية الجودة ومنخفضة الكثافة. وتراوحت المساحات الشاغرة في المنطقة بين ٢٪ -٥٪ في المتوسط على مدار السنوات الثلاث الماضية، في حين بقيت مساحة شاغرة قليلة جدًا لتطوير إضافي. ويغلب على الفلل أن يسكنها مالكها. يقع العقار محل التقييم داخل حي أوهام السكني المناسب للعوائل والقريب من مراكز التسوق والمرافق التعليمية والترفيهية. ويمكن أن يتراوح سعر المتر المربع للفلل في أوهام بين ٧٠٠٠- ٨٠٠٠ ريال سعودي لكل متر مربع.

مؤسسة
خالد عبدالله

٦.١ الأدلة السوقية

لتحديد القيمة السوقية للعقار محل التقييم أخذنا في الاعتبار وقُمنا بتحليل المبيعات والقوائم. تم استخدام مبيعات وقوائم الأراضي والمباني كأساس للقيمة السوقية، وكذلك مبيعات الأرض الشاغرة وقوائمها لتقدير قيمة الأرض للعقار. وموضح أدناه أكثر مقارنات السوق ملاءمة.

٦.١.١ العقارات المقارنة

ويرد أدناه ملخص للبيانات المتعلقة بالمبيعات والقوائم المقارنة. ارجع للملحق (ج) للاطلاع على المواقع المحددة على الخريطة والصور الخاصة بالمقارنات.

رقم البيع	العنوان	سعر البيع	تاريخ البيع	عدد غرف النوم	المساحة الخارجية	السعر لكل متر مربع
١	أوهام، المنطقة ١٨ج، القطعة ١٠	٢,٨٠٠,٠٠٠	١٦ يونيو	٤	٣٨٠	٧,٣٦٨
٢	أوهام، المنطقة ٧ب، القطعة ١٤	٢,٦٠٠,٠٠٠	١٦ أبريل	٣	٣٣٠	٧,٨٧٩
٣	أوهام، المنطقة ١٢د، القطعة ٨	٢,٧٥٠,٠٠٠	فبراير ١٦	٣	٣٦٠	٧,٦٣٨
٤	أوهام، المنطقة ١٥أ، القطعة ٢٠	٢,٦٥٠,٠٠٠	مدرجة	٣	٣٤٠	٧,٧٩٤

٦.١.٢ المبيعات المقارنة للأراضي

يوضح الجدول أدناه ملخص عن مبيعات وقوائم الأرض وتحليلها. ارجع للملحق (ج) للاطلاع على المواقع المحددة على الخريطة والصور الخاصة بالمقارنات.

رقم البيع	العنوان	سعر البيع	تاريخ البيع	المساحة الخارجية	السعر لكل متر مربع
١	أوهام، المنطقة ٦ج، القطعة ٥	١,٦٨٠,٠٠٠	يوليو/١٦	٦٠٠	٢,٨٠٠
٢	أوهام، المنطقة ١٨ج، القطعة ١٠	١,٨٣٠,٠٠٠	١٦ أبريل	٦٥٠	٢,٨١٥
٣	أوهام، المنطقة ١٥د، القطعة ٩	١,٧٢٥,٠٠٠	يناير/١٦	٥٧٥	٣,٠٠٠
٤	أوهام، المنطقة ١٣ج، القطعة ٢٠	١,٨١٢,٥٠٠	مدرجة	٦٢٥	٢,٩٠٠

٧,٠ منهجية وأسلوب التقييم

٧.١ أساليب التقييم

بالنظر إلى نوع العقار وتوفر أدلة السوق، فقد أجريت مهمة التقييم باستخدام أسلوبي السوق والتكلفة. وكما ذُكر سابقًا، فيتم شراء العقارات في حي العليا غالبًا ليشغلها المالك، وقد توصلنا إلى أدلة كافية على معاملات الإيجار الحديثة أو العوائد الحالية. ولذلك، فلا يُستخدم أسلوب الدخل في التقييم ويأخذ بالاعتبار أسلوب السوق والتكلفة ويطبقهما لتحديد القيمة السوقية للعقار محل التقييم.

٧.١.١ أسلوب السوق

اُستخدمت طريقة المقارنة التابعة لأسلوب السوق،

تشمل أدلة المبيعات الرئيسة التي يستند إليها هذا التقييم مبيعات الأراضي الشاغرة والمباني المبنية المذكورة سابقًا في هذا التقرير.

تم تحليل ثلاث فلل مماثلة في الحي محل التقييم خلال العام الماضي، والتي تولاها وسطاء مختلفين. تقع المقارنة الثانية في موقع صغير وإن كان في زاوية. تشترك كافة المقارنات في نفس معامل المساحة الأرضية ولديهم ملحقات مبنى وأعمال بناء مماثلة. تتراوح مساحة الفلل من٣٣٠ إلى٣٨٠ م٢، وكذلك أعمارها من ٥ إلى ٩ سنوات. وتتراوح أسعار المبيعات من حوالي ٢,٦٠٠,٠٠٠ إلى ٢,٨٠٠,٠٠٠ ريال سعودي.

وأكدت استفسارات الوسطاء المتعلقة بالمبيعات والتي تم التحقق منها من أحد الأطراف في كل معاملة أن جميع المبيعات أُجريت على أساس محايد وخلال فترة تتراوح من ٦ إلى ٨ أشهر من طرحها، والتي تُعتبر فترة تسويق معتادة للمنطقة.

يُمثل المقارنة الرابعة طرح حديث في السوق خلال الخمسة أشهر الماضية. وسعرها قابل للتفاوض، لكن لن يكشف الوسيط عن العروض المستلمة للمقارن المطروح اعتبارًا من تاريخ الاستفسار.
عند إجراء تعديلات طفيفة للعمر والموقع والحالة فعندها تُحدد المبيعات قيمة سوقية للعقار محل التقييم تبلغ ٢,٦٢٥,٠٠٠ ريال سعودي، أو ٧,٥٠٠ ريال سعودي لكل متر مربع من المنطقة المبنية للفيلا.

٧.١.٢ أسلوب التكلفة

تم استخدام طريقة الإحلال التابعة لأسلوب التكلفة.
جُمعت المعلومات المتعلقة بطريقة الإحلال من الفلل المبنية حديثًا، وذات الجودة المماثلة في وسط مدينة الرياض وأُثبتت بواسطة معدلات تكلفة البناء المنشورة. تم إيجاد الإهلاك المتراكم من مبيعات العقارات المماثلة. تم تقدير قيمة العقار باعتباره شاغرًا بالنظر في المبيعات الثلاث وتقسيم استخدامات لأراضي ذات المواقع المماثلة كما هو موضح أعلاه. تُحدد المقارنات قيمة المتر المربع السوقية والتي تبلغ ٢,٨٠٠ للأرض الموجودة في الأصل محل التقييم بافتراضه شاغلًا.

الوصف	معدل التكلفة (رس/متر مربع)	رس
فيلا (٣٥٠ م٢)	٢,٥٠٠	٨٧٥,٠٠٠
المرآب (٨٠ متر مربع)	١,٠٠٠	٨٠,٠٠٠
المباني الملحقة (٥٠)	١,٢٥٠	٦٢,٥٠٠
الأعمال الانشائية		٦٠,٠٠٠
تكلفة الاستبدال الجديدة		١,٠٧٧,٥٠٠
ناقص إجمالي الاهلاك المستحق		(١٥٠,٨٥٠)
تكلفة الاستبدال المهلكة		٩٢٦,٦٥٠
زائد: قيمة الأرض		١,٦٨٠,٠٠٠
القيمة الناتجة:		٢,٦٠٦,٦٥٠

٧.٢ التسوية واستنتاج القيمة

ويعطي أسلوب السوق باستخدام طريقة المقارنة الوزن الأكثر بسبب جودة وكمية المعلومات المتاحة. وعلاوة على ذلك، يتوقع أن يقوم المشترون ببناء قرارات الشراء على أدلة المبيعات المتاحة للعقارات المحسنة المماثلة في منطقة تكون فيها الأراضي الشاغرة والتطورات الجديدة قليلة.

وعليه تقدر القيمة السوقية للعقار محل التقييم في تاريخ التقييم، بمبلغ ٢،٦٢٥،٠٠٠ ريال سعودي. يتطابق نطاق القيمة مع سعر العقار المدرج حاليا في السوق.

أشارت مبيعات الفلل المماثلة إلى أن وقت التسويق (أي طول الفترة الزمنية التي كانت عرض فيها العقار محل التقييم للبيع في السوق، إذا بيعت بالقيمة السوقية التي تم إبرامها في هذا التحليل اعتبارًا من تاريخ التقييم) حوالي ٨ أشهر.

٨.٠ القيمة السوقية

توصلنا إلى أن القيمة السوقية للعقار في تاريخ التقييم (٢٠١٧/٠١/٢٥) تساوي:

٢,٦٢٥,٠٠٠ ريال

(مليونان وستمائة وخمسة وعشرون ألف ريال سعودي فقط)

نموذج للافتراضات والشروط المقيدة

١. قام بإعداد مهمة التقييم والتقرير مقيمون ممتثلون لمتطلبات معايير التقييم الدولية (٢٠١٧) الصادرة عن مجلس معايير التقييم الدولية (IVSC) ودليل التقييم العقاري (٢٠١٨) الذي نشرته الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين. قد تكون التقييمات خاضعة لرقابة الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.

٢. باستثناء ما قد ينص عليه خلاف ذلك في خطاب التكليف، فإن التقييم والتقرير سري ولا يجوز استخدامه من قبل أي شخص آخر غير الطرف المرسل إليه وللغرض الذي تم إعداده. لا يجوز نشره كليًا أو جزئيًا، ولا يشار إليها في أي وثيقة أو بيان أو تعميم أو نقلها بأي طريقة أخرى إلى أي طرف آخر أو العامة دون موافقتنا الخطية المسبقة.

٣. لا تقبل أي مسؤولية على الإطلاق لأي طرف آخر إلا على أساس تعليمات مكتوبة ومتفق عليها وعلى دفع رسوم إضافية. لا يجوز تقديم أي مطالبة ناشئة عن أو متعلقة بهذا التقييم والتقرير ضد أي عضو أو موظف أو شريك أو استشاري في (اسم الشركة). لا يتحمل أي عضو أو موظف أو شريك أو استشاري أي واجب شخصي للعناية بالعميل أو أي طرف آخر، ويجب تقديم أي مطالبة بالتعويض عن الخسائر ضد (اسم الشركة).

٤. إذا تمت الإشارة إلى التقييم والتقرير أو تضمينهما في أي مادة أو نشرة، فإن التقييم والتقرير يعتبران مشار إليهما أو مدرجين لأغراض المعلومات فقط و(اسم الشركة) وموظفيها والمقيم لا يتحملون أي مسؤولية تجاه المستفيدين من هذه المواد. ولا تتحمل (اسم الشركة) أي مسئولية تجاه أي طرف آخر غير العميل لإعداد التقرير.

٥. إذا كانت هناك شكوى، فإننا نؤكد أن لدينا إجراءات التعامل مع الشكاوى، والتي سيتم توفير نسخة منها عند الطلب.

٦. في حالة وجود مطالبة ضد (اسم الشركة) أو الشركات التابعة لها أو موظفيها أو المقيّم فيما يتعلق بهذا التقييم والتقرير أو هذه المهمة بأي شكل من الأشكال، فإن الحد الأقصى للأضرار القابلة للاسترداد يجب أن يكون المبلغ النقدي الذي حققته (اسم الشركة) أو الشركات التابعة لها من التقييم والتقرير ولا يجوز في وفي أي حال من الأحوال أي مطالبة بالتعويض عن الأضرار اللاحقة.

٧. نحن لا نقوم بإجراء عمليات بحث عن حقوق الملكية ولا نطلع على وثائق الملكية والتأجير. ما لم نعلم ونعلن خلاف ذلك، فإننا نفترض أن: كل عقار له صك ملكية وقابل للتسويق، وأن جميع الوثائق موجودة، وأنه لا توجد قيود أو حدود أو ارتفاقات أو مصروفات تؤثر على العقار، أو دعوى مادية معلقة. قد يستند التقييم والتقرير إلى ملخصات الإيجار التي يقدمها العميل أو أطراف ثالثة. ونحن لا نتحمل أي مسؤولية عن صحة أو اكتمال معلومات الإيجار التي تم تقديمها، ولا ينبغي الاعتماد على أي تفسير قدمناه فيما يتعلق بأي وثائق من هذا القبيل تم الحصول عليها دون التحقق من المحامين.

٨. تم الحصول على المعلومات الواردة في التقييم والتقرير أو التي يستند إليها التقييم والتقرير من العميل والمصادر الأخرى المدرجة فيه والتي اعتبرناها موثوقة. وما لم ينص على خلاف ذلك في التقييم والتقرير، فإننا لم نتحقق من هذه المعلومات وافترضنا أنها كاملة وموثوقة وصحيحة. ولا نقبل أي مسؤولية على الإطلاق عن مدى اكتمال هذه المعلومات ودقتها. يلتزم أي مستخدم مصرح له بالتقييم والتقرير بإبلاغنا بأي أخطاء يعتقد أنها مضمنة في التقرير.

٩. نفترض أن الملكية تتوافق مع جميع المتطلبات القانونية ذات الصلة بما في ذلك، على سبيل المثال لا الحصر، تخطيط المدن، وأنظمة الحريق والبناء، شهادات الإشغال والموافقات الحكومية الأخرى. إن أي استفسارات شفوية أو الكترونية من سلطات التخطيط المعنية تم اتخاذها بدقة لمساعدتنا في تطوير رأي حول قيمة العقار. ومن أجل التأكد نوصي المحامين بالتحقق رسميًا من هذه المعلومات وموقفها فيما يتعلق بأي مسائل قانونية مشار إليها في التقييم والتقرير.

١٠. إن الاستنتاجات والآراء، بما في ذلك رأي القيمة، وأي تنبؤات بالطلب والعرض، ومعدلات الإيجار، والإيرادات والمصروفات التي تستند إليها هذه الاستنتاجات والآراء قد تكون فقط في التاريخ المذكور في التقييم والتقرير. وهي تعكس أفضل رأي عن التصور السوق الحالي وتوقعات السوق وأداء العقار في المستقبل المنظور تحت الإدارة المختصة. يتقلب سوق العقارات باستمرار ولا يمكن التنبؤ بالمستقبل ولا أن نقدم أي ضمان بتحققها. يمكن للتغيرات في عوامل السوق أو في العقارات أن تؤثر بشكل كبير على مثل هذه الاستنتاجات والآراء.

١١. وباستثناء ما قد ينص عليه خلاف ذلك في خطاب التكليف، لا يجب على (اسم الشركة) أو أي فرد يوقع هذا التقييم والتقرير أو له علاقة بالتكليف تقديم شهادة في أي محكمة أو إجراء قانوني يتعلق بالعقار أو التقييم أو التقرير.

١٢. عند فحص العقار كجزء من نطاق العمل، يعتمد التقييم والتقرير على المعاينة البصرية للعقار ويعكس العيوب أو العناصر الواضحة والتي لا يتم استبعادها صريحًا بموجب افتراض خاص. ما لم نصدر تعليمات صريحة، فإننا لا نقوم بإجراء دراسات مسح للمواقع أو التقييمات البيئية أو استبيانات، أو خدمات فحص المباني أو التحقيق في السجلات التاريخية لتحديد التلوث الحالي أو السابق للعقار. نحن نفترض أنه لا توجد ظروف مخفية أو غير ملائمة في باطن الأرض أو الهياكل أو الخدمات التي تؤثر على قيمة العقار، بما في ذلك على سبيل المثال، العيوب الهيكلية أو المعدات الميكانيكية المختلة أو السباكة أو المكونات الكهربائية ووجود مواد خطرة أو سامة محتملة استخدمت في بناء أو تعديل أو صيانة التحسينات أو تقع عند العقار او حوله.

١٣. يعكس تقييمنا وتقديرنا إدراكنا لمفاهيم السوق المحتملة لعقود المستأجرين. وما لم يتم إصدار تعليمات محددة، فإننا لا نتحقق من الوضع المالي للمستأجرين، وما لم يتم إبلاغنا بخلاف ذلك، نفترض أنهم يستطيعون الوفاء بالتزامات الإيجار الخاصة بهم.

١٤. ولا يعتبر تقييمنا وتقريرنا بمثابة نصيحة استثمارية أو توصية لاقتراض أو إقراض العقار. إذا قدم التقييم والتقرير إلى مقرض أو مستثمر بموافقتنا الخطية المسبقة، فيجب على ذلك الطرف النظر في اعتبارات الاستثمار المستقلة ومعايير الاكتتاب في قراره الاستثماري. ينصح لذلك الطرف أن يفهم نطاق العمل بشكل عام، وجميع الافتراضات والافتراضات الخاصة والقيود المتضمنة في هذا التقييم والتقرير.

١٥. ما لم يشار إلى خلاف ذلك في التقييم والتقرير، عادة ما يتم التعبير عن رأي القيمة باستثناء أي تكاليف المعاملات أ، الزكاة والضرائب. وعلاوة على ذلك، يتم تقييم العقارات بغض النظر عن أي رهون عقارية أو التزامات أخرى.

١٦. قبول أو استخدام هذا التقييم والتقرير يشكل قبولا للافتراضات والقيود السابقة.

قائمة تقرير تقييم سكني

تاريخ الطلب			
تاريخ التقييم		الرقم المرجعي للعميل	
تاريخ التسليم		رقم التقييم	

١	العميل (الاسم والعنوان)				
٢	الاستخدام المقصود	الرهن استحواذ إفلاس اخرى (اذكر)	التمويل تقاضي تأمين	التقرير المالي نقل ورث	البيع الضرائب نزع الملكية
٣	المستخدم المقصود (الاسم والعنوان)				
٤	أساس القيمة	القيمة السوقية الإيجار السوقي القيمة المنصفة أخرى (اذكر):	القيمة الاستثمارية قيمة التصفية قيمة الاستبدال	القيمة العادلة القيمة التكاملية إعادة الإنتاج	
	الأساس معرف من	معايير التقييم الدولية أخرى (حدد)	معايير إعداد التقارير المالية		
	هل تم إعداد التقييم وفق أحدث نسخة لمعايير التقييم الدولية؟				
٥	عنوان الملكية أ) رقم الأرض ب) رقم الوحدة ج) رقم الصك د) الحي هـ) المدينة				
٦	الحيازة أ) ماهي المكلية التي يتم تقييمها؟	ملكية حرة أخرى:	ملكية مؤجرة	ملكية مستأجرة	
	ب) إذا كانت مستأجرة	المدة المتبقية من الإيجار:			
	ج) إذا كانت مستأجرة	مبلغ الإيجار الإجمالي:			
	د) إذا كانت مستأجرة	أي أحكام وشروط			
	هـ) الساكن	المالك	مستأجر، مبلغ الإيجار __________		شاغر
	و) هل هناك أي ارتفاق في وقت المعاينة؟	نعم	لا	نوعه:	
	ز) أي رسوم خدمات خارجة عن المعقول؟				

٧	**تقسيم المناطق**				
	أ) الاستخدام	☐ فيلا	☐ شقق	☐ مجمع	☐ أخرى:
	ب)تغطية الموقع	٪			
	د) عدد الطوابق المسموحة				
	د) نسبة البناء المسموحة				

٨	**وصف العقار**	☐ فيلا	☐ دوبلكس	☐ مجمع
		☐ عمارة شقق	☐ أخرى:	
		☐ مفصول	☐ شبه مفصول	☐ شرفات
		☐ مبنى لغرض	☐ أخرى:	
		☐ مكتمل	☐ تحت الإنشاء (مكتمل ٪)	
		عدد الطوابق		
		الصور مرفقة	☐ نعم	☐ لا

٩	**الموقع والمرافق**				
	أ) المنطقة				
	ب) الشكل				
	د) الأبعاد	طول	عرض	أخرى	
	هـ) عرض الشارع الرئيس				
	و)الواجهة				
	ز)التضاريس				
	ح) الكهرباء	☐ عام	☐ أخر:		
	ط) الماء	☐ عام	☐ أخر:		
	ي) الصرف الصحي	☐ عام	☐ أخر:		
	ك) أخرى				
	ل) أمور تحتاج بحث المختصين	☐ براميل مجهولة	☐ مكب نفايات	☐ روائح غريبة	
		☐ مستنقعات	☐ تربة ملوثة	☐ أبراج كهرباء	
		أخرى:			

١٠	**الإقامة**									
	أ) المباني الرئيسة	المعيشة	غ. نوم	حمام	د.مياه	مطبخ	غ.خادمة	مخزن	أخرى	
	القبو									
	الأرضي									
	الدور الأول									
	الدور الثاني									
	الدور الثالث									
	أخرى									
	السقف									
	ب) المباني الملحقة	☐ مكاتب الموظفين	☐ مسبح	☐ مواقف						
		☐ نادي رياضي	مباني أخرى	هل هي مشتركة؟						
	ج) مساحات الأرضية	المبنى الرئيسي	الإجمالي	الصافي الداخلي	الخارجي					
		المباني الملحقة	الإجمالي	الصافي الداخلي	الخارجي					

١١	**البناء**				
	(اذكر نوع مواد البناء والتشطيبات)	**الخارجي:**	نوع المادة	التشطيبات	
		الجدران			
		السطح			
		المزاريب			
		النوافذ			
		الأبواب			
		الداخلي:			
		الجدران			
		الأرضيات			
		أرضية المطبخ			
		أرضية الحمامات			
		الأسقف			
		الأبواب			
		الدرج			
		☐ التجهيزات والأثاث	☐ خزائن مدمجة	☐ أدوات المطبخ	☐ أخرى
		☐ الأدوات الصحية	☐ أبيض	☐ ملونة	☐ أخرى
١٢	**حالة المبنى**				
	أ) العمر التقريبي				
	ب)اذكر الحالة العامة للعقار مقارنة بعمره				
	ج) هل توجد أي ادلة على أي مما يلي؟	☐ رطوبة	☐ إنحاء الأرض	☐ تسريبات	☐ حشرات
		☐ أرضة	☐ فيضانات	☐ أخطاء كهربائية	☐ أخرى
	د) اذكر بتفصيل كل ما أشرت عليه بالأعلى				
١٣	**عن العقار**				
	(هل توجد عوامل مؤثرة أخرى على قيمة العقار؟)				
١٤	**الإصلاحات**				
	أ) هل هناك إصلاحات مقترحة كشرط للرهن القعاري؟				
	إذا كانت الإجابة نعم، أذكرها:				
١٥	**ملكية جديدة تحت الإنشاء**				
	أ) نسبة البناء				
	ب)هل تحتاج إلى معاينة أخرى؟	☐ نعم	☐ لا		
	ج) هل الجدول الزمني مرفق؟	☐ نعم	☐ لا		
	د) الشروط (إن وجدت)				

١٦	السوق والاستخدام الأعلى والأفضل	
	أ) الموقع	
	- أين موقع العقار؟	
	- كيف تصف المنطقة المحيطة؟	☐ مدينة ☐ ضاحية ☐ قرية ☐ ريف
	- ما هو الاستخدام السائد؟	☐ سكني ☐ مكتبي ☐ زراعي ☐ صناعي ☐ تجزئة ☐ أخرى
	- ما هي جودة الموقع؟	☐ ممتاز ☐ جيد ☐ مقبول ☐ سيء
	- هل الكروكي التنظيمي مرفق؟	☐ نعم ☐ لا
	- كيف تصف تطور الحي؟	
	- ماهي اتجاهات القيمة للعقارات المماثلة؟	
	- ما هو الطلب على العقارات المماثلة؟	
	ب) الطلب على عقارات مماثلة	
	- للبيع	
	تعليق	
	- للإيجار	
	تعليق	
	- هل هناك تطورات أو تغيرات ملحوظة في الحي من الممكن أن تؤثر على القيمة المستقبلية؟	
	ج) تحليل المقارنات	**القوائم**
		عدد العقارات المقارنة المدرجة في المنطقة
		نطاق أسعار البيع من ــــــــــــــــرس إلى ــــــــــــــــرس

القوائم

رقم المقارنة	العنوان	السعر	التاريخ	عدد غ. النوم	مساحة المبنى	مساحة العقار	اسعر لكل متر
١							
٢							
٣							

المبيعات المقارنة

رقم المقارنة	العنوان	السعر	التاريخ	عدد غ. النوم	مساحة المبنى	مساحة العقار	اسعر لكل متر
١							
٢							
٣							

المبيعات السابقة للعقار محل التقييم والعقارات المقارنة

	العقار	المقارنة١	المقارنة١	المقارنة١
تاريخ البيع				
السعر				
المصدر				

الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار محل التقييم كمبنى محسن

(أو كما تم اقتراحه في المخطط)

الاستخدام الحالي		استخدام أخر (حدد)	

١٧	**تعليقات أخرى**	
	(إبراز أي افتراضات مهمة أو أمور تحتاج إلى شرح)	
١٨	أسلوب أو طريقة التقييم المستخدمة	☐ أسلوب السوق ☐ أسلوب الدخل ☐ أسلوب التكلفة ☐ طريقة القيمة المتبقية ☐ أخرى:
	مؤشرات القيمة	مؤشر القيمة من أسلوب السوق
		مؤشر القيمة من أسلوب الدخل
		مؤشر القيمة من أسلوب التكلفة
		مؤشر القيمة من طريقة القيمة المتبقية
	هل التقييمات مرفقة في التقرير؟	☐ نعم ☐ لا
	تسوية المؤشرات والأوزان المطبقة لكل أسلوب مستخدم	
١٩	أ) القيمة السوقية لحق الملكية (الحرة، المؤجرة، المستأجرة)	
	(اختر الملكية المناسبة)	
	ب) الدخل المتوقع للإيجار	
	ج) القيمة الاستثمارية للعقار	
٢٠	تكلفة إعادة البناء المقدرة لأغراض التأمين وفقدان الإيجار/ السكن البديل لـ١٨ شهر بقيمة ______ ريال	

المقيم نفيد بأننا قمنا بمعاينة الموقع ونقر بصحة المعلومات المذكورة في هذا التقرير ونقر بأن ليست لدينا أي مصلحة في العقار او علاقة مع العميل	توقيع		التاريخ:	
	الاسم والمؤهل		العنوان:	
	مقيم معتمد		الهاتف:	
	التوقيع		رقم الفاكس:	
	مقيم معتمد			

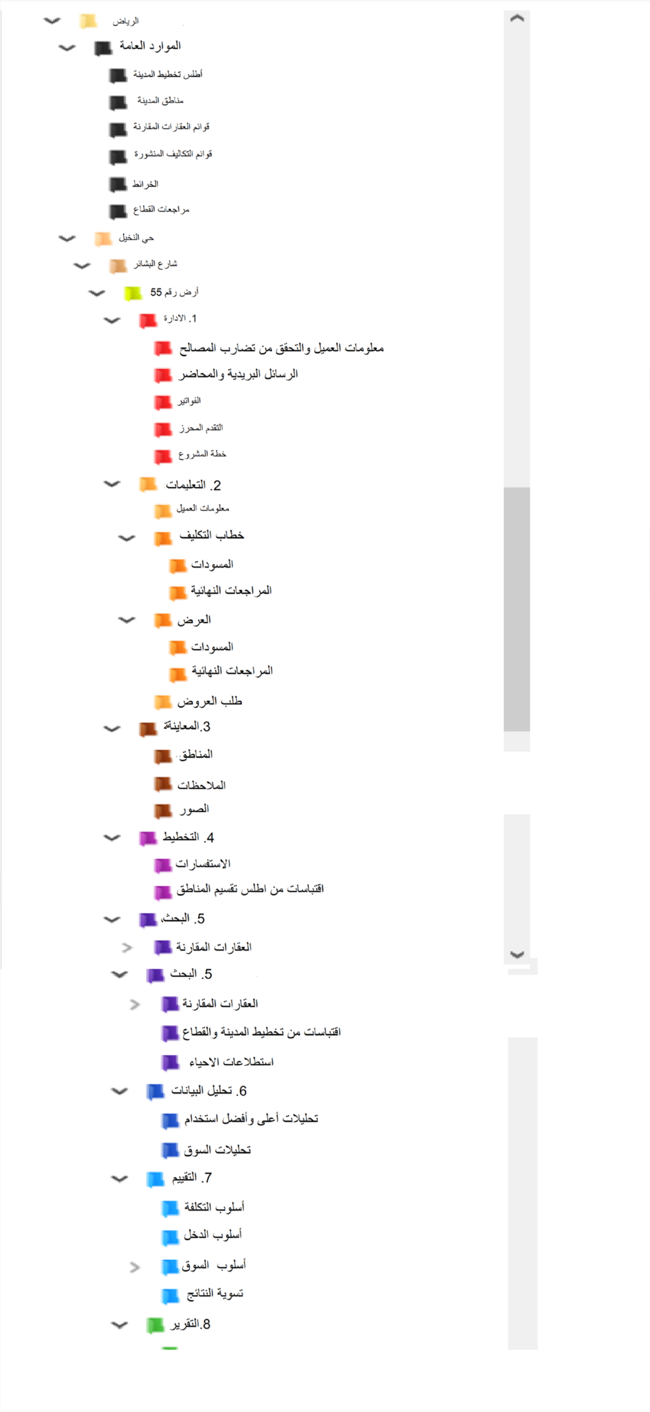
الشروط المقيدة

قمنا بإعداد هذا التقرير وفق الشروط المقيدة المذكورة في خطاب التكليف بتاريخ٢٠١٨/١/١٥ ومرفق في الملحق (١) من هذا التقرير.

النشر

يعتبر هذا التقرير سري وهو لاستخدام العميل والمستخدمين المقصودين فقط للغرض المذكور في التقرير ولا نتحمل مسؤولية استخدامه من أطراف ثالثه، ولا يحق نشر التقرير أو أي جزء منه سواء في مراسلات أو مطبوعات منشورة دون أخذ موافقة وإذن خطي صريح من المقيم.

نموذج الأرشفة الالكترونية



خطاب الإنجاز

٢١ فبراير ××٢٠
البنك النقدي
شارع النقد
الرياض، المملكة العربية السعودية.

رد: بلازا المحلات، القطع ٣٨-٤٢، المنطقة ١٩، شارع الدكاكين، الرياض
عزيزي [العميل]:
وفقا لتكليفكم لنا بخطابكم المرسل بتاريخ ٣٠ يناير ٢XXX ، يسعدنا أن نقدم التقرير النهائي المرفق طيه بتقييمنا للحق الإيجاري في العقار المشار إليه، اعتبارًا من ٣١ ديسمبر ٢XXX. يقدم التقرير رأينا في القيمة السوقية إلى جانب البيانات الداعمة والتحليلات التي تشكل أساس رأينا.
تعتمد قيمة الرأي المذكورة على تعريفات معينة وظروف محددة وشهادات مبينة في الصفحات من ٦ إلى ٨ في التقرير.
ونلفت انتباهك إلى الافتراض الخاص في الصفحة ٨ من التقرير، والذي يتناول احتمال وجود مواد خطرة أو سامة في العقار المشار إليه.
ونشير أيضًا إلى أن القيمة المبلغ عنها تستند إلى المعلومات التي تم تلقيها من العميل والظروف الافتراضية التي أقرتها هيئة تطوير الرياض بتمديد للممتلكات اعتبارًا من تاريخ القيمة. كما نذكر المعلومات الواردة من العميل موضحة في الصفحة ١٩ من التقرير، في حين نناقش الشروط الافتراضية بالتفصيل في الصفحة ٢٠ من التقرير المذكور.
تم إعداد التقرير لـ_________ وإصدار فاتورة لرسومنا المهنية. الغرض من التقرير هو فقط للاستخدام من قبل إدارة العميل الداخلية ومدققه والجهات التنظيمية المعنية. ولا يجوز توزيعها أو الاعتماد عليها من قبل أشخاص أو كيانات أخرى دون موافقة خطية من منشآة التقييم.
قام محمد خالد (مقيم معتمد) بمعاينة العقار، وأعد التقييم أحمد راشد (مقيم زميل).
إذا كان لديك أي أسئلة بخصوص التقرير، يرجى الاتصال بالأستاذ أحمد راشد [رقم الهاتف].
مع خالص التقدير،

محمد خالد، مقيم زميل
الشريك الإداري

المراجع

اكرسون، تشارليز.٢٠٠٩. نظرية وتقنيات الرسملة: دليل الدراسة. الطبعة الثالثة. شيكاغو: معهد التقييم.

معهد التقييم.٢٠١٣. التقييم العقاري. شيكاغو.

.٢٠١٥. قاموس التقييم العقاري، الطبعة السادسة. شيكاغو. —

باوم، اندرو وكروسبي، نيل.٢٠٠٨. تقييم الاستثمار العقاري. الطبعة الثالثة. أوكسفورد: دار بلاكويل للنشر.

باوم، اندرو، ماكمن، ديفيد ونونغتون، نيك.٢٠١٨. أسلوب الدخل في تقييم الأصول. الطبعة السابعة. أوكسن: روتليدج.

باوز، نيسلون.٢٠١١. باب ماجاء في أسلوب التكلفة: رحلة في الإهلاك التجاري. شيكاغو: معهد التقييم.

كولمان، ستيفاني.٢٠١٦. نطاق العمل. الطبعة الثانية. شيكاغو: معهد التقييم.

مجلس معايير التقييم الدولية.٢٠١١. ميثاق سلوك وكفاءة المقيمين المحترفين. لندن.

. ٢٠١٣. معايير التقييم الدولية. لندن. —

. ٢٠١٧. معايير التقييم الدولية. لندن. —

المملكة العربية السعودية. ١٤٣٣هـ «نظام المقيمين المعتمدين ١٤٣٣هـ.» هيئة الخبراء بمجلس الوزراء. ٢٢ رمضان. تم دخول الصفحة في ٢٩ سبتمبر،٢٠١٨.

٢٨٥=versionid&٣٠٧=https://www.boe.gov.sa/printsystem.aspx?lang=ar&systemid

. ١٤٣٣. « قانون مكافحة غسيل الأموال.» هيئة الخبراء بمجلس الوزراء. ٢ شعبان. تم دخول الصفحة في ٢٩ سبتمبر،٢٠١٨. —

راتيرمان، مارك.٢٠٠٧. التقييم بطريقة المقارنة: التحليل السكني والمنطق. شيكاغو: معهد التقييم.

المعهد الملكي للمساحين القانونيين (RICS).٢٠١٦. «التعامل مع الشكاوى» دليل المعهد الملكي للمساحين القانونيين، المملكة المتحدة (الطبعة الأولى).

المعهد الملكي للمساحين القانونيين (RICS).٢٠١٧ «تضارب المصالح» الإرشادات المهنية للمعهد الملكي للمساحين القانونيين، النسخة الدولية (الطبعة الأولى).

—. ٢٠١٧ تقييم المعهد الملكي للمساحين القانونيين – المعايير العالمية. لندن.

المعهد الملكي للمساحين القانونيين (RICS).٢٠١٣. « المخاطرات والالتزامات والتأمين في أعمال التقييم.» دليل المعهد الملكي للمساحين القانونيين.

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم).٢٠١٥.» ميثاق آداب وسلوك المهنة.» تم دخول الصفحة في ٢٩ سبتمبر،٢٠١٨.

٢BjCA١٨/https://bit.ly

شافر، سكوت.٢٠١١. تجاوز التوقعات: انشاء تقارير تقييم وتقديم خدمات ترضي العملاء. شيكاغو: معهد التقييم.

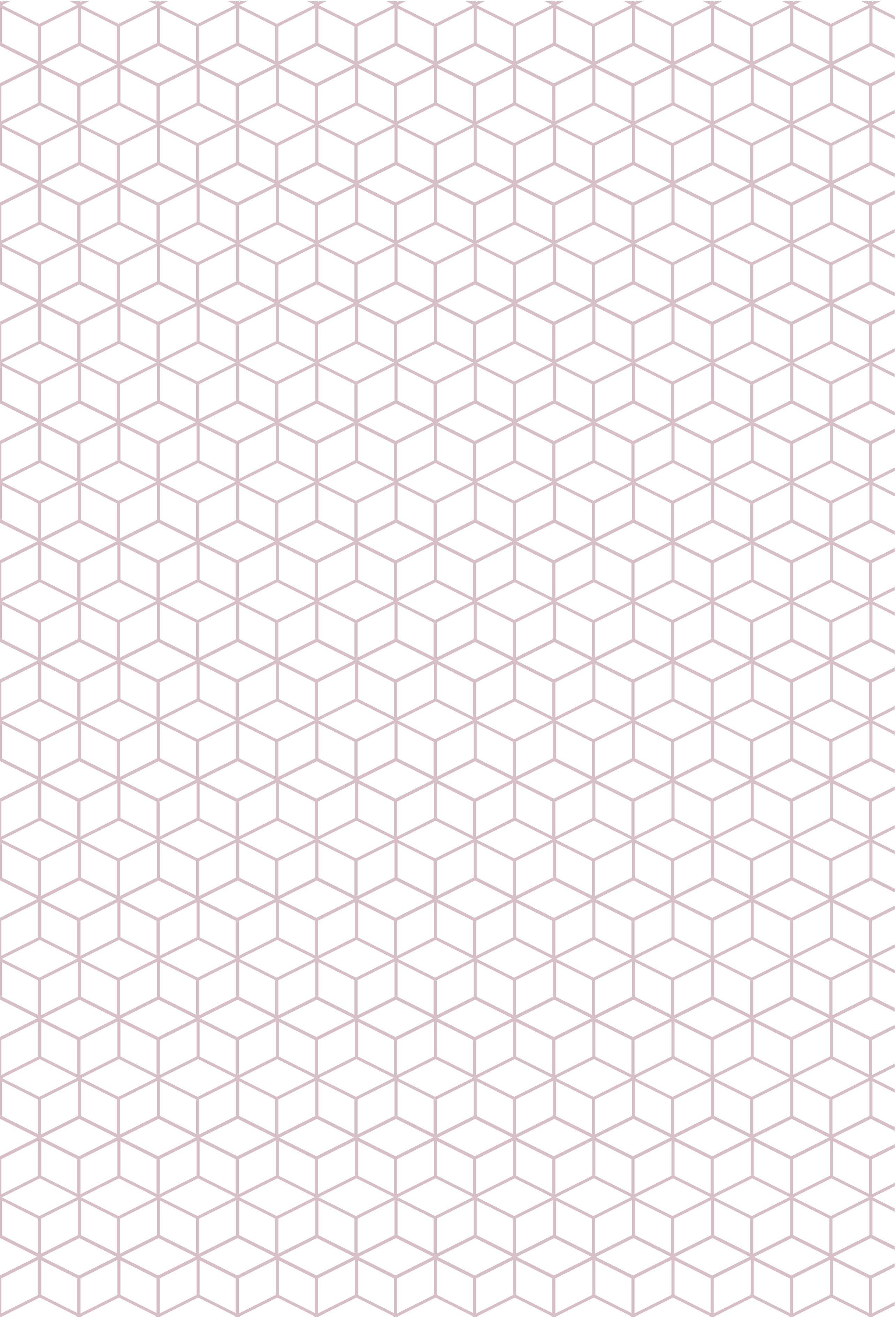
سيبسمون، جون.١٩٩٧. معاينة العقار: دليل المقيم. شيكاغو: معهد التقييم.

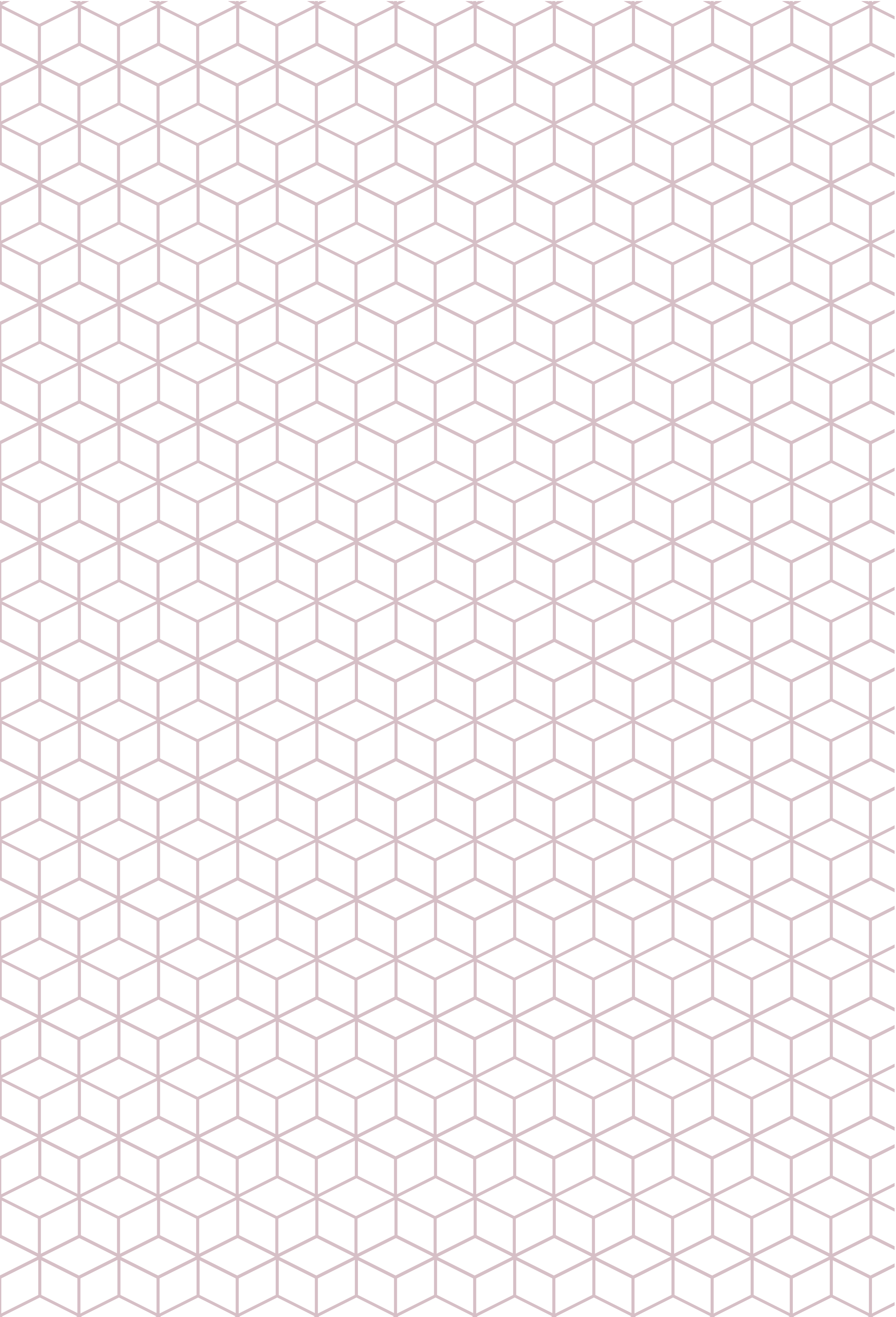
مؤسسة التقييم.٢٠١٤.»المجلس الاستشاري لممارسات التقييم ٤- تحديد الأصول المقارنة» واشنطن.

مؤسسة التقييم. ٢٠١٦ – ٢٠١٧. المعايير الموحدة لممارسة مهنة التقييم. واشنطن.

للتواصل و الاستفسارات

PR@TAQEEM.GOV.SA





Saudi Real Estate Valuation Manual

2018

دليل ممارسة التقييم العقاري