



دليل تقييم العقارات البلدية

أعدته: مركز استشارات تقييم بالهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين

لصالح: وزارة الشؤون البلدية والقروية و الإسكان

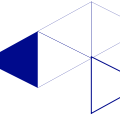
جدول المحتويات

6	مقدمة
9	1. القسم الأول أساليب وطرق التقييم
9	1.1. نظرة عامة
9	2.1. أسلوب السوق
10	3.1. أسلوب الدخل
15	4.1. أسلوب التكلفة
16	5.1. التطبيق على أسس مختلفة للقيمة
16	6.1. الإيجار السوقي
17	7.1. القيمة السوقية
20	2. القسم الثاني تقييم الأراضي
20	1.2. الطرق القابلة للتطبيق
24	3. القسم الثالث تقييم العقارات المبنية
24	1.3. عقارات البيع بالتجزئة
25	2.3. العقارات المكتبية
25	3.3. العقارات الصناعية واللوجستية
26	4.3. الفنادق وعقارات الضيافة
27	5.3. المستشفيات والعيادات
27	6.3. العقارات الترفيهية والرياضية
28	7.3. محطات الوقود
28	8.3. مباني البنوك وأجهزة الصرف الآلي (ATM)
28	9.3. الأكشاك
29	10.3. مكبات النفايات
30	11.3. المراسي البحرية ومراسي القوارب
30	12.3. مواقف السيارات
31	13.3. المواقع المخصصة للوحات الإعلانية
31	14.3. مواقع الاتصالات
24	4. القسم الرابع الحدائق العامة والعقارات المخصصة للنفع العام والنشاط الخدمي
34	1.4. المقدمة
34	2.4. عقارات النفع العام
34	3.4. العقارات المخصصة للنشاط الخدمي
35	4.4. المنتزهات العامة
38	المحلق (1) - الأراضي
44	المحلق (2) العقارات المبنية
53	المحلق (3) طرق التقييم المناسبة لأنواع العقارات
56	المحلق (4) محتويات التقرير



المقدمة |





حالة الدليل والغرض منه

أصدرت الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين («تقييم») هذا الدليل لصالح وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان («الوزارة») لدعم التطبيق المتسق لمتطلبات التقييم في لائحة التصرف في العقارات البلدية الصادرة 1441/08/03 هـ («اللائحة») والتعليمات التنفيذية ذات الصلة («التعليمات التنفيذية») الصادرة في 1441/12/22 هـ.

تحدد سياسات التقييم للوزارة الصادرة بتاريخ [26 / ذو القعدة / 1444] («السياسات») معايير المعرفة والخبرة المطلوبة، والتحقيقات التي ينبغي إجراؤها، وأسس التقييم القابلة للتطبيق، وأساليب التقييم الرئيسة المقبولة، ممثلة جميعها مع أفضل الممارسات المعترف بها دولياً. ويقدم هذا الدليل إرشادات إضافية حول كيفية تطبيق أساليب التقييم الموضحة في السياسة على أنواع مختلفة من العقارات المملوكة للبلديات.

لغرض من هذا الدليل هو تزويد أعضاء لجان التقدير والاستثمار في البلدية بفهم أفضل لممارسات التقييم المقبولة للحالات المختلفة التي تطالب فيها اللجنة بتقدير القيمة المناسبة. ويقوم الدليل بذلك من خلال توفير معلومات حول طرق التقييم المعترف بها مع بعض الأمثلة المبسطة لكيفية تطبيقها على أنواع مختلفة من العقارات. وينبغي ملاحظة ما يلي:

- يهدف الدليل إلى مساعدة أعضاء اللجان في اتخاذ قراراتهم، وفهم التقييمات التي يقدمها مقيم معتمد سواء داخلي أو خارجي أو تقييمات أعدتها أطراف أخرى نيابة عنها. ولا يقوم الدليل بفحص أساليب وطرق التقييم بالتفصيل، ولا أي من الموضوعات الأخرى المطلوبة للحصول على مؤهل تقييم معترف به بحيث يكون كافياً للإعتماد بموجب نظام المقيمين المعتمدين. يشرح الدليل أساليب التقييم الرئيسة ثم يناقش تطبيقها على أنواع العقارات التي تمتلكها البلديات عادةً. ومع ذلك، لا يمكن تغطية كل نوع ممكن من العقارات التي قد تتطلب التقييم بموجب اللائحة. يجب ملاحظة بأن جميع العقارات فريدة من نوعها، حيث لكل عقار موقع مختلف، وبالتالي فإن الحقائق والظروف المختلفة عن تلك الواردة في الأمثلة قد تبرر تطبيق طريقة مختلفة عن تلك الموضحة. الدليل هو وثيقة مكتملة لسياسات التقييم الخاصة بالوزارة. يكمل الدليل والسياسات بعضهما البعض، ويلزم قراءتهما معاً لضمان أقصى فائدة للمستخدم النهائي.

أصدرت الهيئة دليل منفصل لتقييم الإيجار السوقي لمواقع تأجير أبراج الاتصالات لصالح الوزارة. ويجب الرجوع إلى هذه الوثيقة لإرشادات التقييم الخاصة بمواقع الاتصالات.

التعريفات

الملكية المبنية: حقوق في عقار (قطعة أرض) تم تطويره بمباني أو منشآت أخرى.

معدل الخصم: معدل العائد على رأس المال المستخدم لتحويل المدفوعات أو الإيرادات المستقبلية إلى قيمة حالية، ويُعرف أيضاً باسم عائد الاستثمار.

العقار الاستثماري: نوع من العقارات يمتلكه المالك لكسب دخل إيجاري أو لزيادة رأس المال أو لكليهما.

معايير التقييم الدولية (IVS): معايير التقييم الدولية السارية بدءاً من يناير 2022.

صافي القيمة الحالية (NPV): القيمة الحالية للدخل المستلم أو النفقات المتكبدة في تاريخ مستقبلي.

الملكية العقارية: الحقوق أو المصالح في أحد العقارات، والتي قد تكون في الأرض بمفردها أو في العقار المبنى.

اللائحة: لائحة التصرف بالعقارات البلدية الصادرة بتاريخ 1441/08/03 هـ.

العقار المتخصص: العقار المبنى الذي صُمم لنوع من العمليات التجارية ولا يمكن استخدامه في أعمال تجارية أخرى بدون تعديل جوهري.

سنوات الشراء: عدد السنوات التي سيستغرقها الدخل السنوي ليصل إلى القيمة الرأسمالية التي ينتجها أصل يعكس القيمة الزمنية للنقود.

محتوى الدليل

تتطلب السياسات إجراء التقييمات بموجب اللائحة باستخدام التعريفات المعمول بها وأساليب وطرق التقييم في معايير التقييم الدولية. وتقدم السياسات تعريفات معايير التقييم الدولية لمختلف أسس القيمة التي قد تطلبها البلديات عند تقييم العقارات. كما تصف السياسات أساليب التقييم الرئيسية المحددة في معايير التقييم الدولية. ويتناول هذا الدليل أساليب وطرق التقييم المعترف بها بمزيد من التفصيل ويوضح كيفية تطبيقها لتقدير قيمة أنواع مختلفة من العقارات.

يتناول القسم الأول أساليب التقييم الرئيسية الثلاثة في معايير التقييم الدولية ثم الطرق الشائعة التي تطبق من خلالها هذه الأساليب لتقييم العقارات. ثم يشرح كيفية استخدام هذه الأساليب لتقدير أساس القيمة السوقية، والأساس المطلوب للتصرف فيها بموجب اللائحة وما يعادلها في حالة التأجير بالإيجار السوقي.

يناقش القسم الثاني أي من الطرق الموضحة في القسم الأول والتي يمكن استخدامها لتقييم الأراضي لأغراض التنمية بما في ذلك المدخلات المطلوبة والأمور التي يجب بحثها أو النظر فيها عند استخدام هذه الطرق لتقدير القيمة. ويتضمن الملحق (1) أمثلة توضيحية لكيفية تطبيق هذه الأساليب.

يناقش القسم الثالث أي من الطرق الموضحة في القسم الأول التي يمكن استخدامها لتقييم أنواع مختلفة من العقارات المبنية المؤجرة للقطاع الخاص. يشير إلى الطريقة أو الطرق الأكثر ملاءمة لتقييم نوع الملكية، والمدخلات المطلوبة والخصائص الرئيسية التي تؤثر على القيمة.

يتناول القسم الرابع في الأمور التي قد تحتاج إلى النظر فيها من قبل لجنة التقدير عند تحديد إيجار العقار المؤجر للقطاع العام أو الخاص لاستخدام محدد في اللائحة ووفقاً للمادة 15 من اللائحة.

يحتوي الملحق (1) على أمثلة لتوضيح تطبيق الطرق المختلفة التي يمكن استخدامها لتقييم الأرض الفضاء (البيضاء).

يحتوي الملحق (2) على أمثلة لتوضيح تطبيق الطرق المختلفة التي يمكن استخدامها لتقييم العقارات المبنية.

يحتوي الملحق (3) هو جدول يلخص الأساليب التي تمت مناقشتها أو توضيحها في هذا الدليل والتي عادة ما يتم تطبيقها على أنواع العقارات.

يحتوي الملحق (4) هو دليل لمحتويات تقرير التقييم الذي يتماشى مع معايير التقييم الدولية، مع شرح عدة تغيرات تُظهر كيفية تغير التقييم بناءً على الطريقة المستخدمة.

القسم الأول:
أساليب وطرق التقييم

1.1 نظرة عامة

تحدد معايير التقييم الدولية ثلاثة أساليب رئيسة للتقييم، وهي أسلوب السوق، وأسلوب الدخل وأسلوب التكلفة (انظر السياسات، القسم الخامس). لكل من أساليب التقييم في معايير التقييم الدولية طرق مختلفة يمكن من خلالها تطبيق المبادئ الأساسية للأسلوب، والتي تختلف باختلاف فئات الأصول. والهدف من اختيار أسلوب (أو أساليب) تقييم للأصل هو العثور على الطريقة الأنسب في ظل ظروف معينة. ينص معيار التقييم الدولي 105 على أنه يجوز للمُقيّم تطبيق طريقة أو أكثر من طرق التقييم بناءً على:

- الغرض من التقييم.
- الأساس (الأسس) المناسبة للقيمة.
- طبيعة الأصل محل التقييم.
- نقاط القوة والضعف للأساليب والطرق الممكنة.
- الأسلوب المعتاد الذي يستخدمه المشاركون في السوق المحلي.
- توفر المعلومات الموثوقة (في السوق المعني) اللازمة لتطبيق الطريقة (أو الطرق).

يشرح هذا القسم المبادئ الأساسية للأساليب الثلاثة الرئيسية والطرق التي ستطبق عادة لتطبيق هذه المبادئ على أنواع مختلفة من العقارات. ثم يبحث القسم الثاني تطبيق هذه الطرق على أنواع مختلفة من العقارات.

2.1 أسلوب السوق

يعدّ استخدام طريقة «مقارنة المبيعات» هو التطبيق الشائع لهذا الأسلوب لتقييم العقارات، والتي يمكن تطبيقها على كل من تقييمات رأس المال والإيجارات. سيتم شرح أسلوب السوق في القسم 2.6 من وثيقة سياسات التقييم المرفقة، بالإضافة إلى الحالات التي يكون فيها الأسلوب الأنسب للإستخدام.

1.2.1 طريقة مقارنة المبيعات

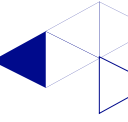
تتضمن هذه الطريقة إجراء مقارنات بين خصائص العقار التي تؤثر على السعر أو الإيجار المتفق عليه وخصائص العقار محل التقييم. فعلى سبيل المثال، قد يشير تحليل المعاملات الأخرى إلى أن أسعار العقارات المماثلة في مواقع مختلفة تختلف بنسبة 10% أو أن المواقع الأكبر لها معدل لكل متر مربع أقل بنسبة 15% من معدل المتر المربع للمواقع الأصغر. الأسعار المتفق عليها في سنة واحدة قد تكون في المتوسط 5% أكثر من تلك المتفق عليها في العام المقبل. ويجب النظر في جميع الاختلافات بين المعاملة التي تُستخدم كدليل لتقييم الموقع محل التقييم من الناحية الكمية أو النوعية والتعديلات المناسبة التي تم إجراؤها.

الخطوات الرئيسية في طريقة مقارنة المبيعات هي:

- تحديد وحدات المقارنة، وتكون هذه القيمة، بالنسبة لمعظم العقارات، لكل متر مربع ولكن قد تكون وحدات المقارنة الأخرى مناسبة لأنواع معينة من العقارات.
- تحديد المعاملات المقارنة ذات الصلة وتحليلها لحساب وحدة المقارنة المناسبة.
- عمل تحليل مقارن لأوجه التشابه والاختلاف بين كل من العقارات القابلة للمقارنة. وقد يتضمن ذلك تحليلاً كمياً، ولكن غالباً ما يمكن إجراء تقييم نوعي للاختلافات المهمة بين العقار محل التقييم والعقارات القابلة للمقارنة. حتى إذا تم استخدام التحليل الكمي، فمن المهم دائماً إجراء مراجعة نوعية لتوضيح أسباب الاختلافات بين كل عقار قابل للمقارنة والعقار محل التقييم بشكل صحيح.

يجب الحرص، عند إجراء هذه التعديلات، ألا تكون صارمة أو حتمية. وهذا هو الحال مع العقارات ذات الخصائص المتعددة، والتي تبرز كل خاصية منها زيادة أو نقصان في القيمة عند مقارنتها بمعاملة أخرى. وعلى الرغم من أنه قد يكون هناك دليل لدعم تعديل بنسبة 5% لخاصية واحدة، وتعديل بنسبة 15% لخاصية أخرى، وتعديل بنسبة 10% لخاصية ثالثة، سيكون من الخطأ استنتاج أن التعديل الإجمالي بنسبة 30% تعديلاً مناسباً. فمن الضروري النظر في الأمور بشكل كلي وعدم الإكتفاء بالحسابات الرياضية، والنظر فيما إذا كان الرقم الناتج سيمثل بالفعل ما سيدفعه شخص ما في السوق.

هناك عامل آخر يمكن أن يؤثر على السعر أو الإيجار المتفق عليه وهو ما إذا كانت المعاملة تتم وفقاً لنفس شروط القيمة السوقية أو الإيجار السوقية، أي المتفق عليها بين طرفين يتصرفان «على أساس محايد» مع معرفة كاملة بالعقار ودون إكراه (انظر 5.2 والملحق (2) من السياسات). فإذا تم الاتفاق على المعاملة بين أطراف ذات علاقة أو حيث كان للعقار قيمة خاصة أو تكاملية مع مشتر معين، فقد لا تكون المعاملة مؤشراً موثوقاً للقيمة السوقية أو الإيجار السوقية. إلى جانب معرفة حجم العقار الذي تم التعامل معه والسعر أو الإيجار المتفق عليه، يمكن الاعتماد على دليل المعاملة بشكل كبير إذا كانت ظروف الأطراف معروفة أيضاً.



يمكن استخدام طريقة مقارنة المبيعات لتقدير القيمة السوقية، أو سعر تبادل مصلحة في العقار، أو الإيجار السوقي، وهو دفعة منتظمة لاستخدام العقار بموجب عقد إيجار لفترة محددة. ومن الممارسات الجيدة استخدام الأسعار المتفق عليها فقط في بيع (تبادل) مصلحة مماثل لتحديد القيمة السوقية والإيجارات المتفق عليها لعقود الإيجار الأخرى لتحديد الإيجار السوقي. وعلى الرغم من وجود صلة بين الإيجار والسعر الذي يمكن الحصول عليه لنقل مصلحة المؤجر، فإن محاولة استخدام دليل الأسعار لتقدير الإيجارات أو العكس هو أمر غير مستحسن ما لم يكن من الممكن دعم ذلك بأدلة أخرى. إن سنوات الشراء المناسبة لتحويل الإيجار السوقي إلى قيمة سوقية ليست واضحة ليتم تحديدها (انظر القسم الثاني - أسلوب الدخل) ويقدم متغيراً آخر في أي تحليل. وإنالسبب الرئيس وراء تجنبه عندما يتوفر دليل مباشر على إيجارات السوق هو أن سوق عقود الإيجار يختلف تماماً عن سوق تحويلات رأس المال إما لحقوق الملكية أو حقوق الإيجار طويلة الأجل.

عند استخدام طريقة مقارنة المبيعات لتقدير الإيجار السوقي، من المهم تحديد شروط عقد الإيجار الأساسية التي تنطبق على أي إيجار آخر يمكن استخدامه كدليل. وتؤثر الاختلافات في مدة عقد الإيجار، وأحكام زيادة الإيجار، وحقوق ومسؤوليات الأطراف على الإيجار السوقي.

3.1 أسلوب الدخل

الفرضية الأساسية لأسلوب الدخل هي تقديم مؤشر للقيمة عن طريق تحويل سلسلة من المدفوعات المستقبلية المتوقعة (أو «التدفقات النقدية») إلى قيمة حالية واحدة. في تقييم العقارات، يُستخدم هذا الأسلوب في الغالب لحساب القيمة الرأسمالية الحالية لحق المالك في استلام الإيجارات، إما لفترة محددة من عقد الإيجار أو إلى الأبد. ويمكن أيضاً استخدام تحليل التدفقات النقدية في مواقف معينة لتقدير الإيجار السوقي. يحسب صافي القيمة الحالية (NPV) لكل صافي استلام مستقبلي من خلال تطبيق «معدل الخصم» على مدار الفترة حتى يحين موعد استلامه، لتحديد القيمة الرأسمالية الحالية لمصلحة المستلم، ويُضاف بعد ذلك صافي القيم الحالية الفردية لكل فترة مستقبلية. ويمثل معدل الخصم العائد الذي يتوقعه المشارك في السوق على مبلغ رأس المال الأولي المستثمر. وسيعكس هذا المستوى المتصور للمخاطر على تدفق الدخل في المستقبل. ويمكن أن تكون المخاطر خارجية، على سبيل المثال التوقعات الاقتصادية الكلية، أو التكلفة الزمنية المتوقعة للنقود (التضخم أو الانكماش). كما يمكن أن تكون داخلية، مثل الوضع المالي للطرف الذي يقوم بالدفع أو خطر حدوث تغيير في الطلب المستقبلي على هذا النوع من العقارات.

عادة ما يكون أسلوب الدخل هو الأنسب عندما:

- تعد إمكانات العقار المدرة للدخل من أهم الخصائص التي سيأخذها المشاركون في السوق في الاعتبار عند تحديد سعره.
- المعلومات المتعلقة بمبلغ وتوقيت الدخل المستقبلي متاحة أو يمكن تقديرها بشكل موثوق.

على الرغم من أن استخدام أسلوب الدخل قد لا يزال مناسباً في الظروف التالية، إلا أنه يصبح أكثر أهمية كاسلوب مساند للتحقق من التقييم باستخدام أسلوب السوق:

- إذا لم تكن القدرة المدرة للدخل للأصل محل التقييم هي العامل الوحيد الذي قد يؤثر على القيمة من منظور أحد المشاركين في السوق، على سبيل المثال إذا كان هناك إمكانية لاستخدام بديل أكثر قيمة.
- إذا كان هناك عدم يقين كبير فيما يتعلق بمبلغ وتوقيت الدخل المستقبلي، على سبيل المثال حيث لا يوجد نمط محدد للتدفقات النقدية ويمكن فقط عمل التقديرات المتوقعة.

هناك عدد من طرق التقييم التي يشجع استخدامها لتطبيق مبادئ أسلوب الدخل على العقارات. وأكثر التطبيقات شيوعاً هي استخدام طريقة «رسملة الدخل» أو طريقة «التدفقات النقدية المخصومة». ومع ذلك، تُستخدم هذه الطرق بشكل أساسي لتقدير قيمة رأس المال، أي القيمة السوقية بدلاً من الإيجار السوقي. ونظراً لأن معظم عمليات التصرف في العقار بموجب اللائحة تنطوي على منح عقد إيجار، فإن هاتين الطريقتين موصوفتان بإيجاز فقط في هذا الدليل. وهناك طريقتان في إطار أسلوب الدخل يمكن استخدامهما لتقدير الإيجار السوقي أو القيمة السوقية وهما «طريقة الأرباح» و «طريقة القيمة المتبقية» ويتم تناولهما مزيد من التفصيل.

1.3.1 طريقة رسملة الدخل

تطبق هذه الطريقة سنوات الشراء على دخل فترة واحدة لأي فترة معينة حتى الأبد. وتمثل سنوات الشراء عدد السنوات التي سيستغرقها المستثمر لاسترداد رأس المال المستثمر بمعدل الخصم المستهدف طوال عمر الاستثمار. ويُطلق على معدل الخصم هذا أحياناً اسم «عائد المخاطر الكلي» لأنه يتم دمج جميع المخاطر المستقبلية مع الدخل أو رأس المال في رقم واحد. مثلاً، إذا كان معدل العائد المطلوب هو 6%، فإن سنوات الشراء ستكون $100/6 = 16.67$. وتقدم هذه الطريقة البسيطة مؤشراً جيداً للقيمة عندما يكون كل من الدخل والمخاطر متسقة في المستقبل، ولكن لا يكون هذا هو الحال دائماً. فعندما يكون من المتوقع أن يتغير الدخل الحالي أو سيكون هناك حدث مستقبلي يغير المخاطر بشكل جوهري، فإن استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة يقدم تقديراً أكثر موثوقية للقيمة.

يفترض الحساب البسيط لسنوات الشراء أعلاه أن عائد الاستثمار سيستمر إلى أجل غير مسمى. فعندما يكون للأصل العقاري عمر محدود، مثل أن تكون المصلحة محل التقييم عقد إيجار أو أصل مهلك مثل موقع دفن النفايات، فإن هذا الحساب البسيط غير مناسب. يمكن تحقيق رأس المال المستثمر في الأصول ذات العمر غير المحدود في أي وقت، مع مراعاة تقلبات السوق، والتي تنعكس مخاطرها في معدل العائد المطلوب. وعندما يتم الاستثمار في عقار ذي عمر محدود، فإن رأس المال المستثمر سينخفض إلى الصفر في نهاية تلك الحياة. ولحساب سنوات الشراء المطلوبة لتوفير العائد المطلوب، من الضروري افتراض أن المستثمر سيخصص مبلغاً كل عام لاستبدال رأس المال الأولي في نهاية عمر الأصل، والمعروف باسم صندوق الاستهلاك. ونظراً لاختلاف معدل العائد المطلوب على الاستثمار، و«معدل التعويض»، والمعدل الذي سيتراكم عنده صندوق الاستهلاك، «المعدل التراكمي»، يجب استخدام ما يعرف بأسلوب المعدل المزدوج.

إن صيغة حساب معدل الرسملة المزدوج معقدة ولكن جداول التقييم والآلات الحاسبة متوفرة وتوفر المضاعف لعدد معين من السنوات بمعدلات تراكمية وتحويزات مختلفة. فعلى سبيل المثال، سنوات الشراء لاستثمار مدته 10 سنوات حيث يلزم معدل تعويض بنسبة 6% وينمو صندوق الاستهلاك بنسبة 3% هو 6.79. ويتم مقارنة ذلك بمعدل الأصول ذات العمر غير المحدود والتي تحقق 6% من 16.67.

2.3.1 طريقة التدفقات النقدية المخصومة

تسمح هذه الطريقة بتدفقات النقدية المخصومة بإجراء تحليل أكثر دقة مما هو ممكن باستخدام طريقة رسملة الدخل. وتسمح بالتغيرات المستقبلية المتوقعة في الدخل أن تنعكس بشكل صريح وتطبق مخاطر مختلفة على الدخل. وفي سياق العقار، يسمح ذلك بحساب صافي القيمة الحالية للتغيرات المستقبلية المتوقعة في الإيجار بشكل منفصل. فعلى سبيل المثال، يمكن منح عقد إيجار مع فترة إيجار أولية مجانية تليها مدفوعات الإيجار التي تتزايد بمقدار محدد على فترات عقد الإيجار. وتسمح طريقة التدفقات النقدية المخصومة أيضاً بتطبيق معدلات خصم مختلفة لكل فترة مستقبلية إذا تغيرت المخاطر. فمثلاً، إذا كان عقد الإيجار سينتهي في غضون خمس سنوات، فقد يكون للمؤجر فترة بدون دخل حتى يتم الاتفاق على عقد إيجار جديد، وستكون هوية المستأجر المستقبلي ومبلغ الإيجار الذي سيدفعه غير معروفين. وتسمح التدفقات النقدية المخصومة بالفترة المحتملة بدون دخل، إلى جانب المخاطر المتزايدة المرتبطة بالدخل المستقبلي غير المعروف وهوية المستأجر المستقبلي لتنعكس في القيمة الحالية.

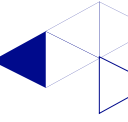
هناك نوعان رئيسان من نموذج التدفقات النقدية المخصومة. وتتوقع نماذج النمو الضمني جميع التدفقات النقدية المستقبلية باستخدام القيم الحالية ويستخدم معدل الخصم لتعكس احتمالية التضخم أو الانكماش في المستقبل. وتعمل نماذج النمو الصريحة على تعديل التدفقات النقدية المستقبلية للتضخم أو الانكماش المتوقع ولا يشمل معدل الخصم المستخدم المخاطر أو الفرصة الناتجة عن التغيرات المستقبلية في قيمة الأموال. ومن المهم أن نفهم أي نوع من النماذج يُستخدم وأن توقعات التدفقات النقدية ومعدلات الخصم متوافقة معه. قد يؤدي خلط التدفقات النقدية الصريحة مع معدل الخصم الضمني للنمو إلى حدوث خطأ كبير في صافي القيمة الحالية.

بالنسبة لمعظم عمليات التقييم العقاري، يُستخدم نموذج ضمني للنمو، وتستخدم التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة في النموذج، ولكن لا تُعدل للتضخم أو الانكماش. عادة ما يشتق معدل الخصم المستخدم من تحليل المعاملات وبالتالي فهو يعتمد على تصور المشاركين في السوق للمخاطر أو الفرصة الناشئة عن التضخم أو الانكماش. هناك عدة تطبيقات مستخدمة لطريقة التدفقات النقدية المخصومة وعدة برمجيات مختلفة، ويعتبر برنامج الإكسيل (Excel) كافٍ لمعظم التطبيقات.

التدفقات النقدية المستقبلية للعقار إما تعاقدية، مثل التزامات الإيجار المستقبلية في عقد الإيجار، أو مقدرة، أي الإيجار الذي يعتقد المُقيّم أنه يمكن توقعه بشكل معقول لكل فترة مستقبلية. يجب أيضاً تخصيص مبالغ لأي تكاليف متوقعة غير قابلة للاسترداد، مثل التكاليف المستقبلية التي سيتكبدها المؤجر والتي لا يمكن استردادها من المستأجر. وبمجرد توقع استقرار التدفقات النقدية المستقبلية، أي أنه لا يمكن توقع أي تغييرات بشكل معقول من فترة إلى أخرى، فمن الطبيعي إدخال قيمة نهائية تمثل القيمة الرأسمالية للعقارات في ذلك التاريخ كتدفق نقدي نهائي لحفظ حساب كل فترة على حدة إلى الأبد.

بمجرد تحديد التدفقات النقدية الصافية لكل فترة مستقبلية، يجب تطبيق معدل الخصم. وسيكون معدل الخصم المناسب هو معدل العائد الذي يعوض المستثمر بشكل مناسب عن المخاطر التي يتعرض لها. ومع ارتفاع المخاطر، يجب أن يرتفع التعويض المطلوب لمستوى المخاطر أيضاً عن طريق رفع معدل الخصم.

في النظرية المالية، يميز نموذج تسعير الأصول الرأسمالية (CAPM) بين مخاطر السوق والمخاطر المحددة. حيث تؤثر مخاطر السوق، المعروفة أيضاً بالمخاطر النظامية، على جميع الأصول ولا يمكن القضاء عليها من خلال التنويع. ومع ذلك، فإن المخاطر المحددة هي فريدة من نوعها لكل أصل وبالتالي فهي غير مرتبطة بالسوق.



ويكافئ هذا النموذج مخاطر السوق بزيادة في معدلات الخصم فقط لأنه يمكن تنويع المخاطر المحددة. ومع ذلك، تشير تحليلات المعاملات العقارية الاستثمارية إلى وجود اختلافات في المخاطر والمكافآت بطريقة لا يتوقعها نموذج تسعير الأصول الرأسمالية. والسبب الرئيس لذلك هو عدم تجانس العقارات - فلا يوجد عقاران متماثلان - حيث سيكون لكل منها ملف تعريف مخاطر فريد من نوعه نظراً لاشتقاق معدلات الخصم في التقييمات العقارية من حساب العائد الإجمالي، أو معدل الخصم «الشامل»، الذي يمثل السعر المدفوع نظراً لوجود القليل من الأدلة الموثوقة حول كيفية تسعير السوق لأنواع معينة من المخاطر.

على الرغم من أن معدل الخصم «الإجمالي» هو الشائع في التقييم العقاري، إلا أنه من المهم أيضاً فهم الأنواع المختلفة من المخاطر التي يعكسها. فقديشير تغيير كبير في أي من هذه إلى الحاجة إلى تعديل المعدل الإجمالي، أو قد تنعكس بعض أنواع المخاطر بشكل أفضل من خلال تعديل التدفقات النقدية بدلاً من محاولة عكسها في معدل الخصم. وفيما يلي الأنواع الرئيسة للمخاطر المتعلقة بالعقار:

معدل الاستثمار الخالي من المخاطر:

عادةً ما يكون العائد الخالي من المخاطر هو عائد الاسترداد الإجمالي على السندات الحكومية متوسطة الأجل. ولكن على مدى العقد الماضي، انخفض العائد على السندات الحكومية إلى مستويات منخفضة تاريخياً وكان في بعض الحالات سلبياً. في حين أن انخفاض العوائد على السندات الحكومية ارتبط بانخفاض عوائد أو معدلات خصم العقارات، وبالتالي ارتفاع الأسعار في العديد من الأسواق، ويرى الكثيرون بأن مفهوم المعدل الخالي من المخاطر على أساس السندات معيب الآن.

مخاطر السوق:

- o عدم السيولة عند البيع (مثل حجم قطعة الأرض، وأوقات المعاملات وتوافر التمويل).
- o عدم تلبية توقعات السوق الإيجارية (النمو الإيجاري المتوقع).
- o عدم تلبية توقعات عائد السوق (التغير في العائد المتوقع).
- o مخاطر الاستهلاك المحلي والاقتصادي والمادي والوظيفي من خلال التغيير الهيكلي.
- o المخاطر المرتبطة بالتغيير التشريعي مثل التغييرات في السياسة المالية.

مخاطر خاصة بالعقارات:

- o تخلف المستأجر عن سداد الإيجار.
- o خطر عدم تجديد أو الموافقة على عقد إيجار جديد.
- o تكاليف الملكية والإدارة.
- o اختلاف هيكل الإيجار (مثل هيكل مراجعة الإيجار، والفترات التي يوافق فيها المؤجر على إنهاء عقد الإيجار بالكامل وتوقيع عقد آخر جديد مع مستأجر جديد).

هناك تقاطع بين عوامل الخطر وبالتالي يجب الحرص على تجنب الحساب المزدوج للمخاطر. ومن الممارسات الشائعة دمج المخاطر الخاصة بالعقارات في التدفقات النقدية، مثل عكس مخاطر الفترات المستقبلية دون دخل عند فترة البحث عن مستأجر جديد. لذلك، في حين أن مخاطر السوق مدرجة عادةً في معدل الخصم، فإن مخاطر العقارات غير السوقية تكون، حيثما أمكن، مدمجة في التدفقات النقدية.

قد تُستخدم معدلات الخصم بأساليب مختلفة في نموذج التدفقات النقدية المخصومة للعقارات، وتتضمن هذه الأساليب:

- معدل خصم واحد لكل فئة من العقارات - إما عن طريق الاستخدام (المكاتب، المتاجر، إلخ)، حسب النوع الفرعي (متاجر الوحدات، مراكز التسوق، إلخ) أو حسب الموقع.
- معدل خصم يعكس مخاطر عقار محدد أو تدفقات نقدية معينة.
- معدلات خصم مختلفة تُطبق على المكونات المختلفة للتدفقات النقدية وفقاً لمخاطرها - على سبيل المثال، الإيجار التعاقدية حتى انتهاء عقد الإيجار (تعتمد المخاطر على القوة المالية للمستأجر)، والإيجار في مراجعات الإيجار المستقبلية (تعتمد المخاطر على المستأجر وتغييرات الإيجار السوقي) وإيرادات الإيجار بعد انتهاء عقد الإيجار (تعتمد المخاطر على مستأجر غير معروف، والتغييرات في ظروف السوق واحتمال الفترة التي لا يوجد فيها دخل).

لاحظ أن تصورات المستثمرين للمخاطر والتعديلات المناسبة التي يتعين إجراؤها غير مستقرة بمرور الوقت. فعلى سبيل المثال، فإن الدور المتزايد للمستثمرين الدوليين عبر أسواق العقارات يركز على نطاق أوسع من العوامل مما كان عليه الحال في الماضي. والأهم من بينها شفافية السوق، والحوكمة، والمخاطر السياسية ومخاطر العملات.

3.3.1 طريقة الأرباح

طريقة الأرباح هي طريقة تقييم موثوقة للعقارات المبنية المتخصصة، مثل الفنادق والمسارح والمستشفيات ودور الرعاية ومحطات الوقود وغيرها من العقارات الترفيهية التي يُصمم فيها المبنى بشكل يناسب للاستخدام من قبل نوع واحد محدد من الأعمال التجارية. وترتبط قيمة هذا العقار المبنى ارتباطاً مباشراً بالدخل الذي يمكن تحقيقه من خلال نوع العمل الذي صُمم من أجله. ولا تناسب طريقة الأرباح تقييم العقارات التي تُستخدم لعدة أعمال ذات إمكانات مختلفة في الربح، مثل الأراضي الشاغرة أو محلات البيع بالتجزئة أو المكاتب أو الوحدات الصناعية.

يعتمد مبدأ طريقة الأرباح على تقدير الدخل والنفقات المعتادة التي سيتم تكبدها في تشغيل الأعمال، باستثناء الإيجار. ويقدم الفرق بين الاثنين المبلغ المتاح لدفع الإيجار وتقديم العائد لصاحب الأعمال.

بعد تحديد النوع الوحيد من الأعمال التجارية التي يمكن أن تستخدم العقارات، يجب تقدير مبالغ التداول التي يمكن تحقيقها بواسطة مشغل فعال بشكل معقول. و يتطلب ذلك معرفة مفصلة بقطاع الأعمال المعني وتحليل أعمال كافية لفهم مستويات الدخل والإنفاق المعتادة. ويجب توخي الحذر لاستبعاد القيم المتطرفة. فعلى سبيل المثال، يجب أن يستبعد من التحليل أي عمل يتفوق على أقرانه بسبب عوامل تقتصر على ذلك المشغل أو العمل الذي يُدار بطريقة سيئة. وفي حالة التداول، من الواضح أن أداء العمل في العقار محل التقييم هو مؤشر رئيس لإمكانية التداول ما لم يكن من الواضح أنه أكثر أو أقل كفاءة من المتوسط في القطاع، ولكن يجب توخي الحذر لتعديل الرقم الفعلي لأي بنود استثنائية.

غالباً ما يمكن استخدام معايير الأداء للتحليل والمقارنة، مثل الإيرادات النموذجية لكل غرفة لفئة معينة من الفنادق أو الموظفين النموذجيين وتكاليف التمويل في مستشفى أو دار رعاية. ومع ذلك، يجب ألا تتجاهل هذه الميزات أي ميزات محددة للعقارات المعنية يمكن أن تؤدي إلى اختلاف الإيرادات أو النفقات عن القاعدة.

هناك عامل آخر مهم بشكل خاص للمباني أو المشاريع الجديدة وهو فهم الوقت المطلوب عادةً للمشغل لبناء الأعمال. قلة من المؤسسات الجديدة تصل إلى كامل طاقتها أو طاقتها فور الافتتاح، لذلك قد يلزم إجراء بعض التعديلات على التوقعات المالية للمرحلة المبكرة لتعكس ذلك. عندما يُتوقع أن يتغير الدخل أو المصروفات في السنوات القليلة الأولى، أو عندما يكون للأصل عمراً محدوداً، فإن ذلك ينعكس بشكل أفضل باستخدام نموذج التدفقات النقدية المخصومة، انظر 2.3.1 أعلاه، والذي يسمح لصافي القيمة الحالية لسلسلة من الأرقام المتغيرة تحسب لكل بند من بنود الدخل أو النفقات.

تعد الحاجة إلى معرفة جيدة بالإيرادات والنفقات لقطاع الأعمال المعني أمراً بالغ الأهمية بحيث يمكن النظر بشكل حاسم في أي أرقام يقدمها المشغل الفعلي مقابل مشغلين آخرين في القطاع.

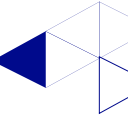
بموجب اللائحة، فإن المهمة الأكثر شيوعاً هي تقدير المبلغ الذي يمكن للمشغل العادي دفعه كإيجار. وللقيام بذلك، تُحتسب الأرباح قبل الضرائب والإهلاك والإستهلاك عن طريق خصم جميع النفقات الأخرى المتكبدة في تشغيل الأعمال من إجمالي الإيرادات. يُعرف هذا أحياناً باسم «الرصيد القابل للقسمة».

يوفر الرصيد القابل للقسمة المبلغ المتاح لدفع الإيجار للبلدية (المؤجر) والعائد إلى المشغل (المستأجر) لاستثماره في المبنى والأعمال. ومثل مصلحة المؤجر من الرصيد القابل للقسمة الإيجار السوقي. وسيختلف التقسيم بين المؤجر والمستأجر اعتماداً على المخاطر والمكافأة الخاصة بكل منهما، فمثلاً إذا كان المستأجر قد استثمر بشكل كبير في تجهيز المبنى لأعماله، فإن حصته من الرصيد القابل للقسمة ستكون أعلى مما لو كان المؤجر قد قدم بالكامل مبنى مجهز. وتحدد ممارسات السوق التوزيع الأنسب في كل حالة.

4.3.1 طريقة القيمة المتبقية

طريقة القيمة المتبقية هي شكل من أشكال أسلوب الدخل الذي يستخدم عادةً لحساب القيمة الرأسمالية للعقارات المخصصة للتطوير أو إعادة التطوير. وفي كثير من الحالات، يمكن تقدير قيمة هذه العقارات، وخاصة الأراضي الفضاء، بشكل أكثر موثوقية باستخدام أسلوب السوق. ومع ذلك، فإن طريقة القيمة المتبقية مفيدة عندما يكون التطوير المقترح مميز أو لا يمكن مقارنته بسهولة مع العقارات الأخرى في المنطقة. وغالباً ما تكون الطريقة مفيدة في مراكز المدن، حيث تعتمد قيمة الموقع على تفاصيل التطوير المسموح بها أكثر من منطقة الموقع. ومن الأمثلة على ذلك منح الإذن لبناء برج مرتفع جداً في موقع لإنشاء «مبنى رئيس معروف» ولكن في المواقع الأخرى في المنطقة يكون الارتفاع محدوداً.

على الرغم من أن طريقة القيمة المتبقية تنتج قيمة رأسمالية للعقارات محل التقييم، فقد يكون هذا مؤشراً مفيداً للإيجار السوقي إذا كان من الممكن استخدام أسلوب السوق لتحديد معدل رأس المال المناسب لتحديد النسبة بين القيمة السوقية والإيجار السوقي. ولكن يجب توخي الحذر عند القيام بذلك كما هو موضح لاحقاً في الدليل.



تتضمن طريقة القيمة المتبقية تقدير قيمة التطوير المكتمل ثم خصم التكاليف الإجمالية للتطوير، بما في ذلك الربح الذي سيطلبه المطور مقابل مخاطر القيام بالتطوير. ويمثل المبلغ المتبقي، من الناحية النظرية، ما سيدفعه المشارك في السوق مقابل الموقع، أي «القيمة المتبقية». وفيما يلي المدخلات المطلوبة لهذه الطريقة:

القيمة السوقية للتطوير المكتمل: ستكون هذه هي القيمة السوقية الحالية على افتراض خاص بأن التطوير قد اكتمل بالفعل. يشار إلى هذا أحياناً باسم القيمة الإجمالية للتطوير. ونظراً لاستخدام هذا المصطلح في معايير التقييم الدولية والمواد التدريبية، فإن هذا الدليل يستخدم نفس المصطلح. ويمكن تقدير القيمة الإجمالية للتطوير باستخدام طريقة مقارنة المبيعات أو طريقة رسملة الدخل أو طريقة التدفقات النقدية المخضومة أو طريقة الأرباح للعقارات المتخصصة فقط.

تكاليف البناء: قبل البدء بأي عمل بعد، سيتضمن ذلك أي أعمال تحضيرية مطلوبة قبل عقد البناء الرئيس، مثل تكاليف الحصول على التصاريح والتراخيص قانونية أو أعمال الهدم أو أعمال التجهيز خارج الموقع.

أتعاب الاستشاريون: تشمل التكاليف القانونية والمهنية المعقولة التي سيتكدها مشارك في السوق في مراحل مختلفة حتى اكتمال المشروع.

تكاليف التسويق: إذا لم يكن هناك مشتر أو مستأجر محدد للمشروع المكتمل، فسيكون من المناسب السماح بالتكاليف المرتبطة بالتسويق، بما في ذلك أي رسوم للاستشاريين يتم تكدها.

الجدول الزمني: مدة المشروع من تاريخ التقييم إلى التاريخ المتوقع للإنجاز الفعلي للمشروع، إلى جانب مراحل جميع التدفقات النقدية، على سبيل المثال تكاليف البناء وأتعاب الاستشاريين واستلام الدخل بعد الانتهاء.

تكاليف التمويل: تمثل تكلفة التمويل للمشروع من تاريخ التقييم حتى اكتمال المشروع، بما في ذلك أي فترة مطلوبة بعد الإكمال الفعلي إما لبيع الفائدة أو تحقيق إشغال ثابت.

ربح التطوير: يجب تخصيص مبلغ لأرباح التطوير، أي العائد الذي سيطلبه المشتري لعقار التطوير في السوق لتحمل المخاطر المرتبطة بإنجاز المشروع في تاريخ التقييم. ويشمل ذلك المخاطر التي ينطوي عليها تحقيق الدخل المتوقع أو قيمة رأس المال بعد الانتهاء الفعلي للمشروع.

معدل الخصم: من أجل الوصول إلى مؤشر لقيمة تطوير العقار في تاريخ التقييم، تتطلب طريقة القيمة المتبقية تطبيق معدل خصم على جميع التدفقات النقدية المستقبلية من أجل الوصول إلى صافي القيمة الحالية، أي القيمة الحالية من جميع التدفقات النقدية المتوقعة للدخل مطروحاً منها القيمة الحالية لجميع التدفقات النقدية المتوقعة.

يحتوي هذا الافتراض البسيط على العديد من الاختلافات التفصيلية في الممارسة. وغالباً ما تستخدم برامج احتكارية لحساب القيمة المتبقية لمشروع تطوير مقترح أو مشروع قيد الإنشاء بناءً على مدخلات المُقيّم لقيمة المشروع المكتمل، وتكاليف البناء، وأتعاب استشاريي البناء، وتكاليف التمويل، والربح المطلوب وكيف يتم كل ذلك على مراحل بمرور الوقت. وهي الطريقة المعتادة التي تُحدد بها جدوى أي مشروع كبير.

تتمثل المشكلة الأساسية لطريقة القيمة المتبقية في أن قيمة الأرض المتبقية عادة ما تكون نسبة صغيرة من القيمة الإجمالية للمشروع وتكاليف استكماله، فهي حساسة للغاية للتغيرات الصغيرة نسبياً في القيمة المكتملة والتكاليف. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تؤدي زيادة تكلفة المشروع بنسبة 10% إلى انخفاض بنسبة 50% في القيمة المتبقية. وبالتالي، فإنه يترتب على ذلك أنه كلما زادت درجة التأكد من التكاليف، كلما كان تقييم الأرض أكثر موثوقية، لذلك تُستخدم بشكل أفضل عندما تُحدد الخطط التفصيلية وتكاليف البناء للتطوير أو إعادة التطوير المقترح. ويوصى، عند استخدام طريقة القيمة المتبقية، يوصى بإجراء تحليل للحساسية لتوضيح التأثير على القيمة المتبقية لأي تغييرات في القيمة المكتملة للمشروع أو التكاليف المتضمنة.

على الرغم من الإشارة أعلاه إلى أن طريقة القيمة المتبقية قد تكون مفيدة لتحديد الإيجار السوقي لموقع التطوير، فإن هذا يتضمن إضافة متغير آخر إلى الحساب الكلي والذي يمكن أن يؤثر سلباً على موثوقيتها. وحيثما أمكن، يجب مراجعة الطريقة مع التقدير الناتج باستخدام أسلوب السوق.

4.1 أسلوب التكلفة

أسلوب التكلفة قابل للتطبيق فقط لتقدير القيمة الرأسمالية للعقار حيث تكون المباني أو الهياكل الأخرى متخصصة ولا تنتج دخلاً يُنسب مباشرة إلى ذلك الأصل. ولذلك يستخدم أسلوب التكلفة عادة عندما لا يمكن تطبيق أسلوب السوق أو الدخل. وتشمل الأمثلة المباني المناسبة فقط لعملية صناعية واحدة، والمباني المتخصصة لتقديم الخدمات العامة التي لا تدر دخلاً أو مباني المرافق العامة، مثل معالجة المياه. ولذلك سيكون من النادر استخدامه للتقييمات المطلوبة بموجب اللائحة.

من المهم أيضاً ملاحظة حقيقة أن أصل العقار الذي يمكن اعتباره متخصصاً لا يعني تلقائياً أنه يجب اعتماد أسلوب التكلفة. إلى الحد الذي يمكن فيه تطبيق أسلوب الدخل أو السوق، من المناسب النظر فيها إما كأسلوب أساسي أو للتحقق من أسلوب التكلفة.

1.4.1 تكلفة الاستبدال المهلكة

تكلفة الاستبدال المهلكة هي الطريقة التي تُستخدم عادةً لتطبيق أسلوب التكلفة على العقارات. ويفترض أسلوب التكلفة أساساً أن المشتري لن يدفع للأصل محل التقييم أكثر من تكلفة شراء أو إنشاء أصل يقدم نفس الأداء الوظيفي. ويترتب على ذلك أن تكلفة إنشاء أصل جديد يجب عادة تخفيضها لتعكس عوامل مثل العمر أو الكفاءة أو الوظيفة للأصل محل التقييم. تُعرف هذه الانخفاضات باسم «الاستهلاك». إذا كان إهلاك الأصل محل التقييم يؤدي إلى عدم قيام المشتري بإعادة إنشائه لأنه أصبح مهملاً بشكل فعلي، فقد تقتصر القيمة على قيمة الخردة أو القيمة التخريدية للمبنى أو الهياكل المثبتة بالإضافة إلى أي قيمة متبقية في الأرض لاستخدام بديل بعد خصم تكاليف التخلص وأي معالجات مطلوبة.

تتمثل الخطوة الأولى في تقدير تكلفة الاستبدال التي تستند إلى تكلفة إنشاء أصل معادل جديد وحديث. يعني مفهوم الأصل المكافئ الحديث أنه سيكون من نوع ومواصفات المبنى أو الهيكل الذي سيختاره المشتري في السوق في حالة إنشاء مبنى جديد لنفس الغرض. قد يكون هذا أصغر، وأكثر كفاءة في استخدام الطاقة، وأرخص في الصيانة أو أكثر كفاءة من العقار محل التقييم، لذا فإن تكلفة الاستبدال ليست مجرد تكلفة استبدال ما هو قائم. ثم يتم إهلاك تكلفة الاستبدال لتعكس حقيقة أن العقار محل التقييم ليس المبنى أو الهيكل الذي سيختار المشتري استبداله به.

عادة ما يتم النظر في تعديلات الإهلاك للأنواع التالية من التقادم:

- تقادم مادي.
- تقادم وظيفي.
- تقادم اقتصادي.

التقادم المادي هو أي خسارة في المنفعة ناتجة عن التدهور المادي للأصل أو مكوناته الناتج عن قدمه والاستخدام العادي الذي ينتج عنه خسارة للقيمة. عادة ما يكون تعديل الإهلاك هو نسبة العمر الإجمالي المتوقع المهلك، والذي يُقاس من خلال أخذ عمر الأصل والعمر المتبقي المتوقع بعين الاعتبار. ومن المناسب عادةً استخدام العمر الفعال للأصل بدلاً من عمره الزمني. حيث يعكس العمر الفعال حالة الأصل وفائدته. فعلى سبيل المثال، إذا تمت صيانة الأصل بشكل سيئ، فقد يكون عمره الفعال أكبر من عمره الزمني في تاريخ التقييم أو إذا تم تجديده، فقد يكون عمره الفعال أقل من عمره الزمني.

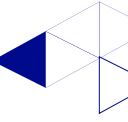
التقادم الوظيفي هو وجود تدهور في كفاءة الأصل محل التقييم يؤدي إلى فقدان القيمة مقارنة بالبديل النظري، ويمكن أن ينشأ لأحد الأسباب الآتية:

- لم يعد تصميم الأصل أو مواصفاته الأكثر ملاءمة لتقديم الخدمة التي يُقصد بها الأصل في الأساس لأنه قد يكون غير ملائم أو كان هناك تعقيد في النواحي الهندسية مما ليس ضرورياً مقارنةً ببديل جديد.
- استبدال التقنية المستخدمة في الأصل.
- مزيج من كل من العوامل المذكورة أعلاه.

التقادم الاقتصادي حيث تؤدي العوامل الخارجية للأصل محل التقييم إلى خسارة في القيمة. وتشمل الأمثلة التغييرات المعاكسة في الطلب على المنتجات أو الخدمات التي ينتجها الأصل أو الخسارة أو المواد الخام المطلوبة للعملية. قد تكون هذه العوامل خاصة بموقع معين أو قد تكون أكثر تفرساً بشكل عام في اقتصاد أكثر توسعاً.

عند استخدام طريقة تكلفة الاستبدال المهلكة، يجب توخي الحذر عند عكس القيمة المنسوبة إلى عنصر الأرض. تتطلب طريقة تكلفة الاستبدال المهلكة أن يتم تقييم جميع الأصول المترابطة، والتي قد تشمل الأراضي أو المباني أو التحسينات والمصنوع الأخرى، باستخدام افتراضات متسقة، سواء كان ذلك للاستخدام الحالي أو البديل.

عادة ما تستند قيمة الكل على قيمة الأرض التي ستكون مطلوبة للأصل المكافئ الجديد. قد يكون ذلك في نفس المكان الذي يوجد فيه العقار محل التقييم، ولكن إذا لم يعد استخدام الموضوع مناسباً لذلك الموقع، فسيكون المكان الذي من المرجح أن يوجد فيه العقار المكافئ الحديث.



عندما يكون من المتوقع أن تكون قيمة الأرض للاستخدام البديل أعلى بكثير من تلك المطلوبة لعقار مكافئ حديث، يلزم إتباع الإجراء الآتي: أولاً، تقدير قيمة الكل باستخدام قيمة الأرض المطلوبة لأصل حديث معادل واستقطاعات مناسبة لاستهلاك المباني والتحسينات. ثانياً، تقييم الأرض للاستخدام البديل باستخدام أي طريقة مناسبة، عادةً مقارنة المبيعات، انظر 1.2.1. يتم بعد ذلك تقييم المباني والتحسينات الأخرى عند الصفر ما لم يكن لبعضها قيمة للاستخدام البديل المحدد. يجب بعد ذلك إجراء خصم ليعكس تكلفة أي هدم وإصلاح الموقع الذي قد يكون مطلوباً قبل تنفيذ الاستخدام البديل.

إذا تجاوزت القيمة الأولى القيمة الثانية، فهذا يمثل القيمة السوقية. وإذا تجاوزت القيمة الثانية الأولى، فهذه هي القيمة السوقية.

5.1 التطبيق على أسس مختلفة للقيمة

تم توضيح الاختلافات بين الإيجار السوقي والقيمة السوقية في السياسات (القسم 2.4 والملحق (2)). باختصار، الإيجار السوقي هو القيمة المقدرة للدفع الدوري لاستخدام العقار لفترة محددة، مع بقاء مصلحة الملكية دون تغيير. القيمة السوقية هي مبلغ رأس المال المقدر الذي سيُدفع مقابل النقل الدائم لمصلحة الملكية.

تكون القيمة الرأسمالية لمصلحة البلدية مطلوبة فقط بموجب اللائحة حيث يتم معاوضة الأراضي، أو إذا تم التصرف بزوائد الأراضي على النحو المحدد في المادة 3. وعلاوة على ذلك، يجب تقييم قيمة الأراضي المعاوضة وفقاً لنظام نزع الملكية كما هو منصوص عليه في المادة 6. وبالتالي فإن معظم التقييمات المطلوبة بموجب اللائحة هي إيجارات سوقية.

تمت مناقشة الخصائص التي تؤثر على قيمة كل عقار في هذا القسم والتي تنطبق على تقدير الإيجار السوقي والقيمة السوقية. وتوجد هناك اعتبارات إضافية تنطبق عند تقدير الإيجار السوقي أو القيمة السوقية أيضاً وستتم مناقشتها أدناه.

6.1 الإيجار السوقي

يُعرف الإيجار السوقي في معايير التقييم الدولية على النحو التالي:

«المبلغ التقديري الذي على أساسه ينبغي تأجير العقار في تاريخ التقييم بين مؤجر راغب ومستأجر راغب، بشروط تأجير مناسبة، وفي إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار».

يجب ملاحظة النقاط التالية فيما يتعلق بهذا التعريف:

- الإيجار السوقي هو تقدير لأفضل إيجار يمكن الحصول عليه بشكل معقول من قبل المؤجر والإيجار الأكثر فائدة الذي يمكن للمستأجر الحصول عليه بشكل معقول مقابل استخدام عقار لفترة محددة. يستثنى هذا الإيجار المضخم أو المنكمش بسبب اعتبارات خاصة أو امتيازات يمنحها أي من الطرفين للطرف الآخر، أو أي إيجار إضافي يكون المستأجر المحدد مستعداً لدفعه لأن شغل العقار يوفر ميزة فريدة له، بمعنى آخر والتي لن تكون متاحة لأي مستأجر محتمل آخر في السوق.
- «..... في تاريخ التقييم» تعني أن الإيجار السوقي المقدر ساري المفعول في تاريخ محدد. نظراً لأن الأسواق وظروف السوق قد تتغير، فقد يكون الإيجار المقدر غير صحيح أو غير مناسب في وقت آخر.
- تعني عبارة «..... بين مؤجر راغب ومستأجر راغب» أن كلا الطرفين لديهم الدافع للاتفاق على عقد إيجار للعقار بأفضل إيجار يمكن الحصول عليه في السوق من وجهة نظرهم، بغض النظر عن هذا الإيجار. ليس أي منهما على استعداد للاستمرار في إيجار غير معقول في السوق في تاريخ التقييم. ولا يتم النظر في الظروف الحقيقية للأطراف الفعلية لأن الإيجار هو الذي سيتم الاتفاق عليه بين أي مؤجر ومستأجر في السوق.
- «..... بشروط تأجير مناسبة» تعني الشروط الشائعة لهذا النوع من العقارات في السوق ذات الصلة. وتؤثر شروط عقد الإيجار، مثل مدة العقد، وتكرار دفعات الإيجار، والمسؤوليات الخاصة بالمؤجر والمستأجر أو تكرار وطريقة تصعيد الإيجار على الإيجار السوقي. وتنص معايير التقييم الدولية على أنه لا ينبغي تقديم مؤشر للقيمة الإيجارية السوقية إلا مع الإشارة إلى شروط وأحكام عقد الإيجار الأساسي الذي تم افتراضه..
- تعني عبارة «على أساس محايد» أنه لا توجد علاقة تربط الأطراف ببعض وأن كل طرف يسعى للحصول على السعر الأكثر فائدة من وجهة نظره.
- تعني عبارة «... بعد تسويق مناسب» أنه من المفترض عرض فرصة تأجير العقار في السوق بالطريقة الأنسب لجذب المستأجرين المحتملين قبل الموافقة على الإيجار. ولا تُعد مدة هذا العرض ثابتة ولكنها تختلف حسب نوع العقار وظروف السوق. «...»
- «حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة» يفترض أن كلا من المؤجر والمستأجر على علم بطبيعة وخصائص العقار الذي سيتم تأجيره، واستخداماته الفعلية والممكنة، وشروط عقد الإيجار وحالة السوق اعتباراً من تاريخ التقييم. «...»
- «..... دون قسر أو إجبار» يثبت أن كل طرف من الطرفين لديه دافع ورغبة لإتمام المعاملة، ولكنه غير مجبر أو ملزم على إتمامها.

أهمية شروط الإيجار

سيختلف الإيجار السوقي حسب شروط عقد الإيجار لكل عقار. تتطلب معايير التقييم الدولية أن يكون أي تقدير للإيجار السوقي مصحوباً بمؤشر لشروط الإيجار المفترضة. عادة ما تكون هذه الشروط التي تُقدم عادةً في السوق لهذا النوع من العقارات ولكن لا يزال يتعين ذكرها لتجنب إساءة تفسير الإيجار السوقي. ويمكن أن تؤثر جميع شروط الإيجار التالية على الإيجار السوقي:

- **تكرار وتوقيت دفعات الإيجار.** يعتمد دفع الإيجارات شهرياً أو ربع سنوي أو سنوياً على ممارسات السوق لهذا النوع من العقارات. قد يؤثر أي خروج عن فترات الدفع المعتادة على الإيجار السوقي إذا كان يعطي ميزة للمؤجر أو المستأجر.
- **طول عقد الإيجار.** بالنسبة لبعض أنواع العقارات، سيفضل المستأجرون عقد إيجار قصير لأنه يعطي المرونة وليس التزاماً طويلاً للأجل. ومع ذلك، عندما يُطلب من المستأجر القيام باستثمارات كبيرة، على سبيل المثال في بناء مبنى جديد، فإن المستأجرين يفضلون عقد إيجار أطول بكثير للسماح لهم بالحصول على عائد على استثماراتهم.
- **تكرار وطريقة أي تصعيد في الإيجار.** يفضل المستأجر بشكل عام إصلاح الإيجارات لأطول فترة ممكنة، لذلك غالباً ما تؤدي الفواصل الزمنية الطويلة بين التصعيد إلى زيادة الإيجار السوقي الأولي. إذا حدد مبلغ أي تصعيد مستقبلي رقم أقل من توقعات السوق للنمو المستقبلي، سوف يميل إلى زيادة الإيجار السوقي الأولي أو يكون له تأثير معاكس إذا اعتبره المستأجرون أنه يعرضهم لدفع رقم أعلى من الإيجار السوقي في المستقبل.
- **الطرف المسؤول عن الإصلاح والصيانة.** بينما في عقود الإيجار الممنوحة من قبل البلدية، يكون المستأجر عادةً مسؤولاً عن جميع الإصلاحات والصيانة، إلا أن هذا ليس هو الحال دائماً، خاصةً بالنسبة لعقود الإيجار الأقصر أجلاً للمباني القديمة. إذا تحمل المؤجر مسؤولية بعض الإصلاحات، فقد يؤدي ذلك إلى زيادة الإيجار السوقي.
- **المسؤولية عن المصاريف الأخرى،** مثل الضرائب والتأمين. في حين أن مسؤولية المستأجر بشكل عام، فإن هذا ليس هو الحال دائماً، لذلك يجب ذكره في كل حالة.
- **أي التزامات خاصة،** مثل إنشاء مبنى محدد في تاريخ محدد، وهذا شائع عندما تُمنح عقود الإيجار للأراضي الخالية من أجل التطوير. ويؤثر طول الفترة الزمنية المسموح بها للبناء قبل تطبيق أي عقوبة أو إذا تم تخفيض مدفوعات الإيجار أو تأجيلها خلال هذه الفترة على الإيجار السوقي.

7.1 القيمة السوقية

يتضمن تقدير القيمة السوقية اعتباراً إضافياً رئيساً واحداً من تقدير الإيجار السوقي، وهو سنوات الشراء الفعلية أو الضمنية كما هو موضح في 1.3.1. من هذا الدليل. حتى إذا استُخدمت طريقة مقارنة المبيعات وكان هناك دليل على المعاملات من عمليات نقل ملكية أخرى مماثلة تسمح بتحديد السعر لكل متر مربع، فإن السعر المدفوع في أي معاملة رأسمالية سيعكس العائد المتوقع من قبل المشاركين في السوق.

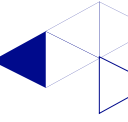
إذا كان هناك دخل قابل للتحديد سيحصل عليه المالك، فسيكون هذا العائد صريحاً ويمكن حساب معدل الخصم أو سنوات الشراء. حتى في الحالات التي لا يوجد فيها دخل محدد، من الناحية المالية لا يزال من الممكن قياس فوائد الملكية لفترة زمنية محددة، سنوياً مثلاً، في الإيجار الذي توفره الملكية. ومع ذلك، لا تقل أهمية عن آراء المشاركين في السوق حول مستقبل العقار. فإذا اعتبر المشاركون في السوق أنه من المرجح أن تزداد الفوائد السنوية للملكية في المستقبل، فإن السعر الذي سيدفعونه سيكون أعلى مما لو اعتبروا أن الفوائد ستتناقص بالقيمة الحقيقية، لأن الطلب سينخفض أو لأن المباني أصبحت قديمة أو أكثر تكلفة للصيانة مثلاً. في حين أن توقع المنافع المستقبلية قد لا يُذكر دائماً صراحةً من الناحية المالية، إلا أنه لا يزال ضمنياً في القيمة السوقية.

هذا التوقع للعائدات والمزايا المستقبلية متأصل في السعر المدفوع لأي نقل ملكية وسيختلف من عقار إلى آخر. ويجب أن تأخذ أي مقارنة بين الأسعار المتفق عليها في المعاملات الفعلية والعقارات محل التقييم العوامل التي يمكن أن تؤثر على السعر المدفوع والتي لا تعتبر جزءاً من تقدير القيمة السوقية.

- إذا كان للعقار دخل إيجاري أو كان شاغراً ولكن يُعتمزم تأجيله لتحقيق دخل، فسيكون ضمان الدخل بمرور الوقت عاملاً مهماً. إذا كان الدخل مضموناً لأن عقد الإيجار لفترة طويلة ومع وجود مستأجر سليم مالياً، فسيكون السعر المدفوع أعلى من سعر عقار مشابه مؤجر لفترة قصيرة فقط أو إذا كان هناك خطر من أن المستأجر قد يكون غير قادر على الحفاظ على مدفوعات الإيجار.
- الآفاق طويلة المدى للعقار، على سبيل المثال إذا كان من المحتمل أن تتغير طبيعة المنطقة المحيطة، ومدى سرعة تقادم المباني وإمكانية تكييف المبنى لاستخدامات أخرى.

القسم الثاني:
تقييم الأراضي





1.2 الطرق القابلة للتطبيق

يمكن تقييم الأراضي لأي استخدام تجاري أو صناعي باستخدام اثنين من الطرق الرئيسية المعترف بها الموضحة في السياسات، وهي أسلوب السوق وأسلوب الدخل. والطرق المحددة هي طريقة مقارنة المبيعات وطريقة القيمة المتبقية كما هو موضح في الأقسام 1.2.1 و 4.3.1. وقد يكون استخدام كلتا الطريقتين مناسباً في بعض الحالات، على سبيل المثال، قد يتم التحقق من القيمة المشار إليها باستخدام طريقة القيمة المتبقية مقابل القيمة لكل متر مربع من المواقع الأخرى التي لا يمكن مقارنتها لمعرفة ما إذا كانت تقع ضمن نطاق معقول عندما تؤخذ الاختلافات بين المواقع في الاعتبار.

طريقة مقارنة المبيعات

عندما يكون الاستخدام المقصود وشكل التطوير على الأرض مشابهاً للأراضي الأخرى التي يوجد بها دليل على المعاملات، فإن طريقة مقارنة المبيعات هي عادةً الأكثر موثوقية. ومع ذلك، عندما يكون شكل التطوير فريداً بالنسبة لذلك الموقع، يصبح الدخل الذي يمكن تحقيقه من هذا التطوير دليلاً أفضل لقيمة الأرض. في هذه الظروف، يقدم استخدام طريقة القيمة المتبقية مؤشراً أفضل للقيمة.

يتضمن تطبيق طريقة مقارنة المبيعات إجراء مقارنات بين الأرض محل التقييم والأرض المماثلة التي تم بيعها أو تأجيرها مؤخراً. ولبدء المقارنة، يجب معرفة حجم الأرض الخاضعة للمعاملة وكذلك السعر أو الإيجار، وهذا يتيح وضع سعر للمتر المربع.

بعد تحديد سعر المتر المربع لكل موقع من المواقع المشابهة، يجب إجراء عملية مقارنة، حيث تُحدد الاختلافات في خصائص كل موقع مماثل والعقار محل التقييم. وتشمل الخصائص التي يمكن أن تؤثر على قيمة مساحة الأرض ما يلي:

الموقع: ستكون الأرض القريبة من وسائل النقل مثل الطرق الرئيسية أو في وسط المدينة أكثر قيمة من الأرض في مكان بعيد. وللخدمات مثل البيع بالتجزئة أو المكاتب، يمكن أن تكون عوامل الموقع الأخرى التي تؤثر على القيمة هي القرب من الأعمال التكميلية أو حتى المنافسة. بالنسبة للأراضي الصناعية، فإن قرب الموارد أو الإمدادات أو توافر العمالة الماهرة بشكل مناسب يمكن أن يؤثر أيضاً على القيمة.

الاستخدام أو الاستخدامات المسموح بها قانونياً: ستجذب بعض الاستخدامات قيمة أعلى من غيرها. وإذا كانت هناك قيود كبيرة على استخدام الأرض، فسيؤدي ذلك إلى انخفاض القيمة.

نوع التطوير المسموح به: سيؤثر شكل البناء وكثافة التطوير المسموح به على قيمة الأرض. سيكون الموقع الذي يحتوي على طابق أرضياً أعلى مسموح بها لنسبة مساحة الأرض أكثر قيمة من موقع له نسبة أقل، على سبيل المثال الموقع الذي يمكن بناء برج طويل عليه سيكون عادةً أكثر قيمة من نفس الحجم حيث يكون الحد الأقصى الارتفاع المسموح به هو بضعة طوابق فقط.

الخصائص المادية: سيؤثر حجم وشكل الأرض على القيمة. فعلى سبيل المثال، قد يكون من الصعب استخدام قطعة أرض غير منتظمة الشكل بكفاءة مقارنة بقطعة أرض مستطيلة الشكل. قد يكون لقطعة أرض صغيرة سعر متر مربع أعلى من سعر قطعة أرض أكبر بكثير. كما ستؤثر العوامل مثل ما إذا كانت الأرض مائلة أو مسطحة على القيمة.

حالة الأرض: إذا كانت قدرة تحمل الأرض ضعيفة أو كانت ملوثة باستخدام سابق، فسيكون لذلك تأثير سلبي على القيمة.

كل هذه أمور يجب أخذها في الاعتبار حيث يمكن لأي منها أن تؤثر على السعر أو الإيجار المدفوع في معاملة أخرى أو يكون لها تأثير على قيمة الأرض محل التقييم.

يشمل الملحق (1) أمثلة حول كيفية تطبيق طريقة مقارنة المبيعات على الأراضي.

طريقة القيمة المتبقية

طريقة القيمة المتبقية موضحة في 4.3.1. باختصار، إنها طريقة لتقييم الأرض مع إمكانية التطوير من خلال خصم جميع التكاليف التي ينطوي عليها إنشاء هذا التطوير من القيمة المكتملة للتطوير.

يمكن أن تكون طريقة القيمة المتبقية معقدة، خاصة إذا استخدمت لتقدير الإيجار السوقي للأرض. يتطلب حساب العديد من المدخلات ويمكن أن تكون النتيجة حساسة للغاية للتغيرات الصغيرة في بعض هذه المدخلات. حيثما يمكن العثور على دليل على الإيجارات المدفوعة مقابل الأرض والتي يمكن استخدامها في تطوير مماثل، فمن الأفضل استخدام طريقة مقارنة المبيعات. ومع ذلك، عندما تُستخدم الأرض لتطوير مبنى متخصص أو غير مطابق للتطورات الأخرى في الحي، تكون أحياناً الطريقة الوحيدة التي يمكن استخدامها. يعد استخدامه أكثر شيوعاً في مواقع وسط المدينة حيث يمكن أن يكون هناك اختلافات كبيرة بين نوع التطوير المسموح به أو الممكن، في مواقع مختلفة على مقربة، على سبيل المثال من حيث الارتفاع المسموح به أو كثافة المباني الجديدة.

لاستخدام طريقة القيمة المتبقية لتقدير الإيجار السوقي من أجل تطوير الأرض، يلزم ما يلي:

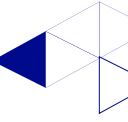
- القيمة الإجمالية للتطوير - هذه هي القيمة السوقية لمصلحة البلدية على افتراض أن المشروع المقترح قد اكتمل. يمكن القيام بذلك باستخدام طريقة مقارنة المبيعات أو طريقة رسملة الدخل أو طريقة التدفقات النقدية المخصومة، اعتماداً على أنواع العقارات المخطط لها.
- التكاليف الفعلية أو المقدرة للمشروع بما في ذلك البناء والرسوم والتمويل ومخصص للربح أو العائد على تلك التكاليف التي يتوقعها المطور في السوق.
- ستكون القيمة الإجمالية للأرض هي القيمة الإجمالية للتطوير مطروحاً منها التكاليف، ومن هذا يمكن حساب القيمة السوقية للأرض. ثم يلزم إجراء عملية تقييم أخرى لتقدير الإيجار السوقي، والذي يمكن إجراؤه من خلال تطبيق طريقة رسملة الدخل «العكسية» أو طريقة التدفقات النقدية المخصومة.

وهناك اعتبار آخر هو النطاق الزمني المقدر للمشروع. بالنسبة للمشروع واسع النطاق، سيكون الوقت المستغرق لإكماله كبيراً، وفي هذه الحالات يجب تخصيص بدل في حساب التوقيت المتوقع لجميع التدفقات النقدية الخارجة والتدفقات الداخلة عن طريق تطبيق طريقة التدفقات النقدية ليس فقط لحساب القيمة الإجمالية للتطوير ولكن للمشروع بأكمله.

- جميع المتغيرات التي تسببها هذه التعقيدات هي السبب في ضرورة تطبيق طريقة القيمة المتبقية فقط من أجل حساب الإيجار السوقي للأرض عندما لا يوجد دليل ذي صلة يمكن استخدامه لتطبيق طريقة مقارنة المبيعات، ويوجد شرح لتطبيق طريقة القيمة المتبقية في الملحق (2).

القسم الثالث:
تقييم العقارات المبنية





يتناول هذا القسم الطرق المناسبة لتقييم الأنواع المختلفة من العقارات المبنية التي تمتلكها عادةً البلديات. تقييم العقارات المبنية مطلوب بموجب اللائحة عندما يكون من الضروري إدراج قيمة المباني في تجديد عقد الإيجار أو تميده.

تمت مناقشة الطريقة أو الطرق الأكثر ملاءمة لاستخدامها جنباً إلى جنب مع الإرشادات حول كيفية تطبيقها على كل نوع من أنواع العقارات المبنية في هذا القسم. كما ستقدم قائمة بالعوامل الرئيسية التي ستؤثر على الإيجار السوقي لكل نوع من العقارات. وقد تكون اعتبارات وطرق التقييم المحددة لأنواع العقارات المختلفة ذات صلة بتقدير القيمة الإجمالية للأراضي لمشروع جديد مقترح إذا استُخدمت طريقة القيمة المتبقية لتقدير قيمة الأرض الفضا، انظر القسم الثاني.

1.3 عقارات البيع بالتجزئة

بالنسبة إلى استخدامات البيع بالتجزئة، عادةً ما تكون طريقة مقارنة المبيعات هي الطريقة الأنسب لتقدير الإيجار السوقي، على الرغم من أنه بالنسبة لأنواع معينة من عقارات البيع بالتجزئة المتخصصة المناسبة لنوع واحد فقط من الأعمال، فإنه يمكن استخدام «طريقة الأرباح» الموصوفة في 1.3. في بعض مراكز البيع بالتجزئة التي يديرها مالك واحد، أصبحت «عائدات تشغيل الإيجار» أكثر شيوعاً. يُطلب من المستأجرين الإفصاح عن حجم المبيعات المتولد كل عام وتدفع نسبة مئوية منها، بالإضافة إلى الإيجار الأساسي.

يتطلب تطبيق طريقة مقارنة المبيعات على عقارات البيع بالتجزئة معرفة مساحات الأرضية لأجزاء مختلفة من العقار محل التقييم وأي عقار مستخدم للمقارنة.

عادةً ما تكون هذه الأجزاء المختلفة:

- المساحة المخصصة للبيع. إذا كان مسطح هذه المساحة أكثر من طابق واحد، فيجب تسجيل مساحات المسطح لكل طابق بشكل منفصل.
- مناطق خدمات الموظفين وأي مناطق للمكاتب الخلفية.

السبب وراء أهمية تقسيم كل طابق أرضي داخل مبنى البيع بالتجزئة هو أن معظم تجار التجزئة عادة ما يضعون قيمة أعلى على مسطحات البيع في الطابق الأرضي ولكنهم يعتبرون أي قبو أو مناطق طابق علوي أقل طلباً.

عادةً ما يكون المبنى الذي تبلغ مساحته 1,000 متر مربع من مسطحات البيع على مستوى الطابق الأرضي مرغوباً فيه أكثر لمتاجر التجزئة من مبنى مساحة مبيعات تبلغ 1,000 متر مربع مقسمة على طوابق متعددة.

ويزيد التصميم المنتظم والمتناسب من القيمة حيث يقدم لبائع التجزئة أقصى قدر من المرونة من ناحية تخطيط واجهات العرض وممرات الحركة حول منطقة المبيعات. ومن المهم وجود واجهة بارزة، في مواقع وسط المدينة، للأماكن التي توجد بها «حركة مشاة» عالية من العملاء المحتملين. ولهذا السبب، فإن العقارات ذات «نسبة الواجهة إلى العمق» الجيدة ستكون أكثر قيمة من تلك الموجودة في نفس المنطقة الضيقة والعميقة. يمكن أن تكون الوحدات ذات الواجهات على ناصية أكثر قيمة أيضاً. عادةً ما تُقيم المساحات الإضافية مثل مساحة التخزين وضيافة الموظفين والمكاتب بسعر أقل من منطقة المبيعات.

لذلك، هناك حاجة إلى معلومات حول تخطيط ونوع الضيافة داخل مبنى البيع بالتجزئة، إما لتحليل دليل المعاملات الأخرى أو لتطبيق السعر المناسب لكل متر مربع على العقار محل التقييم بشكل صحيح.

يمكن أن تختلف قيمة مبنى البيع بالتجزئة أيضاً بشكل كبير للأسباب المذكورة أدناه:

- **الموقع:** هناك اختلافات كبيرة في القيمة بين العقارات التي تقع على مسافة قصيرة من بعضها البعض، لذلك من المهم تحليل الموقع الدقيق. سيعتمد الموقع الأمثل على نوع أو استخدام البيع بالتجزئة. سيكون لوحدة البيع بالتجزئة أعلى قيمة إذا كانت في مناطق التجمع التي تضم أكبر عدد من العملاء المحتملين لهذا النشاط التجاري. وسيتأثر ذلك بعدد المتاجر الأخرى في المنطقة وقرب تجار التجزئة الذين يجذبون أعداداً كبيرة من المتسوقين. كما يؤثر المظهر الاجتماعي والاقتصادي للمنطقة أيضاً على الإيجارات. فمتاجر الخصومات ذات الهامش المنخفض التي توجد عادة في المناطق ذات الدخل المنخفض ستدفع إيجارات أقل من متاجر التجزئة للسلع الفاخرة ذات الهامش المرتفع في منطقة ذات متوسط دخل مرتفع.
- **إمكانية الوصول:** عادة ما تتمتع مراكز المدن بإمكانية وصول جيدة لوسائل النقل العام والخاص، ولكن القرب من مراكز النقل ومواقف السيارات يمكن أن يؤثر أيضاً على تدفق المتسوقين المحتملين. بالنسبة للتجزئة الكبيرة خارج المدينة، يصبح توفر مواقف السيارات الكافية والقرب من الطرق الرئيسية تأثيراً أكثر أهمية على القيمة.
- **البناء والتشييد:** البناء الذي يسمح بالتغييرات الداخلية واستبدال واجهات المتاجر دون تعديلات كبيرة ستكون له الأفضلية من قبل معظم الشاغلين وبالتالي يكون أكثر قيمة.
- **العمر:** سيكون المبنى الحديث الذي يسهل صيانته والكفاءة في استخدام الطاقة أكثر قيمة من المباني القديمة.

لذلك من المهم تسجيل المعلومات حول كل هذه العوامل المتغيرة عند تقييم إيجار عقار مخصص للبيع بالتجزئة أو تسجيل بيانات المعاملات التي يمكن استخدامها كدليل. وهذا يضمن مقارنة ما شابه بالمثل، وإجراء التعديلات المناسبة على معدل المتر المربع المطبق على أجزاء مختلفة من مبنى مخصص للبيع بالتجزئة.

ويُقدم الملحق (1) مثالاً على تطبيق طريقة مقارنة المبيعات على عقار لبيع التجزئة.

2.3 العقارات المكتبية

يتناول هذا القسم تقييم المباني المكتبية لهذا الغرض فقط. وتُقيم المكاتب التابعة للاستخدامات الأخرى، مثلاً في الطوابق العليا من عقار مخصص للبيع بالتجزئة أو مبنى إداري في مصنع، كجزء من الاستخدام السائد.

طريقة مقارنة المبيعات هي الأنسب لتقدير الإيجار السوقي للمكاتب. تؤثر جميع العوامل التالية على القيمة ويجب أخذها في الاعتبار عند إجراء مقارنات بين الإيجارات المدفوعة لمباني المكاتب أو أماكن الإقامة الأخرى والعقارات محل التقييم:

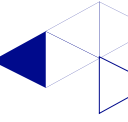
- **الموقع:** على الرغم من أن هناك حساسية أقل للموقع مقارنة بالعقارات المخصصة للبيع بالتجزئة لأن شاغلي المكاتب لا يحتاجون إلى جذب العملاء المحتملين إلى مبانيهم، إلا أن الموقع لا يزال عاملاً مهماً. وليس من المستغرب في مراكز المدن العثور على أعلى القيم في مجموعات من أنواع الأعمال المتشابهة أو التكميلية، مثل المراكز المالية في أجزاء من المدن الكبيرة مثل نيويورك ولندن وهونج كونج. وتاريخياً، يرجع هذا إلى أن مثل هذه التجمعات أو المحاور تسهل التعامل وجهاً لوجه، كما تجذب مجموعة من الموظفين المتخصصين بشكل مناسب. ومع أن الحلول التقنية قد تقلل من فائدة وجود الموظفين المتخصصين في القطاع قريبين من بعضهم البعض لأن الكثير من الأعمال المكتبية يمكن أن تتم بكفاءة من أي مكان، إلا أن العديد من شاغلي المكاتب يفضلون أن يكون لهم وجود مادي في المناطق التي ترتبط بقطاع أعمالهم. وتعتبر قيمة المكاتب الموجودة في «مركز» معترف به أقل أهمية بالنسبة للمكاتب الموجودة على أطراف المدينة أو خارج مواقع المدينة، على الرغم من أن إمكانية الوصول إلى الطرق الجيدة ووسائل النقل العام الأخرى لا تزال تمثل اعتباراً مهماً.
- **إمكانية الوصول:** في وسط المدينة، سيكون قرب العقار من محطات النقل الرئيسية، للسماح بسهولة وصول العاملين، اعتباراً مهماً. في أطراف المدينة أو خارج مواقع المدينة، سيكون القرب من وسائل النقل مهماً أيضاً ولكن مع زيادة التركيز على الطرق والطرق السريعة والمراكز المحلية للسكان والمرافق التكميلية.
- **التصميم:** في المواقع الرئيسية بوسط المدينة، يكون بعض الشاغلين على استعداد لدفع إيجار إضافي لتصميم استثنائي أو غير عادي لمبنى المكاتب إذا كان ذلك يعزز مكانة أعمالهم، ولكن في حالات أخرى، تكون الوظيفة والكفاءة أكثر تقديراً من قبل غالبية شاغلي الوحدات العقارية.
- **البناء والتشييد:** سيكون لمعظم مباني المكاتب الحديثة بنية أساسية مماثلة وتوفر بشكل أساسي مناطق مكتبية ذات مخطط مفتوح يمكن تقسيمها لتناسب المتطلبات المختلفة لشاغل الوحدة العقارية. كما تُجهز بأرضيات مرتفعة لكابلات الاتصالات ونظام تكييف هواء متكامل. كما ستكون المباني القديمة التي لا توفر بعض هذه المرافق أقل قيمة.
- **العمر والأثر البيئي:** سيكون المبنى الحديث الذي يسهل صيانته وكفاءته الطاقة أكثر قيمة من المباني القديمة. يلتزم العديد من شاغلي المكاتب الكبيرة الآن بالسياسات البيئية، والاجتماعية والحوكمة التي تشمل ضمان أن تكون المباني التي يشغلونها فعالة وصديقة للبيئة قدر الإمكان، مما يركز الطلب على أحدث المباني. كان هذا التقادم الفني والوظيفي مهماً في المكاتب على مدار الثلاثين عاماً الماضية، حيث تم هدم العديد من المباني المكتبية في الثمانينيات التي قد تكون في حالة جيدة أو تحويلها إلى استخدامات أخرى مثل السكن.

ويشمل الملحق (2) شرحاً لكيفية تطبيق طريقة مقارنة المبيعات على مبنى إداري.

3.3 العقارات الصناعية واللوجستية

العديد من العقارات الصناعية واللوجستية التقليدية التي بُنيت خلال الأربعين عاماً الماضية هي من الإنشاءات الأساسية المماثلة مع إطارات لدعم السقف والتي توفر مناطق عمل أو تخزين. ووفقاً للوائح التخطيط المحلية، يمكن أيضاً تبادل العديد من الاستخدامات الصناعية واللوجستية. ونظراً لوجود درجة تشابه أعلى من بعض أنواع العقارات الأخرى، فإن أنسب طريقة للتقييم هي مقارنة المبيعات.

الاستثناءات القليلة هي الأماكن التي تكون فيها المباني عالية التخصص وستكون مناسبة فقط لنوع واحد من العمليات الصناعية. قد تكون الطرق الأخرى مناسبة لهذه، مثل طريقة الأرباح. ومع ذلك، حتى إذا تم إنشاء مصنع متخصص على أرض خاصة بالبلدية، فعادة ما يتم منح المستأجر عقد إيجار طويل من أجل استهلاك الاستثمار الأولي. نظراً لأن عمليات التصنيع المتخصصة عادة ما تحتوي على درجة عالية من التقادم التقني والاقتصادي، فمن غير المرجح أن يكون مثل هذه المرافق قيمة كبيرة في تجديد عقد الإيجار أو تمديده. بالنسبة لبعض المصانع، على سبيل المثال أولئك الذين يعملون في الصناعات الدوائية أو الكيماوية، قد يكون من الصعب بعد ذلك تحديد ما هو مبنى وما هو المصنع أو المعدات - على سبيل المثال، المساحات الفراغية المتخصصة ومعدات البناء المطلوبة للغرف الصيدلانية النظيفة. نظراً لأن الحالات التي يكون فيها تقييم العقارات المتخصصة نادرة، وعندما تنشأ فإنها تتطلب مدخلات متخصصة، لم يتم تناولها في هذا الدليل.



تشمل العوامل التي يجب مراعاتها عند مقارنة العقارات باستخدام طريقة مقارنة المبيعات ما يلي:

- **الموقع:** ستكون أهم الاعتبارات لشاغلي العقارات الصناعية أو اللوجستية هي قربها من وسائل النقل الجيدة، والسكان المحليين الذين يتمتعون بالمهارات المطلوبة وحيث من غير المحتمل أن تقييد الاستخدامات المجاورة أو تحد من عملياتهم، على سبيل المثال عن طريق منع العمليات الليلية. عامل آخر يمكن أن يكون مهماً لبعض الشاغلين هو قرب الموردین أو العملاء، أو من الموارد المطلوبة لعملياتهم. بالنسبة لبعض أنواع العمليات الصناعية، من الضروري توافر إمدادات كهربائية كبيرة أو خدمات أخرى.
- **إمكانية الوصول:** كما هو الحال مع الأنواع الأخرى من استخدام الأعمال التجارية، يعد الوصول إلى شبكات الطرق المحلية والوطنية أحد الاعتبارات المهمة للمحتلين. هذا هو الحال بشكل خاص مع مشغلي الخدمات اللوجستية حيث يمكن أن يؤدي التواجد على بعد بضعة كيلومترات فقط من موقع مثالي لاستلام البضائع من الموردین وتوزيعها على العملاء إلى زيادة تكاليف التشغيل بشكل كبير، مما يجعل العقار أقل قيمة.
- **كثافة الموقع:** أحد الاعتبارات الهامة، خاصة لمشغلي الخدمات اللوجستية، هو مقدار المساحة المفتوحة حول المبنى للسماح بوقوف الشاحنات والمركبات الأخرى والسماح بتدفق فعال لحركة المرور والبضائع حول الموقع. تحتاج بعض عمليات التصنيع أيضاً إلى التخزين المفتوح. عادةً ما تعتبر نسبة مساحة البناء إلى مساحة الموقع التي تزيد عن 40% غير مرغوب فيها، على الرغم من أن بعض مشغلي الخدمات اللوجستية يفضلون أن تكون النسبة منخفضة تصل إلى 20%.
- **التصميم:** سيحتاج عدد قليل من شاغلي المباني الصناعية أو اللوجستية، أو سيكونون مستعدين للدفع مقابل أي شيء بخلاف التصميم الوظيفي والمرن. والمتغيرات الرئيسية هي الارتفاع الفعال للطنف وعرض الفسحات بين الأعمدة. ومع ذلك، بمجرد الوصول إلى ارتفاع داخلي واضح يبلغ حوالي 6 أمتار بجانب امتداد متناسب لكل فسحة بين عمودين، لا يؤدي الارتفاع الإضافي وعرض الفسحة بين العمودين دائماً إلى زيادة القيمة. في حين أن بعض مشغلي الخدمات اللوجستية سيطلبون مبانٍ شاهقة للسماح لهم بتكديس البضائع بشكل أعلى، ما لم يكن لدى المشغل الصناعي عملية أو منتج يحتاج إلى ارتفاع إضافي، فإن الحجم الإضافي يمثل نفقة وليس منفعة.
- **البناء والتشييد:** سيكون لمعظم المباني الصناعية واللوجستية الحديثة نفس شهرة البوابة مع الكسوة الخارجية. عادة ما يكون عزل الجدران والسقف في المباني القديمة أقل كفاءة، وكانت المواد المحتوية على الأسبستوس شائعة الاستخدام في التغطية. تعد أنظمة الكسوة الحديثة أكثر كفاءة وأسهل في الصيانة وبالتالي فهي أكثر قيمة. أحد العوامل الرئيسية التي تؤثر على قيمة المباني هو سعة التحميل على الأرضية، والتي تُقاس عادةً بالكيلو نيوتن (KN) لكل متر مربع. بالنسبة للمباني اللوجستية التي يبلغ ارتفاعها الداخلي 10 أمتار، فإن الحد الأدنى النموذجي لسعة التحميل الأرضية المطلوبة هو 50 كيلو نيوتن متر مربع. عادةً ما يرغب مشغلو الخدمات اللوجستية في تثبيت أنظمة الأرفف لاستخدام ارتفاع المبنى، وبالتالي فإن تساوي الأرضية عامل يؤثر على القيمة مثل سعة التحميل.
- **العمر:** نظراً لأن معظم المباني الصناعية أو اللوجستية التي تم تشييدها في الأربعين عاماً الماضية لها تصميم يمكن أن يستوعب نطاقاً واسعاً من أنواع مختلفة من العمليات، فإنها لا تعاني من نفس درجة التقادم الوظيفي مثل بعض أنواع المباني الأخرى. ومع ذلك، قد تكون المباني القديمة في مواقع لم تعد مفضلة من قبل الشاغلين الحاليين، ومن شبه المؤكد أن صيانتها وتشغيلها سيكون أكثر تكلفة مما سيؤثر سلباً على قيمتها.

4.3 الفنادق وعقارات الضيافة

إذا كانت المباني مصممة ومناسبة فقط لنوع معين من الأعمال التجارية، مثل فندق أو مطاعم في مبانٍ غير معتادة، فإن أسلوب طريقة الأرباح الموصوف في 1.3.3 قد يعطي مؤشراً أكثر موثوقية للقيمة. في حين أنه قد تكون هناك مبيعات لعقارات أخرى مماثلة قد توحى بإمكانية استخدام طريقة مقارنة المبيعات، نظراً للطبيعة المتخصصة للمباني، سيكون من غير المعتاد أن يكون هناك العديد من الخصائص المتشابهة بدرجة كافية لجعل استخدام هذه الطريقة موثوقاً به. ومع ذلك، كلما تم استخدام طريقة الأرباح، فمن الممارسات الجيدة إجراء تدقيق متقاطع للمقارنة مع أي مقاييس متاحة تم الحصول عليها من معاملات العقارات الأخرى في القطاع.

مثل الأنواع الأخرى من العقارات التجارية، فإن الخصائص التي ستؤثر على القيمة هي الموقع، وإمكانية الوصول، والتصميم، والبناء والتشييد والعمر. ومع ذلك، عند تطبيق طريقة الأرباح، فإن تأثير هذه الخصائص سيكون على الدخل والنفقات المقدرة لعمل نموذجي في المهنة التي يجب مراعاتها. من الواضح أن الموقع وإمكانية الوصول سيؤثران على الدخل لأنه كلما كان ذلك أفضل كلما زاد العدد المحتمل للعملاء. قد يكون التصميم هو الذي يعزز الدخل إذا جعل العقار متميزاً عن المنافسين المحتملين، لكن التصميمات المختلفة قد يكون لها تكاليف تشغيل مختلفة تماماً. ستعكس الاختلافات في التصميم أيضاً في نفقات الصيانة والتشغيل، وكذلك عمر المبنى.

إذا كان هناك عمل تجاري عند استغلال العقار، فإن نقطة البداية لطريقة الأرباح هي فحص حسابات التشغيل الفعلية. يجب النظر في هذه الأمور بشكل نقدي وعدم قبولها ببساطة على أنها ممثلة للأرقام التي سيحققها أي مشغل ذو كفاءة متوسطة. يمكن أن يختلف دخل ونفقات المشغل الفردي أيضاً من سنة إلى أخرى إذا كانت هناك أحداث غير طبيعية. على سبيل المثال، قد يكون حدث محلي قصير الأجل قد أدى إلى زيادة الدخل أعلى من المعتاد، أو ربما تم إنفاق المزيد على الإصلاحات والصيانة أكثر من المعتاد. لذلك من المهم أن يسعى المقيّم إلى الحصول على حسابات من الشاغل تمتد لعدد من السنوات ولديه أيضاً معرفة بالدخل والنفقات المعتادة للقطاع.

بالنسبة للفنادق، فإن مقياس الأداء المستخدم على نطاق واسع والمعترف به دولياً هو العائد لكل غرفة متاحة (RevPAR) والذي يتم حسابه بضرب متوسط سعر الغرفة اليومي للفندق في معدل الإشغال. يوفر تدقيقاً متقاطعاً مفيداً لمعرفة ما إذا كانت الإيرادات الفعلية أو المقدرة للفندق متوافقة مع الفنادق الأخرى في القطاع. هناك مصادر مختلفة لبيانات العائد لكل غرفة متاحة في المملكة العربية السعودية لمعظم سلاسل الفنادق ذات العلامات التجارية الكبرى، بما في ذلك مركز المعلومات والأبحاث السياحية وخدمات الاشراف الأخرى المتاحة تجارياً. يتم تقديم مثال بسيط لطريقة الأرباح المطبقة على أحد الفنادق في الملحق (2).

5.3 المستشفيات والعيادات

يقدم هذا الدليل إرشادات حول تقييم مستشفيات، وعيادات ومختبرات القطاع الخاص المطورة على أراضي مملوكة للبلدية، والتي تخضع للوائح. تعود ملكية المستشفيات والعيادات العامة والحكومية، بما في ذلك الأرض التي تم تشييدها عليها، لوزارة الصحة، وبالتالي فهي خارج نطاق اللائحة وهذا الدليل. باستثناء أنواع معينة من العيادات حيث يمكن استيعاب غرف الاستشارات في مبانٍ على طراز المكاتب، فإن معظم العقارات المبنية في هذا القطاع ستكون عالية التخصص وقد تكون أيضاً في مواقع مخصصة لهذا الغرض. وبالتالي، فإن طريقة اختبار الأرباح كما هو موضح 3.3.1 من هذا الدليل هي الطريقة الأنسب للتقييم.

على الرغم من أن المدخلات المطلوبة لتقدير الإيجار السوقي للمستشفى ستختلف بالتفصيل عن تلك الخاصة بالفندق في مثال طريقة الأرباح في الملحق (2)، فإن المبدأ الذي يقضي بخصم النفقات المقدرة من الدخل المقدر للعثور على المبلغ المتاح للإيجار أو شراء العقار هو نفسه تماماً. تشمل النقاط التي يجب أن تولى عناية خاصة عند تقييم مستشفى أو عيادة متخصصة:

- الطلب على نوع معين من المرافق الطبية في المنطقة مع مراعاة مرافق القطاع العام أو الخاص الأخرى. قد يتخصص مستشفى معين في العلاجات التي لا يقدمها الآخرون في تناول اليد وهذا عامل سيؤثر على الطلب.
- تخضع العمليات الطبية والرعاية الصحية إلى درجة أعلى من التنظيم من معظم أنواع الأعمال الأخرى. وبالتالي، فإن قدرة مبنى المستشفى أو العيادة على لامتنال للوائح لها تأثير أكبر على القيمة مقارنة بالمباني التي يمكن أن تستوعب نطاقاً أوسع من الاستخدامات.
- سيكون للدخل عنصرين رئيسيين، رعاية مرضى العيادات الداخلية والدخل من العلاجات التي يتلقونها، وفي كثير من الحالات يكون الدخل من رعاية مرضى العيادات الداخلية مماثلاً لدخل الفندق، وإن كان به عدد أكبر من الموظفين المتخصصين. ويختلف الدخل من الخدمات الطبية، التي تقدم مرضى العيادات الداخلية أو الخارجية، بشكل كبير حسب تخصص كل مستشفى وما إذا كانت الخدمة مقدمة من قبل طاقم طبي يعمل من قبل المشغل أو من قبل استشاريين مستقلين.
- يمكن أن تختلف تكلفة الموظفين اختلافاً كبيراً اعتماداً على نوع الإجراء المتخذ في كل مستشفى أو عيادة.

كل هذه العوامل تحتاج إلى تناولها وفهمها من أجل تقدير الأداء التشغيلي ووضع توقعات واقعية للدخل والنفقات، والتي يمكن من خلالها تقدير الإيجار السوقي أو القيمة السوقية.

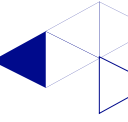
6.3 العقارات الترفيهية والرياضية

تقدم مجموعة كبيرة جداً من المباني والإنشاءات عقارات ترفيهية ورياضية. وقد يكون بعضها، مثل صالات الألعاب الرياضية الداخلية، في مبنى مشابه لمستودع أو مكتب. أما البعض الآخر فيحتاج إلى إنشاءات أكثر تخصصاً مثل دور السينما والمسارح أو الملاعب أو حمامات السباحة.

بالنسبة للمباني غير المتخصصة التي يمكن استخدامها لأغراض أخرى، فإن طريقة مقارنة المبيعات هي الأنسب ويمكن عادةً تطبيقها بصعوبة بسيطة. قد يكون الاستثناء هو المكان الذي يحتوي فيه المبنى على تعديلات متخصصة داخل الهيكل الأساسي، على سبيل المثال، إنشاء ملاعب لرياضات كرة المضرب أو غرف الاستحمام وتغيير الملابس داخل مبنى يمكن استخدامها كمستودع. تعتبر هذه التعديلات بمثابة عائق أمام الشاغلين المحتملين الآخرين لهيكل المبنى الأساسي. في مثل هذه الحالات، يجب إجراء مقارنة بين:

- القيمة للاستخدامات البديلة باستخدام طريقة مقارنة المبيعات، بعد احتساب تكلفة أي أعمال استرجاع لإزالة التعديلات المتخصصة.
- قيمة التسهيلات كما هي لمشغل متوسط الكفاءة لهذه الأنواع من الأعمال باستخدام طريقة الأرباح.

بالنسبة للمباني أو الإنشاءات المتخصصة التي لا يمكن تكييفها بسهولة مع استخدام بديل، مثل المسارح وحمامات السباحة والملاعب الرياضية، فإن طريقة الأرباح هي الطريقة الوحيدة ذات الصلة. إذا لم يكن النشاط الذي صُممت من أجله قابلاً للتطبيق، فستكون مهمة اقتصادياً، وستكون القيمة الوحيدة في الأرض للاستخدام البديل مطروحاً منها تكلفة الهدم والتطهير.



ويتم شرح تطبيق طريقة الأرباح على العقارات الفندقية في 3.6 أعلاه. ستكون المدخلات المكافئة متاحة لمعظم المرافق الرياضية والترفيهية. تشمل العوامل التي قد تتطلب مراعاة عند تطبيق طريقة الأرباح على العقاري الترفيهي ما يلي:

الدخل:

- متوسط عدد العملاء أو الزوار، والذي سيختلف حسب الموقع ونوع النشاط الترفيهي.
- جودة المرفق المعروض مقارنة بالبدائل.
- متوسط الرسوم لكل زائر لاستخدام المرفق.
- متوسط الإنفاق لكل زائر على خدمات إضافية، مثل الوجبات الخفيفة.
- تأثير التذكرة الموسمية وحجوزات المجموعات والعروض الترويجية على الدخل.

النفقات:

- تكاليف الموظفين.
- صيانة العقار.
- صيانة أو استبدال المعدات.

كما في حالة التطبيقات الأخرى لطريقة الأرباح، يحتاج المُقيّم إلى معرفة كافية بقطاع الترفيه المعني حتى يتمكن من الحكم على ما إذا كان الدخل والتكاليف لكل عنوان في حسابات الشاغل الفعلي نموذجية لتلك التي سيتم تجربتها بواسطة مشغل فعال بشكل معقول، انظر 1.3.3.

7.3 محطات الوقود

تتخصص محطات الوقود في أنها مناسبة فقط لغرض رئيس واحد وهو إعادة تزويد المركبات بالوقود. ومع ذلك، نظراً لوجودهم في مواقع على جانب الطريق، فقد يكون الاستخدام الأعلى والأفضل، راجع السياسات 2.3، لإعادة التطوير. وتجدر الإشارة إلى أن تكاليف إيقاف التشغيل ستكون مرتفعة بالنسبة للاستخدامات الأخرى بسبب الحاجة إلى التعامل بأمان مع إزالة صهاريج التخزين وأي تلوث.

يمكن تطبيق طريقة الأرباح كما هو موضح في 3.3.1 على مبيعات الوقود كما هو موضح في الملحق (2)، فكلما زاد عدد اللترات المباعة، ارتفعت القيمة. المدخلات الرئيسية لهذا الحساب هي:

- الدخل الإجمالي من مبيعات الوقود.
- تكلفة المبيعات، أي تكلفة مشغل الوقود والصيانة الدورية للمضخات والفناء الأمامي وأي مباني وأجور وضرائب ومصروفات أخرى.

كما هو الحال مع جميع تطبيقات طريقة الأرباح، يجب مقارنة أرقام التشغيل الفعلية لكل محطة أو مشغل مع تلك النموذجية في القطاع ويجب تجاهل أي زيادة غير طبيعية أو ضعف في الأداء. من هذا الحساب يمكن حساب المبلغ المتاح للإيجار وعائد المشغل. في حالة وجود بيانات كافية من العديد من معاملات محطات الوقود الأخرى، يمكن تطوير معايير تستند إلى الحجم أو الإنتاجية، مثل متوسط الإيجار لكل 10,000 لتر كوحدة للمقارنة، وعلى الرغم من أنه كما هو الحال مع أي مقارنة معيارية، يجب توخي الحذر لضمان أن أي خصائص غير نمطية للعقار ستعكس بالتعديلات المناسبة. إحدى القضايا في المملكة العربية السعودية التي لا تنطبق في الأسواق الأخرى هي أن أسعار منتجات الوقود تحددها أرامكو. ونتيجة لذلك، فإن الهامش المسموح به على السعر الذي يتم تحصيله على المشغل غالباً ما يكون قليل. كما تشمل معظم محطات الوقود الآن على عنصر بيع بالتجزئة أو مطعم، وتستخدم مبيعات الوقود كطريقة لجذب العملاء. وبالرغم من إمكانية تطبيق طريقة الأرباح على هذه العناصر من الموقع، يفضل استخدام طريقة مقارنة المبيعات للمقارنة بقيمة عقارات البيع بالتجزئة أو المطاعم الأخرى في المنطقة.

8.3 مباني البنوك وأجهزة الصرف الآلي (ATM)

قد تقع مباني البنك في مناطق البيع بالتجزئة حيث سيتنافسون مع مستخدمي التجزئة الآخرين. يمكن أيضاً العثور على البنوك داخل مجمعات المكاتب في عقار كان من الممكن استخدامه كمكاتب في حالة إخلاء البنك. في كلتا الحالتين، سيكون أسلوب التقييم المناسب هو استخدام طريقة مقارنة المبيعات لمقارنة العقارات مع العقارات الأخرى في السوق التي تتنافس فيها عقاراتهم إذا كانت شاغرة، بناءً على المعايير المنصوص عليها في 2.4 و 2.5 أعلاه.

قد توجد أجهزة الصراف الآلي داخل أحد البنوك أو غيرها من أماكن البيع بالتجزئة أو المكاتب، وفي هذه الحالة سيتم تقييم المساحة التي تشغلها كجزء من العقار بأكمله. ومع ذلك، فإن غالبية مواقع أجهزة الصراف الآلي المملوكة للبلديات موجودة في مرافق قائمة بذاتها والتي لا تعد جزءاً من عقارات تجارية أو مكتبية أكبر. ستتنافس هذه المواقع مع الاستخدامات الأخرى على جانب الطريق والتي ستختلف حسب الموقع. سيتم تصنيف جهاز الصراف الآلي نفسه على أنه مصنع أو معدات مملوكة للمستأجر ولن تشكل جزءاً من العقار، لذلك فإن مصلحة البلدية تكون في الأرض وفي أي مبنى دائم يتم إنشاؤه لإيواء جهاز الصراف الآلي.

أنسب طريقة للتقييم ستكون مقارنة المبيعات مع الاستخدامات الأخرى على جانب الطريق في المنطقة. طريقة مقارنة المبيعات موضحة في 1.2.1 وموضحة بأمثلة في الملحق (1) للأرض والملحق (2) للعقارات المبنية.

9.3 الأكوام

إذا كان الكشك عبارة عن مبنى دائم، فسيتم تقييمه بنفس طريقة تقييم وحدة البيع بالتجزئة الصغيرة، انظر 1.3 أعلاه. إذا كانت عبارة عن بناء غير دائم يمكن نقله بسهولة دون تفكيك كبير، فلن يشكل جزءاً من العقار وبالتالي سيتم تقييم الأرض فقط. يجب تقييم الأرض باستخدام طريقة مقارنة المباني، كما هو موضح في 1.2.1 أعلاه فيما يتعلق بمعايير الموقع لعقار البيع بالتجزئة كما هو موضح في 1.3 والموضح في الملحق (2).

10.3 مكبات النفايات

البلديات مسؤولة عن ضمان توفير إدارة النفايات الكافية في منطقتها. قد يكون هذا في مواقع مملوكة للبلدية بعقد مع شركة إدارة النفايات من أجل إدارة النفايات والتخلص منها. تنطبق اللائحة، وهذا الدليل الإرشادي فقط عندما يتم تأجير موقع إدارة النفايات أو التخلص منها للمشغل. يمكن أن تختلف مواقع التخلص من النفايات وطورها بشكل كبير ويتم تنظيمها بشكل كبير لتقليل التسبب في التلوث أو الأضرار البيئية الأخرى للمنطقة المحيطة. ستختلف أيضاً تكلفة العمل اللازم لضمان توافق الموقع مع هذه اللائحة بشكل كبير. أيضاً، مواقع التخلص من النفايات لها عمر محدود بناءً على حجم النفايات التي يمكن لكل منها الاحتفاظ بها ومعدل استهلاكها. وهذا يعني أن مقارنة الإجراءات للمواقع المكشوفة المختلفة غير ممكن دون إجراء تحليل كامل لتكاليف التطوير والتشغيل لكل موقع.

لهذا السبب، فإن أنسب طريقة للتقييم هي استخدام التدفقات النقدية المخصومة كما هو موضح، انظر 2.3.1 والشكل التوضيحي في الملحق (2). المدخلات الرئيسية المطلوبة لإنشاء نموذج مناسب للتدفقات النقدية المخصومة هي:

• العمر التقديري:

- o يجب تحديد الحجم الإجمالي للنفايات التي يمكن التخلص منها في الموقع. قد يتم تحديد هذا الإجمالي من خلال التنظيم أو يكون مقيداً بعوامل فيزيائية، مثل حجم الموقع. قد يلزم حساب هذا الحجم بعد المسح الجيوتقني للموقع.
- o يجب تحديد متوسط حجم النفايات التي يتم التخلص منها في كل عام. نظراً لأن المشغل سيفرض رسوماً على أولئك الذين يرغبون في التخلص من النفايات بطن، فإن معظم المواقع المدارة بشكل صحيح سيكون لها ميزان. بعد ذلك، تكون المعلومات المطلوبة عن متوسط حجم كل طن، والذي سيختلف حسب نوع أو أنواع النفايات المسموح بها.
- o يتم بعد ذلك قسمة الحجم الإجمالي المتاح على متوسط حجم النفايات المتوقع لتقديم العمر التقديري للمرفق أو المنشأة.
- o سيكون من غير المعتاد أن يقبل الموقع نوعاً واحداً فقط من النفايات. قد يُطلب من الموقع أن يحتوي على مناطق أو خلايا منفصلة للتخلص من النفايات الخاصة مثل الإطارات وجثث الحيوانات النافقة والمواد المحتوية على الأسبستوس وما إلى ذلك. وستحتاج إلى هندسة لمنع التلوث المتبادل بين أنواع النفايات المختلفة وكذلك حماية الأرض خارج الموقع. هذا يعني أن العمر التقديري لكل نوع من أنواع النفايات قد يختلف. وعند بناء نموذج التدفقات النقدية المخصومة، يجب أن يحدد نوع النفايات ذات أطول عمر متوقع الفترة التي يتم فيها وضع توقعات صريحة للتدفقات النقدية.

• الدخل:

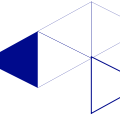
- o يجب حساب التدفقات النقدية الداخلة لكل فترة على أساس الإيرادات المتوقعة. في الحالات التي يتم فيها التخلص من أنواع مختلفة من النفايات، يجب حساب ذلك بشكل منفصل إذا كان السعر المفروض لكل نوع يختلف. من المحتمل أن يتم وضع التخلص من النفايات الخاملة، مثل نفايات البناء، بمعدل أقل بكثير من المواد الضارة المحتملة مثل الأسبستوس. قد تختلف السعة المتاحة لأنواع مختلفة من النفايات أيضاً مما يعني أن الفترة التي يمكن خلالها تلقي الدخل لفئات مختلفة ستختلف أيضاً.

• النفقات:

- o ستشمل التكاليف جميع مصاريف التشغيل. على عكس الدخل، من المحتمل أن تنطبق هذه التكاليف على الموقع بأكمله. قد يكون من الممكن فصل التكاليف المتعلقة بنوع معين من النفايات ولكن في معظم الحالات سيتم توزيع العديد من هذه التكاليف عبر العمليات في الموقع بأكمله.
- o بالنسبة لموقع جديد، أو مقترح، يجب تضمين النفقات الرأسمالية المتكبدة في إنشاء موقع متوافق مع جميع الأعمال الهندسية المناسبة التي تتطلبها اللائحة لحماية البيئة أو للتشغيل الفعال للموقع. بالنسبة للمواقع الحالية، غالباً ما يكون هناك المزيد من النفقات الرأسمالية المطلوبة خلال عمرها، على سبيل المثال في إنشاء خلايا جديدة وتبطينها، أو تحديث أو إنشاء مرافق معالجة مياه الصرف الصحي الجديدة أو استبدال أي معدات ثابتة.
- o يجب إدراج مخصص لجميع النفقات التشغيلية والرأسمالية المتوقعة للفترة المناسبة في التدفقات النقدية.

• تكاليف الاستعادة:

- o في نهاية عمر المكب، سيُطلب من المشغل عادةً إزالة جميع المباني أو المعدات وإعادة الموقع إلى مستوى محدد، على سبيل المثال، تغطية بعمق معين من التربة والقيام بالمناظر الطبيعية والزرع. يجب تضمين مخصص تقديري لهذه التكاليف في التدفقات النقدية في نهاية العمر المقدر.



• القيمة المتبقية:

- o على الرغم من أنه بموجب اللوائح الحالية يجب أن تكون مواقع دفن النفايات الجديدة بعيدة عن الأرض المخططة للتطوير السكني والتجاري والزراعي والصناعي، فقد تكون هناك حالات يكون فيها الموقع المرصم له قيمة للاستخدام البديل.
- o توجد الآن تقنية لاستعادة غاز الميثان من مواقع دفن النفايات المغلقة واستخدام هذا كمصدر للطاقة، مما قد يؤدي أيضاً إلى إنشاء قيمة متبقية.
- o في حالة عدم وجود مثل هذه الفرص، ستكون القيمة المتبقية صفرًا أو رقمًا رمزياً.
- o يجب تضمين أي قيمة متبقية مادية كقيمة نهائية في نموذج التدفقات النقدية المخصومة، وإدراجها في حساب صافي القيمة الحالية.

• ربح المشغل:

- o يجب عمل مخصص في نموذج التدفقات النقدية المخصومة لتحقيق ربح المشغل. يتم ذلك عادةً عن طريق طرح نسبة مئوية من الدخل السنوي من إجمالي الربح لتلك السنة.

لكل سنة يتم خصم إجمالي بنود المصروفات من إجمالي الدخل للوصول إلى إجمالي الربح لتلك السنة. ثم يتم حساب صافي الربح عن طريق خصم ربح المشغل. يتم خصم صافي الربح لكل سنة، انظر 3.1.1، لتقديم صافي القيمة الحالية. ثم يتم إضافة صافي القيم الحالية لكل سنة وصافي القيمة الحالية لأي قيمة متبقية معاً، ويمثل الرقم الناتج القيمة السوقية الحالية. يمكن استخدام القيمة السوقية لحساب الإيجار السوقي من خلال تطبيق معدل خصم مناسب، انظر 2.3.1.

11.3 المراسي البحرية ومراسي القوارب

تقوم بعض البلديات بتأجير أراضي الواجهة البحرية والحقوق في المياه المجاورة لتطوير المراسي الترفيهية. يمكن أن تشمل المرافق الموجودة على الأرض مرافق التغيير والغسيل لمستخدمي المرسى، وأرضية صلبة للقوارب عندما تكون خارج الماء ومرافق وقوف السيارات. قد تحتوي المراسي الكبيرة على مرافق إضافية، مثل مساحات البيع بالتجزئة لبيع قطع الغيار والملحقات البحرية، وورش العمل، ومرافق التزود بالوقود، والمقاهي والمطاعم. غالباً ما يتم تأجيرها لمقدمي خدمات الطرف الثالث.

سيطلب المرسى أيضاً بنية تحتية على الماء أو تحته. سيطلب ذلك ممرات خرسانية لإطلاق القوارب الصغيرة واستعادتها ورسيفاً به رافعة للسفن الأكبر حجماً. سيكون هناك طوافات لإنشاء وتوفير وصول المشاة إلى المراسي للقوارب الفردية. سيطلب ذلك التثبيت في قاع البحر، إما عن طريق أعمدة في الأرض أو عن طريق الكابلات. سيحتاج كل رسيف إلى الحصول على الكهرباء والمياه.

يتطلب المرسى إنشاءات تركيبية متخصصة وبالتالي فإن العقار المبنى مناسب لهذا الاستخدام فقط. بالإضافة إلى ذلك، ستختلف الخصائص المادية اختلافاً كبيراً بين المراسي المختلفة، سواء من حيث البنية التحتية المطلوبة أو الأمور التي تتجاوز المرسى، مثل عمق المياه المتاح في الأسلوب. هذا يعني أن طريقة الأرباح هي أكثر طرق التقييم موثوقة. عندما لا يزال هناك مرسى قيد التطوير أو لا يزال يعمل على زيادة إشغال الرسيف في سنواته الأولى، فإن الجمع بين طريقة الأرباح ونموذج التدفقات النقدية المخصومة كما هو موضح في 3.3.1 وفي الملحق (2)، سيقدم المثال (3) التقدير الأكثر موثوقية للقيمة الحالية.

المدخلات الرئيسية المطلوبة لإنشاء نموذج مناسب لطريقة الأرباح هي:

• الدخل:

- o رسوم من أصحاب المراسي السنوية.
- o رسوم من القوارب الزائرة.
- o الدخل من عقود الإيجار من الباطن أو الاتفاقيات الأخرى مع مقدمي الخدمات.
- o الدخل من الخدمات الإضافية (وقود، ماء، كهرباء).

• النفقات:

- o العاملون.
- o صيانة البنية التحتية «فوق الماء» و «خارج الماء».
- o تكاليف تقديم الخدمات.

كما هو الحال مع جميع تطبيقات طريقة الأرباح، يجب أن يكون الدخل والنفقات المستخدمة نموذجية للسوق، أي أن ذلك سيختبره مشغل ذو كفاءة متوسطة. على الرغم من أن نقطة البداية ستكون حسابات التشغيل الخاصة بالمشغل الفعلي، إلا أنه يجب تعديلها لأي بنود غير عادية من الدخل أو النفقات التي لن يتكدها مشغل آخر للموقع.

12.3 مواقف السيارات

تُطبق لوائح مواقف السيارات في العديد من المناطق الحضرية، وتتطلب تصاريح البناء توفير مواقف للسيارات في مشروعات التطوير الجديدة. وتستخدم بعض البلديات اتفاقيات التشييد، والتشغيل ونقل الملكية (BOT) مع القطاع الخاص لتوفير مواقف مستقلة للسيارات، عادةً لمواقف متعددة الطوابق.

• مواقف السيارات في مشروعات التطوير الجديدة:

سينعكس توفير مواقف السيارات في مشروع تطوير جديد في توقعات الدخل والتكلفة المستخدمة في طريقة القيمة المتبقية، انظر 1.3.4 ومثال الأرض (3) في الملحق (1). سيتم تضمين تكلفة توفير مواقف السيارات المطلوبة في البناء العام للتكاليف. إذا كان سيتم فرض رسوم على موقف السيارات بشكل منفصل عن المباني التي يخدمها، فيمكن إجراء عرض منفصل لإيرادات مواقف السيارات. ومع ذلك، في كثير من الحالات، لن يتم فرض رسوم على مواقف السيارات بشكل منفصل وستنعكس الفائدة التي توفرها على إيجارات المباني. على سبيل المثال، سيحقق مبنى المكاتب الذي يتضمن الحق في استخدام أماكن وقوف السيارات المخصصة في الإيجار لكل منطقة مكتب إيجاراً أعلى لكل متر مربع مقارنة بالمكاتب المماثلة التي لا تحتوي على مرافق لوقوف السيارات.

من خلال تضمين هذه التكاليف والفوائد عند تطبيق طريقة القيمة المتبقية، ينعكس تأثير مخصص وقوف السيارات في تقدير التقييم الناتج.

• مواقف مستقلة جديدة للسيارات:

إذا حددت البلدية الحاجة إلى مواقف مستقلة للسيارات (خارج الشارع) وترغب في تعيين مستثمر من القطاع الخاص لبناء وإدارة مواقف السيارات، بموجب اتفاقية «التشييد - التشغيل - نقل الملكية» أو اتفاقية مماثلة، فستحتاج إلى تحديد الإيجار السوقي للأرض. إذا كانت هناك مواقع أخرى داخل المنطقة تم تأجيرها مؤخراً لبناء موقف للسيارات، فمن الناحية النظرية يمكن استخدام طريقة مقارنة المبيعات. ومع ذلك، فإن الحقيقة هي أنه سيكون من غير المعتاد أن يكون هناك سوق نشط لمواقف السيارات. وبالتالي فإن طريقة القيمة المتبقية هي الأكثر موثوقية.

o حساب القيمة الإجمالية للتطوير: نظراً لأن موقف السيارات متعدد الطوابق غير مناسب لأي نوع آخر من الاستخدام، فإن الطريقة الأكثر موثوقية لحساب القيمة الإجمالية للتطوير هي استخدام طريقة الأرباح، انظر 3.3.1 والمثال (3) في الملحق (2). هذا سيحسب صافي الربح الذي يمكن الحصول عليه من تشغيل موقف للسيارات واستخدام هذا لتقدير المبلغ الذي يمكن لمشغل وقوف السيارات الكفاء بشكل معقول دفعه كإيجار للمرفق المكتمل.

o التكاليف: يتم بعد ذلك حساب إجمالي تكاليف إنشاء موقف للسيارات الجديد وفقاً لمثال الأرض 3 في الملحق (1).

o القيمة المتبقية: يتم تقديرها عن طريق خصم التكاليف من القيمة الإجمالية للتطوير وخصم إضافي للربح الأولي للمطور. كما هو موضح في المثال أعلاه، يمكن استخدام هذا لتقدير الإيجار السوقي للأرض.

13.3 المواقع المخصصة للوحات الإعلانية

تختلف مواقع اللوحات الإعلانية اختلافاً كبيراً في القيمة بين المواقع.

على الرغم من أن اللوحة الإعلانية تنتج دخلاً من المعلنين، إلا أنه من الصعب عملياً تطبيق أسلوب الدخل على الموقع لمثل هذه اللوحات، لأن المعلومات المتعلقة بالدخل المستلم من أي موقع معين نادراً ما تكون متاحة. من الناحية العملية، يدخل مزود الإعلانات الخارجية في اتفاقية لعرض إعلان أحد المعلنين لعدد معين من الأسابيع أو الأشهر على مواقع متعددة. من النادر أن يتم عرض موقع معين بشكل منفصل ما لم يكن في موقع بارز بشكل استثنائي مما يمنحه جاذبية فريدة للمعلنين.

هناك سوق نشط للمواقع بين شركات الإعلان التي تقوم بإنشاء وصيانة اللوحات الإعلانية أو هياكل العرض الأخرى ثم تأجير مساحة للمعلنين، وبالتالي يمكن تطبيق مقارنة المبيعات دون صعوبة. المعايير التي تؤثر على قيمة كل موقع هي:

- سيؤدي الإقبال الكبير في منطقة المشاة أو الحجم الكبير لحركة المرور في موقع على جانب الطريق إلى زيادة القيمة.
 - ستجذب بعض المواقع، لا سيما المواقع الواقعة على طول الطرق الرئيسية، قيمة عالية إذا أمكن إنارتها. سيكون لتوافر إمدادات الكهرباء تأثير إيجابي على القيمة.
 - نوع اللوحة المسموح بها في الموقع. سيكون موقع صندوق إضاءة أو شاشة عرض بلورية سائلة (إل سي دي) أكثر قيمة بكثير من موقع لا يمكن أن يحتوي إلا على لوحة إعلانات تقليدية أو لوحة إعلانات ضخمة.
 - الموقع الدقيق له تأثير كبير على القيمة، على سبيل المثال، قد يكون موقعان للإعلان عن اللوحات على بعد أمتار قليلة من بعضهما البعض، ولكن إذا كان أحدهما أكثر بروزاً ومرئياً من قبل المزيد من الأشخاص في أي وقت، فسيكون أكثر قيمة بكثير من الأخرى.
- من المهم فهم جميع العوامل التي يمكن أن تؤثر على قيمة أي موقع للوحة الإعلانية ومقارنة المتشابهات فقط عند تطبيق طريقة مقارنة المبيعات.

14.3 مواقع الاتصالات

تتم إحالة البلديات ومستشاريها إلى «دليل تقييم الإيجار السوقي لمواقع أبراج الاتصالات» الصادر عن الوزارة في [رجب 1442]. هذه إرشادات عامة حول تقييم العقارات المؤجرة لمشغلي الاتصالات والتي تنطبق على كل من القطاعين العام والخاص.

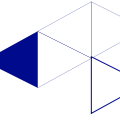
تفرض اللائحة بعض المتطلبات الإضافية للتصرف بمواقع الاتصالات التي تملكها البلدية:

المادة 10 من اللائحة تنص على أن عقود الاستثمار مع الهيئات الحكومية أو الشركات ذات الامتياز العام، لتوفير أي خدمات ومرافق أساسية، مثل الكهرباء والهاتف، تستثنى من شرط المنافسة العامة ولكن يجب التصرف فيها أو تأجيرها بالقيمة السوقية.

- بموجب المادة 21 من اللائحة، فإن الحد الأقصى لعقود استثمار العقارات البلدية التي لا يتضمن عقد استثمارها إقامة مبان ثابتة من قبل المستثمر هو عشر سنوات.
- تنص المادة 57 من التعليمات التنفيذية على أنه يجب في عقود الإيجار الممنوحة من قبل البلديات ألا تزيد النسبة في كل زيادة عن (10%) كل خمس سنوات.

القسم الرابع:
الحدائق العامة والعقارات المخصصة
لنفع العام والنشاط الخدمي





1.4 المقدمة

تسمح لائحة التصرف في العقارات البلدية بالاستثمار في الحدائق العامة، كما تُعرف اللائحة العقارات المخصصة للنفع العام أنها «الأراضي أو المباني المخصصة لبيع المواشي، واللحوم، والخضروات، والفواكه، والحطب، والفحم وما في حكمها.»

تنص المادة 10 من اللائحة على أن هذه العقارات مستثناة من شرط المنافسة العامة ويمكن التصرف فيها عن طريق التفاوض المباشر مع المستثمر. وبموجب المادة 15، تحدد لجنة التقدير في البلدية القيمة الإيجارية للوحدات العقارية المخصصة للنفع العام والنشاط الخدمي.

وتُعرف اللائحة العقارات المخصصة للنشاط الخدمي على النحو التالي:

«الأراضي أو المباني المخصصة للورش (الصناعية، الحرفية، المهنية) ومراكز توزيع الغاز، ومعارض السيارات، وتفكيك السيارات التالفة (التشليح) وما في حكمها.»

في هذا السياق، تخضع العقارات المخصصة للنشاط الخدمي لقيود أنه لا يجوز أن تشغلها سوى شركة مملوكة لمواطني سعوديين. عندما يتم تجديد عقد إيجار العقارات المخصصة للنفع العام أو النشاط الخدمي، تنص المادة 26 على أن الإيجار المعدل تحدده لجنة الاستثمار.

2.4 الحدائق العامة

عندما تكون الأرض المملوكة لجهة في القطاع الخاص محددة في مخطط رئيس لمنزله أو حديقة عامة، يحق لمالك الأرض إنشاء واستثمار الحديقة دون منافسة عامة. ومع ذلك، إذا لم يبدأ العمل في غضون عامين، يجوز للبلدية الاستحواذ على الأرض واستثمار الحديقة عن طريق المنافسة العامة باستخدام إحدى الطرق الثلاث الواردة في المادة 12 من اللائحة.

يمكن أن يشمل هذا الاستثمار بناء مرافق دائمة لزوار الحديقة، مثل دورات المياه أو المطاعم أو مناطق الجذب التي يدفع الزائرون مقابلها رسوم الدخول أو الأنشطة العامة.

يمكن تحديد الإيجار السوقي لهذه المواقع داخل الحديقة باستخدام طريقة مقارنة المبيعات. ولكن يندر توفر أدلة على الإيجارات لتطويرات مماثلة في حدائق أخرى في نفس المنطقة. ومن غير المحتمل أن تكون الإيجارات المتفق عليها للعقارات خارج الحديقة ذات صلة. وقد يُقدر الإيجار السوقي من خلال تطبيق طريقة مبسطة للأرباح أو عن طريق تحديد إيجار الموقع بناء على نسبة مئوية من المبيعات الناتجة.

3.4 عقارات النفع العام

كما هو محدد في اللائحة، فإن عقارات النفع العام هي أنواع العقارات للبيع بالتجزئة أو الصناعية. ستكون طرق التقييم المستخدمة مماثلة لتلك الموضحة في القسمين الثاني والثالث من هذا الدليل، أي مقارنة المبيعات أو، في حالة مبنى متخصص للغاية، طريقة اختبار الأرباح.

إن تحديد بعض أنشطة البيع بالتجزئة كعقار للنفع العام يرجع إلى أن الوصول إلى الضروريات مثل الطعام والوقود يعتبر مفيداً لجميع السكان. على الرغم من أن القطاع الخاص سيتنافس في العديد من المواقع لتوفير مثل هذه المرافق، إلا أنه سيكون هناك المزيد من المناطق النائية حيث سيكون هناك اهتمام محدود أو معدوم من المستثمرين. في مثل هذه المناطق، من غير المحتمل أن تكون هناك معاملات مماثلة ذات صلة لأراضي مماثلة أو عقارات مبنية لتمكين استخدام طريقة مقارنة المبيعات.

تشير السياسات إلى أنه في مثل هذه الظروف، يجب مراعاة قيمة العقار لأي غرض آخر قد يكون متاحاً من الناحية المادية، ومسموحاً به قانونياً، ويمكن تنفيذه من الناحية المالية بجانب الفوائد المالية التي سيجلبها التطوير المقترح إلى المنطقة. ستحدد قيمة الاستخدام البديل الحد الأقصى لقيمة عقارات النفع العام، ولكن إذا كانت فوائد النفع العام المحددة أكبر من تلك الخاصة بالاستخدام البديل المحتمل للعقار، يجوز للبلدية خصم الإيجار أقل من بديل لضمان بقاء المشروع قابلاً للتطبيق. بالنسبة للمشروع الذي لا يمكن تحديد قيمة مالية مباشرة أو غير مباشرة له، ولكن تعتبر البلدية أنه لا يزال مفيداً لمنطقته، فإنه يجوز فرض إيجار رمزي له.

قد يكون التخفيض المناسب بمثابة مقارنة مرجعية مع أي تخفيضات مطبقة على عقارات ذات منفعة عامة أخرى، ولكن مدى التخفيض لأي عقار معين هو قرار سياسي وليس قراراً يمكن تطبيق أي طريقة تقييم عليه.

4.4 العقارات المخصصة للنشاط الخدمي

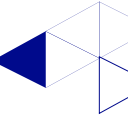
الأراضي أو المباني المخصصة للورش (الصناعية، الحرفية المهنية) ومراكز توزيع الغاز، ومعارض السيارات، وتفكيك السيارات التالفة (التشليح) وما في حكمها، وبالتالي فإن طريقة التقييم الأكثر ملاءمة ستكون مقارنة المبيعات كما هو موضح في القسمين الثاني والثالث وفي الأمثلة الموجودة في الملاحق.

هناك اعتبار إضافي عند تقدير الإيجار السوقي للعقارات المخصصة للعقار وهو تأثير التقييد على نوع العمل الذي قد يشغله. أي قيود على الاستخدام أو أنواع الشاغلين يقلل من السوق المحتملة وبالتالي على الأغلب سيكون له تأثير سلبي على القيمة.

لذلك من المهم التأكد من مقارنة المتشابهات ببعضهم البعض، أي أن الإيجار السوقي للعقارات المخصصة للنشاط الخدمي يقدر باستخدام معاملات لعقارات خدمية أخرى، وليس تلك التي بها إشغال غير مقيد. إذا لم تكن هناك عقارات خدمية أخرى في المنطقة، فإن البديل هو تحليل الفرق بين الإيجارات التي تم الحصول عليها للورش الصناعية غير المقيدة وتلك الخاصة بالعقارات المخصصة للنشاط الخدمي في منطقة أخرى واستخدام ذلك لتقدير الخصم المناسب.

الملحق (1) - الأراضي





شرح طريقة مقارنة المبيعات

عادة ما تكون طريقة مقارنة المبيعات هي الأكثر موثوقية لتقدير القيمة السوقية أو الإيجار السوقي للأراضي. يمكن أن يختلف التطبيق التفصيلي للطريقة اعتماداً على عدد وطبيعة المعاملات القابلة للمقارنة، وما إذا كان التحليل الكمي ممكناً وكذلك المقارنة النوعية.

مثال: الأراضي (1)

هذا المثال لتقدير الإيجار السوقي لموقع ما، كانت فيه معاملات حديثة أخرى في المنطقة وحيث يكون الاختلاف الوحيد هو الحجم والموقع. **الحالة:** عند قيامك بتقدير الإيجار السوقي السنوي لموقع فارغ بمساحة 2,500 متر مربع في منطقة مخصصة للاستخدام الصناعي في ضواحي المدينة. يتم عرض عقد استثمار لمدة 25 سنة. تم تأجير ثلاثة مواقع أخرى في المنطقة مؤخراً للمباني الصناعية بشروط مماثلة مقابل 20 متراً مربعاً سنوياً، ولكن هذه المواقع كلها تتراوح بين 10,000 و12,500 متر مربع. التقييم: هناك أدلة جيدة من المنطقة على أن المواقع الأخرى التي تزيد مساحتها عن 4 إلى 5 أضعاف في هذه المنطقة المخصصة للاستخدام الصناعي لديها إيجارات متفق عليها بقيمة 20 ريالاً سعودياً للمتر المربع. تشير الأدلة من أجزاء أخرى من المنطقة إلى أن المواقع الصناعية الأصغر تجتذب عموماً معدلاً أعلى يصل إلى 20% لكل متر مربع. بالنظر إلى فارق الأسعار لأحجام المواقع المختلفة، يمكنك الفصل في أن التعديل المناسب في هذه الحالة هو زيادة المعدل بنسبة 10% إلى 22 ريال سعودي لكل متر مربع.

مثال: الأراضي (2)

يتضمن هذا المثال سيناريو أكثر تعقيداً حيث يوجد المزيد من الاختلافات بين العقار محل التقييم والعقارات المقارنة، والتي تشمل احتمال تلوث الموقع محل التقييم بسبب استخدامه السابق.

الحالة: عند القيام بتقدير الإيجار السوقي لـ 20,000 متر مربع من الأرض لمشروع سكني جديد. يوجد حالياً عدد قليل من المباني الصناعية القديمة التي يجب هدمها كجزء من المشروع الذي يضطلع به المستأجر المحتمل. يتم تقديم عقد إيجار مدته 40 عاماً لجعل المشروع قابلاً للتطبيق. هناك ثلاث معاملات أخرى حديثة لتطوير المساكن الجديدة في المنطقة. يقع الموقع الأول محل المقارنة في مدينة أصغر على بعد حوالي 25 كيلومتراً، حيث تم تأجير موقع واضح بحجم مماثل منذ أكثر من عام مقابل 30 متراً مربعاً لمدة 25 عاماً، ولكن الكثافة السكنية المسموح بها كانت أقل. وفيما يتعلق بالموقعين الثاني والثالث القابلين للمقارنة فهما موقعان بمساحة حوالي 5,000 متر مربع تم تأجيرهما خلال الأشهر الستة الماضية لمدة 25 سنة في نفس المدينة التي يقع فيها العقار محل التقييم بسعر 45 ريالاً للمتر المربع. كان كلاهما في مواقع تم تطويرها سابقاً ولكن تم إزالة المباني القديمة.

التقييم: يجب النظر في الاختلافات التالية.

الموقع الأول محل المقارنة (الموقع أ):

- متشابه من حيث المساحة ولكنه في موقع بعيد في مدينة ذات طابع مختلف وهو أقل قيمة كعقار سكني.
- موقع نظيف ولا يتطلب من المستثمر هدم المباني القديمة.
- الكثافة المسموح بها أقل من كثافة الموقع محل التقييم. في حين أن هذا من شأنه أن يقلل من تكاليف البناء، فقد يعني أيضاً أن الوحدات أكبر وأعلى قيمة. يجب إجراء تحليل لمعرفة ما إذا كان من المحتمل أن يؤثر ذلك على القيم النسبية للموقعين.
- تم الاتفاق على شروط الإيجار قبل سنة. وإذا كان السوق قد تغير خلال هذه الفترة، فقد يكون من الضروري إجراء بعض التعديلات.
- عقد الإيجار لهذا العقار مدته 25 عاماً ولكن عقد الإيجار للعقار محل التقييم هو 40 عاماً نظراً للكثافة العالية وارتفاع التكاليف المرتبطة بإعداد الموقع.

الموقع الثاني والثالث محل المقارنة (المواقع 2 و3):

- الموقعين أقرب جغرافياً من الموقع الأول محل المقارنة. ومع ذلك، فإن هذين الموقعين أقل رغبة في السكن من الموقع محل التقييم.
- سعر المتر المربع لهذه المواقع أعلى بنسبة 50% من الموقع الأول محل المقارنة. قد يكون هذا بسبب الاختلاف في الحجم أو الاختلاف في الموقع أو التواريخ المختلفة أو الكثافات المختلفة للتطوير المسموح به. يمكن أن يكون بعض أو كل هذه العوامل، لذلك يلزم تحليل بيانات السوق الأخرى لتحديد مدى احتمال تأثير كل من هذه العوامل على القيم الخاصة بالمقارنات والعقار محل التقييم. من الممكن أيضاً أن تكون تكاليف إعداد الموقع للتطوير الجديد أقل لهذه المواقع.

بعد تحديد جميع العوامل التي يمكن أن يكون لها تأثير سلبي أو إيجابي على سعر المتر المربع المتفق عليه لهذه المواقع الثلاثة، يجب إجراء تقييم للأثر الذي سيكون لكل منها. يمكن أن يكون التفاعل بين هذه العوامل معقداً، لذا فإن محاولة إجراء تحليل كمي فقط ويعتمد على تعديلات بنسب مئوية ثابتة من غير المرجح أن يؤدي إلى تقدير صحيح للإيجار السوقي. على سبيل المثال، على الرغم من أن التحليل قد يشير إلى أن المواقع التي تبلغ مساحتها 1,000 متر مربع أعلى بنحو 15% من المواقع التي تبلغ مساحتها 10,000 متر مربع، سيكون من الخطأ تطبيق هذه التعديلات دون مراعاة جميع العوامل الأخرى التي قد تؤثر على السعر.

تقع المواقع ب و ج في نفس المدينة، ومن الطبيعي أن تحمل معاملتان حديثتان مائلتان وزناً أكبر من المعاملات القديمة البعيدة. ومع ذلك، فهي أصغر بكثير من الموقع محل التقييم وتقع في حي أدنى. يوضح الموقع «أ» أن الموقع الأكبر عادةً ما يكون له معدل أقل لكل متر مربع على الرغم من أنه يبعد 25 كم عن الموضوع. على الرغم من أن الموقع محل التقييم سيكون له عقد إيجار أطول من جميع المواقع الأخرى، مما سيزيد من قيمته للمستأجر، فإن هذا يقابله تكلفة الهدم التي لا تتطلبها المواقع محل المقارنة.

بعد دراسة نوعية للعوامل المختلفة، تم التوصل إلى نتيجة مفادها أن الإيجار السوقي المناسب للموقع محل التقييم هو 37.50 ريال سعودي لكل متر مربع.

شرح لطريقة القيمة المتبقية

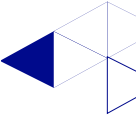
ستكون هناك حالات لا يمكن فيها تطبيق طريقة مقارنة المبيعات بشكل موثوق على قيمة الأرض لأن الموقع أو التطوير المقترح يختلف اختلافاً كبيراً عن المواقع الأخرى في المنطقة. وتستخدم الطريقة بشكل متكرر في مراكز المدن حيث يمكن أن تختلف الاختلافات في الاستخدام المسموح به أو الكثافة أو الارتفاع بشكل كبير بين المواقع المجاورة مما يؤدي إلى عدم وجود معاملات يمكن مقارنتها بشكل صحيح بالموقع محل التقييم. يوضح المثال أدناه كيف يمكن تطبيق الطريقة لتقييم موقع لتطوير المكاتب. ومع ذلك، يمكن تطبيقه على المواقع لأي غرض تقريباً، والفرق الوحيد هو الطريقة التي يتم بها تقدير القيمة الإجمالية للتطوير. اعتماداً على نوع العقارات التي يتم تطويرها، يمكن تقدير القيمة الإجمالية للتطوير باستخدام مقارنة المبيعات أو التدفقات النقدية المخصومة أو أساليب الأرباح. ويوضح الملحق (2) تطبيق هذه الأساليب على العقارات المبنية.

مثال: الأراضي (3)

الحالة: موقع بمساحة 10,000 متر مربع في وسط المدينة لديه تصريح لتطوير مبنى مكاتب مكون من 30 طابقاً. تبلغ المساحة الإجمالية المؤجرة للمبنى عند اكتماله 35,000 متر مربع. لم تكن هناك معاملات حديثة للمواقع التي تم فيها منح الموافقة على بناء مماثل في هذا الجزء من المدينة لمدة 5 سنوات على الأقل.

بسبب عدم وجود معاملات قابلة للمقارنة، فإن طريقة القيمة المتبقية هي أنسب طريقة لتقييم الأرض. في هذا المثال، تُستخدم طريقة رسملة الدخل لتقدير قيمة المبنى المكتمل لأن الغرض من هذا المثال هو تقديم توضيح بسيط لاستخدام طريقة القيمة المتبقية لتقدير قيمة الأرض. من الناحية العملية، من أجل تطوير واسع النطاق مثل هذا، تُستخدم طريقة التدفقات النقدية المخصومة عادةً لحساب القيمة الإجمالية للتطوير للمبنى المستقبلي والتوقيت المختلف لكل بند من بنود الإنفاق المتكبدة أثناء المشروع، مع القيمة الحالية لجميع الإيرادات والنفقات تستخدم كمدخل في حساب القيمة المتبقية الموضوع أدناه.

1	القائمة الإجمالية لتطوير المبنى المقترح - افتراض إشغال كامل وثابت:	•
	إجمالي الدخل الإيجاري المتوقع:	o
1,500	لكل متر مربع	
35,000	متر مربع	o
	المساحة التي يمكن تأجيرها:	
2	إجمالي صافي الدخل الإيجاري المحتمل:	o
52,500,000		
3	سنوات الشراء:	o
14.29		
750,000,000	القيمة الإجمالية للتطوير:	
	التكاليف:	•
	تكلفة البناء والتشييد:	o
48,000	إجمالي منطقة المبنى	•
7,000	التكلفة لكل متر مربع	•
336,000,000	صافي تكلفة الإنشاء	o
4	الرسوم: 12% من تكلفة الإنشاء	o
40,30,000		
5	تكاليف التسويق والتأجير:	o
7,900,000		
384,220,000	إجمالي تكلفة الإنشاء:	o
6	تكلفة التمويل 4% على 3 سنوات بـ 2/1 تكلفة	o
23,100,000		
407,220,000	تكلفة التطوير الكلية	o
81,464,000	ربح المطور عند 20%	o
488,784,000	تكلفة التطوير الكلية + الربح	o
	القيمة السوقية للموقع:	•
750,000,000	إجمالي تكلفة التطوير	
(488,784,000)	تكاليف التطوير الكلية + الربح	
261,216,000	المبلغ المتاح لشراء الأرض	
7	يُخصم: تكاليف شراء الأرض: 3%	
(7,836,000)		
253,379,520		
253,000,000	تقريباً القيمة السوقية	



تم تبسيط هذا الشرح بشكل كبير من أجل توضيح مبادئ طريقة القيمة المتبقية. وتجدر الإشارة إلى أن جميع الأشكال هي لأغراض توضيحية فقط. يجب أن تعكس تلك المستخدمة في التقييم الفعلي تلك الموجودة في السوق ذات الصلة. توفر الملاحظات المرقمة التالية معلومات إضافية:

1. تفترض القيمة السوقية «إشغال مستقر». سيستغرق شغل أي مبنى جديد كبير مخصص للعديد من الشاغلين وقتاً. ومع ذلك، فإنه نادراً ما يكون ممثلاً بنسبة 100% طوال حياته مع دخول الشاغلين المختلفين وخروجهم. ستفترض معظم التقييمات لمثل هذه المباني متعددة الأشغال أنه في أي وقت من المحتمل أن يحتوي المبنى على حوالي 10% من المبنى، وبالتالي فإن «الإشغال الثابت» يبلغ حوالي 90%.
2. صافي دخل الإيجار المحتمل هو الدخل المتوقع بناءً على معدل الإشغال الثابت مطروحاً منه أي مصاريف لا يستطيع المؤجر استردادها من المستأجر.
3. تعكس سنوات الشراء 14,29 عائداً إجمالياً بنسبة 7%. هذا «معدل مختلط» يغطي جميع المخاطر وافترض أن الإشغال المستقر سيكون حوالي 90% من المساحة الإجمالية.
4. الرسوم المهنية هي الرسوم المستحقة للمهندسين المعماريين والمهندسين وغيرهم من المهنيين العاملين في المشروع.
5. ستكون تكاليف التسويق هي التكاليف المتكبدة في جذب والاتفاق على عقود الإيجار مع شاغلين جدد. سيحتاج إلى تغطية مواد التسويق والوكلاء وأتعاب المحامين.
6. سيتم تكبد تكاليف التمويل لتمويل تكاليف البناء والتكاليف الأخرى حتى يصبح المشروع الجديد مدرة للدخل. لن يتم تكبد جميع التكاليف في بداية المشروع، وبالتالي يجب أن تعكس حسابات التمويل كيف سيتم تقسيمها على مراحل. في حالة معرفة مبلغ وتوقيت سحب التمويل، يمكن استخدام حساب التدفقات النقدية المخصومة لحساب صافي التكلفة الحالية لتمويل النظام. في حالة عدم وجود هذه المعلومات، فإن القاعدة العامة المبنية على التجربة العملية هي تطبيق سعر الفائدة المناسب على مدار فترة التطوير بأكملها ولكن على 50% فقط من التكاليف. هذا هو الأسلوب المستخدم هنا. حتى إذا كان المشتري يمول التطوير بنفسه، فإن التكاليف التي سيتكبدها المشتري النموذجي في تمويل التطوير يجب أن تنعكس من أجل تقدير القيمة السوقية. يستخدم هذا النموذج فائدة بسيطة لحساب تكلفة التمويل لتعكس ممارسات الشريعة.
7. تقدم القيمة الإجمالية للتطوير مطروحاً منها تكاليف التطوير المبلغ المقدر الذي سيكون متاحاً للمشتري لشراء الموقع. ومع ذلك، يجب أن يغطي هذا المبلغ أيضاً تكاليف الشراء، مثل أتعاب المحامين. لذلك يجب خصم التكاليف التي سيتكبدها المشتري العادي للوصول إلى القيمة السوقية للموقع كما هي. في هذا المثال، يستخدم رقم 3% لكن التكلفة الفعلية ستختلف.

كما هو مبين في 4.3.1، فإن العيب الرئيس لطريقة القيمة المتبقية هو حساسية القيمة المتبقية للتغيرات في قيمة المشروع المكتمل أو في تكاليف المبنى. يتضح ذلك من خلال تحليل الحساسية التالي:

10%	5%	0	-5%	-10%	أكبر من إجمالي تكلفة التطوير	
825,000,000	787,500,000	750,000,000	712,500,000	675,000,000		إجمالي التكاليف
373,500,000	337,200,000	300,800,000	264,400,000	204,300,000	439,905,600	-10%
349,800,000	313,500,000	277,100,000	240,700,000	204,300,000	464,344,800	-5%
326,100,000	289,800,000	253,000,000	217,000,000	180,600,000	488,784,000	0
302,400,000	266,000,000	229,700,000	193,300,000	156,900,000	513,223,200	5%
278,700,000	242,300,000	206,000,000	169,600,000	133,200,000	537,662,400	10%

إذا كانت القيمة الإجمالية للتطوير أقل بنسبة 10% وزادت التكلفة بنسبة 10%، فإن القيمة السوقية للأرض ستكون أقل بنحو 53%. بالمقابل، إذا كانت القيمة السوقية أعلى بنسبة 10% وكانت التكاليف أقل بنسبة 10%، فإن قيمة الأرض ستزداد بنحو 47%. هذا المثال مبالغ فيه لأن الأرض ليست سوى عنصر صغير من قيمة المشروع بأكمله، وبالتالي فهي حساس للتغيرات في التكاليف والقيمة النهائية، ولكنه يوضح الحاجة إلى أن تكون جميع المدخلات أكيدة ودقيقة قدر الإمكان قبل يمكن تحديد قيمة الأرض بشكل موثوق.

تحسب طريقة القيمة المتبقية مبدئياً القيمة السوقية للأرض. يمكن استخدام العائد الذي يتوقعه المستثمر لتقدير الإيجار السوقي، على الرغم من أنه كما ذكرنا سابقاً، هذه ليست طريقة موثوقة ويجب اعتبارها طريقة الملاذ الأخير. إذا كان ذلك ممكناً، يجب فحصه مع الدليل على إيجارات الأراضي الفعلية المتاحة في منطقة السوق المعنية. في هذه الحالة، تم افتراض عائد بنسبة 7% للمشروع المكتمل. نظراً لأن الأرض لن تعاني من تقادم المبنى، فمن المعتاد أن يكون العائد على الأرض وحدها أقل. بالإضافة إلى ذلك، نظراً لكونها نسبة صغيرة نسبياً من القيمة الإجمالية، سيكون الدخل أكثر أماناً من الدخل من البرج المكتمل.

إذا تم استخدام عائد 5% في هذه الحالة سيكون الإيجار السوقي:

القيمة السوقية: 253,000,000

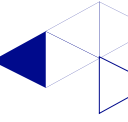
x 5%

الإيجار السوقي: 12,650,000 سنوياً

البديل الذي كثيراً ما يستخدمه مالك موقع التملك الحر الذي يمنح عقد إيجار للتطوير هو تحديد إيجار الموقع بنسبة مئوية من القيمة الإيجارية للمشروع المكتمل. على سبيل التوضيح، فإن 12,650,000 سنوياً هو ما يزيد قليلاً عن 24% من الإيجار السوقي التقديري للمشروع المكتمل. ومع ذلك، مع الأخذ في الاعتبار حساسية تقييم الموقع باستخدام طريقة القيمة المتبقية، يمكن أن تختلف هذه النسبة بشكل كبير بين المشاريع. يتمتع هذا الأسلوب بمزايا لكلا الطرفين لأنه سيكون هناك عادةً المزيد من الأدلة على الإيجار السوقي للمكاتب أكثر من وجود أرض لبناء برج بنفس الحجم والمواصفات، مما يسهل وضع إيجار سوقي مناسب.

الملحق (2) - العقارات المبنية





المقدمة

بموجب اللائحة، يجوز لمعظم البلديات تأجير الأراضي إلى مستثمر لمشروع متفق عليه ل يتم تطويره. وبموجب المادة 21 من اللائحة، قد يصل الإيجار لمدة 25 عاماً للأراضي أو المباني، والتي تشمل إنشاء أو إضافة مبانٍ ثابتة أو أعمال ترميم من قبل المستثمر. وبالنسبة للمشاريع الكبرى التي تساهم في دعم تنمية المدن والتي لا تكفي مدتها 25 عاماً للسماح بتحقيق الجدوى الاستثمارية منها، يجوز منح عقود إيجار تصل إلى 50 عاماً إذا وافق عليها الوزير. في نهاية عقد الإيجار التطويري الأولي، تعود فائدة المباني الثابتة إلى البلدية. وبموجب المادة 26، يجوز تمديد أو تجديد عقود الإيجار لمدة تصل إلى 10 سنوات ويجب على لجنة الاستثمار تحديد الإيجار السوقي للعقار المبني عند كل تمديد.

يجب على لجنة التقدير أيضاً تقدير قيمة العقارات المبنية التي يمكن معاوضتها بموجب المادة 6، أو إيجار العقارات المبنية المخصصة للنفع العام أو للنشاط الخدمي بموجب المادة 10.

ويقدم هذا الملحق أمثلة لطرق التقييم التي يمكن تطبيقها على بعض أنواع العقارات المبنية الموضحة في القسم الثالث. ويمكن أيضاً استخدام الطرق الموضحة لتقدير القيمة الإجمالية للتطوير حيث تُستخدم طريقة القيمة المتبقية الموضحة في القسم الثاني لتقدير القيمة من الأرض.

1. شرح طريقة مقارنة المبيعات

يمكن تطبيق طريقة مقارنة المبيعات باستخدام مزيج من التقنيات الكمية والنوعية أو باستخدام مقارنة نوعية فقط. فيما يلي أمثلة لكيفية تطبيق الطريقة على عقارات البيع بالتجزئة والمستودعات. يمكن تطبيقه على أي عقار يوجد به سوق نشط، انظر القسم الثالث من هذا الدليل.

عقارات البيع بالتجزئة

الحالة: عقار بيع بالتجزئة بمساحة 50 متراً مربعاً يقع عند تقاطع طريقين تجاريين. له تصميم بناء تقليدي وتم بناؤه قبل عام. المنطقة المباشرة هي في الغالب سكنية، مع مزيج من التجزئة على طول واجهات الشوارع الرئيسية. تشير أدلة المعاملات إلى أن وحدات البيع بالتجزئة على نفس الطريق مثل العقار تتراوح ما بين 1300 ريال سعودي للمتر المربع سنوياً إلى 1700 ريال سعودي لكل متر مربع سنوياً.

المقارنة 1: هي وحدة بيع بالتجزئة تبلغ مساحتها 52,5 متراً مربعاً تقع على بعد 800 متر تقريباً إلى الغرب من العقار محل التقييم وتم تأجيرها مقابل 1,700 ريال سعودي لكل متر مربع سنوياً لمدة عامين مع إيجار لمدة أربعة أشهر مجاناً. تقع المقارنة عند تقاطع طريقين رئيسيين مما يجعلها تستفيد من الرؤية العالية وسهولة الوصول.

المقارنة 2: تبلغ مساحتها 51 متراً مربعاً وتقع بجوار العقار ولكنها أقدم بخمس سنوات. هذا العقار تم تأجيره بمبلغ 1,400 ريال سعودي لكل متر مربع سنوياً لمدة أربع سنوات دون أي خيار لإنهاء عقد الإيجار.

المقارنة 3: هي وحدة بيع بالتجزئة بمساحة 80 متراً مربعاً تقع في نفس شارع العقار على بعد 200 متر إلى الشرق. تم تأجير هذا العقار بمبلغ 1,250 ريال سعودي لكل متر مربع لمدة 3 سنوات. يبلغ عمر هذه المقارنة 15 عاماً وتحتاج إلى التجديد.

التقييم:

يتم مناقشة العوامل التي تؤثر على قيمة عقار البيع بالتجزئة في 1.3. المقارنة (2) هي الأكثر صلة بالعقار محل التقييم لأنها تشترك في معظم الخصائص نفسها. المقارنة 1 بحجم مماثل ولكنها بعيدة وتقع في موقع بيع بالتجزئة أفضل. المقارنة 3 أقرب إلى الوحدة محل التقييم مقارنة بالمقارنة 1 ولكنها أكبر بكثير ويحتاج المبنى إلى تجديد، وهو ما ينعكس في انخفاض الإيجار لكل متر مربع. المقارنة (2) أكبر بخمس سنوات من الوحدة محل التقييم، وليست في حالة جيدة. يسمح تصميم العقار محل التقييم بعروض أكبر ورؤية أفضل. لتعكس هذه المزايا، فإن الزيادة في الإيجار المتفق عليها للمقارنة (2) له ما يبرره ولكن هذه الزيادة مقيدة بإيجار المقارنة 1 والتي تقع في موقع أفضل.

بعد النظر في العوامل المختلفة، يتم التوصل إلى نتيجة مفادها أن الإيجار السوقي المناسب للعقار محل التقييم هو **1,500** ريال سعودي لكل متر مربع.

مستودع الخدمات اللوجستية

الحالة: العقار محل التقييم هو مستودع لوجستي عمره 15 عاماً بمساحة 10,000 متر مربع على مشارف مدينة كبيرة مع وصول جيد إلى طريق سريع رئيس على بُعد أقل من كيلومتر واحد من العقار. يبلغ ارتفاعها الداخلي حتى الأفاريز حوالي 8 أمتار ولها أربع فتحات عرض كل منها 20 متراً، مفصولة بإطارات فولاذية على فترات 10 أمتار. المبنى مكسو بالألواح فولاذية مطلية مع عزل داخلي. يوجد مبنى مكاتب منفصل مع مرافق للموظفين في أحد طرفيه. يقع المبنى على مساحة 40,000 متر مربع، وهي في الغالب مرصوفة بالخرسانة وبها أرصفة تحميل لعشر سيارات ومساحة لوقوف السيارات لما يصل إلى ثلاثين شاحنة مفصلية.

كانت هناك معاملات في ثلاث مستودعات أخرى ضمن دائرة نصف قطرها 5 كيلومترات خلال السنوات الماضية. تم الحصول على المعلومات التالية.

- تم تشييد المبنى أ منذ عام واحد على بعد 500 متر من المبنى أ. وهو ذو تصميم مشابه ولكن مساحته 15,000 متر مربع على موقع بمساحة 35,000 متر مربع، وبالتالي فإن كثافة الموقع أعلى بكثير. تم تأجيرها لمدة عشر سنوات بإيجار 200 متر مربع سنوياً، بزيادة قدرها 5% في السنة الخامسة، مع مسؤولية المستأجر عن جميع المصاريف.
- يبلغ عمر المبنى ب عشرين عاماً وتبلغ مساحته 5,000 متر مربع على موقع مساحته 15,000 متراً مربعاً يقع بجوار نفس الطريق السريع ولكن على بُعد 10 كيلومترات تقريباً. إنه ذو بناء أساسي مشابه ولكن الارتفاع الداخلي للطنف يبلغ 5 أمتار والمسافة بين الأعمدة الداعمة أصغر. تم تأجيره لمدة خمس سنوات بإيجار 100 متر مربع سنوياً.
- المبنى ج عبارة عن مستودع جديد بمساحة 5,000 متر مربع على مساحة 20,000 متر مربع. له تصميم مشابه للمبنى أ ولكنه يحتوي على أحدث أنظمة الكسوة والخدمات الصديقة للبيئة. ومع ذلك، فهو يقع على بعد 5 كيلومترات من الطريق السريع الرئيس والمدخل المحلي عبارة عن طريق ضيق يمر عبر منطقة مزدحمة. لا يزال يتعين الاتفاق على عقد إيجار، لكن المالك يقترح 250 مليون ريال سعودي سنوياً لعقد إيجار لمدة 15 عاماً مع المستأجر المسؤول عن جميع المصاريف.
- عمر المبنى د سبع سنوات. إنه يقع على بعد 2 كم من نفس الطريق السريع ولكنه يبعد 5 كم عن المدينة. تبلغ مساحته 8,000 متر مربع على مساحة 18,000 متر مربع، وهي كثافة بناء أعلى من العقار محل التقييم. يبلغ ارتفاع الطنف 7.5 متراً مع امتداد واضح في كل خليج يبلغ 20 متراً. تم تأجيره مؤخراً لمدة عشر سنوات بإيجار 180 ريال سعودي لكل متر مربع.

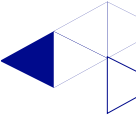
التقييم: هذه المعاملات الأربعة، «محل المقارنة»، جميعها لها خصائص مختلفة يجب مقارنتها مع تلك الخاصة بالعقار محل التقييم وإجراء التعديلات المناسبة. لا توجد طريقة واحدة للقيام بذلك ولكن يجب تطبيق العملية باستمرار وتسجيلها في ملف المُقيّم. تمت مناقشة الخصائص التي لها أكبر تأثير على قيمة المستودع اللوجستي في 3.3. يمكن إجراء مقارنة نوعية من قبل المُقيّم المتمرس مع الأخذ في الاعتبار مزايا وعيوب كل عقار محل للمقارنة فيما يتعلق بالموضوع، كما هو موضح في مثال البيع بالتجزئة السابق. ويمكن أن تكون العملية الكمية لمقارنة العناصر القابلة للمقارنة مع العقار محل التقييم مفيدة أيضاً. كما هو موضح في المثال أدناه:

تتمثل الخطوة الأولى في تخصيص درجة بين 1-5 لكل خاصية من الخصائص التي من المرجح أن تؤثر على قيمة المستودع اللوجستي، حيث إن 1 هو الأسوأ و5 هو الأفضل. تستند هذه الدرجات على مقارنة الخصائص التي يتم تحليلها، وليس على السوق الأوسع حجماً، لذلك بينما يتم تسجيل درجة موقع العقار الأسوأ في هذا التحليل عند 2، إذا تم مقارنته بمجموعة أخرى من الخصائص، فإنه قد يكون الموقع الأفضل ويدرر الدرجة 5. كما هو في الجدول التالي:

العقار محل التقييم	المبنى (أ)	المبنى (ب)	المبنى (ج)	المبنى (د)
الموقع وقابلية الوصول	5	3	2	3
كثافة الموقع	3	4	4	3
مواصفات المبنى	3	2	5	3
العمر	3	2	5	4
الإجمالي	16	11	16	13

بعد ذلك، يجب موازنة الأدلة المقدمة من خلال المقارنات لإثبات صلتها بالموقع محل التقييم محل المقارنة. يمكن أن نرى مما سبق أن الموقع محل التقييم والمبنى (ج) لهما نفس الدرجة الإجمالية وبالتالي قد يبدو أنهما الأكثر تشابهاً في القيمة. ومع ذلك، يجب إيلاء مزيد من الاعتبار للأهمية ذات الصلة لكل خاصية. يتم ذلك عن طريق «ترجيح» الدرجات أعلاه. هذه العملية موضحة في المصفوفة بالصفحة التالية.

الخطوة الأولى هي النظر في مدى أهمية كل من الخصائص للقيمة الإجمالية. نظراً لأن هذا مستودع لوجستي، فإن الموقع، وتحديد الوصول إلى الطرق السريعة الرئيسية، هو الأكثر أهمية. كثافة الموقع (أي مقدار المساحة الخارجية لشاحات وقوف السيارات والمناورة) ومواصفات المبنى (ارتفاع الطنف، وعرض الفسحة بين العمودين، والكفاءة) متساوية في الأهمية تقريباً، لكن العمر ليس بنفس الأهمية. لتعكس هذه النسبة المئوية التي يعتبرها المُقيّم أن كل خاصية تساهم في القيمة الإجمالية يتم تخصيصها في عمود «ترجيح الخاصية». في هذه الحالة، يتم تقييم الموقع بنسبة 30%. كثافة الموقع ومواصفات بنسبة 25% والعمر بنسبة 20%. ومع ذلك، يمكن أن يتغير هذا بين أنواع مختلفة من العقارات.



ملاحظات	التعديل	الوزن النسبي للعناصر	العقار محل التقييم	المبنى (أ)	المبنى (ب)	المبنى (ج)	المبنى (د)
1	الموقع	30%	5	5	3	2	3
2				0%	12%	18%	12%
2	كثافة الموقع	25%	5	3	4	4	3
2				10%	5%	5%	10%
2	مواصفات المبنى	25%	3	5	2	5	3
2				-16.7%	8.3%	-16.7%	0%
2	العمر	20%	3	5	2	5	4
2				-13.3%	6.7%	-13.3%	-6.7%
3	إجمالي التعديلات			-20%	32%	-7%	13.5%
4	الإيجار الاتفاقي لكل متر مربع			200	100	250	180
5	الإيجار المعدل			160	132	233	208
6	نسب التوزيع	100%		25%	0%	45%	30%
7	الإيجار المرجح لكل متر مربع		206.91	40	-	104.63	62.28
	المساحة الكلية (متر مربع)	10,000					
		2,069,050					
8	الإيجار السوقي تقريباً	2,070,000 ريال سعودي					

ملاحظات على مصفوفة الحساب:

- الرقم الوارد في العمود الثالث، «الوزن النسبي للعناصر»، هو النسبة المئوية حيث إن المُقيّم يأخذ كل خاصية تساهم في القيمة الإجمالية في الاعتبار. يجب أن يصل مجموع النسب المئوية المخصصة إلى 100.
- النسبة المئوية المعروضة لكل وحدة قابلة للمقارنة هي النسبة المئوية التي تختلف بها درجة تلك المقارنة عن الموضوع مضروبة في النسبة المئوية للوزن في العمود الثالث. (درجة العقار محل التقييم - درجة الوحدة القابلة للمقارنة) ÷ (درجة العقار محل التقييم) × (ترجيح النسبة). بالنسبة للمبنى (أ)، فإن نسبة مواصفات المبنى هي ((3 - 5) ÷ 3 × 25%) = -16.7%؛ بمعنى آخر، مواصفات العقار محل التقييم أسوأ بنسبة 16.7% من المبنى أ.
- هذا هو إجمالي النسبة المئوية للتعديل لكل من الخصائص الأربع.
- هذا هو إيجار المتر المربع للمباني أ - د.
- الإيجار المعدل لكل متر مربع هو الإيجار الفعلي مضافاً إليه أو ناقص تعديل النسبة المئوية الإجمالية (انظر الملاحظة 3).
- يتم تحديد الترجيح بالنسبة المئوية من قبل المُقيّم ليعكس مدى صلة المُقيّم الذي ينظر لكل معاملة مماثلة للعقار الخاضع للمقارنة. من المهم أن تصل النسب المئوية المخصصة لكل موقع إلى 100. في هذا المثال، يعتبر المبنى (ب)، الذي يحتوي على نسبة تعديل إجمالية قدرها 32%، أقل نسبة يمكن مقارنتها ويمكن الاعتماد عليها بنسبة 0%. المبنى ج بتعديل إجمالي بنسبة 7% - هو الأكثر ملاءمة ويعطى وزناً بنسبة 45%، والمبنى (د) بتعديل بنسبة 15.3% والمفترض 30% والمبنى (أ) بتعديل إجمالي بنسبة 20% - والمفترض 25%.
- يتم ضرب الإيجار المعدل لكل متر مربع لكل وحدة قابلة للمقارنة في النسبة المئوية، ويقدم مجموع الأرقام الناتجة تقديراً للإيجار السوقي لكل متر مربع للعقار محل التقييم.
- يتم ضرب هذا الرقم في مساحة الموقع محل التقييم للوصول إلى إجمالي الإيجار السوقي المقدر.

كلما زاد التعديل الإجمالي (سواء كان إيجابياً أو سلبياً) من الموقع محل التقييم، كلما كان هذا الموقع أقل صلة كدليل على قيمة الموقع محل التقييم. عند اتخاذ قرار بشأن النسبة المئوية الملائمة لتطبيقها (انظر الملاحظة 6)، يجب توخي الحذر عند ربط أي وزن يمثلته حيث يتجاوز التعديل الإجمالي 25%. في هذا المثال، كان التعديل الإجمالي للمبنى 32% لذلك تم تخصيص وزن بنسبة 0%.

في حين أن المقارنة الأولية لدرجات كل عقار تشير إلى أن المبنى (ج)، الذي يبلغ إيجاره 250 ريالاً سعودياً للمتر المربع هو الأكثر تشابهاً، بعد ترجيح الخصائص المختلفة، فإنه يوضح أن قيمة العقار محل التقييم ربما تكون أقل وأقرب بكثير من إيجارات المباني (أ) و (د). هذا نموذج مبسط ويمكن إجراء المزيد من التعديلات للاختلافات في شروط الإيجار وحجم المباني، نظراً لأن المباني الأصغر تميل إلى جذب إيجار أعلى لكل متر مربع من المباني الأكبر من نفس المواصفات.

في هذا المثال، تنعكس النسب المختلفة بين المبنى ومنطقة الموقع في المعدل لكل متر مربع للمبنى. البديل هو تضمين متوسط المساحة الخارجية الموجودة في السوق ذات الصلة فقط في قيمة المبنى ثم إضافة مساحة الفناء الإضافية بقيمة تستند إلى إيجارات التخزين الخارجي بدون مباني.

2. شرح طريقة التدفقات النقدية المخصومة

تم وصف طريقة التدفقات النقدية المخصومة في 2.3.1 من هذا الدليل. باختصار، تُستخدم هذه الطريقة لحساب القيمة الحالية لأي أصل ينتج عنه إستلامات نقدية أو يتكبّد نفقات على فترات متوقعة في المستقبل. إنه مفيد بشكل خاص حيث من المتوقع أن يتغير الدخل المستقبلي. بالنسبة للعقارات المبنية، عادة ما يكون هذا هو دخل الإيجار المتوقع بعد خصم النفقات، ولكن يمكن استخدام نفس المبدأ لأي أصل أو مشروع ينتج تدفقات نقدية مستقبلية يمكن التنبؤ بها. تشمل الأمثلة:

- مبنى جديد مصمم لإشغالات متعددة قد يستغرق وقتاً للوصول إلى شغل كامل.
- من المتوقع أن يتغير دخل الإيجار الحالي. على سبيل المثال، قد تكون هناك فترة لاغية في نهاية عقد الإيجار الحالي قبل العثور على مستأجر جديد أو قد يكون هناك تصعيد متفق عليه في الإيجار.

يمكن أيضاً استخدام مبادئ التدفقات النقدية المخصومة ضمن طرق أخرى. تشمل هذه الطرق:

- حساب القيمة الحالية للتغيرات المستقبلية في الدخل أو المصروفات كمدخلات في طريقة الأرباح.
- حساب القيمة الحالية للنفقات والإيرادات التي سيتم تكبدها في أوقات مختلفة خلال مشروع تطوير من أجل توفير المدخلات في طريقة القيمة المتبقية، انظر المثال في الملحق (1).

المثال التالي هو نموذج واضح للنمو التدفقات النقدية المخصومة¹ لمبنى إداري، ولكن يمكن تكييفه لتقييم أي نوع من العقارات المبنية التي لها تدفقات نقدية مستقبلية يمكن التنبؤ بها.

الحالة: يقع مبنى المكاتب المكون من تسعة طوابق في موقع مركزي في مدينة مواجهه لطريق سريع مزدحم. تبلغ مساحتها الإجمالية القابلة للتأجير 12,781 متر مربع. الوصول إلى العقار مباشرة من الطريق الرئيس ويوجد طابقان سفليان لمواقف السيارات. العقار شاغر حالياً وكان يشغله مستأجر واحد سابقاً. في السوق الحالية، يكون الطلب أقوى بالنسبة للمناطق الأصغر، لذلك من المحتمل أن يتم السماح بالمبنى لعدد من الشاغلين. تنص شروط الإيجار القياسية في السوق على زيادة الإيجار بنسبة 2% سنوياً.

من النادر أن يتم إشغال المباني الكبيرة المتعددة المشغولة بنسبة 100%. لدى المستأجرين المختلفين عقود إيجار تنتهي في تواريخ مختلفة وسيكون هناك دوران منتظم للمستأجرين. تشير الدلائل المستمدة من مباني المكاتب الكبيرة الأخرى متعددة الوظائف في المدينة إلى أن متوسط المعدل الأقصى للإشغال، أو الإشغال المستقر، يبلغ حوالي 85%. تشير الأدلة من السوق إلى أن الأمر قد يستغرق ما يصل إلى أربع سنوات لتحقيق إشغال مستقر.

التقييم: المهمة الأولى هي تقدير الإيجار السوقي الحالي. يتطلب هذا استخدام طريقة مقارنة المبيعات. من معاملات الإيجار الأخرى في وسط المدينة والنظر في الاختلافات في الموقع والمواصفات والعمر والحجم بينهم وبين العقار محل التقييم، يشار إلى إيجار سوق حالي يبلغ حوالي 1000 ريال سعودي سنوياً. ومع ذلك، من الضروري إجراء مزيد من التعديل.

تخضع جميع الإيجارات السوقية للوحدات محل المقارنة التي تشهد إشغالات متعددة لرسوم خدمة إضافية تعادل متوسط حوالي 15% من الإيجار. تغطي رسوم الخدمة هذه التكاليف التي يتحملها المالك لتقديم الصيانة، والنظافة، والأمن والتأمين وما إلى ذلك للأجزاء المشتركة من المبنى. على الرغم من أنه سيتم عرض العقار الخاضع للتأجير بشروط مماثلة، حتى يتم تحقيق إشغال مستقر، لن يتلقى المالك مساهمات رسوم الخدمة من الأجزاء الشاغرة، وبالتالي لن تغطي إيصالات رسوم الخدمة تكاليف المؤجر. عند الحساب، يُفترض إذن أن يكون الإيجار السوقي المقدر رقمياً يتضمن رسوم الخدمة والتكاليف المقدرة لتوفير الخدمات المطلوبة للمبنى والتي يتم خصمها من ذلك لتوفير تقدير أكثر دقة لصافي الدخل الذي سيتم استلامه في كل فترة من قبل المؤجر. وبالتالي، تمت زيادة الإيجار السوقي المشار إليه بنسبة 15% إلى 1,150 ريال سعودي لكل متر مربع ليعكس إجمالي الدخل الذي سيحصل عليه المؤجر من المناطق المؤجرة التي سيتم خصم تكلفة تقديم الخدمات منها.

بالإضافة إلى خصم تكلفة التشغيل لتقديم الخدمات العادية، فإن التكاليف المخصومة تشمل مخصصات «صندوق الاستهلاك»، أي مبلغ سنوي مخصص لتغطية عمليات الاستبدال الرئيسية الدورية أو تجديد أجزاء من المبنى، على سبيل المثال استبدال المصاعد. أخيراً، يتم تخصيص مخصص لتكلفة إدارة المبنى الذي يغطي تكلفة تحصيل الإيجارات، والإشراف على الموردين والتأكد من تنفيذ الأعمال اللازمة. عادة ما يتم ذلك من قبل شركة محترفة، لذلك يسمح النموذج بدفع رسوم إدارية.

نظراً لأن توقعات الدخل والنفقات الموثوقة لا يمكن أن تستمر لفترة طويلة في المستقبل، فإن الممارسة المعتادة هي تحديد الفترة التي يتم خلالها إجراء تنبؤات صريحة وإضافة مبلغ واحد يمثل القيمة الرأسمالية المتوقعة في ذلك التاريخ، أو القيمة النهائية.

في هذا المثال، يتم حساب التدفقات النقدية للسنوات العشر الأولى سنة تلو الأخرى، ثم يتم حساب القيمة النهائية من خلال تطبيق معدل خصم بنسبة 9%.

نظراً لأن التدفقات النقدية المفترضة في القيمة النهائية أقل تأكيداً، أي أنها تحمل مخاطرة أكبر من تلك الموجودة في المستقبل القريب، يستخدم معدل خصم أعلى بنسبة 11% عن طريق ضرب صافي الدخل المقدّر للسنوات الحادية عشرة في سنوات شراء بقيمة 0.99.

نموذج التدفقات النقدية المخصومة في الصفحة التالية

2%	الزيادة السنوية في الإيجار	12,781	المنطقة المكتتبية القابلة للإيجار	المدخلات
9%	معدل الخصم للفترة	1,150	الإيجار السوقي الحالي لكل متر مربع	
11%	معدل الخصم النهائي	14,698,150	الإيجار السوقي سنوياً	
9.09	سنوات الشراء النهائية			

السنوات											ملاحظات	
القيمة النهائية	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1	إجمالي الإيجار السوقي	1
	17,565,650	17,221,225	16,883,554	16,552,504	16,227,945	15,908,750	15,597,794	15,291,955	14,992,113	14,798,150	الإشغال	2
17,916,963	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	70%	55%	40%	إجمالي الإيجار	
85%	14,930,802	14,638,042	14,351,021	14,069,629	13,793,753	13,523,288	13,258,125	10,704,369	8,245,662	5,879,260	التكلفة التشغيلية	3
15,229,418	1,374,703	1,347,748	1,321,322	1,295,413	1,270,013	1,245,111	1,220,697	1,196,762	1,173,296	1,150,290	صندوق الاستهلاك	4
1,402,197	298,616	292,761	287,020	281,393	275,875	270,466	265,163	214,087	164,913	117,585	الرسوم	5
304,588											القيمة النهائية	6
120,164,042	133,122,909	12,704,772	12,455,659	12,211,430	11,971,990	11,737,245	11,507,109	9,079,432	6,742,540	4,493,800	صافي الدخل	7
										114,740,964	صافي القيمة الحالية	8
										114,700,000	القيمة السوقية	
										6,994	القيمة الرأسمالية لكل متر مربع	

ملاحظات:

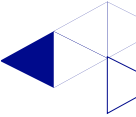
1. يشمل الإيجار السوقي رسوم الخدمة ويتم زيادتها بمعدل نمو 2% سنوياً.
2. زيادة الإشغال خلال السنوات الأربع الأولى للوصول إلى إشغال مستقر 85%.
3. تشمل تكاليف التشغيل جميع نفقات المؤجر لصيانة المبنى وتنظيف الأجزاء المشتركة والأمن وما إلى ذلك.
4. صندوق الاستهلاك هو بدل سنوي يدفعه المؤجر للنفقات الرئيسية الدورية مثل استبدال المصاعد أو تجديد السقف.
5. هذه هي الرسوم التي يتكبدها المؤجر لإدارة العقار.
6. القيمة النهائية هي صافي الإيجار المتوقع في نهاية السنة العاشرة مضروباً في سنوات الشراء.
7. يشمل صافي الدخل للسنة العاشرة القيمة النهائية.
8. هي القيمة الحالية الصافية لصافي الدخل لكل فترة محسوبة باستخدام معدل الخصم 9%.

3. شرح طريقة الأرباح

تم شرح طريقة الأرباح في 3.3.1 من هذا الدليل. باختصار، يمكن تطبيقها على أنواع معينة من العقارات المبنية المتخصصة حيث يعني تصميم المبنى أن استخدامه يقتصر على نوع واحد معين من الأعمال. ثم يتم إجراء تحليل للأرباح التي يمكن أن يحققها مشغل نموذجي ذو كفاءة معقولة من العقار لتقدير المبلغ الذي سيكون متاحاً للدفع كإيجار أو لسداد قرض لشراء العقار. يمكن استخدام طريقة الأرباح لتقدير الإيجار السوقي للعقار المبنى والذي يمكن استخدامه لتقدير القيمة السوقية. يمكن بعد ذلك استخدام هذا الرقم باعتباره القيمة الإجمالية للتطوير عند استخدام طريقة القيمة المتبقية لتقدير قيمة الأرض، انظر المثال في الملحق (1).

يتم تقديم شرح مُبسّط لكيفية تطبيق طريقة الأرباح على فندق في الصفحة التالية. على الرغم من أن أوصاف الدخل والنفقات ستختلف لأنواع أخرى من العقارات المتخصصة، على سبيل المثال، العقارات الترفيهية أو المستشفيات، فإن العملية متشابهة. التطبيق الأكبر تطوراً لطريقة الأرباح هو دمجها مع التدفقات النقدية المخصومة. هذا مناسب بشكل خاص لأي عمل تجاري جديد قد يستغرق وقتاً للوصول إلى دخله المستهدف أو في أي موقف حيث من المتوقع أن يتغير الدخل بشكل كبير في السنوات المقبلة أو يكون لفترة محدودة فقط. يتم حساب بنود الدخل والمصروفات في العمودين 2 و 3 من النموذج على أنها صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة والخارجة المتوقعة في المستقبل لكل بند، انظر 2.3.1 والنموذج الموجود في الصفحة السابقة.

جميع الأرقام في النموذج توضيحية. يجب أن تعكس تلك المستخدمة في التقييم الفعلي تلك التي تعتر نموذجية لمشغل فعال بشكل معقول لهذا النوع من الفنادق. الملاحظات التالية تتعلق بالأرقام الواردة في العمود 4:



ملاحظة	معلومات أساسية	
	عدد الغرف	100
	السعر القياسي للغرفة في الليلة	600
1	متوسط سعر الغرفة في الليلة	500
	متوسط معدل الإشغال	80%
2	إيراد كل غرفة متاحة	400
	الإيراد السنوي	
3	دخل الغرفة سنوياً	16,400,000
4	دخل المطعم	3,400,000
4	إضافات	500,000
	إجمالي الإيراد السنوي	18,500,000
5	النفقات السنوية	
	الأجور	3,600,000
	الأغذية والمشروبات	1,700,000
	موظفي الوكالة	500,000
	المغسلة ومواد التنظيف	100,000
	الإصلاحات والصيانة	2,500,000
	نثرات	1,000,000
	إجمالي النفقات السنوية	9,400,000
6	الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك	9,100,000
7	يُخصم: الإستهلاك (الإطفاء)	2,000,000
	صافي الربح	7,100,000
8	تُخصم: الضريبة	20% 1,420,000
9	الرصيد القابلة للقسم	5,680,000
	المتاح للإيجار (الإيجار السوقي)	2,840,000 50% من الرصيد القابلة للقسم
10	القيمة الرأسمالية:	
	معدل الخصم لجميع المخاطر	9%
	سنوات الشراء	11.1
	القيمة السوقية	31,524,000
	تقريباً	31,500,000 ريال سعودي

ملاحظات:

1. سيكون متوسط سعر الغرفة عموماً أقل من السعر القياسي المعلن عنه بسبب الخصومات المقدمة لحجوزات المجموعات أو لجذب الضيوف خلال فترات الهدوء. بالنسبة للفندق الجديد أو الذي لا يعمل في الوقت الحالي، ستكون هناك حاجة لتقدير السعر بناءً على الفنادق الأخرى ذات المعايير المماثلة.
2. يعتبر إيراد كل غرفة متاحة من المقاييس الصناعية القياسية وهو مفيد للمقارنة بالفنادق الأخرى، انظر 4.3.
3. الدخل السنوي المقدر للغرفة هو عدد الغرف مضروباً في إيراد كل غرفة متاحة و365 (عدد الأيام بالسنة الميلادية).
4. يُمكن أن يعتمد الدخل الإضافي من مبيعات الأغذية والمشروبات أو أي مبيعات أخرى للخدمات للضيوف أو غير الضيوف على الإيرادات الفعلية إذا تم تأسيس العمل الحالي. إذا كانت المعلومات غير متوفرة أو إذا لم يكن هناك تاريخ تداول حديث، فسيُلمز تقديرها بناءً على الفنادق الأخرى ذات المعايير المماثلة.
5. نقطة البداية لتقدير كل فئة من فئات الإنفاق هي المبلغ الذي يدفعه المشغل الحالي. ومع ذلك، يجب اختبار هذا لمعرفة ما إذا كان نموذجياً للقطاع، وبالتالي يمثل ما قد يواجهه أي مشغل في هذا الفندق. هذا يتطلب معرفة متخصصة بالقطاع.
6. الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك : هي إجمالي الإيرادات مطروحاً منه إجمالي الإنفاق. تختلف الالتزامات الضريبية وتكاليف التمويل وسياسات الاستهلاك بين مختلف المشغلين، لذا فإن الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك رقم أكثر ثباتاً للمقارنة بين العقارات المختلفة في القطاع. التبسيط الذي يتم إجراؤه غالباً هو حساب الإيجار كنسبة مئوية من الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك، بناءً على تحليل السوق.
7. يختلف الإهلاك الذي يظهر في حسابات المشغل اعتماداً على السياسات المحاسبية المتبعة، لذلك قد يلزم التعامل معه بحذر. يجب أن يكون رقماً واقعياً لتوزيع النفقات الرأسمالية المتكبدة، على سبيل المثال تكلفة المبنى وأي تحسينات ومفروشات ومعدات على مدى العمر الاقتصادي المتوقع. كما يقدم تقييماً أكثر واقعية للربح السنوي مقارنة بتضمين جميع هذه النفقات كمصروف في الفترة التي يتم تكبدها فيها.
8. الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك رقم قبل الضرائب. لذلك يجب خصم المبلغ الذي يمثل الضريبة المعتادة التي سيتم تطبيقها على إجمالي الربح. ستكون هذه هي الضريبة التي سيدفعها المشغل العادي، وليس الرقم الذي يدفعه المشغل الفعلي في أي فترة معينة، والذي قد يتأثر بظروفه الخاصة.
9. يفترض هذا النموذج أن الفائض بعد خصم الضريبة من صافي الربح، سيكون «الرصيد القابل للقسمة» هو المبلغ المتاح لكل من إيجار العقار وأرباح المشغل. نظراً لأن مالك المبنى لن يكسب إيجاراً إلا إذا كان العمل قابلاً للاستمرار، بما في ذلك ربح المشغل، ولا يمكن للمشغل جني ربح بدون المبنى، فإن الممارسة المعتادة هي تقسيم هذا الرصيد بالتساوي. ومع ذلك، إذا كان هذا سيؤدي إما إلى ربح أو إيجار يتجاوز معايير السوق، فقد يكون من المناسب القيام بتقسيم مختلف.
10. إذا كانت القيمة الرأسمالية (القيمة السوقية) مطلوبة، يتم ضرب الإيجار السوقي في سنوات شراء مناسبة.

إذا كان هذا فندقاً جديداً ليس له سجل تشغيلي، فيجب أن يعتمد الاعتماد على متوسطات القطاع للدخل والنفقات. سيؤدي ذلك إلى زيادة عدم اليقين بشأن الدخل والنفقات المقدرة التي قد تحتاج إلى أن تنعكس من خلال تخفيض الإيجار السوقي الأولي أو زيادة معدل العائد إذا كانت القيمة السوقية مطلوبة. بدلاً من ذلك، يمكن استخدام نموذج التدفقات النقدية المخضومة.

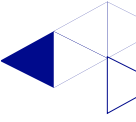
الملحق (3) – طرق التقييم المناسبة لأنواع العقارات

يوضح الجدول أدناه الأساليب التي تمت مناقشتها أو توضيحها في هذا الدليل وأنواع الخصائص التي يمكن تطبيقها عليها. بالنسبة لبعض أنواع العقارات قد يكون هناك أكثر من طريقة مناسبة. إذا كانت هناك بيانات كافية لإجراء طريقتين، فمن الممارسات الجيدة استخدام كليهما واستخدام أحدهما لفحص وتدقيق الآخر قبل اتخاذ قرار بشأن التقييم الأكثر موثوقية.

طرق التقييم	قابل للتطبيق على	المراجع في الدليل
مقارنة المبيعات	الأراضي البيع بالتجزئة العقارات المكتتية العقارات الصناعية واللوجستية البنوك وأجهزة الصراف الآلي الأكشاك موقع اللوحات الإعلانية عقارات النفع العام العقارات المخصصة للنشاط الخدمي بعض العقارات في المنتزهات العام	1.2.1 الملحق (1): مثال الأراضي 1 الملحق (1): مثال الأراضي 2 الملحق (2): عقارات البيع بالتجزئة الملحق (2): المستودع اللوجستي
رسملة الدخل	العقارات الاستثمارية	1.3.1
التدفقات النقدية المخصومة	العقارات الاستثمارية مكبات النفايات العقارات المتخصصة (مع طريقة الأرباح)	2.3.1 الملحق (2): شرح 2
الأرباح	العقارات المتخصصة، على سبيل المثال الفنادق وعقارات الضيافة المستشفيات والعيادات المتخصصة المرافق الترفيهية والرياضية محطات الوقود (باستثناء العمليات التي لا تحتاج لوقود) المدارس الأهلية بعض العقارات في الحدائق العامة	3.3.1 الملحق (2): شرح 3
القيمة المتبقية	أرض للتطوير	4.3.1 الملحق (1): مثال الأراضي 3
قيمة الاستبدال المهلكة	عقار متخصص لا يحتاج لتوليد الدخل بشكل حصري يعزى إلى هذا العقار (غير قابل للتطبيق على معظم العقارات التي تتصرف فيها البلديات)	1.4.1

الملحق (4) - محتويات التقرير





يقدم هذا الملحق دليلاً للمسائل التي يجب أن يتضمنها تقرير التقييم باستخدام أي من الأساليب المحددة في هذا الدليل على أنها تنطبق على الممتلكات المملوكة للبلدية. ستختلف التفاصيل المناسبة اعتماداً على مدى تعقيد العقار والغرض من التقييم والمستلم المقصود، ولكن الغرض من القوالب هو توفير قائمة مراجعة بالأمور التي يجب التحقيق فيها والإبلاغ عنها. وهي تشمل جميع الأمور المطلوبة في التقرير للامتثال لمعايير التقييم الدولية ودليل ممارسة التقييم العقاري الصادر عن الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.

تنقسم متطلبات التقرير إلى أربع مجموعات رئيسية:

- المجموعة الأولى** تحديد ما يجب تقييمه، عن طريق مَنْ ولمن ولماذا ومتى.
- المجموعة الثانية** ما تم فحصه، وما هي الحقائق ذات الصلة التي تم العثور عليها وما هي الافتراضات التي تم وضعها حيث لم يكن التحقيق الكامل ممكناً أو كان محدود النطاق بالاتفاق مع العميل
- المجموعة الثالثة** ما هو الأساس المطلوب للقيمة، والأسلوب (الأساليب) التي تم استخدامها، وما هي المدخلات الرئيسية التي تم الاعتماد عليها، وكيف تم استخدامها، والاستنتاج الذي تم التوصل إليه بشأن الأدلة المتاحة والتقييم، بما في ذلك أي افتراضات خاصة تم القيام بها.
- المجموعة الرابعة** أية قيود عامة وتحذيرات وتأكييد للمعايير التي تم اتباعها.

ستختلف العناصر في المجموعات 1 و 2 و 4 بالتفصيل بين أنواع الخصائص المختلفة ولكن الموضوعات التي يجب تضمينها ستظل متسقة. ستتغير بعض الموضوعات في المجموعة 3 اعتماداً على الأساليب المستخدمة وأنواع المدخلات المطلوبة. المثال الأول أدناه يتعلق بالتقييمات التي تستخدم طريقة مقارنة المبيعات، والتي يجب أن تكون الطريقة الأكثر شيوعاً لتقييم العقارات البلدية بموجب اللائحة. ثم يتم تقديم بدائل للمجموعة 3، عند استخدام طرق مختلفة.

تقرير تقييم باستخدام طريقة مقارنة المبيعات، راجع 1.2.1 والشرح في الملحق (1) والملحق (2):

المجموعة الأولى
<ul style="list-style-type: none">• تحديد الأصول محل التقييم (معايير التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).• تأكيد اسم المقيّم (المقيمين) ومؤهلاته. يجب أن يؤكد المقيمون الخارجيون أيضاً أنه ليس لديهم أي مشاركة مع أي أطراف أخرى لها مصلحة في العقار بطريقة قد تعارض مع واجبهم في تقديم تقييم مستقل (معايير التقييم الدولي 30.1 103 (أ) و«تقييم» - CEPC 11.A(2) والمواد 1 و 2).• تأكيد على الجهة التي تم إعداد التقييم لها وأي مستخدمين آخرين قد يعتمدون عليه. (معايير التقييم الدولي 30.1 103 (أ) و (ب)).• ذكر الغرض من التقييم والاستخدام المقصود منه وتاريخ التقييم (معايير التقييم الدولي 2.10 103 و (معايير التقييم الدولي 30.1 103 (أ) و (ب)).
المجموعة الثانية
<ul style="list-style-type: none">• وصف العقار وموقعه، والموقع أو مساحة المبنى بالمتر المربع.• توضيح أي معلومات تم الاتفاق عليها ويمكن للمقيّم الاعتماد عليها دون مزيد من البحث والتحقيق، على سبيل المثال التصاريح والتراخيص القانونية وتفاصيل المبنى الجديد المقترح. إلخ (معايير التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).• تأكيد مدى التحقيقات التي قام بها المقيّم حول الأمور التي يمكن أن تؤثر على القيمة، وأي حدود يتم تطبيقها والافتراضات التي تم إجراؤها نتيجة لتلك الحدود. تشمل الأمثلة، على سبيل المثال لا الحصر، ظروف الأرض، وظروف البناء، والملكية القانونية، وتفاصيل الإيجار، والتراخيص والموافقات القانونية. (معايير التقييم الدولي 10.2 103 معايير التقييم الدولي 30.1 103 (أ) ومعايير التقييم الدولي 30.1 103 (و)).• تضمين التعليق على سوق العقار في تاريخ التقييم والطلب في المنطقة لهذا النوع من الممتلكات. حدد أي خصائص بديلة محتملة متاحة والتي يمكن أن تنافس الموضوع للمشتري (معايير التقييم الدولي 10.1 103).
تحديد أي عقارات أخرى خضعت لمعاملات حديثة والتي قدمت مصدر البيانات في هذا التقييم. (سيتم توفير التفاصيل والتحليل في المجموعة 3).

المجموعة الثالثة

- ذكر أساس القيمة المستخدمة وتعريفها. ويكون هذا عادةً الإيجار السوقي ولكن قد يكون القيمة السوقية إذا كانت القيمة الرأسمالية للعقارات البلدية مطلوبة. ويجب تقديم وصف موجز لشروط الإيجار التي تم افتراضها عند تقدير الإيجار السوقي، مثل مدة العقد وأحكام زيادة الإيجار وفترات الدفع وما إلى ذلك (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).
- الإشارة إلى استخدام طريقة مقارنة المبيعات (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (ج) و(د)).
- تقديم التفاصيل والتحليل لأية معاملات قابلة للمقارنة والتي أثرت بشكل كبير على رأي القيمة. بالنسبة للعقار المؤجر، سيتضمن ذلك مخططاً لشروط الإيجار الرئيسية بالإضافة إلى الإيجار لكل متر مربع. يجب الحرص على عدم الكشف عن أي معلومات سرية. (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (ه)).
- شرح كيفية استخدام دليل المعاملة الذي تم الحصول عليه من قبل المُقيّم، على سبيل المثال ما هي التعديلات التي تم إجراؤها، إن وجدت، ولماذا في تقدير قيمة العقار محل التقييم.
- ذكر مبلغ التقييم أو التقييمات والعملة المستخدمة. إذا كان التقييم المقدم يخضع لافتراض خاص²، فحدد هذا الافتراض الخاص بالتفصيل (معياري التقييم الدولي 10.2 103 و(و)).
- تحديد التاريخ الذي ينطبق فيه التقييم، قد يكون هذا قبل تاريخ التقرير (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).

المجموعة الرابعة

- في ظروف استثنائية، على سبيل المثال إذا كانت هناك تذبذب أو مضاربات في السوق مؤخراً وكانت جميع الأدلة المقارنة المتاحة قبل هذه الأحداث، فقد يكون من المناسب الإدلاء ببيان بأن التقييم يخضع لعدم اليقين المادي³ (معياري التقييم الدولي 10.2 103).
- ذكر أي قيود على استخدام التقييم، لماذا يمكن عرضه وحدود إعادة توزيع أو نشر التقييم (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).
- التأكد على أن التقييم قد تم وفقاً لمعيار التقييم الدولي 30.1 103 (أ) ودليل ممارسة التقييم العقاري وهذا الدليل الصادر عن الهيئة.
- ذكر تاريخ التقرير (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (ج)).

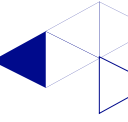
المجموعة البديلة 3 عند استخدام طرق رسملة الدخل أو التدفقات النقدية المخصومة، انظر 2.3.1 والشرح في الملحق (2)، مثال 2:

المجموعة الثالثة (بديلة)

- ذكر أساس القيمة المستخدمة وتعريفها. ويكون هذا عادةً الإيجار السوقي ولكن قد يكون القيمة السوقية إذا كانت القيمة الرأسمالية لمصلحة البلدية مطلوبة. ويجب تقديم وصف موجز لشروط الإيجار التي تم افتراضها عند تقدير الإيجار السوقي، مثل مدة العقد وأحكام زيادة الإيجار وفترات الدفع وما إلى ذلك (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).
- الإشارة إلى استخدام طريقة رسملة الدخل أو طريقة التدفقات النقدية المخصومة (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (ج) و(د)).
- توفير تفاصيل المدخلات الرئيسية مثل الدخل، وأية مصاريف، ومعدلات الخصم أو سنوات الشراء المستخدمة. يجب أن يتضمن ذلك شرحاً لمصدر البيانات وكيف تم تحليلها. ويجب الحرص على عدم الكشف عن أي معلومات سرية (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (ه)).
- شرح كيفية استخدام البيانات التي تم الحصول عليها من قبل المُقيّم، على سبيل المثال ما هي التعديلات التي تم إجراؤها، إن وجدت، ولماذا في تقدير قيمة العقار محل التقييم. إذا تم استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة، فسيكون من المناسب عادةً إلحاق جدول بيانات يوضح العملية الحسابية بالتقرير.
- ذكر مبلغ التقييم أو التقييمات والعملة المستخدمة. إذا كان التقييم المقدم يخضع لافتراض خاص، فحدد هذا الافتراض الخاص بالكامل (معياري التقييم الدولي 10.2 103 و(و)).
- ذكر التاريخ الذي ينطبق فيه التقييم، قد يكون هذا قبل تاريخ التقرير (معياري التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).

2 الافتراض الخاص هو الافتراض الذي يعتمد فيه التقييم على حقائق تختلف عن تلك الموجودة بالفعل في تاريخ التقييم. ومن الأمثلة على ذلك أن مبنى مقترح قد اكتمل، أو أنه تم معالجة موقع ملوث بشكل واضح (معياري التقييم الدولي 4 200)

3 للحصول على إرشادات عندما يكون من المناسب إضافة تحذير بأن التقييم يخضع لعدم اليقين المادي، راجع خطاب معايير التقييم الدولية «التعامل مع عدم اليقين في التقييم في أوقات اضطرابات السوق» الصادرة في مارس 2020.



المجموعة البديلة 3 عند استخدام طريقة الأرباح، انظر 3.3.1 والشرح في الملحق (2)، مثال 3⁴:

المجموعة الثالثة (بديلة)

- ذكر أساس القيمة المستخدمة وتعريفها. ويكون هذا عادةً الإيجار السوقي ولكن قد يكون القيمة السوقية إذا كانت القيمة الرأسمالية لمصلحة البلدية مطلوبة. ويجب تقديم وصف موجز لشروط الإيجار التي تم افتراضها عند تقدير الإيجار السوقي، مثل مدة العقد وأحكام زيادة الإيجار وفترات الدفع وما إلى ذلك (معيار التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).
- الإشارة إلى استخدام طريقة الأرباح. (معيار التقييم الدولي 30.1 103 (ج) و(د)).
- تقديم تحليلاً لإيرادات ومصروفات الأعمال وقت امتلاك العقار واستعماله، وكيف تم استخدامها لحساب الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك لتلك الأعمال. التعليق على ما إذا كان هذا يمثل مستوى تجاري يمكن الحفاظ عليه من قبل مشغل فعال بشكل معقول في القطاع. إذا لم يكن هناك نشاط تجاري وقت امتلاك العقار واستعماله أو لا يوجد تاريخ تشغيلي، يتم تقديم مؤشراً عن كيفية تقدير أرقام الدخل والنفقات (معيار التقييم الدولي 30.1 103 (ه)).
- شرح الاستنتاجات من تحليل المستوى الفعلي أو المقدر للعمل التجاري وما هي التعديلات التي تم إجراؤها، إن وجدت، ولماذا، في تقدير الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك للعقار محل التقييم. اشرح كيف تم حساب الإيجار السوقي.
- ذكر مبلغ التقييم أو التقييمات والعملة المستخدمة. إذا كان التقييم المقدم يخضع لافتراض خاص، فيتم تحديد الافتراض الخاص بالكامل (معيار التقييم الدولي 10.2 103 ومعيار التقييم الدولي 30.1 103 (أ) و(و)).
- ذكر تاريخ التقرير الذي ينطبق فيه التقييم، قد يكون هذا قبل تاريخ التقرير (معيار التقييم الدولي 30.1 103 (أ)).

4 في الحالات الأكثر تعقيداً حيث من المتوقع حدوث تغييرات كبرى في مستوى التشغيل التجاري، على سبيل المثال في عقار جديد سيستغرق وقتاً لتأسيس النشاط التجاري، قد يكون من المناسب استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة لتحديد صافي القيمة الحالية للفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك لكل فترة حتى الوصول إلى مستوى من التشغيل التجاري يمكن الحفاظ عليه على المدى الطويل.

المجموعة البديلة 3 عند استخدام طريقة القيمة المتبقية، انظر 4.3.1 والشرح في الملحق (1)، مثال 3: 5

المجموعة الثالثة (بديلة)
المجموعة الثالثة (بديلة)
<ul style="list-style-type: none"> • ذكر أساس القيمة المستخدمة وتعريفها. ويكون هذا عادةً الإيجار السوقي ولكن قد يكون القيمة السوقية إذا كانت القيمة الرأسمالية للعقارات البلدية مطلوبة. ويجب تقديم وصف موجز لشروط الإيجار التي تم افتراضها عند تقدير الإيجار السوقي، مثل مدة العقد وأحكام زيادة الإيجار وفترات الدفع وما إلى ذلك (معيار التقييم الدولي 30.1 103(أ)). • الإشارة إلى استخدام طريقة القيمة المتبقية (معيار التقييم الدولي 30.1 103 (ج) و(د)). • تقديم تفاصيل المدخلات الرئيسية المستخدمة لتقدير القيمة الإجمالية للتطوير بالنسبة للمشروع المقترح. (معيار التقييم الدولي 30.1 103 (ه)). • تحديد عناصر تكلفة البناء المقدرة وجميع التكاليف الأخرى المتوقعة، على سبيل المثال الرسوم المهنية وتكاليف التسويق وتكاليف التمويل. • شرح كيفية تخصيص ربح للمطور. • شرح أي تعديل آخر تم إجراؤه للوصول إلى القيمة السوقية المقدرة. • ذكر مبلغ التقييم أو التقييمات والعملة المستخدمة (معيار التقييم الدولي 10.2 103 ومعيار التقييم الدولي 30.1 103 (أ) و(و)). • ذكر التاريخ الذي ينطبق فيه التقييم، قد يكون هذا قبل تاريخ التقرير (معيار التقييم الدولي 30.1 103 (أ)). • الإشارة إلى أن الطريقة المستخدمة تعني أن التقييم يمكن أن يكون ذو حساسية عالية نظراً للتغيرات في القيمة الإجمالية للتطوير أو تكاليف المشروع. من الممارسات الجيدة تضمين تحليل الحساسية كما هو موضح في الملحق (1) مثال 3.

5 في الحالات الأكثر تعقيداً حيث من المتوقع حدوث تغييرات كبرى في مستوى التشغيل التجاري، على سبيل المثال في عقار جديد سيستغرق وقتاً لتأسيس النشاط التجاري، قد يكون من المناسب استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة لتحديد صافي القيمة الحالية للفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك المتوقعة لكل فترة حتى الوصول إلى مستوى من التشغيل التجاري يمكن الحفاظ عليه على المدى الطويل.

