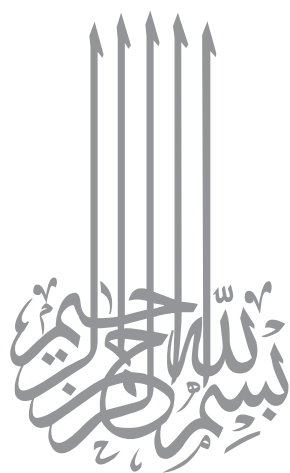




# دليل الممارسة المهنية للتقييم العقاري







جميع الحقوق المتعلقة بهذا الدليل محفوظة للهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم)، حيث تملك تقييم حقوق نشر كل هذا الدليل أو جزء منه، ولا يجوز إعادة إنتاج أو توزيع أو نقل جزء من هذا الدليل أو كله بأي شكل أو وسيلة، بما في ذلك التصوير أو النسخ أو التسجيل بواسطة الصوت أو الفيديو أو النشر على الانترنت وغيرها من الأساليب الإلكترونية دون الحصول على إذن مكتوب مسبق من تقييم، إلا في حالة الاقتباسات المختصرة الواردة في مراجعات النقاد وغيرها من الاستخدامات غير التجارية المسموح بها بموجب نظام حماية حقوق المؤلف وقوانين حقوق النشر، وتحفظ الهيئة بحقوقها في مقاضاة أي شخص ينتهك هذه الحقوق.

ولا تتحمل الهيئة مسؤولية أي أضرار أو خسائر لأي شخص يتخذ أو يمتنع عن القيام بأي إجراء استناداً على هذا الدليل، ولا تتحمل تقييم مسؤولية دقة المعلومات الواردة في المنهج عند الاقتباس منه أو إعادة ترجمته ونشره، وإلى الحد الذي تسمح به الأنظمة والقوانين فإن تقييم تخلي مسؤوليتها والتزامها من كافة الخسائر أو الأضرار المباشرة وغير المباشرة المترتبة على الأشخاص أو الجهات والمتعلقة بتفسير هذا الدليل أو تطبيقه.

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

[WWW.TAQEEM.GOV.SA](http://WWW.TAQEEM.GOV.SA)

# تمهيد

يعتبر دليل ممارسة التقييم العقاري مبادرة من الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين لإنشاء دليل إرشادي يساعد ممارسي مهنة التقييم العقاري في المملكة العربية السعودية. ويمثل هذا الدليل للأنظمة واللوائح المعتمدة من الهيئة، وهي نظام المقيمين المعتمدين ولائحته التنفيذية، وميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم، ومعايير التقييم الدولية 2022. ونظرا لحاجة السوق الملحة إلى مصدر مرجعي موطن لتقييم العقارات، أصبح العمل على هذا الدليل إحدى الأولويات الأساسية للهيئة.

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

صُمم هذا الدليل ليكون مرجعاً يستخدمه المقيّم وصمم ليكون دليلاً استرشادياً عند إجراء التقييم العقاري، ويفترض استخدامه جنباً إلى جنب مع برامج الهيئة التأهيلية لمهنة التقييم العقاري. وإضافة إلى ذلك، يعمل الدليل على توحيد استخدام التعاريف الفنية المعنية بالمهنة.

وتأمل الهيئة أن يكون هذا الدليل عوناً لأعضائها في إجراء مهام التقييم وفق أفضل الممارسات الدولية وتوحيد جودة خدمات التقييم للمستخدمين النهائيين وأصحاب المصلحة كما هو الحال مع المهن الأخرى، مما يزيد من الثقة في أصحاب المصلحة وبدفع الاستثمارات في سوق العقارات السعودية بما يتماشى مع رؤية 2030.

الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم)



## قائمة المحتويات

١٠	مقدمة
١٢	قائمة المصطلحات
١٩	دورة مهمة التقييم
١٩	أ. قبل التعاقد
٢٠	١,١ تعليمات العميل
٢٠	١,١,١ مقدمة
٢١	١,١,٢ مقابلة العميل
٢٢	١,١,٣ التحقق من العميل
٢٢	١,٢ إدارة المخاطر
٢٢	١,٢,١ مقدمة
٢٢	١,١,٢ هيكل إدارة المخاطر
٢٤	١,٢,٣ المخاطر والضمانات في التقييم
٣١	١,٣ نطاق العمل
٣٦	١,٤ رسوم التقييم
٣٧	١,٥ العرض
٣٩	١,٦ خطاب التعاقد
٤٢	ب. التنفيذ: إعداد رأي القيمة
٤٢	٢,١ جمع البيانات والتحليلات
٤٢	٢,١,١ مقدمة
٤٣	٢,١,٢ ما قبل المعاينة
٤٥	٢,١,٣ المعاينة
٤٨	٢,١,٤ دراسة السوق
٥٣	٢,١,٥ تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل



٥٥	٢,٢ أساليب وطرق التقييم
٥٥	٢,٢,١ مقدمة
٥٧	٢,٢,٢ أسلوب السوق
٦٩	٢,٢,٣ أسلوب الدخل
٨٢	٢,٢,٤ أسلوب التكلفة
٨٦	٢,٢,٥ طريقة القيمة المتبقية
٩٢	٢,٢,٦ تسوية النتائج
٩٣	ج. تقرير رأي القيمة
٩٣	٣,١ تقرير التقييم
٩٣	٣,١,١ متطلبات تقارير التقييم الخطية
٩٣	٣,١,٢ محتويات وأشكال تقارير التقييم
٩٤	٣,١,٣ اعتبارات أخرى
٩٥	٣,١,٤ مسودة التقرير
٩٦	د. إنهاء المهمة
٩٦	٤,١ حفظ الملفات والأرشفة
٩٦	٤,١,١ مقدمة
٩٦	٤,١,٢ الحد الأدنى من المتطلبات
٩٧	٤,١,٣ فترة الاحتفاظ بالملفات
٩٧	٤,١,٤ الأرشفة الالكترونية
٩٩	٤,١,٥ الأرشفة اليدوية
١٠٠	٤,٢ إنهاء المهمة
١٠٠	٤,٣ التعامل مع شكاوى العملاء
١٠٠	٤,٣,١ مقدمة
١٠١	٤,٣,٢ إجراءات معالجة الشكاوى
١٠٤	الملاحق
١٨٦	المراجع

أنشئت الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين بموجب مرسوم ملكي لتنظيم معايير مهنة التقييم في المملكة العربية السعودية وتطويرها. وضعت الهيئة منذ إنشائها في عام 2012 إطاراً للتراخيص والمتطلبات التنظيمية، والمعايير والتدريب التي تهدف إلى تطوير مهنة التقييم ورفع مستوى الثقة العامة في المهنة. كما توالى مبادرات الهيئة في هذا الصدد في السنوات الماضية والتي شملت ترجمة معايير التقييم الدولية إلى اللغة العربية، وعقد شراكات استراتيجية مع منظمات مهنية في كافة أنحاء العالم والاجتماع مع عدد من أصحاب المصلحة حول المواضيع المهمة في المهنة.

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

أسفرت الإصلاحات والمبادرات في إطار رؤية 2030 عن زيادة في عدد المستثمرين الدوليين المستفيدين من بيئة الأعمال في المملكة العربية السعودية، خصوصاً مع فرص النمو كبيرة للقطاعات غير النفطية. ويعد وجود قطاع عقاري منظم وموثوق به، عاملاً جذاباً للاستثمار والتمويل من خلال صندوق التنمية العقارية، بالتعاون مع وزارة الشؤون البلدية والقروية والإسكان.

يعمل برنامج التحول الوطني 2020 والتحديثات عليه - وبرامج تحقيق الرؤية - كأداة لإنشاء وتنفيذ المبادرات المصممة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للمملكة في إطار رؤية السعودية 2030. وإضافة للأهداف الأخرى فإن برنامج التحول الوطني يهدف إلى مضاعفة مساهمة فرع العقارات في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي ونسبة التمويل العقاري المخصصة للناتج المحلي الإجمالي غير النفطي. ومن المتوقع أن تؤدي العديد من المشاريع الضخمة والكبرى تحت مظلة صندوق الاستثمارات العامة إلى دفع نشاط قطاع التقييم، ومن المتوقع أيضاً أن تكون للسياحة يداً في مشاريع التنمية والتطوير في المملكة.

ويقوم المقيمون بدعم القيم الكبيرة لهذه الأصول من خلال عمليات التقييم - سواء كانت للبيع أو الشراء، أو ضمان القروض، أو المنح الحكومية، أو دراسات الجدوى، أو تقييمات التنمية، أو إعداد التقارير المالية، أو تقدير صافي قيم الأصول (NAV's) للمحافظ الاستثمارية، أو تقييمات المشاريع التجارية... وغيرها. ويتوقع أصحاب المصلحة الكثير من المقيم المعتمد، ولذلك فإن إصدار الدليل أتي في وقت مناسب.



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

كما تنصح الهيئة المُقيّم بالامتثال لكافة أفضل الممارسات غير الإلزامية في الدليل إلا في حال وجود بدائل أو إجراءات أخرى يمكن أن يبررها المُقيّم سواء أكانت أكثر مناسبة لظروف المهمة أو ضرورة.

يتكون الدليل من أربعة أجزاء تتناسب مع تدرج مراحل مهمة التقييم .

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

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

يتناول قسم «**إعداد التقارير**» أشكال تقارير التقييم المسموحة والحد الأدنى للإفصاحات اللازمة للامتثال لمعايير التقييم الدولية، كما يقدم الدليل نماذج.

وأخيراً «**إنهاء المهمة**» والذي يختتم باستعراض المتطلبات الدنيا لعملية التقييم والممارسات الرائدة لإدارة تقارير وسجلات التقييم والتعامل مع شكاوى العملاء وإتمام التعاقدات.

## قائمة المصطلحات

اختيرت كافة التعاريف التالية من مصادر أساسية متنوعة في مهنة التقييم لتناسب سياق الدليل.

**التقييم**  
يقصد بالتقييم عملية أو إجراء تحديد وتقدير قيمة الأصل أو الالتزام من خلال تطبيق معايير التقييم الدولية (معايير التقييم الدولية، قائمة المصطلحات - فقرة 20.24).

**المُقيّم المعتمد**  
الشخص ذو الصفة الطبيعية أو الاعتبارية الذي يرخص له بمزاولة المهنة وفقاً لأحكام نظام المُقيّمين المعتمدين.

**عائد جميع المخاطر**  
معدل الرسملة الذي يأخذ بعين الاعتبار كافة المخاطر والعوائد المرتبطة بملكية استثمار ما ويعكسها في سعر شراء ذلك الاستثمار. (معايير التقييم الدولية)

**الأصول**  
البند التي تكون محور مهمة التقييم. وما لم ينص خلاف ذلك في المعيار يمكن اعتبار هذه المصطلحات على أنها تعني وتشمل كلاً من الكلمات التالية: أصل، مجموعة أصول، التزام، مجموعة التزامات، أو مجموعة من الأصول والالتزامات (معايير التقييم الدولية، قائمة المصطلحات، فقرة 20.1).

**الاستخدام المقصود**  
استخدام نتائج التقييم أو مراجعة التقييم كما حددها المُقيّم بناءً على تواصله مع العميل (معايير التقييم الدولية - قائمة المصطلحات - فقرة 20.9).

**المُستخدم المقصود**  
العميل وأي طرف آخر مُعرف، باسمه أو نوعه، كمستخدم لتقرير التقييم أو مراجعة التقييم المقدم من المُقيّم بناءً على تواصله مع العميل (معايير التقييم الدولية - قائمة المصطلحات - فقرة 20.10).

**الغرض**  
تُشير كلمة «الغرض» إلى سبب أو أسباب إجراء التقييم، وتشمل الأغراض العامة (على سبيل المثال لا الحصر) أغراض التقارير المالية، والتقارير الضريبية، ودعم التقاضي، ودعم المعاملات، ودعم قرارات الإقراض المضمون (معايير التقييم الدولية 2020 - قائمة المصطلحات - فقرة 20.9).

**الافتراض**  
فرضية يسلم بصحتها، فهي تتضمن حقائق أو شروطاً أو مواقف تؤثر على أصل التقييم أو أسلوبه، ولا تتطلب، من خلال الاتفاق، التحقق منها كجزء من عملية التقييم. وعادةً ما يطرح المُقيّم الافتراضات عندما لا يكون التحقق من المعلومة مطلوباً لإثبات صحتها. (المعايير العالمية للمعهد الملكي للمساحين القانونيين 2022).



**القيمة** الرأي الناتج عن عملية التقييم الممتثلة لمعايير التقييم الدولية. فهو تقدير إما للمقابل النقدي الأكثر احتمالاً لمصلحة في أصل أو المنافع الاقتصادية من امتلاك حصة في أصل وفق أساس القيمة المذكور المعلن (معايير التقييم الدولية - قائمة المصطلحات - فقرة 20.29).

**أسس القيمة** تصف أسس القيمة المبادئ الأساسية التي تعتمد عليها القيم المُقررة (معايير التقييم الدولية - معيار 104 فقرة 10.1).

**الرسمة** تحويل الدخل إلى مؤشر على القيمة من خلال تطبيق معدل الرسمة المناسب.

**العميل** يشير إلى الشخص أو الأشخاص أو الجهة التي يُعد لها التقييم. وتشمل: العملاء الخارجيين (كما في حالة تكليف مُقيّم من طرف خارجي)، والعملاء الداخليين (أي التقييمات المعدة لصاحب العمل) (معايير التقييم الدولية 2022 - قائمة المصطلحات - فقرة 20.3).

**أسلوب التكلفة** يقدم أسلوب التكلفة مؤشراً للقيمة باستخدام المبدأ الاقتصادي الذي ينص على أن المشتري لن يدفع لأصل ما أكثر من تكلفة الحصول على أصل ذي منفعة مماثلة سواءً عن طريق الشراء أو البناء ما لم تكن هناك عوامل متعلقة بالوقت، أو الإزعاج أو المخاطر أو أي عوامل أخرى متعلقة، (معايير التقييم الدولية 2022 - معيار 105 أساليب وطرق التقييم - فقرة 60.1).

**تاريخ التقرير** تاريخ توقيع المُقيّم للتقرير (المعايير العالمية للمعهد الملكي للمساحين القانونيين 2022).

**معدل الخصم** يستخدم العائد على رأس المال لتحويل الدفعات المستقبلية أو الفواتير إلى قيمة حالية (معجم التقييم العقاري).

**التعاقد** اتفاق بين المُقيّم والعميل لتقديم خدمات التقييم أو مراجعة التقييم.

**العائد المكافئ** هو معدل الرسمة الذي عندما يطبق على طريقة الفترة والاسترداد في طريقة رسمة الدخل التقليدية يمكن أن يعطي نفس مؤشر القيمة عند استخدام معدلات مختلفة للأجزاء الفردية.

**حق ملكية مطلق** تسمى أيضاً ملكية تامة: هي ملكية غير مرهونة بأي مصلحة أو ملكية أخرى، مع مراعاة القيود المفروضة من السلطات الحكومية مثل الضرائب ونزع الملكية وقوة الشرطة والاستيرات (معجم التقييم العقاري).

المنشأة أو الشركة التي يعمل المقيم فيها ويمارسه أعماله فيها (المعايير الدولية للمعهد الملكي للمساكين القانونيين 2022).

ملكية حرة (تامة) حق في ملكية عقار أو جزء منه له صفة الديمومة، ويكون هذه الحق لأجل غير مسمى. ومن أمثلتها الملكية غير المشروطة والملكية المشروطة والملكية مدى الحياة. وتستمر ملكية الأولان لفترة غير محددة ويرثها ورثة المالك بعد وفاته. أما الملكية مدى الحياة تنتهي عند وفاة صاحب الملكية (معهد التقييم).

الشهرة أو السمعة أي منفعة اقتصادية مستقبلية تنشأ عن أي نشاط تجاري أو أي مصلحة فيه أو من استخدام مجموعة من الأصول لم يتم الاعتراف بها بشكل منفصل في أي أصل آخر. (معايير التقييم الدولية - معيار 210 الأصول غير الملموسة - فقرة 20.6).

الاستخدام الأعلى والأفضل الاستخدام الأعلى والأفضل هو الاستخدام الذي يحقق أعلى قيمة للأصل من وجهة نظر المشارك (إن أمكن). ويجب أن يكون الاستخدام الأعلى والأفضل ممكناً من الناحية المادية، وممكناً من الناحية المالية، ومسموحاً به قانونياً، ويحقق أعلى قيمةً. (معايير التقييم الدولية - معيار 104 أسس القيمة - فقرة 140.1، 140.2).

أسلوب الدخل يقدم مؤشراً للقيمة عن طريق تحويل التدفقات المالية المستقبلية إلى قيمة رأسمالية حالية واحدة (معايير التقييم الدولية - معيار 105 أساليب وطرق التقييم - فقرة 40.1).

المعاينة الملاحظة الشخصية الخارجية أو الداخلية للعقار محل التقييم والتي تنفذ لتحديد خصائصه، مثل وسائل الراحة والحالة المادية العامة والمنفعة الوظيفية، علماً أنها ليست عملية فحص مثل التي يقوم بها مفتش أو فاحص المباني (معجم التقييم العقاري).

الأصل غير الملموس هو أصل غير نقدي يتضح من خال خصائصه الاقتصادية. ولا تتمتع هذه الأصول بأي خصائص مادية، ولكنها تمنح حقوق أو منافع اقتصادية لمالكها. (معايير التقييم الدولية - معيار 210 الأصول غير الملموسة - فقرة 20.1).

الملكية المؤجرة الحق الذي يملكه المؤجر والذي يشمل حق الحصول على الإيجار المحدد في العقد بالإضافة إلى حق استرداد الملكية عند انتهاء عقد الإيجار (معهد التقييم).

الملكية المستأجرة الحق الذي يملكه المستأجر في استخدام العقارات وشغلها لفترة محددة ووفقاً للشروط المحددة في عقد الإيجار (معهد التقييم).



خطاب التعاقد	العقد الذي يحدد ويؤكد الخدمة التي يقدمها المُقيّم في المهمة ومسؤوليات كل من المُقيّم والعميل في التعاقد والشروط التي تحكم استخدام تقرير التقييم.
أسلوب السوق	يقدم أسلوب السوق مؤشراً على القيمة من خلال مقارنة الأصل مع أصول مطابقة أو مقارنة (مشابهة) تتوفر عنها معلومات سعرية. (معايير التقييم الدولية - معيار 105 أساليب وطرق التقييم - فقرة 20.1).
القيمة السوقية	القيمة السوقية هي المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار. (معايير التقييم الدولية - معيار 104 أسس القيمة - فقرة 30.1).
الممتلكات الشخصية	هي الأصول (أو الالتزامات) غير المرتبطة بشكل دائم بالأرض أو المباني، وتشمل الفنون الجميلة والزخرفية، والتحف، واللوحات، والأحجار الكريمة والمجوهرات، والمقتنيات والتجهيزات والأثاث وغيرها. وتُستثنى التركيبات والتجهيزات التجارية، أو الآلات والمعدات، أو الأعمال والمصالح التجارية أو الأصول غير الملموسة (المعايير العالمية للمعهد الملكي للمساحين القانونيين 2022).
الآلات والمعدات	الأصول الملموسة، وجميع المصالح والحقوق والالتزامات المتعلقة بها، التي توجد بشكل منفرد أو غير منفرد، وتستخدم -مثلاً- في الصناعة أو الإنتاج أو النقل أو المساعدة في عمليات التشغيل أو الأغراض الإدارية أو توريد الخدمات. (اللائحة التنفيذية لنظام المُقيّمين المعتمدين - فرع تقييم آلات والمعدات). وتشمل على سبيل المثال لا الحصر الآلات والمعدات والأدوات والأثاث والتركيبات والأصول المنقولة مثل المركبات.
المهنة	مهنة التقييم (نظام المُقيّمين المعتمدين).
طريقة الأرباح	طريقة تقييم تقدم مؤشراً لقيمة العقار المتعلق بالتجارة بناءً على معدل الدوران والربح المحتمل الذي يمكن تحقيقه من خلال تنفيذ نشاط تجاري محدد في العقار.
الملكية	شيء ملموس أو غير ملموس يعطي لصاحبه صك قانوني (معجم التقييم العقاري). ما لم يتم ذكر ذلك صراحة، يستخدم مصطلح «الملكية» بشكل عام في الدليل بشكل تبادلي مع «الأصل» للإشارة إلى العقارات محل التقييم.
العقار	الأرض وكافة الأشياء التي تكون جزءاً طبيعياً منها، مثل الأشجار، والمعادن، والأشياء الملحقة بها، مثل المباني، وتحسينات الموقع والمرافق ذات الصلة، وجميع ملاحق ومرافق المباني الدائمة مثل المعدات الميكانيكية والكهربائية التي تؤمن الخدمات للمبنى، وتكون موجودة فوق الأرض وتحتها (معايير التقييم الدولية 2013).

## الحقوق العقارية

كافة الحقوق والمصالح والمنافع المتعلقة بملكية العقار (معايير التقييم الدولية 2013). هي الحق في ملكية الأرض والمباني أو السيطرة عليها أو استغلالها أو إشغالها (معايير التقييم الدولية - معيار 400 الحقوق والمصالح العقارية - فقرة 20.2).

## التقرير

انظر «تقرير التقييم».

باستثناء ما ينص على خلاف ذلك، يشير «التقرير» في الدليل إلى تقرير التقييم.

## طريقة القيمة المتبقية

هي مزيجٌ من أسلوب السوق وأسلوب الدخل وأسلوب التكلفة، وتعرف بهذا الاسم؛ لأنها تُشير إلى المبلغ المتبقي بعد طرح كافة التكاليف المعروفة أو المتوقعة اللازمة لإنجاز مشروع التطوير من القيمة المتوقعة للمشروع عند إنجازه وذلك بعد الأخذ في الاعتبار المخاطر المرتبطة بإنجاز المشروع (معايير التقييم الدولية - معيار 410 العقارات التطويرية - فقرة 40.1 ، و 90.1).

## نطاق العمل

يصف نطاق العمل (ويسمى أحياناً بشروط التعاقد) الشروط الأساسية لمهمة التقييم، مثل: الأصل محل التقييم، والغرض من التقييم، ومسؤولية الأطراف المتعلقة بمهمة التقييم (معايير التقييم الدولية 2022 - معيار 101 - فقرة 10.1).

## الافتراض الخاص

افتراض حقائق تختلف عن الحقائق الفعلية الموجودة في تاريخ التقييم أو تلك التي لا يتبناها عادةً المشاركون في السوق في معاملاتهم في تاريخ التقييم (المعايير العالمية للمعهد الملكي للمساكين القانونيين 2022).

## العقارات المتعلقة بالتجارة

أي نوع من الأصول العقارية مصمم لنوع معين من أنشطة الأعمال حيث تبين قيمة الأصل إمكانات التبادل التجاري المحتمل للنوع المشار إليه من أنشطة الأعمال. (المعايير العالمية للمعهد الملكي للمساكين القانونيين 2022).

## تقييم العقارات

عملية تقدير قيمة العقارات على اختلاف أنواعها وفقاً لنوع (أساس) محدد للقيمة ولغرض محدد (نظام المُقيِّمين المعتمدين). ولكن نهدف إلى تعريف التقييم على نطاق أوسع لذا سنعتمد التعريف التالي في الدليل: رأي في قيمة أصل أو التزام على أساس محدد في تاريخ محدد وما لم يتم الاتفاق على قيود في شروط التعاقد، يتم تقديم ذلك بعد المعاينة وأي بحوث واستقصاءات واستفسارات أخرى مناسبة، مع مراعاة طبيعة الأصل والغرض من التقييم. (المعايير العالمية للمعهد الملكي للمساكين القانونيين 2022).

## أسلوب التقييم

المنهجية الأساسية التي يقوم فيها المُقيِّم بإعداد رأي لقيمة الأصول أو الالتزامات على أساس طبيعتها والغرض منها واستخدامها ونطاق العمل والمتطلبات التنظيمية. وتعد أكثر أساليب التقييم شيوعاً هي أسلوب السوق ورسملة الدخل والتكلفة.





هو تاريخ نفاذ الرأي في القيمة. ويجب أن يتضمن تاريخ التقييم توقيته، إن كان الأصل من النوع الذي يطرأ عليه تغييرات جوهرية خلال يوم واحد (معايير التقييم الدولية).

## تاريخ التقييم

وسيلة محددة لتقدير القيمة (معهد التقييم، قاموس التقييم العقاري، الطبعة السادسة).

## طريقة التقييم

الوثيقة التي يصدرها المُقيّم المعتمد لعملائه، متضمنة نتيجة التقييم، ومستوفية للالتزامات المُقيّم المعتمد المبنية في النظام واللائحة، ومتوافقة مع معايير التقييم المعتمدة (نظام المُقيّمين المعتمدين).

## تقرير التقييم

الطرق والأنظمة والوسائل الكمية والأحكام النوعية المستخدمة لتقدير القيمة وتوثيقها (معايير التقييم الدولية - المعيار 105 أساليب وطرق التقييم - فقرة 90.1)

## نموذج التقييم

فحص تقييم أجراه طرف آخر وكتابة تقرير عنه، وقد يُطلب من المراجع إبداء رأيه في القيمة .

## مراجعة التقييم

استنتاج المُقيّم لقيمة العقار باستخدام أساليب التقييم، مثل مؤشر القيمة من أسلوب السوق.

## مؤشر القيمة

هو فرداً أو مجموعة من الأفراد أو منشأة تمتلك المؤهلات والقدرة والخبرة اللازمة لتنفيذ التقييم بطريقة مختصة وموضوعية وغير متحيزة. وفي بعض الولايات القضائية يلزم الحصول على ترخيص قبل أن يستطيع الشخص أن يعمل كمُقيّم (معايير التقييم الدولية - قائمة المصطلحات - فقرة 20.30). انظر أيضاً تعريف المُقيّم المعتمد، والمنشأة.

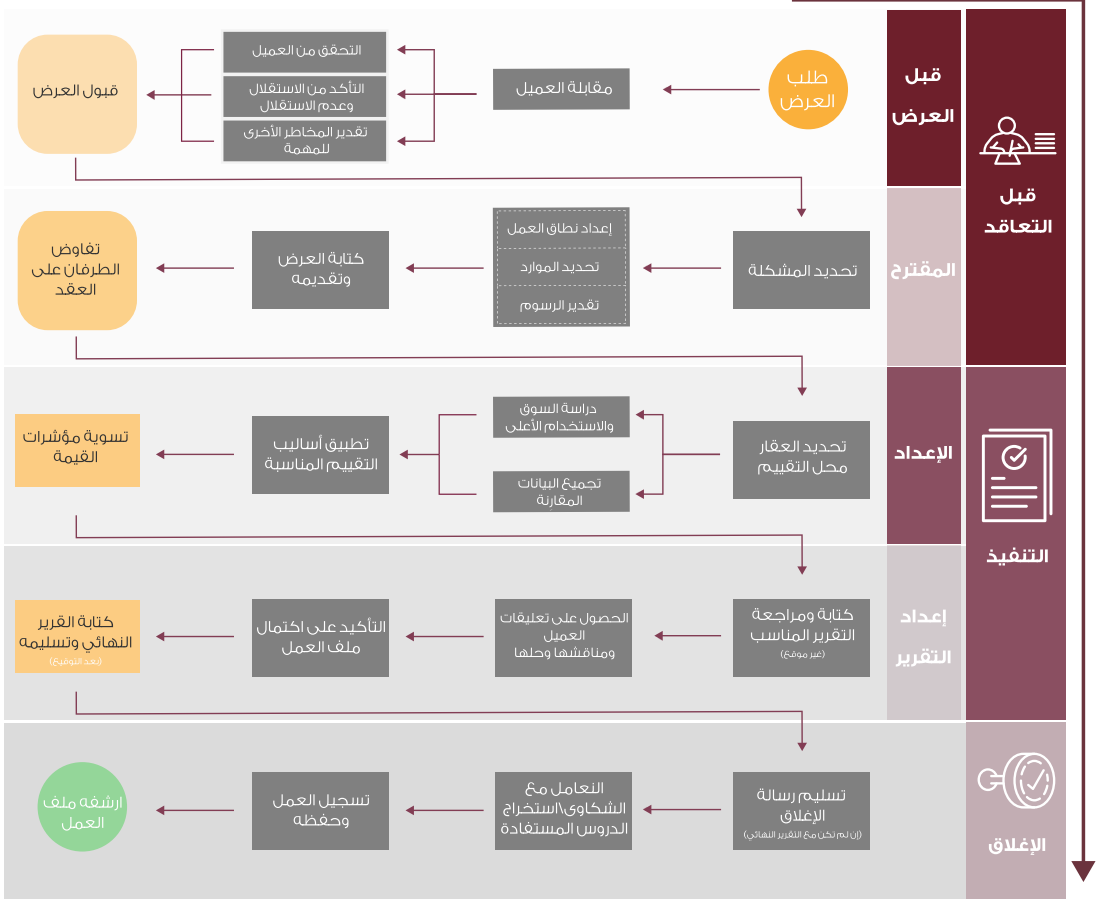
## المُقيّم

تُشير كلمة «الترجيح» أو الموازنة إلى عملية تحليل وتسوية مؤشرات مختلفة للقيمة، وتكون عادةً من أساليب وطرق مختلفة. ولا تشمل هذه العملية حساب متوسط نتائج التقييمات، وهو أمرٌ غير مقبول (معايير التقييم الدولية - قائمة المصطلحات - فقرة 20.32)

## الترجيح

# دورة مهمة التقييم

## إدارة مهمة التقييم

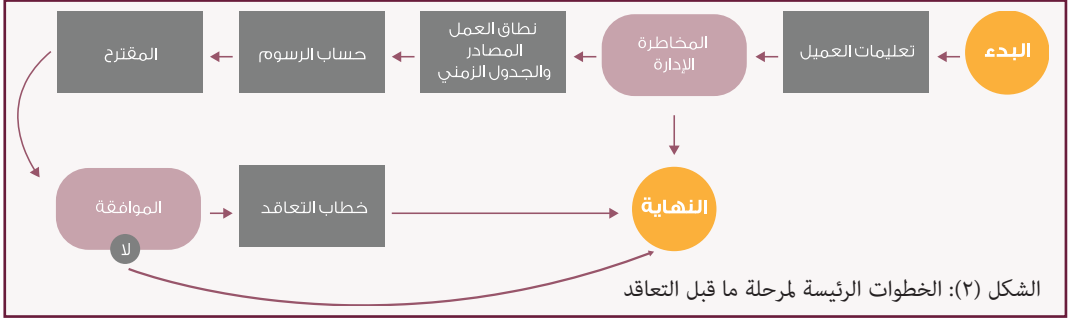


الشكل (١): دورة مهمة التقييم



## أ ما قبل التعاقد

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



- يجب على المقيم عندما يطلب منه العميل مهمة تقييم معينة الحصول على معلومات مهمة للأغراض التالية:
١. تحديد أي تضارب في المصالح فيما يتعلق بالعميل أو موضوع التقييم (نظام المُقيِّمين المعتمدين - المادة ٢٠، واللائحة التنفيذية لنظام المُقيِّمين المعتمدين المادة ١٦، ميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم المادة ٢ فقرة ٤).
  ٢. تحديد متطلبات العميل (مشكلة التقييم) ونطاق العمل لحل المشكلة (معايير التقييم الدولية ١٠١، الميثاق المادة ٤-١)، يجدر الذكر بأنه قد لا يتضح للعميل مشكلة التقييم لذا يقع على عاتق المُقيِّم الحصول على المعلومات الهامة لتحديد المشكلة وتقديم الحل المناسب برسوم مسعرة بشكل مناسب في الوقت المطلوب مع مخاطر مهمة التقييم.
  ٣. التأكد من أن المُقيِّم مؤهل بشكل مناسب للقيام بمهمة التقييم المطلوبة من حيث مؤهلاته وخبرته وكفاءته في نوع وسوق أصل التقييم (المادة ٣-٣ من الميثاق).
  ٤. تحديد قدرة المُقيِّم على إجراء التقييم في الوقت المناسب، وبأن لديه موارد كافية من حيث القوى العاملة وأدوات التقييم، سواء داخل المنشأة أو مع جهات خارجية لتقديم منتج ذي جودة ورأي موثوق (الميثاق، المادة الرابعة، فقرة أ(٦)).
  ٥. تقدير المخاطر التجارية والقانونية للعميل، مثل وضعه القانوني ونزاهته وقدرته على الوفاء بتكاليف التقييم.
  ٦. تحديد المعلومات السرية التي تحتاج موافقة العميل.

يمكن الحصول على هذه المعلومات من مقابلات العميل وبحث المقيم.

يتواصل العملاء مع المُقيِّمين من خلال وسائل الاتصال المختلفة. فالمُقيِّم الحكيم يجعل نفسه متاحًا للعملاء من خلال قنوات التواصل المختلفة. ولكن يجب على الطرفين بعد التعاقد اختيار طريقة تواصل رسمية وسهولة وثيقها.

يجب أن يكون لدى المُقيِّم الأنظمة المناسبة التي تُسهل مع الإدارة الفعالة واستخدام وتخزين معلومات العميل مهمة التقييم المتعاقد المطلوب للتقييم. وتعتمد أنظمة إدارة المعلومات على حجم منشأة التقييم، فقد تكون بسيطة مثل أنظمة الأرشيف التقليدية ولكن منظمة أو أكثر تعقيد مثل نظم إدارة الوثائق الإلكترونية (EDMS).

كما تعتمد منشآت التقييم الكبرى على إجراءات تفصيلية عند التعامل مع معلومات العملاء ومراجعتها دوريًا والتحقق منها وتنسيقها بطريقة مهنية ومتسقة.

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



## ١,١,٢ مقابلة العميل

يجب أن يقابل العميل مُقيّم أو مساعد له خلفية في التقييم، ويفضل دائماً أن تكون وجهًا لوجه، ولكن يمكن أن تكون عن بعد، حيث أن المقابلة الشخصية للعميل تساعد في التعرف عليه بشكل أكبر (شخصيته ومكانه وطبيعة عمله)، مما يساعد في بناء علاقة جيدة مع العميل.

ويوضح النموذج الموجود في الملحق (أ-٢) «مقابلة العميل» توجيهًا للمقيم حول عملية طلب معلومات العميل التي تستخدم في تقدير المخاطر وتحديد مشكلة التقييم وتجهيز خطاب التعاقد بين المُقيّم والعميل ومناقشة مراحل المهمة لاحقًا في أقسام الدليل الأخرى.

باستثناء الحالات التي تكون فيها اتفاقية عدم افصاح عن معلومات العميل، فإن مقابلة العميل تقدم فرصة للمُقيّم أن يناقش مع العميل سياسة السرية الخاصة به. وينبغي أن يتوقف المُقيّم عن جمع معلومات العميل حتى يتأكد من أنه لا يمكن استيفاء تعليمات العميل لأي سبب كان، مثل أن الأصل محل التقييم خارج فرع التقييم أو خبرته. أما إذا كان المُقيّم يرى أنه قادر على الوفاء بالتعليمات، فعليه أن يأخذ ما يلي بعين الاعتبار:

أ. إشعار الخصوصية: السماح للعميل بمعرفة طريقة استخدام المُقيّم للمعلومات المقدمة منه وكيفية حمايتها.

ب. إشعار الاختيار الضمني: سؤال العميل عن المعلومات التي يجب التعامل معها على أنها سرية ولا يمكن مشاركتها مع جهات غير السلطات التنظيمية.

يجب على المُقيّم الاحتفاظ بسجل محادثاته مع العميل والتأكد من استلام أي مستندات منه. وقبل إعداد نطاق العمل، يجب على المُقيّم مشاركة ملاحظات الاجتماع أو المقابلات مع العميل للتأكد من فهمه للتعليمات.

قد لا تتوفر كل المعلومات التي يطلبها المُقيّم من العميل على الفور، أو على الإطلاق، وقد لا يكون بعضها مطلوبًا حتى عملية التعاقد. ويجب على المُقيّم التحقق من العميل عند الحصول على هذه المعلومات من مصادر أخرى واستخدام حكمه ليقرر ما إذا كان لديه معلومات كافية في هذه المرحلة لتحديد مشكلة العميل ونطاق العمل بشكل مناسب إضافة إلى تحديد الرسوم والجدول الزمني والتي سنتناولها بالتفصيل في هذا الدليل. وفي حال كان العقار كبيرًا أو معقدًا من المستحسن أن يقوم المُقيّم بزيارة الموقع قبل إعداد نطاق العمل لتتضح له المهمة.

### ١,١,٣ التحقق من العميل:

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

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

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

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

قد يحتاج بعض العملاء إلى متابعة مستمرة، نظراً لتأخرهم في تقديم المعلومات المتفق عليها أو بعضها أو يطلبون توسيع متطلبات نطاق العمل في نفس العقد، وصعوبة دفع الرسوم أو تأخرها بشكل غير معقول. كما قد يحاول بعض العملاء التأثير على رأي المُقيم في القيمة، ويجب أن يتذكر المُقيم بأنه ليس مجبراً على القبول بأي عميل كما يجب أن يكون حذر في اختيارهم، فإن مهام التقييم المشكوك فيها أخلاقياً لا تستحق القبول.

وتذكر المادة ٣-١ من الميثاق:

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

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

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

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

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



قبل المضي قدمًا في المراحل الأخرى من المهمة، يجب على المقيم أن يضمن توفر أشخاص مؤهلين لإجراء التقييم عند تكليفه. وهذه إحدى الاعتبارات الهامة التي يجب إعادة النظر فيها في مرحلة الفحص عندما تصبح طبيعة وحجم المهمة أكثر وضوحًا، وعلى وجه الخصوص:

١. يجب أن يكون المقيم المكلف بالمهمة بالإضافة إلى المقيم المشرف الذي سيوقع على التقييم الخبرة العملية اللازمة في القطاع أو السوق.
٢. أن لفريق التقييم المعارف والمهارات اللازمة في نوع الأصل والموقع ونوع التقييم ونطاقه.

ينص الميثاق في المادة الثالثة، الفقرة ٣:

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

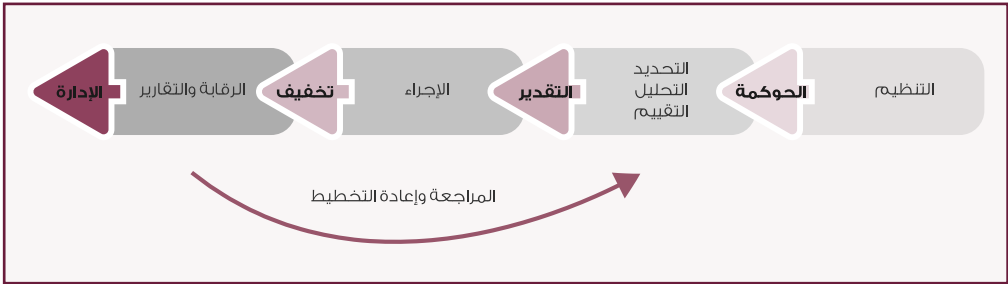
والمادة الثالثة، الفقرة ٨:

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

### ١,٢,١ مقدمة

يمكن أن يتعرض المقيم لبعض المخاطر في أي مرحلة من مراحل التقييم. وتختلف المخاطر باختلاف نوع مهمة التقييم ويتطلب التعامل معها أساليب إدارية مختلفة. وتعتبر إدارة المخاطر الناجحة عملية مستمرة تمتد عبر كافة مراحل مهمة التقييم، لذا من الضروري تحديد المخاطر أو توقعها وتقييمها في وقت مبكر لكل مهمة واتخاذ الإجراءات المناسبة لتجنبها أو تخفيفها.

### ١,٢,٢ هيكل إدارة المخاطر:



الشكل (٣): إطار إدارة المخاطر

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

ويتوقع من كل منشأة على أقل تقدير أن تضع المخاطر في عين الاعتبار وتحدها وتضع مستوى لقياسها، وأن تعين مدير للمخاطر ليعد نظامًا لإدارة مخاطر المنشأة ومتابعته سواء أكان متطورًا أو بدائيًا، إضافة لتدريب الموظفين وتعزيز ثقافة المخاطر والإشراف على عملية تحديد وتقييم المخاطر بأكملها وضمان الامتثال للإجراءات ورصدها والتبليغ عند حدوث مؤشرات المخاطر الرئيسية وتأثيرها. كما يشمل البرنامج سجل يسجل المخاطر المحددة ويقوم ضوابطها ويتتبع إجراءاتها ونتائجها.





باختصار، تبدأ عملية إدارة المخاطر بتحديد وتصنيف قائمة شاملة للمخاطر على مستوى المؤسسة أو المشاريع المحددة في إجراء يشمل مدير المشروع وأعضاء الفريق، ثم تحليل المخاطر وتقييمها وقياسها من حيث احتمالياتها وتأثيرها أو شدة وقوعها. كما يجب الحرص على التمييز بين أسباب المخاطر الناجمة عن أعراضها، بحيث تكون إدارة المخاطر الحقيقية فاعلة. وقد يكون تقديرها كميًا أو نوعيًا كما يؤخذ في الاعتبار التفاعلات المحتملة للمخاطر التي تجتمع معًا لتشكل خطر أكبر يضخم الخسارة. ولكن يهدد التقدير الأولي للمخاطر تصنيف وتحديد الأولويات للمخاطر الفردية أو مجموعة المخاطر بالرجوع إلى مستوياتها المحددة مسبقاً. وفي النهاية، تخطط وتنفذ ضوابط مناسبة لمختلف المخاطر واتخاذ إجراءات لتفاديها أو للتخفيف منها أو قبولها. ومن العمليات المهمة في إدارة المخاطر هي توثيق جميع الخطوات ورصد تنفيذها وضوابطها بهدف تقييم فعاليتها والحفاظ عليها أو تعزيزها واستبدالها إذا لزم الأمر. وتكمن جودة برنامج إدارة المخاطر في مستوى المهنيين العاملين في المنشأة. بالرغم من أن المسؤولية التعاقدية النهائية للعميل وإدارة المخاطر ترجع للمنشأة، إلا أن تحديد المخاطر والتخفيف منها يقع على عاتق كل عضو في فريق مشروع التقييم.

### ١,٢,٣ المخاطر والضمانات في التقييم

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

تتمثل المخاطر الرئيسية التي يواجهها المقيم في قدرته على الامتثال للمعايير الأخلاقية والفنية والتعامل مع مهامه بمهارة وعناية. كما أن هناك مخاطر الامتثال للقوانين واللوائح الأخرى بما في ذلك قانون مكافحة غسل الأموال. تتضمن المخاطر الرئيسية، في سياق المملكة العربية السعودية تحديداً، التهديدات التي تواجه قدرة المقيم على الامتثال لنظام المُقيِّمين المعتمدين، ولوائح التنفيذ، وميثاق آداب وسلوك مهنة التقييم فيما يتعلق باستقلالية المقيم وموضوعيته وسرية التعاملات.

ويحدد الدليل الإرشادي مدونة المبادئ الأخلاقية للمقيمين المهنيين الصادر عن مجلس معايير التقييم الدولية أحكاماً مماثلة للميثاق الصادر عن الهيئة عن المخاطر التي تهدد قدرة المقيم على الامتثال للمبادئ الأخلاقية كما يلي:

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

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

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

د) خطر التأيد: خطر تعزيز المقيم للعميل أو صاحب العمل إلى الحد الذي تتعرض فيه موضوعيته للخطر.  
هـ) خطر الألفة: الخطر الناجم عن علاقة طويلة أو قريبة مع العميل أو صاحب العمل مما يؤدي إلى تعاطف المقيم مع مصالحهم أو أعمالهم.

و) خطر التهديد: الخطر الذي يهدد المقيم ويجبره على أن لا يعمل بموضوعية.  
توجد مجموعة من الإجراءات أو الضوابط المتاحة للوقاية من المخاطر أو التخفيف منها، وتكون بعضها على مستوى عالي من خلال التنظيم الحكومي أو المهني للتقييم، وتشمل اللوائح الخاصة بهيكل المنشآت التي تقدم خدمات التقييم وحوكمتها، والترخيص القانوني للمقيمين لبعض أنواع التقييم والتأهيل وفرض متطلبات التعليم المهني المستمر ومراقبة الامتثال للمعايير المهنية وتطبيق الإجراءات التأديبية.

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

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

٢. التحقق من العميل: كما ذكر سابقاً، يلزم إجراء تحقيقات في سمعة العميل ونزاهته ومركزه المالي والبحث في تضارب المصالح. وللإجابة عن هذه الاستفسارات يمكن أن يستخدم المقيم مصادر مختلفة من المعلومات التجارية ووكالات التصنيف الائتماني وتحليلات البيانات مثل زاوية Experian Dun & Bradstreet بالإضافة إلى قواعد البيانات الداخلية للمنشأة. كما يمكن استخدام المعلومات السابقة من المقيمين والمحامين والمصرفيين لهذا الغرض شريطة قبول العميل وعدم انتهاك التزاماته السرية. وبعدها تستخدم المعلومات لمساعدة المنشأة في قرار قبول عميل جديد أو الاستمرار مع عميل حالي، وغالبًا ما تكون وفقًا لسياسات القبول والاستمرارية المحددة مسبقًا للمنشأة.

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

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

٥. حاجز المعلومات بين مقدمي الخدمة وفريق العمل: يمكن للمنشأة قبول مهام عملاء ذوي مصالح متضاربة على أن توظف فرق مختلفة ومنفصلة لتقديم المشورة لنفس الأصل وبدون أي اتصال أو نشر للمعلومات السرية بينهما في هذا الشأن.



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

٧. المراجعة الداخلية للتقييمات: تعتبر المراجعات جزء مهم من نظام مراقبة جودة المنشأة، ففي المراجعة الأولية، يراجع مقيم خبير في المنشأة التقرير ليتأكد من امتثاله للمعايير والإجراءات المهنية للمنشأة قبل توقيعه وتسليمه، وأما المراجعة الشاملة فتكون بعد اكتمال مهمة التقييم، وتتضمن اختيار عينة عشوائية من التقييمات ليراجعها الشركاء أو كبار المقيمين في المنشأة الذين لم يشاركوا في إعدادها. وتناقش بعد ذلك النتائج مع المقيمين المعنيين وتستخدم لتطوير حلول علاجية وتطويرية لهم. كما يمكن أن ينتج عن هذه العملية مراجعات إضافية أو استبعاد المقيمين غير المؤهلين.

٨. للحفاظ على موضوعية المقيم، يفضل تغيير المقيمين لمهام التقييم المتكررة لتقليل احتمالية تكرار العملاء والأصول.

٩. سياسات الخصوصية والسرية واتفاقيات عدم الإفصاح.

١٠. تركيز سياسات التوظيف على بعض الشهادات المهنية.

١١. استخدام نموذج موحد لشروط تعاقد ثابتة يندر تغييرها.

١٢. استخدام رسائل التفويض وخطابات الاعتماد على تقرير التقييم.

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

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

١٥. الإبلاغ عن الانتهاكات.

١٦. الإشراف

١٧. التدريب

١٨. استخدام نماذج وبرامج معتمدة

١٩. استخدام نماذج تقارير وقوائم مرجعية

٢٠. التخصص حسب الفرع والموقع ونوع العميل

٢١. التأمين المهني

٢٢. حدود المسؤولية

القائمة المذكورة أعلاه ليست شاملة، وقد لا تكون جميع الضوابط موجودة في الشركة. كما ذكر سابقاً، فإن تطبيق الضوابط يختلف حسب ظروف الحالة ومدى خطرها.

يمكن تقدير أهمية الخطر من خلال تقييم احتمالية حدوثه وأثره الناتج. وتستخدم أدوات إدارية عديدة في تقدير الأخطار والتخفيف منها، ويذكر الملحق (٣-١) أمثلة على مثل هذه الأدوات.

من المهم أن نلاحظ أن الأنظمة واللوائح السعودية صارمة فيما يتعلق بالإجراءات التي يجب على المُقيّم اتخاذها للتعامل مع بعض التهديدات، لا سيما تهديد المصلحة الذاتية، حيث تنص المادة السادسة عشر من اللائحة التنفيذية لنظام المُقيمين المعتمدين بأنه لا يجوز للمُقيّم المعتمد قبول أي عمل لتقييم العقارات في جميع الحالات المبينة في الميثاق، وعلى الأخص في الحالات التالية:

١. تقييم أي أصل إذا كان مالكاً له أو شريكاً في ملكيته أو راعياً في ذلك أو كانت له مصلحة به - مباشرة أو غير مباشرة - كأن يكون وسيطاً أو مسوقاً أو مستثمراً أو مُمولاً لتملكه.
٢. تقييم أي أصل إذا كان بينه وبين مالكة أو أحد الشركاء فيه أو أحد أعضاء مجلس إدارته قرابة حتى الدرجة الرابعة.
٣. تقييم أي أصل لعميل يقدم له خدمات أخرى تؤثر على استقلالته بشكل مباشر أو غير مباشر.
٤. تقييم أي أصل مملوكٍ لمنشآت يملك فيها حصصاً أو أسهماً، أو يكون شريكاً لأحد كبار موظفيها أو أحد الشركاء فيها أو أحد أعضاء مجلس إدارتها، أو ناظراً لأحد أوقافها.
٥. تقديم خدمة التقييم لأكثر من عميل في الموضوع ذاته إلا بعد أخذ موافقة مكتوبة من جميع العملاء.

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

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

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

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

#### المادة الرابعة، الفقرة (د) ١ و٢:

يلتزم المقيّم بالتعامل مع شؤون العميل بتحفظ وسرية في جميع الأوقات، فلا يفصح عن أي بيانات حقيقية حساسة تم الحصول عليها من العميل، أو نتائج مهمة تم التوصل إليها لصالحه لأي شخص أو طرف آخر. يحظر على المقيّم استخدام المعلومات السرية المكتسبة نتيجة العلاقات المهنية، لغرض شخصي أو لصالح طرف ثالث.

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

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

٢. أي رسوم إحالة دفعها المقيم نقداً أو عينياً فيما يتعلق بالمهمة.

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

#### الاعتماد على الأطراف الخارجية

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

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

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



## ١,٣ نطاق العمل

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

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

المادة الرابعة، الفقرة (أ-٤):

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

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

معايير التقييم الدولية السارية من ٣١ يناير - معيار ١٠٢ - فقرة ٢٠,٧

إذا اتضح في سياق مهمة التقييم بأن عمليات البحث والاستقصاء التي يتضمنها نطاق العمل لن ينتج عنها تقييم ذو مصداقية، أو أن المعلومات التي تقدمها الأطراف الخارجية ليست متاحة أو غير كافية، أو أن القيود على البحث كبيرة بشكل يؤثر على قدرة المقيم على تقدير المدخلات والافتراضات، عندئذ لا يكون التقييم ممثلاً لمعايير التقييم الدولية.

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

١. تعديل أو توسيع نطاق العمل ليشمل المعلومات المفقودة.
  ٢. إكمال التقييم على أساس افتراض خاص إذا كان متوافق مع معايير الأصول.
  ٣. الانسحاب من المهمة.
- يجب على المقيم إبلاغ العميل بنطاق العمل قبل الانتهاء من المهمة وفق معيار ١٠١، وأن يشمل ما يلي:

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

- ط. نطاق بحث المقيم (تحديد أيّ حدود أو قيود على أعمال المعاينة)
- ي. طبيعة ومصدر المعلومات التي يعتمد عليها المقيم
- ك. الافتراضات المهمة أو الافتراضات الخاصة
- ل. نوع التقرير الذي يتم إعداده
- م. القيود على استخدام ونشر وتوزيع التقرير
- ن. التأكيد على أن التقييم سيُعد وفقاً لمعايير التقييم الدوليّة وأن المقيم سيقدّر مدى ملاءمة كافة المدخلات المهمة

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

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

يساهم هذا التصنيف المقترح الذي يجمع بين تحديد المشكلة وصياغة النطاق في مساعدة المُقيّم على فهم معيار ١٠١ وتركيزه على الجوانب الفنية المختلفة في تطوير نطاق عمله. وتدور هذه الجوانب حول معاينة المقيم واستقصاءه وتحليلاته. ويجب تأكيد جميع البنود المحددة في معيار ١٠١ خطأً بين المقيم والعميل والإفصاح عنها في كل من خطاب التعاقد وتقرير التقييم. ومن خلال دمج الميثاق ومعيار ١٠١ معاً يمكن تصنيف القائمة على النحو التالي:



الشكل (٤): تقسيم نطاق العمل





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

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

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

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

الإطار العام لمعايير التقييم الدولية - فقرة ٤٠ (الموضوعية)

تتطلب عملية التقييم من المقيّم أن يُصدر أحكاماً محايدةً غير متحيزة ومعتمدةً على مصداقية المدخلات والافتراضات. وتحقيقاً لذلك يجب أن تصدر هذه الأحكام في بيئة تعزز الشفافية وتحد من تأثير أي عوامل غير موضوعية على تلك العملية. ويجب على الأحكام المهنية المستخدمة في التقييم أن تُطبق بشكل موضوعي لتجنب أي تحيزات أو آراء أو استنتاجات متحيزة.

وتتناول الفقرة (A2,8) من ميثاق المبادئ الأخلاقية للمقيمين المهنيين الصادر عن معايير التقييم الدولية ما يلي عن الموضوعية:

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

ويمكن أن يكون وصف النطاق المناسب كما يلي:

١. المحدد بشكل موضوعي وخالي من التحيز المحتمل من الزملاء ومستخدمي التقييم.
  ٢. المتوقع من المستخدم المقصود والمستفيد من مثل هذه التقييمات بانتظام.
  ٣. المرجح أن يختاره المقيمون الآخرون، أي خبراء تقييم آخرين لديهم خبرة وكفاءة في هذا النوع من المهام.
- توضح فقرة تحديد المقيم في نطاق العمل على أن المقيم المختار مؤهل بشكل مناسب لتنفيذ مهمة التقييم موضوعية وأن يفصح عن طبيعة ومصدر أي مساعدة خارجية مهمة. وتم التأكيد على هذا الشرط في الميثاق:

المادة الثالثة، الفقرة ٣:

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

المادة الثالثة، الفقرة ٨:

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

بما أن أعمال التقييم تستلزم البحث والتحليل لتقدير القيمة، فإن اختيار النطاق يتضمن ما يلي<sup>١</sup>:

١. مدى تعريف الأصل
  ٢. مدى فحص الأصل
  ٣. نوع ومدى بحث واستقصاء البيانات
  ٤. نوع ومدى التحليل الذي تم إجراؤه للتوصل إلى الآراء أو الاستنتاجات.
- استناداً إلى المعايير أعلاه، يمكن أن تكون خيارات النطاق كما يلي<sup>٢</sup>:

الإجراء	اقتصادي	قانوني (مثل تقسيم المناطق)	مادي
	من الممالك	بدون بحث	بدون معاينة العقار
	قراءة عقد الإيجار	الاطلاع على خرائط تقسيم المناطق	زيارة عابرة
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• قراءة عقود الإيجار</li> <li>• التواصل مع الشركة المديرة للعقار</li> </ul>	التواصل مع إدارة التخطيط العمراني	زيارة عابرة، استعراض الموقع وأخذ القياسات من الخارج
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• قراءة عقود الإيجار</li> <li>• التواصل مع الشركة المديرة للعقار</li> <li>• التواصل مع المستأجرين</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• التواصل مع إدارة التخطيط العمراني</li> <li>• الاطلاع على تنظيم التخطيط وتقسيم المناطق</li> </ul>	معاينة الموقع داخلياً وقياسه
أكثر شمولية			

١ مقتبس من "مؤسسة التقييم"، المعايير الموحدة لممارسة مهنة التقييم، ٢٠١٦-٢٠١٧ (واشنطن دي سي)، ١٤.  
٢ ٥٧ and ٥٦، (٢٠١٦)، Stephanie Coleman, Scope of Work, (Chicago, Illinois: Appraisal Institute



أسلوب التكلفة	أسلوب السوق	أسلوب الدخل	أقل شمولية
<ul style="list-style-type: none"><li>• اشتقاق قيمة الأرض</li><li>• معلومات مقارنة من مصادر متوفرة</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• بيانات مقارنة من الملفات</li><li>• لا تعديلات على المقارنات في التحليل</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• مقارنة بيانات التأجير والنفقات والإشعار من الملفات</li><li>• معدلات الرسملة من المصادر المتاحة</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• بيانات مقارنة مضمونة من دليل التكلفة</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• بيانات مقارنة متاحة، يؤكد لها أحد أطراف المعاملة</li><li>• يدعم التعديلات</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• بيانات مقارنة شاملة لمعدلات رسملة من مصادر متاحة ويؤكد لها طرف أو أكثر من أطراف المعاملة</li></ul>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• تقييم الأراضي عن طريق مقارنة المبيعات مع التحقق من بيانات المبيعات.</li><li>• مقارنة بيانات التكاليف التي تم الحصول عليها من المقاولين المحليين</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• البحث الدقيق لكل مصادر البيانات المتوفرة</li><li>• التأكد من أحد أطراف المعاملة أو كلاهما</li><li>• التعديلات عن طريق تحليل المبيعات المقارنة</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• البحث الدقيق لكل مصادر البيانات المتوفرة</li><li>• التأكد من أحد أطراف المعاملة أو كلاهما</li><li>• مسح للشواغر المحلية</li></ul>	

الجدول (١): خيارات نطاق العمل

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

لدى المُقيِّم العديد من الخيارات لحساب رسومه شريطة ألا تكون مرتبطة بشكل مباشر برأي القيمة أو نتيجة التقييم. وينص الميثاق في المادة الثانية الفقرة ١١ على ما يلي:

يحظر أن تَعْتَمِد رسوم أو أتعاب التقييم على نتائج التقييم، كأن تقدر بنسبة مئوية من قيمة الأصل، أو أن تشرط بتنفيذ الصفقة مثلاً.

يعتبر حد الرسوم التي من الممكن أن يتقاضاها المقيم أمر بينه وبين العميل. فقبل تحديد الرسوم، يجب على المقيم أن يأخذ وقتًا لجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات حول الأصل واحتياجات العميل، ونطاق العمل المطلوب، ونوع التقرير وكيفية استخدامه وما إلى ذلك. وتشمل الاعتبارات الأولية في حساب رسوم التقييم، للمقيم الموجود في نفس منطقة العقار، ما يلي:

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

وعلى غرار المهن الأخرى، مثل المهن المحاسبية والقانونية، يعمل المقيمون ضمن نطاق عام من أسعار الساعات. فكلما كان المقيم أكثر خبرة، كلما ارتفع سعره لكل ساعة. ويمكن أن يحسب المقيم رسومه بالعكس فيبدأ بدخله السنوي المتوقع أو المرغوب فيه بعد احتساب تكاليف الأعمال والموظفين ومع أخذ متوسط عدد المهام والوقت الذي يقضيه في مثل هذه المهام بعين الاعتبار.

وفي المهام الأكثر خطورة، حيث تكون المسؤولية المهنية عالية نسبياً، يميل المقيم إلى إضافة علاوة على رسومه المعتادة للمسؤولية والمخاطر الإضافية والجهد المبذول. وقد تتضمن هذه المهام أصولاً كبيرة ومعقدة أو متخصصة، أو متعلقة بقضايا أو نزاعات أو عقارات ذات مشاكل بيئية أو هيكلية. كما يمكن طلب رسوم إضافية من العملاء الذين لديهم الكثير من المتطلبات أو يحتاجون إلى «اهتمام عالي». ويشمل هذا النوع من العملاء من يطالب بتسليم المهمة في وقت قصير جداً أو من يطلب توسيع نطاق العمل أكثر من مرة.



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

## ١,٥ العرض

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

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

### حيث تنص المادة الأولى، الفقرة ٦:

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

بالرغم من أنه لا توجد معايير مخصصة للعروض، ينبغي أن يشمل العرض، على أقل تقدير، نفس الشروط التي سيعمل بها المقيم عند تعاقدته مع العميل بطريقة واضحة وصريحة. ومع أن العرض ليس وعداً أو التزاماً، ولكن إذا قبله العميل، فمن المتوقع أن يتبعه المقيم بعقد ملزم.

لذلك يعتبر من الممارسات الجيدة اطلاع العميل على شروط المقيم في هذه المرحلة بدلاً من ترك أي شيء غير واضح حتى مرحلة التعاقد أو التكاليف. ويُسهل تضمين الشروط في العرض إجراء المقارنة بين عرض المقيم وعروض المنافسين الأخرى كما يختصر وقت التفاوض على الشروط قبل اعتماد المقيم. وذلك لأن رفض بعض الشروط في مسودة خطاب التعاقد بعد رفض جميع مقدمي العروض الآخرين يمكن أن يكون محبطاً جداً للعميل. كما يمكن أن تحدد متطلبات العميل تقسيم العرض ومحتواه، لذا على العميل أن يشارك مع المقيم معلومات كافية لتقديم مثل هذا العرض، وإلا فإنه ليس من المستغرب أن يقتصد بعض المقيمين في شروطهم حتى مرحلة التعاقد تحسباً لأي مفاجآت من العميل.

ويمكن أن تدمج المنشأة العرض مع مسودة العقد لتوفير الوقت إذا تضمن العرض المقترح شروطها. وفي مثل هذه الحالات يحتوي العرض على قسم يمكن تأريخه والتوقيع عليه إذا وافق العميل على الالتزام بشروط العرض وتحويل أول قسط من الرسوم.

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

ويقدم الملحق (أ)-٦ نموذج مقترح يعتمد على أفضل الممارسات في إعداد مقترح التقييم وترتيبه، وقد يطلب بعض العملاء، وخاصة الجهات الحكومية والمؤسسية، تقديم الاقتراح في إطار ثلاثة عروض منفصلة، وهي:

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



## ١,٦ خطاب التعاقد

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

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

### الميثاق المادة الرابعة فقرة أ-٤:

يجب على المقيم قبل قبول أي مهمة أن يتسلم التعليمات أو التكاليفات محددة من العميل، وأن يتم توثيقها خطياً ت سلبتفصيل يتفق ومع معايير التقييم الدولية وذلك قبل بدء العمل؛ ولتفادي أي تفسير خاطئ للمعاني أو لنطاق العمل..

ويُسهل وجود خطاب التعاقد في توضيح شروط المهمة كما يقدم دليلاً يمكن التحقق منه على موافقة الطرفين على تلك الشروط، وبالتالي تخفيف النزاعات أو تيسير حلها.

يجب أن يتضمن خطاب التعاقد الحد الأدنى من الشروط المنصوص عليها في نطاق العمل في المعيار ١٠١ بالإضافة إلى مدة المهمة الرسوم المفروضة، كما يجب أن تتضمن الاختصاص القضائي وأي آلية بديلة لتسوية المنازعات، وتكون المتطلبات كالآتي:

١. هوية المُقيم
٢. هوية العميل أو العملاء (إن وجد)
٣. هوية المستخدمين الآخرين (إن وجد)
٤. تحديد الأصول محل التقييم
٥. عملة التقييم
٦. الغرض من التقييم
٧. أساس القيمة
٨. تاريخ التقييم
٩. نطاق بحث المُقيم (تحديد أي حدود أو قيود على أعمال المعاينة)
١٠. طبيعة ومصدر المعلومات التي يعتمد عليها المُقيم
١١. الافتراضات المهمة أو الافتراضات الخاصة
١٢. نوع التقرير الذي يتم إعداده من المهم أيضاً الإشارة إلى التنسيق وعدد النسخ وطريقة التسليم.
١٣. القيود على الاستخدام أو التوزيع أو النشر، بما في ذلك السرية والمساعدة الخارجية.
١٤. التأكيد على أن التقييم سيعُد وفقاً لمعايير التقييم الدولية السارية في ٣١ يناير ٢٠٢٠ وأن المُقيم سيقدر مدى ملاءمة كافة المدخلات المهمة
١٥. مدة المهمة بما في ذلك الجدول الزمني لأي تسليمات أو اجتماعات، وجدول زمني لتلقي تعليقات العميل والرد عليها.
١٦. أحكام التعاقدات الخارجية
١٧. أساس رسوم المُقيم
١٨. إجراءات الشكاوى المقدمة، إن وجدت
١٩. انتهاء الاتفاقية أو إلغائها
٢٠. الاختصاص القضائي

ويرد وصف لكل عنصر في الملحق (أ)-٧.

عادةً ما يعد المقيم خطاب التعاقد، ولكن يمكن الاعتماد على عقد العميل طالما أنه يغطي جميع الشروط المذكورة أعلاه وتم الاتفاق عليها من كافة الأطراف. ويجب إرفاق خطاب التعاقد مع تقرير التقييم. ويتكون خطاب التعاقد من الوثائق التالية:

١. الشروط الأساسية للتكليف

٢. رسالة إقرار

٣. خطاب تكميلي، في حالة طرأت تغييرات على شروط التعاقد أثناء المهمة

تحتوي الشروط الأساسية على بنود العمل العامة الخاصة بالمقيم والتي عادة ما تكون شائعة في جميع التكاليف باستثناء الحالات الخاصة بالمهمة الحالية. ولأن معظم هذه المستندات قوالب معبأة أو نماذج مرجعية، يجب على المقيم مراجعة الشروط والنظر في مدى ملاءمتها لكل مهمة.

أما خطاب الإقرار فهو مصمم ليكون بمثابة خطاب يقر تعليمات العميل ويقدم شروط التعاقد من خلال الإشارة المناسبة إلى وثيقة الشروط الأساسية المرفقة.

ولكن يفضل بعض المقيمين تضمين نطاق العمل، وهو متغير في المهام المختلفة، في خطاب الإقرار بدلاً من عرضه في وثيقة الشروط الأساسية. وفي هذه الطريقة قد يحتاج المقيم إلى تغيير الشروط الواردة في خطاب الإقرار فقط عندما يستلم تعليمات جديدة من العميل نفسه بموجب عقد طويل الأجل. وعلى هذا النحو فإن رسالة الإقرار تتضمن أيضاً:

١. أساس القيمة

٢. نطاق بحث المقيم

٣. تاريخ التقييم

٤. مدة المهمة

٥. رسوم المقيم

ويكون لخطاب الإقرار الأولوية على الشروط الأساسية في هذه الحالة، ولكن يجب على المقيم أن يتأكد من عدم وجود تناقض بين شروط أي من المستندين.

يجب على المقيم التأكد من أن جميع الأحكام المذكورة في خطاب التعاقد متفق عليها، وتشمل الشروط التي تحد من استخدام التقرير، وتكشف عن تضارب المصالح، والافتراضات المهمة. وذلك لأن تضمينها في وقت لاحق في تقرير التقييم فقط قد لا يلزم العميل قانونياً وقد يعرض المقيم للمطالبات من العميل أو الجهات الخارجية.

ومن المهم تضمين فقرة تتعلق بمعلومات الجهات الخارجية ومدى الاعتماد عليها في التقرير وذلك لحد تعرض المقيم للمطالبات من الجهات الخارجية. كما يجب أن لا تكون الأطراف الخارجية مخولة باستلام التقرير أو الاعتماد عليه ما لم ينص صراحةً على خلاف ذلك في كل من خطاب التعاقد والتقرير، أو بموافقة خطية من المقيم. وتقوم بعض الشركات بإلحاق عينات من رسائل « إخلاء المسؤولية » في خطاب التعاقد، بحيث لا يمكن لطرف خارجي الحصول على نسخة من التقرير إلا بعد موافقة العميل والمقيم. ويخلي الخطاب أي مسؤولية من جانب المقيم إلى الطرف الثالث ويضع المسؤولية عليه في تعويض المقيم ضد أي مطالبات قد تنشأ عنه وعن مشاركته التقرير مع آخرين.





## تكرار التعليمات

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

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

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

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

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

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

## ٢،١ جمع البيانات والتحليلات

### ٢،١،١ مقدمة

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

يجب على المقيم أن يحدد المعلومات أو الأدلة الضرورية لتقديم تقييم موثوق، ونوع ومدى التحقيقات اللازمة للحصول على هذه المعلومات ومصادرها وموثوقيتها ونوع التحقق المطلوب لها. ويعتمد نطاق بحث المقيم على حكمه المهني يتأثر بأمور أخرى مثل: الغرض من التقييم، وأساس القيمة، ونوع الملكية وشروط التكليف.

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

يؤكد المعيار ١٠٢، الامتثال للمعايير وأعمال البحث والاستقصاء، إلى أنه يجب على المُقيّم تجميع الأدلة والشواهد الكافية عن طريق وسائل، مثل: الزيارة الميدانية، والمعاينة، والاستطلاعات، وإجراء العمليات الحسابية والتحليلات. كما يُنصح أن يتأكد المُقيّم من مصداقية وموثوقية البيانات أو المعلومات المقدمة مع مراعاة الغرض من التقييم وأهميتها في نتيجة التقييم واستقلالية مصدر تلك المعلومات وأضاف المعيار «وينبغي النظر في المدخلات المهمة المقدمة إلى المُقيّم (من الإدارة أو المالك مثلاً) والبحث فيها وإثباتها. وفي الحالات التي يشك المُقيّم في مصداقية أو موثوقية المعلومات المقدمة ينبغي عليه النظر في إمكانية استخدام تلك المعلومات من عدمها» - (معايير التقييم الدولية - معيار ١٠٢ فقرة ٢٠،٤). إن الكثير من البيانات المطلوبة للتقييم تأتي من فحص المُقيّم للعقار واستفسارات التخطيط ومن إجراء دراسة للسوق إضافة للمعلومات المقدمة من العميل والبيانات الداخلية. ونستعرض فيما يلي مصادر بيانات التقييم مع طبيعتها أدناه.

## ٢،١،٢ ما قبل المعاينة

عادةً ما يحصل المقيم على بيانات العقار بشكل مباشر من خلال معاينة العقار محل التقييم والعقارات المقارنة. وفي أكثر الحالات، يفضل معاينة العقار على استخدام البيانات الثانوية، لا سيما عندما لا يكون لدى المُقيم أي خبرة سابقة أو حديثة مع العقار، حيث أن المعاينة تمكن المقيم من أن يتأكد من طبيعة ونوعية العقار والظروف المحيطة به والعقارات المقارنة.

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

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

١. الحصول على جميع المعلومات الخاصة بالعقار التي يقدمها العميل ومراجعتها ووضعها في ملف يمكن الوصول إليه بسهولة، ويحتوي على سبيل المثال لا الحصر، تفاصيل الملكية أو نسخة من صك الملكية ومعلومات التأجير والكروي التنظيمي والموقع وخطط البناء وعقود الإيجار وبيانات التشغيل وتوقعات الإدارة والميزانيات وجداول الصيانة وعقود الإدارة والتقييمات السابقة وغير ذلك. وهذا يسمح للمقيم بتحديد المشكلات التي تحتاج إلى متابعة خاصة أثناء عملية المعاينة بالإضافة إلى تسهيل عملية المقارنة، بين الجوانب المخطط لها والجوانب الفعلية للعقار محل التقييم.
٢. الحصول على خرائط المنطقة (خرائط الشوارع، الخرائط الطبوغرافية، إلخ) وخطة الموقع للتأكد من موقع العقار محل التقييم، وتخطيط الحي والوصول إليه، وأي ميزات أو تطورات جديدة بالملاحظة في محيط العقار والتي قد تسهم في أو تؤثر على قابلية تسويق العقار. لذا يجب أن يعرف المقيم كيفية قراءة الخريطة.
٣. أن يكون ماهراً في المعاينة، وله معرفة بمواد وتقنيات البناء السائدة في سوق العقار محل التقييم وكذلك أكواد البناء الحالية.
٤. التعرف على ذوق وتفضيلات السوق الحالية فيما يتعلق بالموقع والتصميم والتخطيط والمساحة ومدة الإقامة والخدمات وجودة نوع العقار.
٥. البحث عن أنظمة تقسيم المناطق الحالية للعقار والعقارات المحيطة وتوثيق النتائج ومصدرها بالإضافة إلى البحث في إمكانية تغيير استخدام العقار أو إعادة تقسيم المنطقة .
٦. البحث والاستفسار وتوثيق النتائج ومصدر المعلومات المتعلقة بتوفر المرافق الرئيسة وكفايتها (الصرف الصحي والمياه والكهرباء والهاتف) للعقار محل التقييم والعقارات المحيطة.
٧. تحديد المبيعات المقارنة المحتملة، والإيجارات أو القوائم حسب الحاجة وزيارتها كلما أمكن ذلك بعد معاينة العقار محل التقييم.

٨. جمع كل الأدوات والمعدات الضرورية التي قد تكون مطلوبة في عملية المعاينة. وتتضمن عادةً ما يلي: قلم ودفتر ملاحظات وجهاز لوحي ومسجل الصوت ومسطرة وشريط قياس أو جهاز قياس المسافة بالليزر أو جهاز قياس بالموجات فوق الصوتية، وكاميرا، ومصباح يدوي، وآلة حاسبة وما شابه. وفي حال وجود مساحة عليا أو سفلى يصعب الوصول إليها، تقتصر المعاينة عندئذ على ما يمكن للمقيم أن يراه من مستوى رأسه وكتفه فقط.

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

١٠. إذا كان العقار يحتوي على عدة وحدات متماثلة، مثل الشقق أو المجمعات السكنية، فيمكن للمقيم أن يختار عينة تمثيلية معقولة من الوحدات لمعاينتها، شريطة أن يكون قد تم الاتفاق على ذلك مع العميل وذكر بشكل واضح في التقرير. ويفضل أن يختار المقيم الوحدات للمعاينة بنفسه وأن يتحقق بقدر الإمكان من شاغلي الوحدات لتأكيد شروط الإيجار وتحديد أية إصلاحات مطلوبة، إضافة إلى مقابلة مدير العقار.

قبل البدء في معاينة العقار، يجب على المقيم التحقق من أنه في العقار الصحيح وأنه في الموقع الفعلي للعقار كما هو موضح في خطة المسح الرسمية. فإذا كان الموقع عبارة عن مخطط مشروع، فيجب عليه التأكد من تطابق المخطط الفعلي مع ذلك الموضح في الخطة المعتمدة. وفيما يلي بعض الأمثلة على مثل هذه الأخطاء:

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

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



## ٢،١،٣ المعاينة

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

### ٢،١،٣،١ المعاينة والقياس

يقوم المقيم بمعاينة العقار لتحديد ما يلي:

#### خارج الموقع:

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

#### معاينة الموقع:

١. التأكد من شكل العقار وحدوده مع الأراضي المجاورة ومقارنته بما ورد في صك وتخطيط الملكية.
٢. تدوين أي اختلافات وتعديلات على الحدود المذكورة. بالرغم من أن قياس مساحة العقار ليس مطلوباً، يجب على المقيم أن يتحقق من أي تناقضات واضحة بين أبعاد العقار الفعلي وتلك المذكورة في الكروكي التنظيمي.
٣. التأكد من حدود العقار ونوعها ونقاط الدخول والبوابات وحالتها.
٤. تضاريس أرض العقار (مستوية، منحدره قليلاً أو بشكل حاد، متعرجة)، واتجاهها، ونوع التربة وحالتها.
٥. المرافق وأي مرافق بديلة أو تكميلية مثل خزانات الصرف الصحي، والآبار، وخزانات المياه، ومحطات الترشيح، والأنظمة الشمسية، ومعالجة مياه الصرف الصحي ومحطات إعادة التدوير، وأنواعها وقدرتها.
٦. التحسينات في الموقع بما في ذلك المدرجات، والمناظر الطبيعية، والنوافير، والأرصفة، وأنظمة الصرف الصحي والري، والممرات وغيرها.
٧. اتجاه الموقع وامكانية التقسيم الفرع للأرض (المساحة الزائدة)
٨. أعمال البناء الدائمة مثل بوابات الحراسة والمراب والديوانية وغرف الخدم أو مساكن السائقين والمساح.
٩. ملاءمة مواقف السيارات والوصول إليها.

#### التحسينات:

١. الطراز المعماري للمبنى، بما في ذلك نوع المنزل، ومدى ملاءمته مع الحي وطابعه.
٢. عدد الأدوار أو الطوابق، بما في ذلك الطوابق السفلية والعلية.
٣. نوع مواد البناء المستخدمة في الهيكل الخارجي (الجدار الخارجي، السقف، الأساس، الأبواب والنوافذ) ونوع التشطيبات وحالتها. ولكن في معظم الحالات لا تكون الأساسات مرئية إلا إذا كان المبنى يحتوي على قبو أو أن يكون قيد الإنشاء. وبالمثل، قد لا يتمكن المقيم من رؤية شكل السقف إذا كان داخل العقار.

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

ب. وصف سعة العقار ونوعه مثلاً: للوحدة السكنية: غرفة نوم مزدوجة، مفردة، رئيسة، غرفة استقبال (صاله، غرفة معيشة وغرفة طعام)، مطبخ، دورات مياه، إلخ. للمكاتب: أرضيات مرتفعة، أسقف مستعارة، تكييف الهواء، مساحات مفتوحة، الخدمات وما شابه.

ج. نوع مواد البناء وجودة وحالة التشطيبات المستخدمة في كل غرفة أو مساحة (هما في ذلك الأرضيات والجدران).  
د. ارتفاع السقف ونوعه وتشطيباته.

هـ. ضوء النهار: عدد ونوع وأحجام النوافذ.

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

ز. نظام التدفئة والتهوية وتكييف الهواء.

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

ط. نظام مكافحة الحرائق.

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

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

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

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

هـ. الشقوق على الجدران بما في ذلك مداها ونمطها أو اتجاهها.  
و. جدران رطبة.

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

ح. تمليح الخرسانة (التزهير).

ط. أرضيات وألواح متشققة أو مكسورة.

ي. أبواب ونوافذ لزجة

ك. صدأ الإطارات المعدنية.

ل. خشب متعفن.

م. وجود الأرضة (النمل الأبيض).

ن. المواشير أو أنابيب التهوية والمزاريب المتسربة أو المتعفنة.

س. السقف غير المستوي.

ع. ألواح السقف المائلة أو المفقودة أو المتعرجة.

ف. وجود الطحالب على الجدران أو السقف أو الخشب.

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



٦. أخذ صور فوتوغرافية ملونة واضحة للعقار في التقرير، وينبغي أن تشمل الصور على الأقل الواجهات الأمامية والخلفية للعقار، وواجهة الشارع لتحديد موقع العقار محل التقييم وإظهار التحسينات المجاورة، وصور داخلية للعقار توضح أي تدهور مادي ووسائل الراحة وغيرها من العوامل التي قد يكون لها تأثير كبير على قيمة العقار أو قابلية تسويقه.
٧. يجب الإشارة إلى اسم الشخص أو الأشخاص الذين قاموا بالمعاينة وأخذ القياسات، كما يجب تدوين تاريخ المعاينة وأية ظروف أثرت عليها.

### القياسات الخارجية:

- باستثناء العقارات التجارية ومحلات التجزئة التي عادة ما يتم تقييمها بناء على المساحات القابلة للتأجير، يجب على المقيم أن يأخذ في الاعتبار قياسات المنطقة الخارجية لمباني العقار محل التقييم. فعندما تتطلب الشروط المتفق عليها مع العميل إجراء قياسات للمبنى، يمكن أن يتبع المقيم الإرشادات التالية لإجراء القياسات:
١. رسم مخطط لكل طابق، مع تمييز أي فراغات أو مساحات.
  ٢. قياس جميع الجهات وكتابة الأبعاد على الرسم. ويمكن استخدام ورق للرسم البياني أو برنامج رسم مع شريط قياس أو مقياس إلكتروني لهذا الغرض.
  ٣. التحقق من أن القياسات للجوانب المقابلة للمبنى متساوية لضمان دقة القياسات.
  ٤. استخدم معياراً ثابتاً للقياس يناسب كل نوع من أنواع العقارات. وتوصي الهيئة باعتماد المعايير الدولية لقياس العقارات (IPMS) كما يلي:
    - أ. المعيار (١): العقارات السكنية: الفلل، المنازل، القصور.
    - ب. المعيار (١): الشقق السكنية (ملكية فردية).
    - ج. المعيار (٣-أ و ٣-ب): الوحدات السكنية (ملكية متعددة).
    - د. المعيار (٣): المكاتب.
    - هـ. المعيار (يحدد لاحقاً، تحت التطوير): التجزئة: إجمالي المساحة القابلة للتأجير.
    - و. المعيار (٢): العقارات الصناعية: إجمالي المساحة الداخلية.يجب تحديد المعيار المستخدم في القياس جنباً إلى جنب مع مساحة العقار في التقرير.
٥. يجب استخدام نظام قياس واحد وفق السائد في السوق مثل النظام المتري في السعودية.
  ٦. بالنسبة للعقارات المقارنة، ينبغي على المقيم تحديد أسس قياسها وتعديلها، إذا لزم الأمر، لتسهيل المقارنة مع العقار محل التقييم.

### ٢,١,٤ دراسة السوق

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

وتجدر الإشارة إلى أن أعلى وأفضل استخدام هي الفرضية التي تركز عليها معظم أسس القيمة (معيار ٤٠٠ فقرة ٣٠٢)، ولذلك سيكون من الضروري تحليل السوق مهما كان نوع أو حجم العقار محل التقييم. وحتى عندما يكون استخدام الموقع محددًا لاستعمال واحد فقط، يجب أن يراعي التقييم حجم التطوير الذي يستطيع السوق استيعابه، وهذا أمر لا يمكن أن يحدده سوى تحليل السوق. بالإضافة إلى تحليل عوامل المنافسة، فإن دراسة السوق لا تقدم فقط إجابات على استخدام العقار، بل أيضًا على حجم وتوقيت الاستخدام أو الاستخدامات المحددة، والمدخلات المعنية بأسلوب التقييم أو الأساس الضروري لدعم أو تبرير رأي القيمة.

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

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

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





وعلاوة على ذلك، فإن معرفة دورة السوق السائدة في تاريخ القيمة أساسي لتقييم المخاطر إضافة إلى اتجاه النمو الإيجاري ومعدل الشواغر ومعدلات الرسملة المستخدمة في التقييم. وتساعد هذه المعرفة المُقيّم في اختياره للمقارنات المناسبة التي تمت في مرحلة سوقية مماثلة أو في حساب التسويات للمقارنات التي تمت في دورة سوقية مختلفة. ويمكن تحديد الدورات السوقية عن طريق دراسة النمو النسبي لمؤشرات الأداء الرئيسة (KPIs)، فعلى سبيل المثال لا الحصر، الإيجارات والوظائف الشاغرة ومعدلات الرسملة واهتمامات المستثمرين (مثل الآراء والمؤشرات ووقت التسويق).

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

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

يقدم الجدول (٢) أدناه قائمة بالبيانات التي يتم جمعها وتحليلها في العادة عند إجراء المعاينة والدراسة السوقية، وهي متسلسلة وفقًا لتعريف معايير التقييم الدولية لأعلى وأفضل استخدام، بالإضافة إلى بعض المصادر المقترحة للبيانات. وتعتبر القائمة عامة وليست شاملة، وهي تركز على عوامل السوق، والقطاع، والمنطقة أو الموقع، وتستبعد مؤشرات الاقتصاد الكلي الشاملة مثل الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات التضخم ومخصصات الميزانية بالرغم أهميتها في دراسة السوق على مستوى وطني. قد تكون بعض العوامل المذكورة متعددة الأبعاد أيضًا، مثل ما إذا كان للعامل المادي أو القانوني آثارًا اجتماعية أو مالية تؤثر على الجدوى، مثل، عملية إصدار التصريح أو توفر المواقع البديلة والتكاليف أو الأسعار المرتبطة بها.

من الضروري أن يحصل المقيم باستمرار على بياناته من مصادر موثوقة. وفي بعض الحالات حتى عن توفر المصادر الموثوقة تكون البيانات الواردة من هذه المصادر قديمة أو غير كافية أو عامة جدًا أو غير مناسبة جغرافيًا. وينتج عن هذه التحديات، التي تستخدم مصادر متعددة مقرونة بخبرة المقيم لبنائها، مجموعة من التقديرات المعقدة والتي من شأنها أن تعكس الحقائق والتوقعات المستقبلية بدقة. ويجب ذكر المصادر المستخدمة ومدى الاعتماد على البيانات في تقرير التقييم، كما هو الحال مع أي افتراضات معقولة في غياب البيانات الموثوقة. كما يجب على المقيم الامتثال للفقرة ٢٠.٤ من المعيار ١٠٢ من معايير التقييم الدولية عند تقييم مصداقية وموثوقية المعلومات المقدمة من قبل الآخرين، وخاصة الغرض من التقييم، وأهمية المعلومات بالنسبة لنتيجة التقييم، والخبرة العملية للمصدر فيما يتعلق بموضوع التقييم، واستقلالية المصدر عن الأصل موضوع التقييم والمستفيد منه.

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



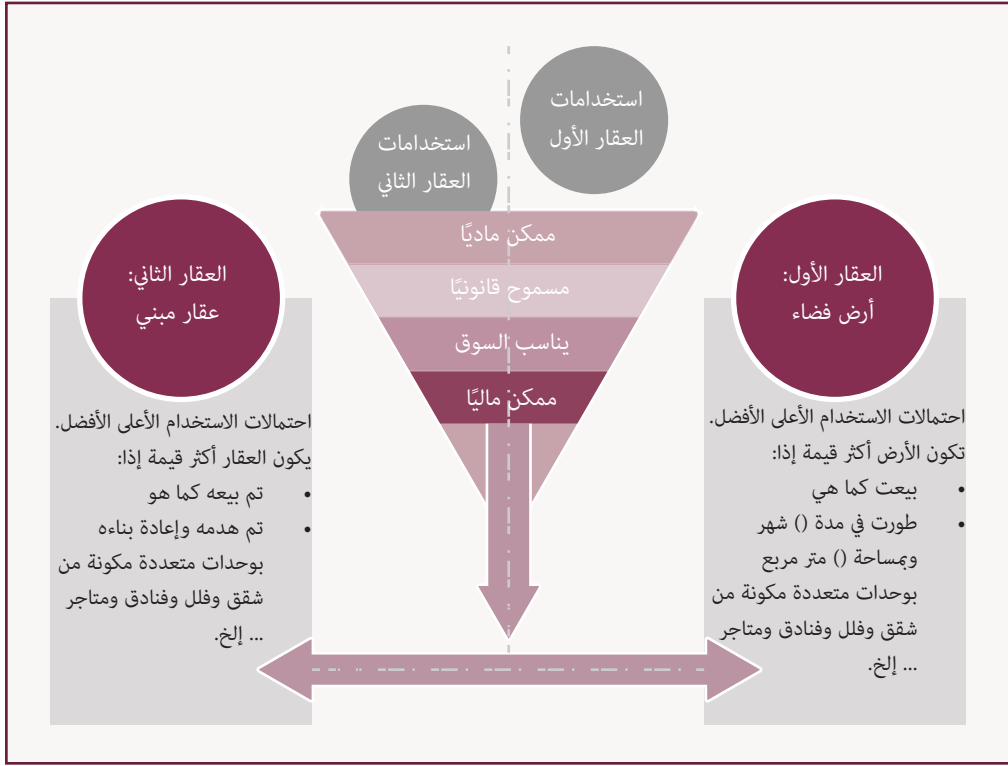
الأبعاد	العامل	سكني	مكتبي	تجاري	صناعي	المصدر	
	محددات ومؤشرات الطلب						
اجتماعي-اقتصادي-ومالي	التوظيف: المصدر والنوع والمعدل والاستقرار	✓	✓		✓	الهيئة العامة للإحصاء	
	تنوع القاعدة الاقتصادية في المدينة	✓	✓		✓	الغرفة التجارية الصناعية ووزارة الطاقة والصناعة والثروة المعدنية، الهيئة العامة للإحصاء	
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

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

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

## ٢,١,٥ تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل

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



الشكل (٥): تحليل أعلى وأفضل استخدام

وباختصار، يتم إجراء تحليل أعلى وأفضل استخدام بشكل منهجي من خلال ثلاثة مرشحات أساسية تعمل بشكل متتالي على إزالة الاستخدامات غير القابلة للتطبيق فعليًا، أو غير مسموحة قانونيًا، ولا يمكن أن تستمر في السوق. وعادةً ما يتم إجراء تحليلات الموقع لجميع الاستخدامات الممكنة بالإضافة إلى التحقق من مطابقة الاستخدامات والقيود عليها كجزء من الاختبارات الأولية. وينظر في الاستخدامات غير المحددة حاليًا وفي احتمالية أن تكون مسموحة أو أن تكون مؤهلة نتيجة تغيير متوقع في تقسيم المناطق.

يقوم الاختباران الأوليان أعلاه بتفصيل وحصر قائمة الاستخدامات للمساعدة في تركيز دراسة السوق على تحديد الاستخدامات التي لها عرض قليل في السوق والتي سيكون لها قبول في المستقبل. ومن ثم فإن تحليل الطلب لمثل هذه الاستخدامات سيقدم إجابات عن الحجم الأمثل (الكمية أو مساحة التطوير) والتوقيت لكل استخدام، مع مراعاة مساحة الموقع والجدوى المالية. وإذا كان الموقع كبيراً، يمكن النظر في إمكانية استخدامات متعددة من أجل استغلال القدرة الإنتاجية للموقع بشكل كامل، وتنويع المخاطر أو زيادة الطلب عليها من خلال تضمينها في عملية التطوير. وأخيراً، يتم تحليل تكاليف البناء والإيرادات والمصروفات من بيع أو تشغيل التطورات الافتراضية للإشارة إلى ربحية كل خيار أو تحديد القيمة الصافية للأراضي أو المباني الموجودة. ويكون الاستخدام أو الاستخدامات التي تتمتع بأعلى قيمة أو مستوى من الربحية أعلى وأفضل استخدام للموقع أو العقارات الموجودة.

بعد تحديد أفضل وأعلى استخدام للعقار محل التقييم، يمكن للمقيّم الآن تحديد وتحليل المقارنات التي لها استخدام أعلى وأفضل مماثل. ولا يحتاج تحليل أعلى وأفضل استخدام إلى تفصيل كما هو موضح أعلاه دائماً. فعلى سبيل المثال، عندما يكون الموقع معد للاستخدام السكني أو التجاري، وتوضح مبيعات المواقع المشابهة في المنطقة أن الموقع يباع بسعر أعلى كموقع تجاري، فإن الاستخدام الأعلى والأفضل له هو التجاري. وهذا هو الحال عندما تكون الأرض مبني عليها منزل سعره في السوق أقل من السعر المحتمل للأرض كموقع تجاري، شريطة ألا تساوي تكاليف هدم المنزل أو تتجاوز الزيادة في القيمة للاستخدام التجاري للموقع.

## ٢,٢ أساليب وطرق التقييم

### ٢,٢,١ مقدمة

يحدد المعيار ١٠٥ أساليب وطرق التقييم الأساسية التالية:

(أ) أسلوب السوق

(ب) أسلوب الدخل

(ج) أسلوب التكلفة

ويفصل الدليل لاحقاً كل أسلوب على حدة. ولكن يعتبر إجراء المقارنات مع عقارات أخرى الطريقة الشائعة لكافة الأساليب، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، وذلك لاشتقاق أو استخراج أو تأكيد المدخلات في إطار كل أسلوب. فعلى سبيل المثال: يعتمد أسلوب السوق على مبيعات الأصول المقارنة لتقديم مؤشر على قيمة العقار محل التقييم، ويستمد أسلوب الدخل معدلات الإيجار والرسملة ونسب النفقات التشغيلية من أسعار العقارات المشابهة الأخرى المتداولة مؤخراً في السوق. وتعتمد معلومات أسلوب التكلفة مثل قيمة الأرض وتكلفة البناء ومعدلات الإهلاك عادة على عقارات مماثلة.

وذكر تحليل المقارنة ضمناً في معايير التقييم الدولية مثل معيار ١٠٥ (الفقرة ١٠,٧) والتي تنص على ما يلي:

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

وبغض النظر عن أسلوب التقييم المستخدم، فإن اختيار واستخدام المعلومات المقارنة لا يؤثر على تحليل المقيم واستنتاج القيمة فقط، بل يؤثر على نظرة المستخدم لمصادقية رأي المقيم أيضاً. فبعد الاطلاع على أهمية المقارنات، يجب أن نتعرف على ماهيتها. ويبين الموجز التالي المقدم من مؤسسة التقييم<sup>٢</sup>، أن قابلية المقارنة غير محدودة بالخصائص المادية للعقار فقط كما يلي:

١. يجب أن تكون المقارنة ما يعتبره المقيم بديلاً منافساً للعقار محل التقييم. كما يجب أن يكون حي المقارنة جذاباً وأن يكون أداء السوق وخصائصه مماثله لسوق العقار محل التقييم.
٢. يجب أن تكون للمقارنة نفس أعلى وأفضل استخدام للعقار محل التقييم.
٣. يجب على المقيم تحديد العناصر الهامة للمقارنة وتقييم قابلية المقارنة مع العقار محل التقييم على أساس هذه العناصر. وتشمل هذه العناصر عادة الموقع والجوانب الاقتصادية والقانونية والمادية لكلا العقارين. تحصر وتفحص خصائص العقار الأساسية فقط ضمن هذه التصنيفات، وتحدد بناءً على الأهمية التي يحددها المشاركون في السوق عند اختيار العقارات القابلة للمقارنة الأكثر ملاءمة. وقد تكون الخصائص أياً من المذكورة في الجدول التالي<sup>٤</sup>:

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

٤ المرجع نفسه، ٤.

عناصر المقارنة	الوصف
عامل الموقع (منطقة السوق)	هل يعتبر المشتري المحتمل العقار المقارن كبديل محتمل للعقار محل التقييم بالنسبة لموقعه داخل منطقة السوق؟
الجوانب الاقتصادية	تنازلات البائع، والنفقات المتوقعة للمشتري بعد البيع، واعتبارات التمويل التي تعكس تسعير «المكافئ النقدي». وفي مقارنة الإيجارات، قد تشمل الجوانب الاقتصادية شروط السداد، واستهلاك أقساط تحسينات المستأجر، إلخ. وتشمل أيضاً ظروف السوق: خاصة الوقت، وهو عنصر أساسي لتحليل العقارات. فهل الصفة المقارنة حدثت في ظل ظروف سوق مماثلة لتاريخ تحليل العقار محل التقييم؟ وما هي العناصر المؤثرة والمختلفة التي تساهم في التعديلات اللازمة لاستنتاج تسعير السوق الحالية؟
الجوانب القانونية	مقارنة حقوق ملكية العقار وحيازته، والتي يطلق عليها عادة «تقييم الحقوق». كما ينبغي بذل جهد في مقارنة المعاملات المماثلة استناداً إلى الاستخدام الأعلى والأفضل المماثل للعقار محل التقييم.
<b>الجوانب المادية:</b>	
المنازل	مساحة المنزل، مساحة الأرض، غرف نوم، دورات المياه. الواجهة، وسائل الراحة، واجهة مائية، المراب، القبو، الطراز المعماري، جودة البناء والتشطيبات، العمر، النوع (ملحق، دوبلكس، منزل منفصل)، ميزات خاصة.
الشقق	نوع الشقق، متوسط المساحة، تكاليف الخدمات، القرب من مؤثرات الطلب، سهولة الوصول والرؤية، وسائل الراحة، العمر، الطراز المعماري، جودة البناء، نوع المستأجرين، التحكم في الإيجار، مواقف السيارات، المخازن، وسائل الراحة في الموقع.
المكاتب	من يشغل العقار المالك أو المستأجر، مستأجر واحد أو أكثر، نوع المهنة الممارسة، نوع الملكية (الشقة، الرسوم، إلخ)، تاريخ البناء، الطراز المعماري، العمر، جودة البناء، وسائل الراحة، نوع المستأجرين. مناسبتها للنشاط، مساحة أرضية البناء، مساحة الأرض، مواقف السيارات.
العقارات التجارية	مستأجر واحد أو أكثر، نوع المحل (بقالة، سلسلة محلات في الحي، وغيرها)، جودة المستأجر، حيافة المستأجر، الرؤية، القرب من السكن، مواقف السيارات، العمر، جودة البناء، وسائل الراحة، استخدام مؤثرات الطلب للبيع، المخطط أو التصميم، مساحة الأرض، اللوحات.
العقارات الصناعية	مستأجر واحد أو أكثر، نوع المستأجرين، ملاءمة المكان لتلبية طلب المستخدم الصناعي، ارتفاع السقف، بوابات التحميل، كفاية الطاقة، القرب من مولدات الطلب الصناعي، العمر، جودة البناء، مساحة الأرض، مواقف السيارات ومراكز التحميل، الأحمال الأرضية، القرب من الماء أو السكك الحديدية.
العقارات الزراعية	مساحة الموقع، التضاريس، ملاءمة التربة، إنتاج المحاصيل، توفر وسائل الري والمياه، توافر المرافق، عمر المباني الزراعية، اللوائح البيئية، توافر الإعانات، إمكانية دمج الأراضي، الوصول إلى المخازن، تقسيم البيوت الزراعية، القرب من الأسواق المناسبة.





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

٥. على المُقيِّم أن يشرح ويدعم اختياره للعقارات المقارنة في تقرير التقييم، وأساس التسويات والتعديلات وأي قيود عليها، مثل أن استخدام المُقيِّم مبيعات أو قوائم قديمة في سوق غير نشط.

ينص المعيار ١٠٥ على أنه يجوز للمُقيِّم تطبيق أسلوب أو أكثر من أساليب التقييم اعتماداً على الغرض من التقييم وأساس القيمة، وطبيعة العقار محل التقييم، والأسلوب المعتاد الذي يستخدمه المشاركون في السوق، ومدى توفر مدخلات موثوقة ونقاط القوة والضعف النسبية للأسلوب. إلا أن المعايير أوقعت على المُقيِّم مسؤولية اختيار الطرق المناسبة لكل مهمة تقييم وأوضحت أنه يُمكن أن يتطلب الامتثال للمعايير استخدام طريقة غير محددة أو مذكورة في معايير التقييم الدوليَّة. (معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ - المعيار ١٠٥ فقرة ١٠,٥)

وقد تطرقت المعايير الدولية ٢٠٢٠ إلى إمكانية إتفاق المُقيِّم وعميله على الأساليب والطرق والإجراءات المتبعة والتي تخرج عن نطاق المعايير الدولية وفق قيود وإجراءات مفروضة إلا أن المعايير حذرت من أن يؤثر ذلك على تقدير القيمة بدرجة كبيرة. وقد نصت الفقرات التالية في معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ على ما يلي:

«في بعض الحالات، يُمكن أن يتفق المُقيِّم والعميل على أساليب وطرق وإجراءات التقييم المستخدمة، أو نطاق الإجراءات التي سيؤديها المُقيِّم. وقد لا يكون التقييم وفق معايير التقييم الدولية حسب تلك القيود والإجراءات المفروضة على المُقيِّم» (المعيار ١٠٥ فقرة ١٠,٩)

«يُمكن أن يكون التقييم مُقيَّد أو محدود عندما لا يتمكن المُقيِّم من تطبيق أساليب وطرق وإجراءات التقييم التي يستخدمها أي طرف آخر حكيم وخبير، ويتوقع أن تؤثر تلك القيود على تقدير القيمة بشكل كبير.» (المعيار ١٠٥ فقرة ١٠,١٠)

يعتبر أساس القيمة السوقية هو أكثر أساس مستخدم للتقييمات في المنطقة، وتشمل هذه التقييمات عمليات الإفراض المضمون، واتخاذ القرارات الداخلية والإبلاغ المالي. تكون بعض الأصول أكثر ملاءمة لأساليب تقييم معينة، مثل، أسلوب السوق للمنازل السكنية. ويبين المعيار ١٠٥ الظروف التي يجب أن تمنح فيها بعض الأساليب أهمية كبيرة في اختيارها ومواءمتها للقيمة، وكذلك الظروف التي يحكم المُقيِّم على وزن كل طريقة. وترتبط هذه الظروف بمدى توفر المعلومات ومصداقيتها.

عندما يطبق المُقيِّم كافة أساليب التقييم الثلاثة في سوق نشط وكامل يمكن الوصول إلى جميع بيانات المعاملات فيه بسهولة ينتج عن الأساليب مؤشرات قيمة مماثلة لنفس العقار. ولكن لا يزال سوق العقارات في المنطقة غير ناضجاً ولا يزال يفتقر إلى حد كبير إلى الشفافية. ويفضل أن يستخدم المُقيِّم أساليب أو طرق تقييم متعددة في مهمة التقييم عند قلة أدلة المعاملات القابلة للمقارنة لاستخدامها مع أي أسلوب للتقييم، ومن ثم يطبق الأوزان المناسبة حسب صلتها بنوع العقار والغرض من التقييم وكذلك كمية وجودة وموثوقية الأدلة السوقية التي تم الحصول عليها لكل منها.

## ٢,٢,٢ أسلوب السوق

٢,٢,٢,١ التعريف

يعرف المعيار ١٠٥ - أساليب وطرق التقييم أسلوب السوق على أنه «...أسلوب يقدم مؤشراً على القيمة من خلال مقارنة الأصل مع أصول مطابقة أو مقارنة (مشابهة) تتوفر عنها معلومات سريعة»

تتمثل العناصر الرئيسية للتعريف الوارد أعلاه في «قابلية المقارنة» و «توفر المعلومات السعرية». ولأن العقارات أو الأصول العقارية غير متجانسة، مما يعني أنه لا يوجد عقاران متماثلان في جميع النواحي، فلا بد أن تكون هناك اختلافات في حالة العقار وموقعه مثلاً. ويؤكد المعيار ٤٠٠: الحقوق والمصالح العقارية (الفقرة ٥٠،١) على ذلك. وكما ذكر سابقاً، يجب أن تكون العقارات القابلة للمقارنة مشابهة بشكل كافٍ للعقار محل التقييم في موقعها وخصائصها القانونية والاقتصادية أو المادية من أجل إجراء مقارنة معقولة بينها، ولتحديد مقدار الاختلافات وتعديلها لتناسب العقار محل التقييم.

ومن ناحية أخرى، فإن «المعلومات السعرية» مصطلح واسع النطاق للمعلومات المستخدمة في تقديم دليل على القيمة، وتشمل تفاصيل المعاملات الخاصة بالعقارات المقارنة التي تم بيعها أو تأجيرها أو المدرجة للبيع أو الإيجار. ولذا يذكر المعيار ١٠٥ كل من «طريقة المعاملات المقارنة» و«طريقة القوائم المقارنة» جنباً إلى جنب مع أساليب وطرق التقييم الأخرى. وتطبق الطريقة الأخيرة على نطاق واسع في المنطقة في ظل غياب بيانات موثوقة للمبيعات القابلة للمقارنة، خاصة في تقييم الأراضي الفضاء.

#### ٢،٢،٢ المبادئ الأساسية

يعتمد أسلوب السوق على مبدأ الاستبدال الذي يفترض أن المشتري الحصيف لن يدفع لعقار أكثر من تكلفة الحصول على ما يعادله من حيث المنفعة والاستخدام، على افتراض عدم وجود تأخر في الوقت. وهو أيضاً المبدأ الأساسي لأسلوب التكلفة. ومن ثم فإن «التكلفة» هنا تتعلق بتكلفة إنشاء عقار مماثل وكذلك السعر الذي يمكن دفعه مقابل عقار مماثل موجود. ويقوم المقيم، استناداً على مبدأ الاستبدال، بتقييم قيمة العقار محل التقييم مع الأخذ في الاعتبار البدائل المتاحة للمشتري المحتمل (أي عقارات أخرى متاحة للبيع وقت التقييم) والسلوك المحتمل للمشتري بالنظر إلى المبيعات العقارات المقارنة الحديثة.

يعتبر مبدأ الاستبدال واسع جداً ويشمل أكثر من قيمة أو سعر. وهو ينطبق على جميع البيانات، بما في ذلك الإيجارات وأسعار العقارات المرغوبة التي يأخذها المقيم في الاعتبار عند تكوين رأيه عن القيمة. ويحدد المعيار ١٠٥ المبادئ الأخرى التي تكمن وراء جميع أساليب التقييم، وأبرزها:

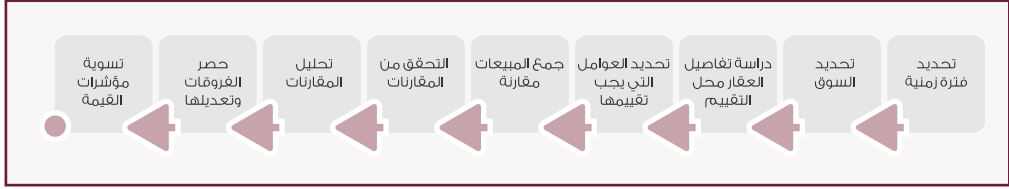
**مبدأ التوازن:** يفترض هذا المبدأ أن أسعار العقارات تنشأ من خلال المنافسة. وتكون أسعار العقارات مستقرة عندما يكون الطلب على العقارات يساوي العرض المتوفر. ولكن أسواق العقارات غير ناضجة، فهناك تحولات غير متزامنة في الطلب والعرض لذا لا يمكن تحقيق توازن مطلق أو دائم. فتميل أسعار العقارات إلى التغير مع مرور الوقت كردة فعل على أمور منها التغيرات في عدد السكان، والتوظيف، ودخل الأسر، وأنماط الحياة، وتكاليف التمويل، وتكاليف واتجاهات البناء، وأداء القطاعات الاقتصادية الأخرى. ويجب على المقيم أن يكون على دراية بهذه التغيرات عند تنفيذ مهام التقييم. وتعني المنافسة أنه في سوق نشط فيه العديد من البدائل والمشتري الواعين، تكون الأسعار المدفوعة مقابل العقارات المماثلة ثابتة ومتسقة، والعكس صحيح.

**توقع الفوائد:** يتعلق هذا المبدأ بقيمة المنافع المستقبلية من امتلاك العقار. وتحمل معظم العقارات منافع اقتصادية وغيرها من الفوائد لمالكها مثل العقارات السكنية. ويمكن الاستدلال على قيمة هذا التوقع للعقارات السكنية من متوسط الأسعار التي يدفعها المشاركون في السوق مقابل العقارات المقارنة. ولكن لا يوجد أي أسلوب تقييم آخر يوضح مبدأ التوقع بنفس قوة أسلوب الدخل، حيث يتنبأ المقيم بتدفقات الدخل والمصروفات المستقبلية المتراكمة للعقار للوصول إلى القيمة الحالية للأصول المدرة للدخل مثل المكاتب والمتاجر.



## ٢,٢,٣,٣ خطوات تطبيق أسلوب السوق

يوضح الشكل (٦) أدناه خطوات طريقة المقارنة كما ذُكرت في منهج ١٠٥ لبرنامج الهيئة في تأهيل المقيمين العقاريين. ويركز المحتوى التالي على استعراض أفضل الممارسات في تطبيقها العملي في ضوء كل من معايير التقييم الدولية وخصائص السوق السعودية. بعبارة أخرى، يفترض هذا الدليل أن المقيم قد أتقن واجتاز كل دورات الهيئة في التقييم العقاري بما في ذلك أسس وأساليب وإجراءات التقييم.



الشكل (٦): خطوات أسلوب المقارنة

تعتبر بعض الخطوات المذكورة أعلاه، خاصة (١) - (٣)، شائعة في جميع أساليب التقييم، وتحدد الفقرة ٣٠,٦ من المعيار ١٠٥ الخطوات (٤) - (٨) كخطوات رئيسية في طريقة المعاملات المقارنة. وتعتبر بعض الخطوات متكررة ومتراصة، مثل جمع مقارنات إضافية عندما يتعذر التحقق من معظم المقارنات الموجودة. وقد يتم تأجيل بعض الخطوات الأخرى أو إعادة النظر فيها، مثل تأجيل تحديد المنطقة السوقية إلى ما بعد معاينة العقار محل التقييم.

على الرغم من أن الشكل (٦) أعلاه ذكر مقارنات المبيعات فقط، إلا أنه يتم جمع قوائم المقارنات وتحليلها بطريقة مماثلة. وتنص الفقرة ٣٠,٣ من المعيار ١٠٥ على أنه «في حالة عدم توفر العديد من المعاملات الحديثة، يمكن أن ينظر المقيم بعين الاعتبار لأسعار الأصول المتماثلة أو المتشابهة المدرجة في القوائم أو المعروضة للبيع، شريطة أن تكون هذه المعلومات محددةً بوضوح وأن تُحلل وتوثق». وكانت تستخدم القوائم بشكل ملحوظ في السعودية بسبب طبيعة السوق غير الشفافة.

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

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

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

تُعرف منطقة السوق لتقدير العرض والطلب للعقارات المماثلة، فضلاً عن تحديد اتجاهات السوق في المنطقة الجغرافية المعنية. وعادة ما تكون المنطقة ذات خصائص وأداء مماثل للعقار محل التقييم. واعتماداً على نوع الملكية، وقد تتضمن منطقة السوق العديد من الأحياء أو حتى تمتد إلى دولة أو إقليم (مثل سوق الفنادق). وبالتالي، فإن فهم الخصائص الهامة للعقار وتحديد المشتري المحتمل من الناحية الديموغرافية (مثل الأسر الصغيرة والمتوسطة الدخل لشقة من غرفتي نوم) هي المفتاح لتحديد منطقة سوق العقار. قد يطلع المقيم على مناطق أكبر إذا لم تكن هناك مقارنات كافية في منطقة السوق الأولية، وعلى الرغم من أن هذا غالباً ما يؤدي إلى عقارات أقل قابلية للمقارنة، والمزيد من التعديلات وربما مجموعة أوسع من مؤشرات القيمة.

تحدد العوامل التي سيتم تقييمها، أو عناصر المقارنة، في إطار المقدمة المذكورة أعلاه والتي تمت مناقشتها بإسهاب في منهج ١٠٥. وعادةً ما تستند هذه العناصر إلى معرفة وخبرة المقيم، واستطلاعات المشتريين والوسطاء في السوق. فمن المهم أن نلاحظ أن هذه العناصر قد تختلف في الأسواق المختلفة أو لأنواع العقارات المختلفة، أو اختلافها من حيث فائدتها ومساهمتها في القيمة ومدى رغبة المشتريين فيها.

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

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

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

١. إعادة استخدام تقديرات مساهمة عناصر المقارنة لتعديل نفس المقارنات التي تم اشتقاق هذه التقديرات منها أساساً، يعتبر منطقاً دائرياً ينتج عنه مؤشرات قيمة متجانسة للعقار محل التقييم عبر جميع المقارنات المستخدمة في الجدول. وهذا يمكن اعتباره تلاعباً رياضياً.
٢. من المحتمل أن يؤدي أي خطأ في تفاصيل أحد المقارنات إلى ظهور مؤشرات قيمة خاطئة في كافة المقارنات.



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

١. استنباط تقديرات للتعديل خارج الجدول (أي استخدام مقارنات إضافية) وتقليل الاعتماد على المقارنات الأولية المستعملة في جدول التعديل.
٢. ادراك أكثر وضوحًا أو استنباط احصائي - إن أمكن - لإتجاهات وأمط الأسعار أو العلاقات بين الأسعار والعناصر الهامة للمقارنة مثل التاريخ أو المساحة.

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

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

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

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

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

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

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

وعادةً ما يستخرج المقيم القوائم القابلة للمقارنة من مجموعة متنوعة من المصادر، منها البحث حول المنطقة لإيجاد الإعلانات، والبحث في مواقع الويب ومكاتب السماسرة والوسطاء العقاريين، والسؤال عن المعلومات كمشتري محتمل للعقارات. ولكن غالباً ما تكون التفاصيل المتوفرة غير مكتملة أو قديمة. ويُطلب من المقيم زيارة المقارنات التي يختارها بالإضافة إلى إجراء مقابلات مع الوسطاء للحصول على تفاصيل المعاملة مثل رغبة البائع، ووقت عرضها في السوق، ومراجعات الأسعار، والعروض، وردود فعل المشتريين، وآراء الوسطاء وغيرها إلى أقصى حد ممكن.

تحسنت الشفافية في سوق العقارات المحلية بشكل ملحوظ خلال الفترة الماضية بفضل الجهود الحكومية، وزيادة الاستثمار المؤسسي في سوق العقارات، وزيادة الوعي لدى المشتريين المحتملين، وتطبيق ضريبة الأراضي للحد من المضاربات. والآن أصبح من الممكن الحصول على تفاصيل المنطقة والسعر لمعاملات العقارات الفردية حسب المدينة ونوع الحي على بوابة وزارة العدل للمعاملات التي يعود تاريخها إلى ٢٠١١. فيمكن للمقيمين الوصول بسهولة إلى هذه المعلومات للمساعدة في اختيار البيانات المقارنة أو التحقق منها. ينتقل التقييم في المملكة العربية السعودية من عصر كان فيه العثور على بيانات معاملات من أي نوع هو التحدي الأكبر في التقييم إلى مهام تتطلب أدوات إحصائية لتحليل البيانات المتاحة. ولكن لا يزال على المقيمين تحديد مكان المقارنات وزيارتها والتواصل مع أطراف المعاملة للحصول على مزيد من التفاصيل حول المعاملات المسجلة بما في ذلك خصائص المقارنات المادية والقانونية والاقتصادية وشروط بيعها. كما نشجع المقيم على مشاركة هذه المعلومات مع مراعاة أي قيود سرية.

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



## ٢,٢,٢,٤ تطبيق أسلوب السوق

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

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

وفيما يلي الوحدات المستخدمة للمقارنة في المملكة العربية السعودية:

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

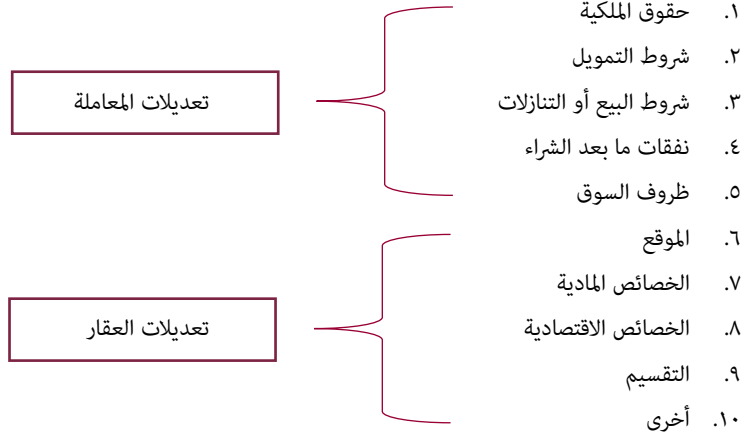
الجدول (٣): وحدات المقارنة الشائعة

وحدات المقارنة ليست دائماً متعلقة بالمساحة، مثل المستشفيات أو مراكز التمريض، فهي تستند أيضاً إلى أوصاف غير مادية يمكن التعبير عنها من حيث الإنتاجية أو حجم الأعمال مثلاً. إذا كان السوق يستخدم أكثر من وحدة مقارنة لنوع معين من العقارات، فيجب على المقيم أن يستخدم نوعاً له علاقة بأسعار بيع العقارات المقارنة.

يمكن للمقيم أن يستنتج نمطاً معيناً في دراسته لوحدات المقارنة مقابل عناصر المقارنة الأساسية. في معظم الأسواق، تكون علاقة السعر مع معظم أنواع العقارات خاصة السكنية سلبية. أي أن الأسعار تنخفض لكل وحدة (أو سعر الجملة) عند زيادة مساحة العقارات، وإن كان هذا الإنخفاض (الخصم) يتزايد بمعدل متناقص نسبةً إلى المساحة المضافة. ينطبق هذا الأمر على معظم الأراضي،

باستثناء المواقع ذات المساحة الكبيرة والجاهزة للتطوير في المناطق الناشئة أو الناضجة، حيث لا يضطر أصحاب المنازل إلى تخصيص استثمارات كبيرة في تقسيم أو خدمة المواقع أو قد يتمتعون بزيادة في القيمة من خلال الجمع بين عدة أراضي.

ثم تقارن المقارنات مع العقار محل التقييم في جدول التعديل بناءً على عناصر المقارنة الأساسية. ويتم إجراء التسويات بالنسب المئوية أو بالقيمة النقدية للفروق في أي من الجوانب التالية:



ينبغي تعديل الفروق في العناصر [١] إلى [٥] أعلاه] [أولاً، متبوعة بتعديلات الملكية] [٦] إلى [١٠] والتي يجب أن تكون على أساس التقديرات التي تم التوصل إليها في عمليات التسوية اللاحقة. وفي الملحق ب-٢ نموذج لجدول تحليل المبيعات المقارنة، ولكن يجب أخذ بعين الاعتبار بأن جميع التفاصيل والتفصيلات في النموذج افتراضية ولا ينبغي الاعتماد عليها عند التقييم.

ويمكن أن يكون الجدول أقل تفصيلاً مع التركيز فقط على الفروق المعنية بين العقار محل التقييم والمقارنات المختلفة، أو أن تكون أكثر شمولية متضمنة العناصر الإضافية لفئة أصول معينة أو سوق محددة. ولكن يفضل ذكر كافة العناصر الممكنة للمقارنة في الجدول وليست فقط الاختلافات الفعلية لكي تكون القائمة مرجع مفيد للمهام. ولا ينبغي استخدام المقارنة دون وجود أدلة مناسبة تدعم التعديلات عليها.





العنوان		
السعر بالريال		
السعر بالريال لكل متر		
مصادر البيانات		
مصادر التحقق		
الوصف		
التعديلات		
حقوق الملكية		
شروط التمويل		
التنازلات		
نفقات ما بعد الشراء		
تاريخ البيع ووقته		
الموقع		
المساحة (متر مربع)		
الواجهة		
الجانب		
التصميم		
جودة البناء		
العمر الفعلي		
الحالة		
مساحة البناء الإجمالية		
مجموع	غ. نوم	حمام
٩	٣	٣
عدد الغرف		
القبو		
تشطيبات القبو		
المنفعة الوظيفية		
التدفئة والتبريد		
كفاءة الطاقة		
المرايب		
فناء أو شرفة		
مسبح		
أخرى		
صافي التعديلات		
السعر المعدل للمقارنة		
% صافي التعديل		
% إجمالي التعديل		
السعر المعدل لكل غرفة (السعر المعدل/عدد غرف المقارنة)		
السعر المعدل / غ. نوم (السعر المعدل/عدد غ. نوم المقارنة)		

الجدول (٤): نموذج جدول التعديلات

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



حقوق الملكية هي مجموعة الحقوق للعقار، مثل التملك الحر أو التأجير والتي تكون محور التقييم. ويجب أن تكون الحقوق في المقارنات مشابهة لتلك الخاصة بالعقار محل التقييم، ولكن قد لا يكون ذلك متوفراً في كافة العقارات، لذا يمكن قبول المقارنات بحقوق أعلى أو أدنى نسبياً، بشرط أن تكون الاختلافات منطقية بشكل معقول وأن يتم تعديلها. فعلى سبيل المثال، قد تكون هناك حاجة إلى إجراء تعديلات عندما يكون العقار محل التقييم مستأجراً في حين أن المقارنة ملكية تامة، أو عندما يكون كلا العقارين ملكية مستأجرة، ولكن تختلف شروط عقد الإيجار ومستوى الإشغال ونوعية المستأجرين ومعدلات الإيجار.

عند ثبات كافة العوامل الأخرى، يمكن أن تعتمد التسوية بين عقد الإيجار والتملك الحر على اشتقاق الفروق النسبية بين أسعار البيع السابقة لخصص الإيجار والتملك الحر لعقارات مماثلة. يمكن أن يستند التعديل على رسملة الفرق في إيرادات التشغيل عند حساب الفرق في إيرادات التشغيل الناتجة عن معدلات الإيجار المختلفة أو الإشغال بين العقارات المؤجرة.

يُستثنى تعريف القيمة السوقية في معايير التقييم الدولية بشكل خاص «أي سعر تقديري متضخم أو منكشم نتيجة شروط أو ظروف خاصة، مثل: التمويل غير النمطي، أو ترتيبات البيع وإعادة التأجير، أو اعتبارات خاصة، أو امتيازات ممنوحة لمالك أو مشتر معين» (أسس القيمة، فقرة ٣٠،٢ (أ)). على هذا النحو، يجب تعديل أي ترتيبات تمويلية مختلفة عن تلك المتوفرة للمشتريين في السوق والذي يعتقد المُقيّم أن لها أثر على سعر المقارنة. وتشمل هذه الترتيبات غير النمطية، على سبيل المثال لا الحصر، تمويل البائع (عقد البيع بالتقسيط وقرض الرزمة وهو رهن يحصل مبلغه من قرض جديد يضاف على الملكية أي دين ضامن لدين قائم)، وافترض المشتري لرهن البائع الذي يكون أقل من سعر السوق (الرهن المجمع)، والقروض بأسعار أقل من أسعار السوق المخصصة للمشتريين ذوي الملاءة المالية القوية.

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

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

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

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

يُعد الموقع أهم عامل مؤثر لقيمة العقار. لذا يتصدر الموقع قائمة التعديلات على العقار بعد تعديلات المعاملة. وتشمل التعديلات على الموقع الاختلافات في الوصول إلى العقار والدخول إليه مقارنةً بالعقارات المماثلة، فضلاً عن الاستخدامات المحيطة أو سمات أو سمعة الأحياء المجاورة. ولحساب التعديل على الموقع، تتم مقارنة أسعار مبيعات الأراضي الشاغرة في مواقع مختلفة للمقارنات. كما يمكن استخدام أسعار البيع لعقارات متماثلة شريطة ألا تتأثر التحسينات في بعض المواقع بالتقدم الخارجي بشكل ملحوظ، مثل القرب من المطارات أو مواقع التعدين. قد يتم رسملة الفروق في أسعار الإيجارات بين موقعين لخصائص قابلة للمقارنة باستخدام معدلات الحد الأقصى المناسبة الخاصة بالموقع للإشارة إلى تعديلات الموقع.

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



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

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

## ٢,٢,٣ أسلوب الدخل

٢,٢,٣,١ التعريف

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

## ٢,٢,٣,٢ المبادئ الأساسية

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

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

يستخدم أسلوب الدخل عاملياً لتقييم الممتلكات المدرة للدخل أو الاستثمار. وتشمل الأمثلة المكاتب التجارية ومتاجر التجزئة والعقارات السكنية والصناعية المحتفظ بها لأغراض الاستثمار.

وتدعو الفقرة ٤٠,٢ إلى أولوية استخدام أسلوب الدخل في الحالات التالية:

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

### ٢,٢,٣,٣ خطوات تطبيق أسلوب الدخل

على الرغم من وجود طريقتين (رسملة الدخل، والتي يناقشها منهج ١٠٥ على نطاق واسع تحت مسمى «طريقة الاستثمار»، والتدفقات النقدية المخصومة (DCF)) التي يمكن تحديدها وتطبيقها بشكل واضح في إطار أسلوب الدخل، يعتبر المعيار ١٠٥ كافة طرق تقييم الدخل أنها «تطبيقات متنوعة في استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة» (الفقرة ٥٠,١)، لأنها تخصم الدخل المستقبلي أو القيمة النهائية للأصل إلى القيمة الحالية في تاريخ التقييم. لم يعترف الإصدار الأخير من معايير التقييم الدولية برسملة الدخل كطريقة منفصلة في إطار أسلوب الدخل إلى جانب التدفقات النقدية المخصومة كما كان الحال في إصداراته السابقة (انظر إطار معايير التقييم الدولية ٢٠١٣، فقرة ٦٠ والمعيار ٢٣٣-٢٣٦).

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

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



حتى يومنا هذا، يتم حساب عائد كل المخاطر من خلال قسمة إيرادات الفترة الواحدة لعقارات مشابهة على سعر البيع (معدل الدخل) ومن ثم يعدله المُقيّم للمخاطر وإمكانات النمو الفريدة للعقارات، بما في ذلك تأمين الدخل ورأس المال، ونمو الإيجار، وقابلية التسويق وتكلفة البيع، وجودة الضمانات، وتكاليف الإدارة وما إلى ذلك. ويكون حجم هذا التعديل (عادة بين 1% و3%) يعتمد على المُقيّم حيث يتم إخفاء المخاطر المحتملة وإمكانات النمو بشكل ضمني في اختيار المُقيّم لمعدل الرسملة. ونادراً ما يتم استنتاج معدل العائد الإجمالي أو تقديمه في هذه التقييمات. وعادة ما يتبنى المُقيّم معدلات أعلى لأصول ذات الدخل أو النمو المستقبلي غير المؤكد، والعكس صحيح.

يقوم المُقيّم الذي يستخدم طريقة رسملة الدخل بتقسيم التقييم رأسياً إلى مرحلتين: (1) «المدة»، أو مدة الإيجار التي يكون فيها الإيجار المتعاقد عليه عادة أقل من إيجار السوق، و(2) «استراداد» الإيجار السوقي بالكامل، مع تطبيق معدلي فائدة مختلفة لمخاطر الدخل المستحق النسبية تحت أي من المرحلتين. ولكن ظهر لاحقاً طريقة أخرى تقسم الدخل أفقياً لشرائح علوية وسفلية لمعالجة انتشار عقود الإيجار التصاعديّة وزيادة القيمة الإيجارية وكذلك تجميد الإيجارات.

تكن قوة أساليب رسملة الدخل في بساطتها واستخدامها لمعاملات عقارية فعلية لاشتقاق معدلات الرسملة. وبالتالي، فإنها تعتمد على سوق نشط وشفاف وتعتمد على قدرة المُقيّم في الحصول على تفاصيل المعاملة وتحليلها وتطبيقها بشكل صحيح على التقييم. ولكن تطبيقها محدود في الأسواق غير النشطة أو غير الشفافة أو في حالة العقارات ذات التدفقات النقدية غير المستقرة أو غير المنتظمة. ومن أشهر نقاط ضعفها هو عدم قدرتها على تحديد التدفقات النقدية المستقبلية وتحديد مخاطر الدخل.<sup>٧</sup>

أدى انهيار عقارات المملكة المتحدة في عام 1990 (وأزمة الصندوق الألماني في نهاية عام 2000) إلى صخب من العملاء، وخاصة المقرضين والمؤسسات المالية، وطلب تحسين معايير التقييم لتتضمن إفصاح أكبر في تقارير التقييم، بالإضافة إلى الضغط على المُقيّمين لتحديث أساليب التقييم المستخدمة مما يجعلها أكثر اتساقاً ووضوحاً. وأوصى تقرير مالينسون (1994) بتكليف من المعهد الملكي للمساحين القانونيين بتوسيع استخدام التدفقات النقدية المخصومة وتقليل الاعتماد على أساليب عائد كافة المخاطر، والذي كان بناء على توصية مماثلة لتقرير تروت (1980) من المعهد الملكي للمساحين القانونيين بعد انهيار العقارات في السبعينيات.

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

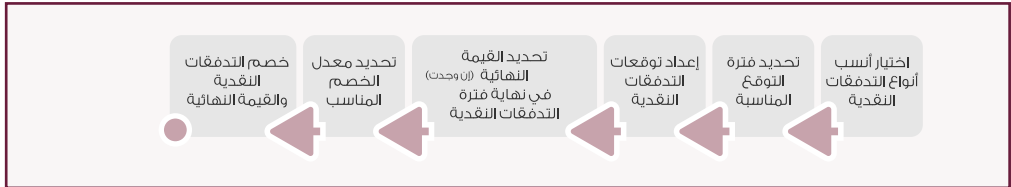
<sup>٧</sup> V. Baum, Andrew; Mackmin, David; Nunington, Nick. The Income Approach to Property Valuation (p. 130). CRC Press. Kindle Edition.

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

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

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

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



الشكل (V): خطوات طريقة التدفقات النقدية المخصومة





## ٢,٢,٣,٤ تطبيق أسلوب الدخل

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

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

ثم يشرع المقيم في دراسة جميع تفاصيل عقود الإيجار والإيرادات والمصروفات التاريخية للعقار محل التقييم بهدف إعادة بناء البيانات التشغيلية، وتحديد أي مستردات، واتجاهات وعلاقات بين البنود، والتحقق منها وتطوير شكل مبدئي لبيان التشغيل للوصول إلى صافي الدخل التشغيلي المناسب واستخدامه في التقييم. بالنسبة للعقارات التي لها سجل تشغيلي، يجب على المقيم فحص بيانات التشغيل لمدة ثلاث سنوات على الأقل عند توفرها. ولكن لا تعتبر هذه البيانات متعلقة فقط إلا إذا اعتبرها المشترون المحتملون من التدفقات المستقبلية المحتملة. ويتم استبعاد الإهلاك والبنود غير النقدية المماثلة في البيان التشغيلي، وكذلك أي خدمة دينية أو ضريبية أو زكاة، ونفقات الشركة والمدفوعات الرأسمالية. ولكن يجوز تضمين مخصصات الاستبدال الدورية ولكن يجب على المقيم أن يضمن عدم حسابها مرتين من خلال الإدراج في بنود أخرى من النفقات أو من خلال اختياره أو تعديله لمعدل الخصم. ينبغي أن يكون البيان معد بطريقة منظمة تبدأ بإجمالي الدخل المحتمل الذي يمكن تحقيقه من الإيجار الكامل للعقار محل التقييم وفق إيجارات السوق، ومن ثم تفصيل الإيرادات حسب المصدر، والنفقات إلى فئات محددة بوضوح حسب النوع ومقدار التغير (المصروفات الثابتة مقابل المتغيرة).

انظر إلى الملحق ب-٦ للمزيد من التفاصيل

### تطبيق طريقة التدفقات النقدية المخصومة

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

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

### فقرة التوقعات:

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

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

ومن المعتاد أن يتم إبرام عقود الإيجار في المملكة على أساس التقويم الهجري، أو أن يكون هناك مزيج من الإيجارات التقليدية والتأجيرية في نفس العقار. ولكن يجب على المقيم أن يعمل مع نظام تقويمي واحد لغرض التقييم وأن يحسب في توقعاته التوقيت المناسب لأي مدفوعات أو أحداث متوقعة بموجب عقود مع تقويم مختلف.

### توقعات التدفقات النقدية:

يبني المقيم على البيان التشغيلي الذي طوره لعرض التسلسل الزمني لمجرى الدخل المستقبلي للعقار محل التقييم. وعادة ما يراعي أحكام عقود الإيجار المعمول بها حالياً، بما في ذلك بنود المراجعة والتصعيد والتجديد؛ وتوقعات العميل وخطط التسويق، إن وجدت، ومقابلات مدير العقار؛ والإيجارات المقارنة واتجاهات التضخم والتأجير، وتوقعات السوق على المدى القريب والأطول.



يجب على المقيم أن يحاكي تحليل المستثمر المحتمل للدخل المستقبلي من العقار ويتوقع التغيرات السنوية السنة في التدفقات النقدية بسبب أمور مثل: تأجير المساحات الشاغرة، وزيادة الإيجارات، وتضخم التكلفة، والتغيرات في الإيجارات السوقية، والتقاعد، والتجديد، والشواغر، وتكاليف إعادة التأجير. بالنسبة للخصائص متعددة التأجير، يتم إجراء توقعات التدفق النقدي والخصم لكل عقد إيجار، بناءً على التقييم الإجمالي للملكية العقار. من المعتاد للمقيم في هذه السوق أن يطبق عوامل النمو على عقود السوق القابلة للمراجعة على أساس المقارنات أو استبيانات المستثمرين، وربط نمو المصروفات بالتضخم. ولكن النمو في الدخل لا يكون دائماً مماثلاً لنمو القيمة، ويمكن أن يُتوقع أن يكون الاختلاف بسبب الاختلافات بين معدل الرسملة المبدئي أو الجاري ومعدل الخروج، وتكاليف إعادة البيع المفترضة، ومشاكل التوقيت. علاوة على ذلك، يجب على المقيم أن يكونوا قادر على التمييز بين النمو التضخمي، مما يؤدي إلى الدخل والنمو الاسمي فقط، من النمو الحقيقي الذي يسببه الطلب الزائد والذي يؤدي إلى زيادة حقيقية للدخل والقيمة.

عادة ما يعمل المقيمون في المملكة مع التدفقات النقدية السنوية بما يتماشى مع التقسيمات السنوية في معظم عقود الإيجار والبيانات المالية وتوقعات المستثمرين. كما يمكن استخدام التدفقات النقدية النصف السنوية أو الأقصر تمثيلاً مع جداول سداد الإيجارات المماثلة بشرط استخدام معدلات الخصم المعدلة زمنياً في التقييم. كما يجب أن يكون المقيم متسقاً في تقسيمه للتدفقات النقدية عند إعادة تقييم نفس العقار. وتشير فقرة ٥٠،١٤ من معيار ١٠٥ بأن على المقيم أن يقسم التدفقات النقدية تبعاً لطبيعة الأصل، ونمط التدفقات النقدية، والبيانات المتاحة، وطول فترة التنبؤ.

لأن الإيجارات في المملكة تدفع مقدماً دورياً، فإنه ليس غريباً أن يقوم المقيم بخصمها كمبالغ متأخرة كما هو الحال في العديد من الأسواق الأخرى. ويعكس هذا واقع تأخر المدفوعات من قبل بعض المستأجرين وحقيقة أنه في العديد من الحالات يتم جني الأرباح من العقارات فقط في نهاية السنة بعد تسوية جميع المصروفات.

تعترف الفقرة ٥٠،١٦ في المعيار ١٠٥ بإمكانية استخدام أي نوع من أنواع التدفقات النقدية المتنوعة في عمليات التقييم على أساس احتمال حدوثها، وتشمل التدفقات النقدية التعاقدية، والمجموعة الأكثر احتمالاً للتدفقات النقدية، والتدفقات النقدية المتوقعة والمرجحة، وسيناريوهات متعددة للتدفقات النقدية المستقبلية المحتملة. في حين أن مستوى عدم اليقين وطبيعة الأصول والغرض من التقييم قد يؤثر على اختيار المقيم لنوع التدفق النقدي، إلا أن الممارسة المقبولة في تقييمات السوق في المملكة تشمل بشكل أساسي أول نوعين من التدفقات النقدية.

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

#### القيمة النهائية:

بخلاف الإيجار مع التدفقات النقدية المتوقعة في نهاية مدة عقد الإيجار، فإن توقعات التدفقات النقدية تبلغ ذروتها في قيمة نهائية تعوض قيمة العقار محل التقييم بعد فترة التنبؤ. تفترض القيمة النهائية إعادة بيع العقار في السنة الأخيرة من فترة التنبؤ. واعتماداً على العمر الاقتصادي المتوقع للمباني، وترتيبات إعادة الشراء أو شراء المستأجر للعقار وظروف السوق المتوقعة في نهاية الفترة، قد تعكس القيمة النهائية قيمة الأرض فقط، أو القيمة المحتملة لخيار شراء العقار بسعر محدد مسبقاً، أو القيمة السوقية في الوقت الذي تقدره أي من أساليب التقييم الثلاثة. ولكن في معظم الحالات، تكون القيمة النهائية هي القيمة السوقية للأصل التي توصل إليها المقيم عن طريق رسملة صافي إيرادات التشغيل المتوقعة للفترة أو السنة التالية مباشرة بعد فترة التنبؤ بسعر مناسب أو معدل رسملة البيع (الخروج). وعادة ما يكون معدل رسملة البيع (الخروج) المستخدم أعلى من معدل الدخل بسبب توقع أن تكون العقارات تقدمت في العمر وأصبحت مهلكة أكثر مما كانت عليه بحلول نهاية فترة التنبؤ. ويتم إضافة القيمة النهائية إلى صافي الدخل التشغيلي أو خصمهما بصورة منفصلة في السنة الأخيرة من تذبؤات التدفقات النقدية. عادة ما تطبق الطريقة الأخيرة إذا رغب المقيم في معرفة مدى مساهمة القيمة النهائية في القيمة الإجمالية، أو صافي القيمة الحالية للعقار.

#### معدل الخصم:

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

وتوجد العديد من الطرق لحساب معدل الخصم أو تحديده على أن يتوافق مع نوع التدفقات النقدية حسب الفقرة ٥٠،٣٠ من معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠- معيار ١٠٥، كما حددت الفقرتان ٥٠،٣١ و ٥٠،٣٢ قائمة غير حصرية للطرق الشائعة:

٥٠،٣١ . يمكن أن يستخدم المقيم أي طريقة معقولة لحساب معدل الخصم المناسب. وتوجد هناك العديد من الطرق لحساب معدل الخصم أو تحديد مدى منطقيته، وفيما يلي قائمة غير حصرية للطرق الشائعة:

أ. نموذج تسعير الأصول الرأسمالية. (CAPM)

ب. المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال. (WACC)

ج. معدلات العوائد السائدة أو المستنتجة.

د. طريقة بناء معدل الخصم.



٥٠,٣٢ ينبغي أن ينظر المُقيّم في التحليلات الداعمة عند تحديد مدى ملاءمة معدل الخصم، وفيما يلي قائمة غير شاملة للتحليلات التي ينبغي على المُقيّم استخدامها:

أ. معدل العائد الداخلي. (IRR)

ب. متوسط العائد المرجح على الأصول. (WARA)

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

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

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

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

#### تطبيق طريقة رسملة الدخل:

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

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

تختلف نماذج رسملة الدخل حسب نوع الحق العقاري وبنيته وشروط عقد الإيجار، ويستخدم نموذج الرسملة المباشرة للعقارات التي يشغلها مالكوها أو ملكيتها مطلقة لمباني تتمتع بحياة اقتصادية طويلة ومستأجرة بالكامل بإيجار السوق وشروطها.

ويتم رسملة الدخل الصافي (بعد خصم النفقات التشغيلية) المستحقة من هذه العقارات إلى الأبد باستخدام عائد كافة المخاطر للحصول على قيمة الفائدة المطلقة. وتستخدم طريقة مشابهة عند حساب الحق الإيجاري طويل المدى باستخدام الربح من الإيجار ومعدل الرسملة المناسب.

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

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

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

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

## الدخل أو الإيجار

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

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

فيما يتعلق بتقدير القيمة السوقية للعقارات أو المساحات التي يشغلها مالكها، يجب على المقيم أولاً تقدير القيمة الإيجارية للعقار مع الأخذ بعين الاعتبار الإيجارات الحديثة للعقارات المماثلة وأجزاء من العقار محل التقييم. عادة ما تقدم الإيجارات الأخيرة لنفس العقار أفضل الأدلة ولكن ينبغي التحقق من صحتها بالمقارنة مع الإيجارات الأخيرة لعقارات مماثلة في المنطقة. ينبغي الحصول على تفاصيل الإيجار للمساحة المقارنة والتحقق منها للتأكد ما إذا كانت متوافقة مع ممارسة السوق أو ستكون هناك حاجة إلى تعديلات للوصول إلى تقدير القيمة الإيجارية السوقية للعقار محل التقييم.



وتشمل هذه التفاصيل المنطقة، والمساحة، ومدة الإيجار، ومعدل الإيجار، وجدول السداد، والحوافز أو الامتيازات، ومراجعة الإيجار، وخيارات التجديد أو الإنهاء، ومسؤولية الإصلاحات، والتأمين، ورسوم الإدارة أو الخدمات، إن وجدت. على سبيل المثال، عندما يشمل عقد إيجار مشابه فترة إيجار مجانية أطول من المعتاد، يمكن حساب الإيجار الفعلي بموجب عقد الإيجار بقسمة إجمالي الإيجار المستحق على كامل مدة الإيجار خلال الفترة الفعلية التي يستحق فيها الإيجار.

### النفقات أو المصروفات التشغيلية

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

### معدل الرسملة

وكما ذكر سابقاً، يُستخدم معدل الرسملة لتحويل الإيرادات المتوقعة لفترة واحدة من العقارات إلى مؤشر للقيمة الرأس مالية. يمكن الحصول على معدل الرسملة من معاملات البيع التي تمت مؤخراً للعقارات والتي يمكن مقارنتها بالعقار محل التقييم من حيث الحيابة والموقع والجودة، ونوع المستأجرين وعقود الإيجارات وقيمتها والمصروفات والمخاطر. وعادة ما يتأثر اختيار معدل الرسملة للعقار محل التقييم وأي تعديلات عليه بأمور أخرى مثل تأمين رأس المال وإيرادات الإيجار، شروط المستأجر، وانتظام الدخل، ومدة الإيجار غير المنتهية، وتكرار المراجعات، وتوقعات نمو رأس المال الإيجاري، وتكاليف الإدارة والتسويق والتصرف بالعقار. وتتضمن التأثيرات العامة على معدلات الرسملة تقلبات السوق والمستويات العامة لمعدلات الفائدة. فعند تساوي العوامل الأخرى، كلما زاد أمان رأس المال والدخل، وسهولة بيع العقار وقلّة تكلفة المعاملات، كلما انخفض معدل الرسملة الذي يعتمد عليه المقيم في تلك العقارات. ويشار إلى معدل الرسملة على أنه العائد الأولي، على أساس اشتقاقه من معاملات البيع كنسبة من دخل السنة الأولى إلى سعر البيع، أو العائد من كل المخاطر لأنه يعكس كل التوقعات الصعودية والمخاطر السلبية للاستثمار.

### طريقة التدفقات النقدية المخصومة المعدلة أو المختصرة:

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

$$(R=Y-g) \quad \text{أو} \quad Y=R+g$$

حيث أن:

=g النمو

=R معدل الرسملة

=Y معدل الخصم

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

وفي جميع الحالات الأخرى، يجب أن يعكس معدل الرسملة في طريقة رسملة الدخل معدل نمو واضحاً للدخل أو القيمة بناءً على نمط مراجعة الإيجار المتوقع والمعدل الإجمالي المتوقع أو المرغوب للعائد من العقار (يطلق عليه معدل العائد الداخلي أو معدل الخصم أو العائد المنصف في هذا السياق) للحصول على نتائج الطريقتين. ويمكن تنظيم تقييم التدفقات النقدية المخصومة كنموذج رسملة الدخل، جنباً إلى جنب مع استخدام نماذج العقار أو النماذج الرياضية للتغلب على معظم أوجه القصور في أسلوب تقييم الدخل التقليدي. ويوضح الملحق (ب-9) أمثلة على طريقة التدفقات النقدية المخصومة المختصرة.

### ٢,٢,٣,٥ طريقة الأرباح

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

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

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

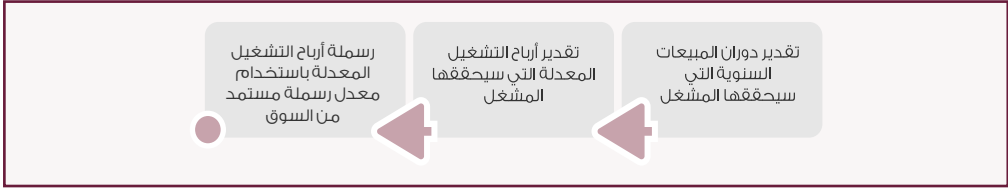




ولا تتضمن المعايير الدولية نسخة ٢٠٢٠ معياراً مخصصاً لتقييم الممتلكات الفردية المتعلقة بالتجارة، ولكن من المتوقع أن يكون المقيم على دراية بمتطلبات معايير الأصول الأخرى التي تتناول على وجه التحديد الأجزاء المكونة لهذه العقارات، وهذه المعايير هي:

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

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



الشكل (٨): خطوات طريقة الأرباح

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

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

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

وفي كثير من الحالات، مثل بيع الأصول، والتي تحتاج إلى قيمة الأصول ذات الحيازة الشاغرة فقط على عكس المعاملة القائمة على المنشأة أو الإقراض المضمون. في هذه الحالة، يمكن أن يعتمد المقيم على عزل جزء الدخل الذي ينسب تمامًا إلى العقار عن طريق خصم مساهمة أي ممتلكات شخصية ملموسة (المخزون التجاري والأثاث والتجهيزات والمعدات) والممتلكات غير الملموسة من الربح التشغيلي. ثم حساب مكافئ سنوي لتكلفة مشغل رأس المال العامل والأثاث والتجهيزات والمعدات على أساس معدل عائد معقول أو التكلفة النقدية. تُخصم رسوم الامتياز والملكية الفكرية والإدارة المرتبطة بالعلامة التجارية والأصول غير الملموسة الأخرى من الأرباح قبل خصم الفوائد والضريبة والإهلاك والاستهلاك للوصول إلى الربح التشغيلي المعدل. ومن المعتقد أن الربح التشغيلي المعدل يمثل الدخل الذي يُعزى فقط إلى العقار الحقيقي. بعد ذلك يتم رسملة أو مضاعفته باستخدام معدل أو مضاعف الرسملة المحدد من السوق. وتعتمد المنهجية المذكورة أعلاه على أسلوب رسملة الدخل، ولكن نفس المبادئ تكمن وراء طرق التدفقات النقدية المخصومة الأكثر تقدمًا.

## ٢,٢,٤ أسلوب التكلفة

٢,٢,٤,١ التعريف

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

٢,٢,٤,٢ المبادئ الأساسية

يرتكز أسلوب التكلفة على مبادئ تقييم متعددة، أهمها مبدأ الإحلال ومبدأ المساهمة ومبدأ التوازن. الإحلال: يقتضي هذا المبدأ بأن المشتري الحضيف لن يدفع مقابل عقار ما أكثر من تكلفة الحصول على موقع وبناء وتحسينات مشابهة تحقق منافع ورغبة مساوية، بافتراض عدم وجود أي تأخير.

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

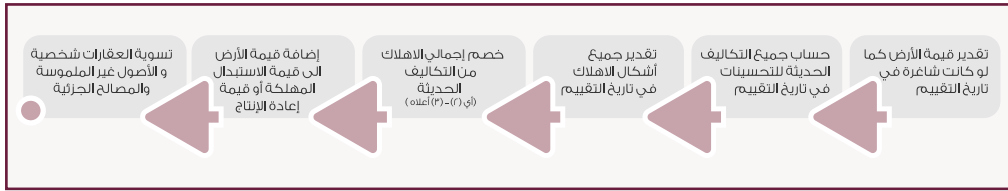
التوازن: قلة التوازن في العقار من حيث مكوناته أو خصائصه أو في علاقته بالحي، وقد يلزم عمل بعض التعديلات لتسوية النقص أو الزيادة في العقار في عملية التقييم باستخدام أسلوب التكلفة. على نحو مماثل، قد يؤدي اختلال توازن العرض والطلب في السوق إلى تقادم خارجي ويتضمن مؤشر قيمة العقار باستخدام أسلوب التكلفة.



### ٢,٢,٤,٣ خطوات تطبيق أسلوب التكلفة

مثل أساليب التقييم الأخرى، يجب أن يحاكي أسلوب التكلفة العملية الاستنتاجية للمشاركين في السوق. بالنسبة للتقييم العقاري، حدد المعيار ١٠٥ من معايير التقييم الدولية IVS والمعني بأساليب وطرق التقييم والمعيار ٤٠٠ والمعني بالحقوق والمصالح العقارية طريقتان أساسيتان لأسلوب التكلفة وهما تكلفة الاستبدال وتكلفة إعادة الإنتاج. وكما هو واضح من اسميهما، تعتمد الطريقة الأولى التكاليف مقابل التحسينات ذات منفعة مشابهة لمنافع الأصل. في حين تعتمد الطريقة الأخرى على التكاليف مقابل إعادة إنتاج نسخة طبق الأصل من التحسينات الحالية.

يجب استخدام أسس التكلفة المحددة (الاستبدال وإعادة الإنتاج) باتساق خلال عملية التقييم. ويتأثر اختيار المُقيّم لأساس التكلفة جزئيًا بعمر التحسينات وخصائصها وطبيعة معلومات التكلفة المتوفرة والغرض من التقييم. يجب أن تؤدي أسس التكلفة إلى مؤشرات قيمة متقاربة بشرط أن تستخدم بشكل منطقي وباتساق. أيًا كان الأساس المستخدم، يجب أن يفصح تقرير التقييم عنه والسبب المنطقي لاختياره. وتتشابه خطوات كلا الطرق وتتسلسل كما هو موضح ادناه:



الشكل (٩): خطوات أسلوب التكلفة

### ٢,٢,٤,٤ تطبيق أسلوب التكلفة

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

#### ١. كأسلوب أساسي في حال:

- أ. عدم وجود أدلة على أسعار المعاملات لعقارات مماثلة (كما هو الحال في العقارات المتخصصة مثل العقارات التي يندر بيعها في السوق إلا عن طريق بيع الأعمال أو الكيان الذي يكون جزء منه).
- ب. عدم وجود تدفقات دخل فعلي أو مفترض قابل للتحديد يمكن أن تتحقق لمالك المصلحة ذات العلاقة (مثل محطة إطفاء أو مسجد أو أي مرافق عامة أخرى).

٢. يمكن استخدام أسلوب التكلفة كأسلوب ثانوي أو مساعد في حال توفر أدلة على أسعار المعاملات السوقية أو تدفقات دخل قابلة للتحديد.

يمكن استخدام أسلوب التكلفة لتحديد التعديلات حول الاختلافات بين العقار محل التقييم والمبيعات المقارنة في طريقة المقارنة واستنتاج التكلفة بعد تسوية الخصومات، إذا لزم الأمر، في أسلوب الدخل. يجب الإشارة إلى أن أسلوب التكلفة يعطي مؤشر لقيمة منافع الملكية المطلقة للعقار في إيجار السوق وفي مستوى اشغال مستقر. لذا قد تُطلب تعديلات على حقوق الملكية لمؤشر القيمة عند استخدام أسلوب التكلفة لمنفعة المستأجر أو العقار الذي تم تأجيره بأقل من إيجارات السوق أو لم يحقق بعد مستوى اشغال ثابت.

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

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

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

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

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



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

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

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

بالنسبة للإهلاك، من المتوقع أن يكون المقيم على دراية بتقدير وقياس جميع أشكال الإهلاك التي تؤثر بالعقار. ويتضمن الإهلاك المادي والتقاعد الوظيفي والخارجي والمذكور في معيار التقييم الدولي رقم ١٠٥ فقرة (٨٠،٢) كالتالي:

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

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

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

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

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

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

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

## ٢,٢,٥ طريقة القيمة المتبقية

٢,٢,٥,١ التعريف

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

١. خصم تكاليف التطوير وعائد المطور من إجمالي قيمة تطوير العقار.
٢. اقتطاع جزء من صافي إيجار العقار أو دخله التشغيلي الذي يُعزى إلى الأرض ورسمته للوصول إلى معدل رسملة مناسب للأرض.

تُوصف طريقة القيمة المتبقية في معايير التقييم الدولية بأنها «طريقة» وليست «أسلوب» وذلك من حيث الوسيلة المذكورة أولاً أعلاه وكذلك من جانب مجال تقييم «العقارات التطويرية» (انظر المعيار ٤١٠ في معايير التقييم الدولية، العقارات التطويرية في القسم ٤٠١، فقرة ب)، وتعتبر الوسيلة الأولى هي الأكثر شيوعاً واستخداماً في المنطقة.



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

- (أ) بناء المباني.
- (ب) الأراضي غير المطورة الجاري تزويدها بالبنية التحتية.
- (ج) إعادة تطوير الأراضي المطورة في السابق.
- (د) تحسين المباني أو المنشآت القائمة أو تغييرها.
- (هـ) الأراضي المخصصة للتطوير في إحدى المخططات الحكومية.
- (و) الأراضي المخصصة للاستخدامات الأعلى قيمة أو كثافة في إحدى المخططات الحكومية.

### ٢,٢,٥,٢ المبادئ الأساسية

هي مزيج من أساليب التقييم الثلاثة الرئيسية، تستند طريقة القيمة المتبقية إلى كافة مبادئ التقييم الأساسية التي تقوم على هذه الأساليب وتشمل الاستبدال والتوقع والتغير والتوازن والمساهمة، وتناولنا هذه المبادئ سابقاً. ولكن تستند هذه الطريقة إلى مبدأ مفاده أن السعر الذي سيُدفع للأرض المناسبة لإجراء أعمال التطوير لا يتجاوز الفرق بين القيمة الكاملة لتطوير الاستخدام الأعلى والأفضل وإجمالي تكلفة إجراء أعمال التطوير. وعادة ما تُستخدم طريقة القيمة المتبقية في واحد أو أكثر من الحالات التالية:

١. عند تحديد الاستخدام الأعلى والأفضل للأرض حيث يكون مؤشر القيمة المتبقية للأرض بحسب الاستخدامات البديلة هو القاعدة الأساسية لمثل ذلك التحديد.
٢. عند تقديم مؤشر على قيمة الأرض مع احتمالية عدم توفر المبيعات المقارنة للأرض.
٣. عند تقديم مؤشر على قيمة أعمال التطوير الحالية، أي الأرض والتحسينات غير المكتملة.
٤. عند تقديم مؤشر على قيمة الأرض لقطعة أرض أو أرض خام مع احتمالية التخطيط أو التقسيم الفرعي، والذي يُسمى بطريقة تطوير التقسيمات الفرعية.
٥. في طريقة التحقق، يمكن مقارنة مبيعات الأراضي المتاحة عن بعد وذلك يعود لوجود اختلافات كبيرة في الحجم والموقع على سبيل المثال أو في حال توفر قوائم الأراضي المقارنة فقط.
٦. عند تقدير السعر الأعلى الذي يستطيع أن يتحملة المطور للمزايدة على أو شراء موقع تطوير.

ومع ذلك، فإن الكثير من المقيمين حول العالم يقاومون الاستخدام الأساسي لطريقة القيمة المتبقية وذلك يعود إلى اعتمادها على عدد من المتغيرات غير المؤكدة وكذلك الحساسية العالية لنتائج تلك المتغيرات. قد يكون للتعديلات البسيطة تأثير متفاوت على مؤشر القيمة، مما يجعل هذه الطريقة عرضة للتلاعب. على سبيل المثال، في الولايات المتحدة يكون استخدامها «في كثير من الأحيان في تحليل الاستخدام الأعلى والأفضل لاختبار إمكانية الاستخدامات المختلفة بدلا من تقدير قيمة الأرض كجزء من الأساليب التقليدية لإيجاد القيمة»<sup>٩</sup>، أما في المملكة المتحدة فإن محكمة الأراضي لديها شكوك حول هذه الطريقة، وتقبلها فقط في حال كانت آخر طريقة تم اللجوء إليها<sup>١٠</sup>.

<sup>٩</sup> Appraisal Institute, The Appraisal of Real Estate, ١٤th ed. (Chicago, Illinois: Appraisal Institute, ٤٠٤, (٢٠١٣).

<sup>١٠</sup> Ratcliffe, J. and Rapley, N. (١٩٩٢) Development properties, in Valuation Principles into Practice, ٤th edn (ed. W.Rees), Chap. ١٢, Estates Gazette, London.

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

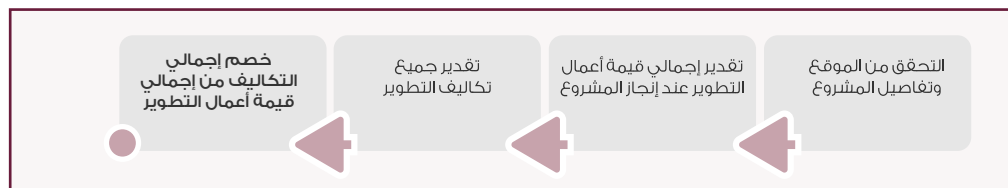
تعرف هذه الطريقة بهذا الاسم؛ لأنها تُشير إلى المبلغ المتبقي بعد طرح كافة التكاليف المعروفة أو المتوقعة اللازمة لإنجاز التطوير من القيمة المتوقعة للمشروع عند إنجازه وذلك بعد الأخذ في الاعتبار المخاطر المرتبطة بإنجاز المشروع، وتسمى القيمة الناتجة «القيمة المتبقية». (معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠ - المعيار ٤١٠ فقرة ٩٠،١)

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

- أ. دراسات الجدوى.
- ب. جزء من الاستشارات العامة ودعم المشاركة في المعاملات لأغراض الاستحواذ وضمانات القروض.
- ج. التحليل الضريبي وإعداد التقارير الضريبية.
- د. أغراض التقاضي التي تتطلب تحليل التقييم في ظروف مثل: وجود نزاعات بين المساهمين وحساب التعويضات.
- هـ. أغراض إعداد التقارير المالية، يكون تقييم العقارات التطويرية مطلوباً فيما يتعلق باحتساب اندماج الشركات والاستحواذ على الأصول والبيع وتحليل الاضمحلال.
- و. الأوضاع المتعلقة بالمخططات الحكومية أو الأوضاع القانونية التي قد تتطلب تقييم عقارات تطويرية مثل: أغراض نزع الملكية.

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

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



الشكل (١٠): خطوات طريقة القيمة المتبقية



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

النموذج الساكن: يتم تقدير إجمالي قيمة أعمال التطوير بناء على رسملة الدخل المستقر، وتُجمع تكاليف أعمال التطوير في تاريخ إنجاز المشروع. ويفترض النموذج الساكن عدم وجود تغير في الإيجارات والأسعار والتكاليف خلال فترة التطوير والتي يتم عرضها في شكل عمود مفرد مكون من سنة واحدة. النموذج الحركي: يختلف عن النموذج الساكن الذي يمتد ليسمح بوضع مراحل للمشروع والتغيرات المحتملة للإيجار والأسعار والتكاليف خلال فترة التطوير.

التدفقات النقدية المخصصة: تشمل بناء نماذج للتدفقات النقدية للمشروع والتي تحدد الدخل والنفقات التشغيلية وتكاليف التطوير بشكل دوري وخلال فترة تمتد غالباً لبضع سنوات، وهي الوقت المتوقع لاستقرار العمليات عند اكتمال أعمال التطوير. إن كافة مصادر الإيرادات والتكاليف وتكاليف التمويل ومدفوعات الفائدة المعروفة أو المفترضة منصوص عليها بوضوح، ويُدرج كل من التضخم والنمو لأي من العناصر بشكل واضح أيضاً. يتم خصم الصف السفلي لما كان عليه في تاريخ التقييم أو تاريخ بدء المشروع بمعدل خصم مناسب لتقديم مؤشر على قيمة الأرض من حيث صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية. وتعتبر طريقة التدفقات النقدية المخصصة هي المحور الرئيسي للمعيار ٤١٠ في معايير التقييم الدولية.

#### ٢,٢,٥,٤ تطبيق طريقة القيمة المتبقية

كما ذكر أعلاه، فإن طريقة القيمة المتبقية تتضمن تقدير أعمال التطوير المنجزة باستخدام مقارنة المبيعات أو أسلوب الدخل، وتُقدر تكاليف أعمال التطوير باستخدام أسلوب التكلفة. تُشير القيم إلى الخطوات المذكورة في هذا الدليل فيما يتعلق بتطبيق كل من هذه الأساليب الثلاثة بالإضافة إلى المصادر والتحقق وعرض المدخلات، وتُشير كذلك للخطوات المماثلة في المعيار ٤١٠.

يعود الأمر للمقيم في الاختيار ما بين النماذج أو الأشكال في طريقة القيمة المتبقية وذلك بناء على حجم ومدة ومدى تعقيد أعمال التطوير المقترحة أو الجارية (المعيار ٤١٠، القسم ٩٠,٤). عادة ما يُستخدم النموذج الساكن للمواقع الصغيرة في الحسابات الأولية لتقدير الجدوى باعتبارها مكملة أو مسيطرة على طريقة التدفقات النقدية المخصصة. ومع ذلك، تتوقع الهيئة من المقيمين الذين يتخذون مهام تقييم العقارات التطويرية بأن يكونوا ملمين بالنماذج المذكورة أعلاه وكذلك متمكنين من استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصصة. وفي هذا الصدد، وموجب هذا فيتم تذكير المقيمين بالخطوات التالية المذكورة في قسم أسلوب الدخل في هذا الدليل والمتعلقة بنمط دخل العقار محل التقييم وتطبيق طريقة التدفقات النقدية المخصصة:

باستثناء الحالات التي يتوقع فيها أن يكون نمط التدفق النقدي للعقار ثابتاً، يجب أن يسعى المقيم في السعودية إلى تقييم العقارات الاستثمارية (القائمة أو قيد التطوير) باستخدام طريقة التدفقات النقدية المخصصة خصوصاً عند وجود عدد معقول من العقارات المقارنة ويمكن تطبيقها مباشرةً على تقييم العقار محل التقييم. يمكن للمقيمين استخدام برامج مرخصة في نفس المجال أو استخدام نماذجهم المخصصة عند تطبيق طريقة التدفقات النقدية المخصصة.

عند التحقق من تفاصيل المشروع، من المتوقع أن يقوم المقيم بتحديد التفاصيل ذات الصلة لأعمال التطوير أو إعادة التطوير (إعادة التجديد) أو المخطط لها والتي تشمل على سبيل المثال لا الحصر، طبيعة وحجم والوضع في السوق والنموذج التشغيلي لأعمال التطوير المنجزة،

ولذلك قد يكون من الضروري مواءمة الحالة القانونية وحالة الإنجاز والمدة والجدول الزمني ومدى تطبيق أعمال التطوير لأفضل وأعلى استخدام للأرض، ومعظم هذه التفاصيل يوفرها العميل.

ويجب على المقيّم تقدير معقولة هذه التفاصيل ودقتها ومحاولة إثباتها قدر الإمكان بنسخ من صك الملكية والخطط المعتمدة واستفسارات سلطة التخطيط، ومراجعة تقارير الجدوى المتاحة والعقود وشهادات الإنجاز، والمعاينة والمقارنة بالمشاريع المنجزة حديثاً. كما ينبغي إيلاء اهتمام خاص عند التحديد والتحقق من مناطق العميل واستخدامها لأن المناطق المستخدمة لتقدير إجمالي قيمة أعمال التطوير وتكاليف التطوير غالباً ما تكون مختلفة. وعلى المقيّم ذكر تفاصيل المشروع ومصادره واستفساراته المتعلقة بتقرير التقييم.

ويجب تحديد أي افتراضات تم عملها عوضاً عن المستندات القانونية المفقودة أو المبنية على معلومات العميل التي لم يتمكن المقيّم من التحقق منها كما هي في التقرير مرفق معها خطاب توصية يحث على التحقق من هذه المستندات أو المعلومات من المستشارين القانونيين للعميل.

عند تقدير إجمالي قيمة أعمال التطوير للمشروع المنجز وبناء على نطاق العمل المتفق عليه مع العميل وتوفر المعلومات ذات الصلة، قد يذكر المقيّم إما إجمالي القيمة الحالية لأعمال التطوير في تاريخ التقييم بافتراض أن المشروع تم إنجازه في تاريخ التقييم، أو يذكر إجمالي القيمة المقدرة لأعمال التطوير في التاريخ المتوقع لإنجاز المشروع بشرط أن تتطابق كل من القيمتين باستمرار مع التكاليف المتوقعة أو الحالية تبعاً. يجب أن يوضح تقرير التقييم أي من القيمتين وافترضاات التكاليف التي تم استخدامها. ويجب أن يُؤخذ بالاعتبار الاتفاقيات الخاصة بالإيجار أو البيع المسبق في التقييم بقدر ما أمكن التحقق منها، وتعتبر هذه الاتفاقيات منطقية ومتوافقة مع معدلات السوق. يجب على المقيّم تقدير فترة تسويق مناسبة مع الأخذ بالاعتبار أي خطط تسويقية متعلقة بميزانية العميل، على أن تكون تلك الخطط متاحة ومناسبة. حيث يعتبر المقيّم المشروع دون المستوى الأمثل (الأعلى والأفضل) بالنسبة للموقع، وعندها ينبغي استخدام مشروع بديل يحقق الاستخدام الأعلى والأفضل للموقع (المعيار ٤١٠، القسم ٣٠٤).

عادة ما يتم توزيع التمويل على دفعات أو يُنظّم بصورة قروض متعددة خلال فترة أعمال التطوير أو مراحلها، ومن الضروري فهم المقيّم وبناءه الصحيح لنماذج جداول التصفية والمصالح وعمليات السداد الرئيسية وذلك وفقاً لمتطلبات المشروع أو اتفاقية القرض في التدفقات النقدية. ويحث المعيار ٤١٠ في معايير التقييم الدولية، القسم ٩٠،٨ على أهمية إدراج التمويل الافتراضي بحسب معدلات السوق في حال كان المشروع ممول ذاتياً.



وينبغي الإشارة إلى الفقرة ١٠,٤ من المعيار ١٠٥ لتنويه المُقيّم أن التطوير العقاري هو مجال عادةً ما تكون فيه «المعلومات أو المدخلات الحقيقية الممكن جمعها لطريقة واحدة غير كافية للوصول إلى نتيجة موثوقة». وعليه تنص الفقرة ١٢٠,٢ من المعيار ٤١٠ على ما يلي «لتوضيح زيادة المخاطر التي يتضمنها تقييم العقارات التطويرية لغرض الإقراض المضمون أو لأي غرض آخر، ينبغي على المُقيّم عند تقييم العقارات التطويرية تطبيق طريقتين مناسبتين ومعتزف بهما على الأقل لكل مشروع تقييم حيث أنه في هذا النوع عادةً ما تكون «المعلومات أو المدخلات الحقيقية الممكن جمعها لطريقة واحدة غير كافية للوصول إلى نتيجة موثوقة» (انظر الفقرة ١٠,٤ من المعيار ١٠٥، أساليب وطرق التقييم)».

كما تنص الفقرة ١٢٠,٣ من المعيار ٤١٠ على أنه «يجب أن يكون المُقيّم قادر على تفسير اختيار أساليب التقييم المستخدمة كما ينبغي أن يقدم قيمة العقار المطور «كما هو» (المرحلة الحالية من التطوير) و«كما هو مقترح» (التطوير بعد اكتماله) وتسجيل الإجراءات المتبعة والأساس المنطقي للقيمة الناتجة (انظر الفقرات ٣٠,١ - ٣٠,٢ من المعيار ١٠٣ إعداد التقارير)».

تختلف حوافز منظمي المشروع (أرباح المطورين) بحسب نطاق ومدى تعقيد ومرحلة إنجاز وحجم الإيجار أو البيع المسبق والمخاطر المتوقعة للمشروع. قد يتم التعبير عنها ك مبلغ مقطوع أو كنسبة تمثل تكاليف أعمال التطوير أو كإجمالي قيمة أعمال التطوير. يجب على المُقيّم أن يتوخى الحذر عند استخدام الأساس المناسب لأرباح أعمال التطوير المماثلة لتلك المحددة للمشاريع المقارنة أو من استفساراته للمطورين.

وعند استخدام طريقة التدفقات النقدية المخصومة، يُخصم صافي التدفقات النقدية الدورية بين إيرادات المبيعات التشغيلية وتكاليف أعمال التطوير لمؤشر صافي القيمة الحالية للأرض وأعمال التطوير الجارية بمعدل خصم مناسب. يمكن الاطلاع على المزيد من تشكيل معدلات الخصم ومصادرها في هذا الدليل تحت أسلوب الدخل (طريقة التدفقات النقدية المخصومة) أعلاه. ومع ذلك، يلزم إدراج المخاطر الإضافية كتلك المتعلقة بعدم اليقين فيما يتعلق بالتكلفة وتقدير الإيرادات وتقلبها خلال فترة أعمال التطوير عند تطبيق معدل خصم لعقار تطويري.

وبوجه عام، تتطلب الافتراضات التي يفترضها المُقيّم والمتعلقة بالمتغيرات المختلفة في التدفقات النقدية مراعاة كافة العوامل المؤثرة عليها بدقة والتي يجب عملها ضمن معايير مقبولة. وأخيراً، يجب على المُقيّم تقدير وإبراز حساسية ناتج القيمة إزاء التغيرات في المتغيرات الهامة في تقريره.

## ٢,٢,٦ تسوية النتائج

تعتبر تسوية النتائج الخطوة الأخيرة عند تطبيق أكثر من أسلوب تقييم، فهي تتطلب من المقيم أن يتحقق من العمليات التفصيلية ومراجعة حسابات التقييم ومنطقها، ومن ثم استخدام حكمه المهني وخبرته في اختيار أو تحديد التقدير النهائي للقيمة من عدة مؤشرات قيمة ناتجة عن هذه الأساليب. وقد ينشأ أكثر من مؤشر للقيمة حتى من استخدام أسلوب تقييم واحد نتيجة اختلاف المقارنات المستخدمة ونطاق بيانات المدخلات والافتراضات في التقييم. كما قد تنتج الاختلافات في مؤشرات القيمة أيضاً بسبب أخطاء في التسويات والحسابات والاستخدام غير المنطقي أو غير المتناسق للبيانات في أساليب التقييم. في حالة استخدام أكثر من أسلوب تقييم واحد، يقوم المقيم أولاً بتسوية مؤشرات القيمة تحت كل أسلوب قبل تسوية المؤشرات النهائية والتوفيق بينها لينتج رأي واحد للقيمة.

ويقوم المراجعون بتطبيق فحوصات مختلفة، بما في ذلك تطبيق أسلوب تقييم ثانوي لتقييم مدى معقولية مؤشرات القيمة، وتحديد أي حالات شاذة في المدخلات والحسابات. في حالة تقييم التدفقات النقدية المخصومة على سبيل المثال، قد يشمل ذلك تحويل ناتج التدفقات النقدية المخصومة إلى قيمة لكل وحدة من المساحة أو المساحة الإجمالية أو القابلة للتأجير، مع اشتقاق ومقارنة معدل الدخول مع معدل الخروج من السوق ومعدل العائد الداخلي، واشتقاق ومقارنة نسب المصروفات مع معايير السوق، وهكذا دواليك.

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

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



## ٣,١ تقرير التقييم

### ٣,١,١ متطلبات تقارير التقييم الخطية

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

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

### ٣,١,٢ محتوى وشكل تقارير التقييم

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

- أ) نطاق العمل المنجز، بما في ذلك العناصر المشار إليها في الفقرة ٢٠,٣ من المعيار ١٠١ «نطاق العمل» -معايير التقييم الدولية ٢٠٢٠، بقدر ما ينطبق كلٌّ منها على المهمة.
- ب) الاستخدام المقصود.
- ج) الأسلوب أو الأساليب المستخدمة.
- د) الطريقة أو الطرق المطبقة.
- هـ) المدخلات الرئيسة المستخدمة.
- و) الافتراضات المقدمة.
- ز) استنتاج القيمة والأسباب الرئيسة لأَيِّ نتيجة تم التوصل إليها.
- ح) تاريخ التقرير (الذي يمكن أن يختلف عن تاريخ التقييم).

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

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

١. يجب أن يوفر التقرير للمستخدمين المقصودين فهمًا كافيًا وواضحًا للتقييم، مع مراعاة نوع العقار والغرض من التقييم.
٢. يجب الاتفاق على شكل التقرير مع جميع الأطراف كجزء من نطاق العمل.
٣. ينبغي أن يكون التقرير كافيًا لمقيم ذي خبرة مناسبة دون مشاركة مسبقة في مهمة التقييم لمراجعة التقرير.
٤. ينبغي أن يكون التقرير مماثلًا لما قد يصدره المقيمون عن مهام مماثلة.

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

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

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

### ٣,١,٣ اعتبارات أخرى

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

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



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

يفضل تقرير قيم الأصول في المحفظة كل واحدة على حدة، ولكن يمكن حساب مجموعها تحت نفس مجموعة الأصول لنفس الحيابة. إذا تم ذكر الأصول في ملحق التقرير، فيجب عرض ملخص لقيمتها في أصل التقرير. ويجب على المقيم أن يؤكد أن التقييمات التي أجرتها جهات أخرى وأدرجها في تقريره قد تم إعدادها وفقاً لمعايير التقييم الدولية.

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

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

يجب ألا تذكر المعلومات السرية في عهدة المقيم والمتعلقة بالعملاء الآخرين أو المهام الأخرى في تقرير التقييم. يجب أن يؤكد تقرير التقييم أن الموظفين المشاركين في التقييم لديهم معرفة ومهارات وخبرات كافية في السوق ونوع الملكية التي يتم تقييمها. يجب أن يوقع على التقرير مقيم معتمد ويقبل مسؤولية التقييمات المبلغ عنها. يجب على المقيم أيضاً أن يذكر فرع التقييم المرخص فيه وفئة عضويته بجانب اسمه في التقرير.

### ٣,١,٤ مسودة التقرير

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

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

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

ويوضح الملحق (ج-١) نموذجاً لتقرير تقييم متكامل ممتثلًا لمعيار ١٠٣. وصمم التقرير مع ملخص مختصر للتقييم ممتثل للمعايير أيضاً ويمكن استخدامه لوحده.

## ٤,١ حفظ الملفات والأرشفة

### ٤,١,١ مقدمة

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

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

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

### ٤,١,٢ الحد الأدنى من المتطلبات

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

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

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





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

### ٤,١,٣ فترة الاحتفاظ بالملفات

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

### ٤,١,٤ الأرشفة الإلكترونية

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

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

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

٢. استخدم معرف العقار أو المحفظة كاسم المجلد الرئيسي لكل مشروع تقييم. يجب أن تكون معرفات أو عناوين فريدة من نوعها لاستخدامها كأسماء للمجلدات لكي تسهل عملية البحث عن مجلدات المشروع المتعلقة وتسرعها.
٣. الحفاظ على تسميات متناسقة للمجلدات الفرعية وتجنب التداخل فيما يتم تخزينه في كل مجلد فرعي. يجب أن تكون الأسماء المستخدمة للمجلدات الفرعية واضحة ومفهومة لمن يستخدم الملفات.
٤. قم بإنشاء مجموعة مسبقة أو قالب لدليل المجلد مع مخطط واضح للمجلدات الرئيسية والفرعية ليتم نسخه لكل مهمة تقييم جديدة.
٥. يجب أن تكون أسماء الملفات المخزنة داخل المجلدات الفرعية وصفية بشكل كافي ومستقلة عن المجلد الذي تم تخزينها فيه.
٦. تشمل ما يلي:
  - أ) إصدار الملف في اسم الملف، مثل الإصدار الأول أو النسخة الثانية وما إلى ذلك لتحكم أفضل في النسخ الصادرة. ويمكن وضع كلمة «نهائية» على النسخة الرسمية الأخيرة لتسهيل التعرف عليها.
  - ب) وضع تاريخ إنشاء الملف أو مراجعته في اسم الملف، لأن التواريخ المخزنة تلقائياً بواسطة نظام التشغيل تتغير مع إعادة الحفظ أو نقل الملفات بين المجلدات والمستخدمين. التدوين التاريخ القياسي الدولي هو سنة\_شهر\_يوم، والذي يسمح بفرز الملفات بترتيب زمني.
٧. يجب تخزين مسودة أو نسخ نهائية من الملفات أو التقارير في مجلدات فرعية منفصلة مصنفة تبعاً لذلك. أي يجب أن يكون هناك مجلدان فرعيان: «مسودة» و «نهائي». يمكن تخزين الإصدارات المرفوضة أو غير المكتملة أو القديمة أو أي إصدارات أخرى لا تتناسب مع مجلدات «المسودة» أو «النهائية» في مجلد فرعي ثالث بعنوان «الأرشيف».
٨. يمكن تصنيف المزيد من الملفات أو التقارير الجاهزة للإعداد بأنها «مسودة»، مع إضافة معلومات مناسبة مثل «للمراجعة» حسب الحالة.
٩. يجب الاحتفاظ بملفات العمل في وحدة تخزين مشتركة حيث يمكن أيضاً الاحتفاظ بنسخة احتياطية منها وتقييد الوصول إليها عند الضرورة. ويجب تقييد الوصول إلى الملفات «السرية» والشخصية.
١٠. الاحتفاظ بنسخة «رئيسية» أو «أصلية» لكل مجلد مشروع لضمان نزاهة وموثوقية السجلات. يجب أن تكون المراجعات أو التعديلات أو التحديثات المستقبلية للمهام المتكررة على ملفات منسوخة.
١١. تخصيص أحد أعضاء فريق المشروع ليكون مسؤولاً عن أرشفة المشروع. يجب تعيين منسق على مستوى المنشأة على معرفة بالتقييم للإشراف على الملفات ومراجعتها ومتابعتها بانتظام للتأكد من اكتمال وتنظيم ملفات التقييم.



## ٤,١,٥ الأرشفة اليدوية

تنطبق نفس المبادئ والإجراءات المتعلقة بالتنظيم الفعال للملفات الإلكترونية على الأرشفة اليدوية. وتشمل هذه المهام الحفاظ على ترتيب المجلدات، وتصنيف الملفات من فئات عامة إلى فئات فرعية ومفصلة، ووضع علامات واضحة وفريدة للملفات وما إلى ذلك. ولكن بالنظر إلى الطبيعة المادية للملفات وحقيقة أنه لا يتم الاحتفاظ إلا بملف واحد فقط للمهمة، فإنه يلزم إجراء اعتبارات هامة أخرى فيما يتعلق بإدارة الملفات وموقعها وتخطيطها والوصول إليها في غرفة الملفات أو خزانة الملفات اعتماداً على حجم المنشأة.

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

وعادة ما يكون تخزين الملفات في الرفوف المفتوحة في غرفة الملفات حيث توفر مساحة تخزين أكثر فاعلية واقتصادية من الخزانات الرأسية أو الجانبية، كما توفر الرفوف المفتوحة المنقولة مزيداً من الراحة والمساحة، ولكنها عادة ما تكون أكثر تكلفة من الثابتة.

يجب ترتيب الملفات الموجودة داخل غرفة الملفات أو الخزانة بطريقة تساعد الاسترجاع السريع. ومن الأفضل ترتيب ملفات التقييم إما بحسب موقع العقار أو الأرقام المرجعية لها خاصة عندما يكون نظام ترقيم العقارات متسلسلاً في جميع أنحاء المنطقة.

كما يجب أن تكون الملفات المستخدمة من مواد متينة، مثل ملفات الكرتون، وكبيرة بما يكفي لاستيعاب معظم، إن لم يكن جميع محتويات ملف عمل التقييم. ويجب أن تحتوي الملفات على علامات تبويب وفواصل واضحة لتسهيل تنظيم المستندات واستعادتها داخل الملف. يجب الاحتفاظ بقائمة مراجعة لمحتويات الملف، بما في ذلك التفاصيل الموجزة للمهمة في بداية الملف أعلى جميع المستندات الأخرى. ولتوفير المساحة وتقليل التكرار، يمكن الاحتفاظ بالمستندات الشائعة في أكثر من ملف عمل في ملف منفصل والإشارة إليه في ملفات العمل المعنية. قد تستخدم عمليات إعادة التقييم جزءاً كبيراً من المعلومات الموجودة في ملف العمل الحالي، اعتماداً على توقيت التعليمات المتكررة، والتغيرات في ظروف السوق وفي العقار محل التقييم نفسه ومنطقته المحيطة، ولا تستدعي سوى زيادة الملف لاستيعاب أحدث تقرير وأي معلومات إضافية ولكن مع إشارات مرجعية مناسبة للوثائق الموجودة ذات الصلة.

يجب تطوير وصيانة قائمة جرد للملفات وقائمة الملفات وموقعها داخل غرفة الملفات أو الخزانة لتسهيل الوصول إليها واستعادتها. كما يجب فصل الملفات ذات المعلومات الحساسة في مجلدات خاصة. وبالمثل، ينبغي الإبقاء على جدول زمني يشير بوضوح إلى مدة الاحتفاظ بالملف، والمبادئ التوجيهية لنقله للأرشيف أو التصرف فيه، كما يجب التخلص من الملفات السرية.

يجب استخدام بطاقات سحب الملفات لتسجيل استعارات الملفات أو المجلدات، ويجب أن تحتوي البطاقات على عنوان الملف أو المجلد واسم المستعير وتاريخ اخذ الملف وإعادته. وعند إرجاع الملف يجب التحقق من أنه كامل، وإعادة البطاقة في الملف أو المجلد.

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

## ٤,٢ خطاب إنجاز المهمة

- عند الانتهاء من مهمة التقييم، من الأفضل إرسال خطاب إنجاز المهمة. قد يكون خطاب الإنجاز جزءاً من تقرير التقييم النهائي أو قد يكون مستنداً منفصلاً ويجب أن يكون على ورق رسمي.
- وإلى جانب تأكيده على أن المقيم قد أتم التزامه التعاقدية، فإن خطاب الإنجاز عادة ما يقوم بذكر:
- o العميل، والاستخدام المقصود، والمستخدمين، والغرض من التقييم، وتاريخ التقييم.
  - o علاقة عمل العميل مع المقيم والشروط العامة التي تحكم تلك العلاقة باستثناء أي مستخدمين غير مقصودين
- الكشف عن نطاق العمل المنجز للتقييم مع الإشارة إلى أي افتراضات خاصة أو شروط تقييد غير عادية.

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

ويوجد نموذج لخطاب الإنجاز في الملحق د-٢.

## ٤,٣ التعامل مع شكاوى العملاء

### ٤,٣,١ مقدمة

يُعد التقييم نشاطاً تجارياً يعتمد على الأشخاص ويخدمه ثقة العميل في سلامة ونزاهة رأي المقيم. إن خدمة العملاء الجيدة، والتطوير المستمر، واحتمال تكرار الأعمال والحاجة إلى تقليل مخاطر ضرر السمعة والخسارة المالية كلها أمور تشجع المقيمين على الترحيب باقتراحات العملاء والتعامل مع شكاوهم بحذر ورعاية.

يتطلب الميثاق أيضاً التعامل الجدي والحكيم مع شكاوى العملاء:

المادة الرابعة- ج (٣):

يجب على المقيم العمل بجد في خدمة العملاء، وأن يبذل العناية الكافية لضمان أن تتم الخدمة المقدمة وفق جميع الأنظمة والمعايير الفنية والمهنية التي تنطبق على موضوع التقييم والغرض من التقييم أو كليهما.

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



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

## ٤,٣,٢ إجراءات معالجة الشكاوى

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

١. يجب أن تكون إجراءات التعامل مع الشكاوى متناسبة مع حجم المنشأة وهيكلها. تعيين كبار الموظفين أو الإدارة للإشراف على إجراءات معالجة الشكاوى.
  ٢. النظر في إجراءات معالجة الشكاوى ليست كوسيلة لحل شكاوى العملاء ولكن أيضا كأداة للتعليم والتطوير المستمر. وقد يؤثر نظام إجراءات معالجة الشكاوى التابع للمنشأة على تكاليف التأمين المستقبلية وتغطيتها.
  ٣. يجب الموافقة على إجراءات معالجة الشكاوى مع مقدم التأمين حتى لا يتعرض التأمين لتغير في نطاق التغطية.
  ٤. يجب أن تتم مراجعة إجراءات معالجة الشكاوى بانتظام من الإدارة العليا وأن تسجل هذه المراجعات بناء على ذلك.
  ٥. يجب تدريب جميع الموظفين على إجراءات معالجة الشكاوى وإمكانية الوصول إليه.
  ٦. الإفصاح عن وجود آليه معالجة الشكاوى للعملاء وخاصة في بداية التكليف.
  ٧. توفير ونشر أكثر من وسيلة لاستلام شكاوى العملاء، مثل رقم خدمة العملاء المجاني أو البريد الإلكتروني أو من خلال الموقع الإلكتروني للمنشأة.
  ٨. الاحتفاظ بسجل للشكاوى يقوم بتخصيص وتتبع جميع الشكاوى الواردة وتوثيق كيف ومتى ومن تم التعامل معها وحلها.
  ٩. الاعتراف بشكاوى العميل على الفور وبشكل مناسب، مع الحرص على عدم تحريض العميل أو تعقيد المشكلة. مشاركة إجراءات معالجة الشكاوى مع العميل والإشارة إلى الشخص الذي سيكون حلقة التواصل للعميل وعندما يتوقع العميل رده.
  ١٠. الاستماع بعناية فائقة وصبر وموضوعية إلى شكوى العميل إذا كانت بناءً على المكالمة أو شخصيًا والتأكد من أساس الشكاوى ودوافعها أولاً. تحقق من أن المتصل هو عميل لدى المنشأة. تحديد المشاكل وتفصيلها من العميل. لا تقر بأي مسؤولية في هذه المرحلة ولكن تعاطف مع العميل وتعاون معه وأكد له أن المنشأة ستعمل على التحقق من المشكلة ومعالجتها. إذا كان من المحتمل أن تؤدي الشكاوى إلى مطالبة قانونية، فيجب إخطار شركة التأمين المهنية بالشكاوى.
  ١١. عند التحقيق في الشكاوى، حدد خلفية وتفصيلها. قم بتبليغ المقيم ومشاورته وتبنيه بأي شكوى على العقار الذي قام بتقييمه مع مراعاة النظر في كل قضية في الشكاوى وتحديدها وكيفية حلها.
- أ) تقييم أساس وخطورة الشكاوى

١٢. يجب إبلاغ العميل بنتائج التحقيقات:

- (أ) يجب أن يكون دحض الشكوى معقولاً وبلباقة، مبرراً الأسباب مع الإشارة إلى شروط التكليف ودور العميل في القضية، إن وجد، أو ظروف مهمة التقييم ذات الصلة (المعاينة، البحث، التحليل، إلخ).
- (ب) إذا كانت شكوى العميل معقولة وأصبحت هناك حاجة لتكرار أي من مهام التقييم، يجب الاعتراف بهذا الإجراء والاتفاق عليه مع العميل، مع مراعاة أحكام التأمين ضد الأخطاء المهنية.
- (ج) وقد تكون المسألة، مثل سوء فهم العميل، لا تتطلب أكثر من اعتراف بخطأ المقيم أو المنشأة، والاعتذار والتصميم على اتخاذ بعض الإجراءات المعلنة لمنع تكرارها في المستقبل.

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





# الملاحق





## قائمة المحتويات

١٠٨	نموذج سجل المهمة	١-أ
١٠٩	نموذج مقابلة العميل	٢-أ
١١٢	مصفوفة تقييم المخاطر	٣-أ
١١٤	التحقق من تضارب المصالح	٤-أ
١١٦	خطة المهمة	٥-أ
١١٧	نموذج عرض	٦-أ
١٢٤	خطاب التعاقد	٧-أ
١٣٤	نموذج طلب مهمة	٨-أ
١٣٥	نموذج معاينة العقار	١-ب
١٣٨	نموذج جدول تحليل المبيعات المقارنة	٢-ب
١٤٠	نموذج خطة الموقع	٣-ب
١٤٢	نموذج خطط المباني	٤-ب
١٤٣	نموذج حساب مساحة المبنى	٥-ب
١٤٧	نموذج تحليل البيانات	٦-ب
١٤٨	بناء بيانات التشغيل	٧-ب
١٤٩	مثال على طريقة التدفقات النقدية المخصومة	٨-ب
١٥١	مثال على طريقة رسملة الدخل	٩-ب
١٥٤	طريقة التدفقات النقدية المخصومة المختصرة	١٠-ب
١٥٦	مثال على أسلوب التكلفة	١١-ب
١٧٥	نموذج تقرير تقييم	١-ج
١٧٧	نموذج للافتراضات والشروط المقيدة	٢-ج
١٧٨	نموذج تقرير تقييم عقار سكني	٣-ج
١٧٩	هيكل ملف الأرشفة الإلكترونية	١-د
١٨٣	خطاب الإنجاز	٢-د



## نموذج سجل المهمة

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

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



## نموذج مقابلة العميل

صاحب المقابلة: \_\_\_\_\_ تاريخ المقابلة: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

(اسم الموظف الذي أجرى المقابلة)

اسم الشخص: \_\_\_\_\_ محال من: \_\_\_\_\_

اسم العميل: \_\_\_\_\_

العنوان البريدي للعميل الذي طلب التقرير: \_\_\_\_\_

رقم الهاتف: \_\_\_\_\_ الفاكس: \_\_\_\_\_

البريد الإلكتروني: \_\_\_\_\_

المستخدمين المقصودين الآخرين: \_\_\_\_\_

## نوع الأصل:

الأراضي الشاغرة  سكني  تجاري  صناعي  عدد المساحات  عدد الوحدات

أخرى: \_\_\_\_\_

وصف مختصر للعقار:

(التحسينات ومساحة الأرض)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

عنوان العقار: \_\_\_\_\_

اسم مالك العقار: \_\_\_\_\_

الوصف القانوني: \_\_\_\_\_

(ملكية تامة / المؤجرة / أخرى)

## نوع الرأي المقدم:

التقييم  المراجعة  مراجعة مع رأي للقيمة

## الغرض من التقييم:

- البيع  ضريبة الأراضي  التمويل إعداد التقارير  إعادة التمويل  الرهن العقاري
- الإفلاس  نزع الملكية  النقل  التقاضي  الاستحواذ
- التأمين  ادارة العقارات

أخرى/الذكر: \_\_\_\_\_

تاريخ التقييم: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_

هل قيّمنا العقار من قبل:  نعم  لا تاريخ تقييمنا: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_

## العناصر المتوفرة للمقيم:

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

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

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

## إذا بيع:

اسم المشتري/المقترض: \_\_\_\_\_

مبلغ القرض: \_\_\_\_\_

سعر البيع: \_\_\_\_\_

عقد/عرض الشراء:  نعم  لا

الهاتف: \_\_\_\_\_

مسؤول التواصل: \_\_\_\_\_



## إذا مؤجرة:

اسم المستأجر: \_\_\_\_\_

مبلغ الإيجار ريال لكل شهر أو سنة

عقد الإيجار:  نعم  لا

مسؤول التواصل: \_\_\_\_\_ الهاتف: \_\_\_\_\_

## نوع تقرير التقييم: (اختر واحد)

شامل  نموذج  ملخص

عدد النسخ المطلوبة: \_\_\_\_\_

(إذا طلب أن يسلم التقرير ورقياً)

تسليم التقرير: \_\_\_\_\_

البريد السريع: \_\_\_\_\_ البريد الإلكتروني: \_\_\_\_\_

استلام شخصي: \_\_\_\_\_

البريد باستخدام: \_\_\_\_\_ رقم الحساب: \_\_\_\_\_

رسوم التقييم: \_\_\_\_\_

## طريقة الدفع

اسم الشخص المسؤول عن الدفع: \_\_\_\_\_ ١.  نقد ١٣

٢.  ارسال الشيك قبل المعاينة؟

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

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

UPS  أرامكس  فيدكس  DHL  رقم الحساب:

تعليمات خاصة:

العميل طلب التقرير:  نعم  لا تاريخ الطلب

هل تبع الطلب خطاب التكليف والتعاقد:  نعم  لا

مصفوفة تقييم المخاطر

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

أداة تقدير المخاطر

اسم المهمة:

قائمة الضوابط

ضوابط مخاطر المهمة

الخطر

اختر مستوى المخاطرة

الضابط

الشروط والمتطلبات

إشعار العميل والحصول على موافقته

الإفصاح عن مصادر تضارب المصالح المحتملة

فحص فريق العمل

حواجز المعلومات بين الفرق المختلفة

المراجعة الداخلية للتقييمات

المراجعات قبل التسليم (الساخنة)

المراجعات الدورية (الباردة)

تغيير المقيمين العاملين على المشاريع

اتفاقية السرية وعدم الإفصاح

موافقة الإطلاع المعلومات

خطابات الإعتماد

التدريب

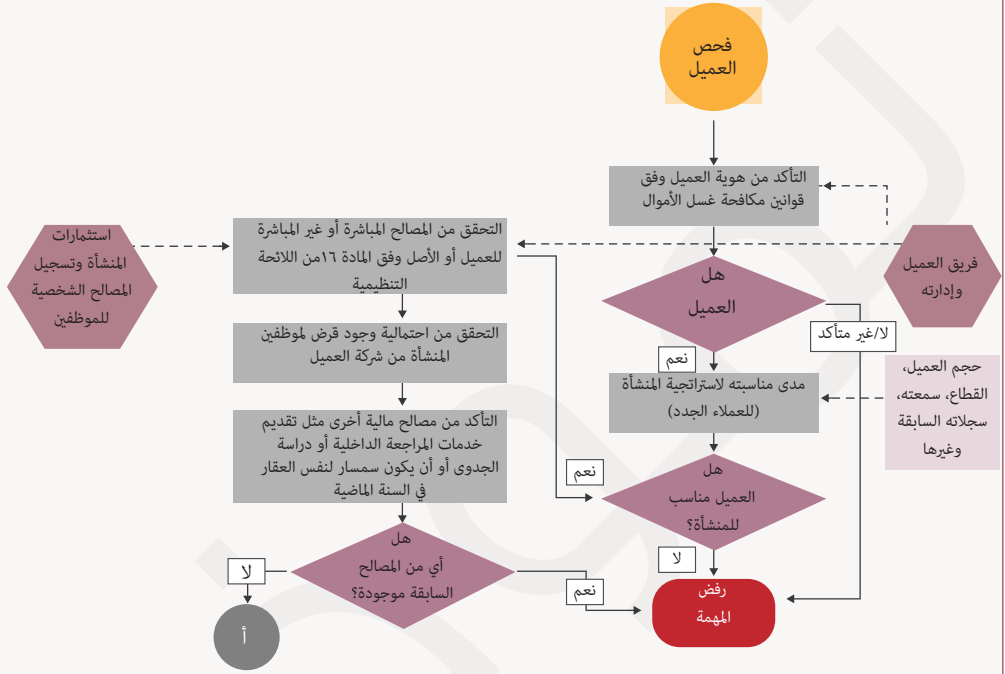




التأثير	قانوني/تنظيمي	السمعة	مالي	تشغيلي
	يؤدي إلى عقوبات قانونية مثل غرامات مالية وإلغاء الترخيص	الإساءة لسمعة المنشأة أو المقيم	خسارة مالية للمنشأة (% من الإيرادات السنوية)	خسارة في الأعمال، وزيادة في الجهود الإدارية
٥	الإيقاف أو الفصل	ضرر كبير على نطاق وطني وعلى فترة طويلة	>١٠%	خسارة كبيرة وجهود أكبر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

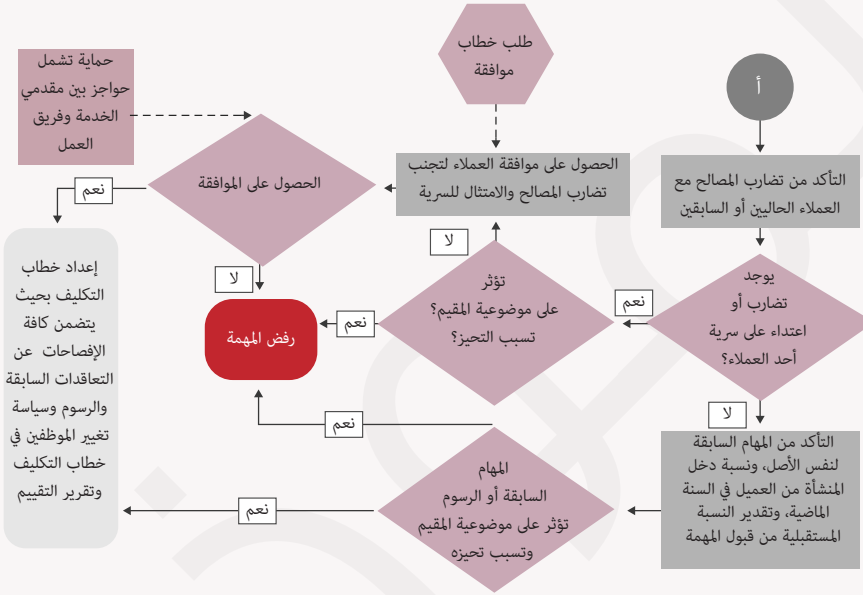
الافتراضي	الاحتمال	اتساع النطاق	تسريب	مصلحة	مراجعة ذاتية	تضارب مصالح	تأييد	ألفة	تهديد	إهمال	سرية
✓	١	١	١	١	١	٣	٥	٤	١	١	٢
✓						✓	✓	✓			
✓							✓	✓			
✓							✓	✓			
✓							✓	✓			
✓											

الاستقلالية وتضارب المصالح



مفتاح الرسم





## خطة المهمة

## خطة التكلفة / قائمة نطاق التقييم

العميل:

العنوان:

المستخدمين المقصودين الآخرين:

اسم المسؤول:

الأصل محل التقييم:

رقم القطعة:

اسم الشارع:

المدينة:

المصلحة محل التقييم:

ملكية تامة

أخرى (اذكرها):

نوع الاصل:

حجم المبنى:

الغرض من التقييم:

مستأجرة مؤجرة

الرهن العقاري

إعادة التمويل

إعداد التقارير المالية

البيع

الاستحواذ

التقاضي

التنقل

الضرائب العقارية

الإفلاس

التأمين

ورث

نزاع الملكية

أخرى (اذكرها)

القيمة السوقية

القيمة الاستثمارية

القيمة العادلة

أساس القيمة:

الإيجار السوقي

أخرى (اذكرها)

تاريخ التقييم:

افتراضات خاصة

حدد الأصل (يشمل الجوانب القانونية):

الوسيط

كاتب العدل / موقع  
كاتب العدل الإلكتروني

زيارة الموقع

قاعدة بيانات الشركة

سجلات البلدية

العميل

أخرى (اذكرها)

البائع

نسخة من الصك / الكروكي

المعاينة/زيارة الموقع (الجوانب البنائية):

مكتب

الجوانب الاقتصادية:

من العميل:

البحث

بيانات مكتبية:

أسلوب التقييم:

مقارنة السوق

اخرى (اذكرها):

تقرير التقييم:

شامل

تاريخ التسليم:

الرسوم:

الداخلي فقط

الخارجي فقط

معاينة فعلية

سؤال المستأجرين

مدير العقارات

عقود الإيجار

عمل ميداني/استبانة سوقية قاعدة بيانات

التكلفة

الدخل

أخرى

نموذج

ملخص



(انظر العرض التقديمي المرفق)

اسم العرض

التاريخ

الشريحة الأولى

## خطاب التقديم

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

الشريحة الثانية

## جدول المحتويات

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

الشريحة الثالثة

## الملخص التنفيذي

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

الشريحة الرابعة



## حساب المنشأة

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

الشريحة الخامسة

## تحديد المشكلة

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

الشريحة السادسة

## المناهج والأسلوب

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

الشريحة السابعة

## فريق عمل المشروع

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

الشريحة الثامنة





## توقيت المشروع / الجدول الزمني

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

الشريحة التاسعة

## المراجع

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

الشريحة العاشرة

## العرض المالي

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

الشريحة الحادية عشر

## الملاحق

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

الشريحة الثالثة عشر



## إخلاء المسؤولية

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

الشريحة الرابعة عشر

## خطاب التعاقد

نموذج اتفاقية الحصول على خدمات التقييم

المقيم

لقبه

المنشأة

العنوان

التاريخ

- / - /

العميل

لقبه

المنشأة

العنوان

عزيزي (العميل أو ممثله)،

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

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

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

مرة أخرى، أشكر اختيارك شركتنا.

مع خالص التقدير،

[اسم المقيم]

[اللقب]

المرفقات



## خطاب التعاقد

نموذج اتفاقية تقديم خدمات تقييم

مهمة التقييم

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

تاريخ الاتفاقية: يوم/شهر/سنة

أطراف الاتفاقية:

العميل:

اسم العميل

شركة العميل

العنوان ١

العنوان ٢

الهاتف

الفاكس:

البريد الإلكتروني

المقيم:

اسم المقيم

منشأة التقييم

العنوان ١

العنوان ٢

الهاتف

الفاكس:

البريد الإلكتروني

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

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

توصيف العقار

عنوان العقار / الوصف القانوني

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

نوع العقار

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

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

الحق العقاري

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

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

المستخدمين المقصودين

العميل و(يرجى ذكر أي مستخدم آخر)

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

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

الاستخدام المقصود

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

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

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



أساس وفرضية القيمة

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

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

تاريخ القيمة

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

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

الأصول الإضافية التي يجب تقييمها

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

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

الافتراضات والافتراضات الخاصة

وصف الافتراضات/ انظر الملحق / لا توجد

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

متطلبات الامتثال بخلاف معايير التقييم الدولية

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

## نطاق العمل المتوقع

زيارة الموقع:

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

أساليب التقييم:

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

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

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

تقرير التقييم

شكل التقييم:

تقرير شامل / تقرير موجز / نموذج

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

جهة التواصل لطلب دخول العقار، إذا كان ذلك ممكناً

[الاسم، رقم الهاتف]

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

التحسينات المقترحة

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





عقارات بموجب العقد للبيع

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

وثائق إضافية

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

تاريخ التسليم

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

طريقة التسليم

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

عدد النسخ

طريقة الدفع

ستكون رسوم خدمات المقيم بموجب هذه الاتفاقية \_\_\_\_\_ ريالاً (إجمالاً لكل مهمة فردية).

جدول السداد

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

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

تاريخ استحقاق الدفع

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

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

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

#### السرية

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

#### استخدام الموظفين أو المتعاقدين المستقلين

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

#### الخدمات غير المتوفرة

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

#### الشهادة في المحكمة أو غيرها من الإجراءات القانونية

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

#### التغييرات على الاتفاقية

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



### الإلغاء

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

### الاختصاص القانوني وتسوية المنازعات

تخضع هذه الاتفاقية وتفسر وفقاً لأنظمة وقوانين المملكة العربية السعودية.

### استقلالية المقيم

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

### الإشعارات

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

### لا يوجد طرف ثالث مستفيد

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

## الوساطة والتحكيم

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

## الأضرار التبعية أو الخاصة

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

## المهمة

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

## قابلية تجزئة العقد

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



### التزام العميل بتعويض المقيم

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

### تمثيل العميل وضمائنه

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

### حدود الاتفاقية

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

الملحق أ: الافتراضات والافتراضات الخاصة

الملحق ب: طلب معلومات

الملحق ج: جدول الرسوم

وثائق أخرى:

### انتهاء الاتفاقية

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

العميل:

المقيم:

(التوقيع)

(التوقيع)

(الاسم المطبوع)

(الاسم المطبوع)

(التاريخ)

(التاريخ)

## نموذج طلب مهمة

المثال ج: نموذج طلب مهمة

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

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

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

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

يجب تنفيذ جميع الأعمال بموجب طلب المهمة هذا وفقاً لبنود والشروط والمواصفات والقيود الواردة في الاتفاقية. وإثباتاً لما تقدم، أشار الطرفان إلى قبولهما لشروط طلب المهمة من خلال توقيعاتها أدناه في التواريخ المحددة.

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



## نموذج معاينة العقار

عام	
اسم العميل	رقم ملف التقييم
رقم القطعة	نوع العقار
الحي	الشارع
التواصل مع العميل (الاسم)	المدينة
تاريخ المعاينة	الهاتف/الجوال
وقت المعاينة: الوصول	المغادرة:
حالة الجو	<input type="checkbox"/> ضباب <input type="checkbox"/> غيوم <input type="checkbox"/> رطب <input type="checkbox"/> جاف <input type="checkbox"/> عاصفة رملية
حدود المعاينة	<input type="checkbox"/> لا توجد
تفاصيل المستأجرين	
الحياسة: <input type="checkbox"/> مستأجرة <input type="checkbox"/> مطلقة <input type="checkbox"/> مشتركة	إيجار الأرض: ريال   المدة المتبقية:   رسوم الخدمة: ريال
مصدر المعلومات	<input type="checkbox"/> مقدم خدمة <input type="checkbox"/> وكيل <input type="checkbox"/> مقدم طلب <input type="checkbox"/> مستأجر <input type="checkbox"/> أخرى
المقرض الحالي	سعر الشراء الأصلي   تاريخ الشراء   قيمة البيع المتفق عليها
الإشغال	<input type="checkbox"/> شاغر <input type="checkbox"/> مأهول <small>(أو الاطلاع على جدول المستأجرين المرفق)</small>
الموقع	<input type="checkbox"/> منطقة سكنية <sup>١٤</sup> <input type="checkbox"/> السلطة المحلية <input type="checkbox"/> صناعي <input type="checkbox"/> تجاري <input type="checkbox"/> منطقة بناء <sup>١٥</sup> <input type="checkbox"/> ريفية <input type="checkbox"/> أخرى
الوصول الجانبي/الخلفي	<input type="checkbox"/> مركبة <input type="checkbox"/> مشاة <input type="checkbox"/> لا توجد <input type="checkbox"/> ممر مشاة
الموقع	<input type="checkbox"/> صناعة <input type="checkbox"/> طيران <input type="checkbox"/> مرور
التلوث	<input type="checkbox"/> مناجم <input type="checkbox"/> الرادون <input type="checkbox"/> أبراج كهرباء <input type="checkbox"/> مجال كهرومغناطيسي <sup>١٦</sup>
وصف الموقع	
نوع الأرض	<input type="checkbox"/> زاوية رأسية <input type="checkbox"/> داخلية <input type="checkbox"/> متظاهرة <input type="checkbox"/> Flag lot
شكل الأرض	<input type="checkbox"/> مستطيلة <input type="checkbox"/> مربعة <input type="checkbox"/> غير محددة
نوع الشارع:	<input type="checkbox"/> مسار <input type="checkbox"/> مسارين   عرض الشارع:   الواجهة:
مساحة الأرض (م <sup>٢</sup> ):	التضاريس: <input type="checkbox"/> مستوية <input type="checkbox"/> منحدر
المرافق:	<input type="checkbox"/> الكهرباء <input type="checkbox"/> الماء <input type="checkbox"/> الهاتف
الأعمال الإنشائية:	<input type="checkbox"/> جدار حجر/طوب/خرسانة <input type="checkbox"/> سور فولاذ/حديد/سلاسل <input type="checkbox"/> أخرى (اذكر): _____
غرفة السائق	<input type="checkbox"/> أضواء الشارع <input type="checkbox"/> ممشى <input type="checkbox"/> مواقف السيارات (عددها): <input type="checkbox"/> رصيف
الصرف الصحي	<input type="checkbox"/> حديقة <input type="checkbox"/> خزان تحت الأرض <input type="checkbox"/> مسبح
ملاحظات أخرى:	<input type="checkbox"/> روائح غريبة <input type="checkbox"/> مكب نفايات <input type="checkbox"/> تربة ملوثة <input type="checkbox"/> غطاء نباتي <input type="checkbox"/> حفر أو مستنقعات <input type="checkbox"/> أخرى (____)

معلومات المبنى الرئيس	
النوع:	<input type="checkbox"/> فيلا <input type="checkbox"/> دوبلكس <input type="checkbox"/> شقة <input type="checkbox"/> عمارة <input type="checkbox"/> أخرى (حدد):
سنة البناء:	عدد الطوابق: المساحة:
تفاصيل الإقامة	
المعيشة:	غرف النوم:
مجلس الرجال	أجنحة
مجلس النساء	مشتركة
غرفة العائلة	ثلاثة أرباع
فناء/شرفة	كامل
الشقق فقط	الحمامات
المساحة:	الطوابق:
المرافق:	المصاعد:
مؤثثة (عدد الشقق)	المواقف:
مسبح (عدد)	الخارجية: (عدد)
نادي رياضي	تحت الأرض: (عدد)
أخرى (حدد)	
العدد حمام المعيشة المساحة الشاغر	غرفة الطعام:
نوع الشقق:	غرفة الخادمة:
استديو	مرفق:
غرفة	الغسيل:
غرفتين	أخرى:
٣ غرف	
٤ غرف	
تفاصيل البناء	
الخارجي	
السطح	<input type="checkbox"/> مسطح <input type="checkbox"/> مثلث <input type="checkbox"/> التهوية: <input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا
الغطاء	<input type="checkbox"/> اسمنت <input type="checkbox"/> طين <input type="checkbox"/> ألواح <input type="checkbox"/> اسفلت <input type="checkbox"/> أخرى
الحالة	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء
المزازيب	<input type="checkbox"/> معدن <input type="checkbox"/> فينيل <input type="checkbox"/> اسفلت <input type="checkbox"/> اسمنت
الحالة	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء
الجدران الرئيسية	مـ <input type="checkbox"/> الطوب <input type="checkbox"/> الحجر <input type="checkbox"/> جاهز <input type="checkbox"/> أخرى _____
التشطيبات	<input type="checkbox"/> جيس <input type="checkbox"/> خشب <input type="checkbox"/> بلاط <input type="checkbox"/> أسمنت
شقوق	<input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/> غير واضحة <input type="checkbox"/> موقعها _____
طوب مفرغ	<input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا
نوع العزل	<input type="checkbox"/> مناسب <input type="checkbox"/> واضح <input type="checkbox"/> غير ملاحظ
الحالة	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء
النوافذ	<input type="checkbox"/> معدن <input type="checkbox"/> الومنيوم <input type="checkbox"/> زجاج عازل <input type="checkbox"/> زجاج مزدوج <input type="checkbox"/> فينيل <input type="checkbox"/> شرائح
الزينة	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء





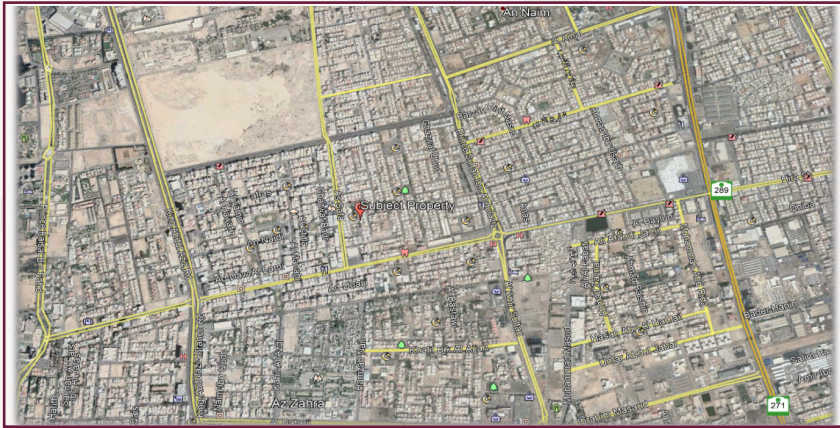
الداخلي	
الأرضيات	القبو _____
	الأرضي _____
	العلوي _____
التشطيبات:	
غ.المعيشة:	<input type="checkbox"/> خشب <input type="checkbox"/> جرانيت <input type="checkbox"/> فينيل <input type="checkbox"/> سجاد <input type="checkbox"/> سيراميك <input type="checkbox"/> أخرى
غرف النوم:	<input type="checkbox"/> خشب <input type="checkbox"/> جرانيت <input type="checkbox"/> فينيل <input type="checkbox"/> سجاد <input type="checkbox"/> سيراميك <input type="checkbox"/> أخرى
الحمامات:	<input type="checkbox"/> خشب <input type="checkbox"/> جرانيت <input type="checkbox"/> فينيل <input type="checkbox"/> سجاد <input type="checkbox"/> سيراميك <input type="checkbox"/> أخرى
المطبخ:	<input type="checkbox"/> خشب <input type="checkbox"/> جرانيت <input type="checkbox"/> فينيل <input type="checkbox"/> سجاد <input type="checkbox"/> سيراميك <input type="checkbox"/> أخرى
الحالة:	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء
وجود عيوب:	<input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/> مواقعها <input type="checkbox"/> أرضيات منحدره: <input type="checkbox"/> الأملاح الكبريتية:
الجدران	
غ.المعيشة:	<input type="checkbox"/> جرانيت <input type="checkbox"/> تلييسة <input type="checkbox"/> جبس <input type="checkbox"/> ورق جدران <input type="checkbox"/> مزخرف <input type="checkbox"/> أخرى
غرف النوم:	<input type="checkbox"/> جرانيت <input type="checkbox"/> تلييسة <input type="checkbox"/> جبس <input type="checkbox"/> ورق جدران <input type="checkbox"/> مزخرف <input type="checkbox"/> أخرى
الحمامات:	<input type="checkbox"/> جرانيت <input type="checkbox"/> تلييسة <input type="checkbox"/> جبس <input type="checkbox"/> ورق جدران <input type="checkbox"/> مزخرف <input type="checkbox"/> أخرى
المطبخ:	<input type="checkbox"/> جرانيت <input type="checkbox"/> تلييسة <input type="checkbox"/> جبس <input type="checkbox"/> ورق جدران <input type="checkbox"/> مزخرف <input type="checkbox"/> أخرى
الحالة:	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء
وجود عيوب:	<input type="checkbox"/> نعم <input type="checkbox"/> لا <input type="checkbox"/> مواقعها: _____
السقف	
غ.المعيشة:	<input type="checkbox"/> عادي <input type="checkbox"/> قبه <input type="checkbox"/> عمود <input type="checkbox"/> أخرى
غرف النوم:	<input type="checkbox"/> عادي <input type="checkbox"/> قبه <input type="checkbox"/> عمود <input type="checkbox"/> أخرى
الحمامات:	<input type="checkbox"/> عادي <input type="checkbox"/> قبه <input type="checkbox"/> عمود <input type="checkbox"/> أخرى
المطبخ:	<input type="checkbox"/> عادي <input type="checkbox"/> قبه <input type="checkbox"/> عمود <input type="checkbox"/> أخرى
الحالة:	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء <input type="checkbox"/> وجود عيوب:
الأبواب	<input type="checkbox"/> مؤطرة <input type="checkbox"/> جبس <input type="checkbox"/> مجوفة <input type="checkbox"/> زجاج <input type="checkbox"/> معدن <input type="checkbox"/> خشب <input type="checkbox"/> أخرى
الحالة:	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء <input type="checkbox"/> وجود عيوب:
التجهيزات	
المطبخ:	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء
غرف النوم:	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء
الحمامات:	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء
الزينة	<input type="checkbox"/> ممتاز <input type="checkbox"/> جيد <input type="checkbox"/> مقبول <input type="checkbox"/> سيء <input type="checkbox"/> مواد خطرة <input type="checkbox"/> الرادون <input type="checkbox"/> الأسبستوس <input type="checkbox"/> الرصاص



### نموذج خطة الموقع

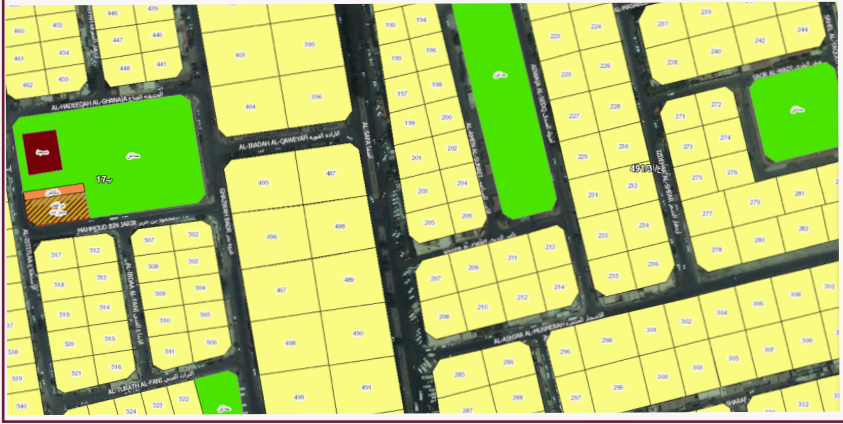
- إرشادات لخرائط الموقع المستخدمة في تقارير التقييم
- يجب أن تكون خريطة الموقع كما يلي:
- توضح الموقع الكلي للعقار محل التقييم الإشارة إلى المناطق المجاورة، وطرق الوصول الرئيسية والمعالم أو المنشآت العامة.
  - يجب أن تكون الخريطة على مستوى الصفحة (A٤) مع تمييز أو علامة أخرى مرئية بوضوح تحدد موقع خاصية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

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



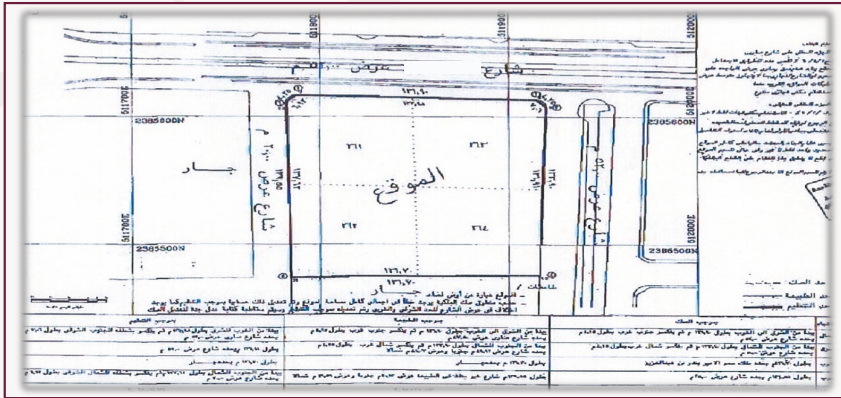
المصدر: Google Earth Pro V ٧,٣,١,٤٥٠٧ (٦ February ٢٠١٨). جدة، المملكة العربية السعودية.  
 ٦,٥٦ km E, Eye alt "٤٢.٥١ '٠٨ ٣٩, N ٦٩.٢٨ '٣٦ ٣١"

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



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

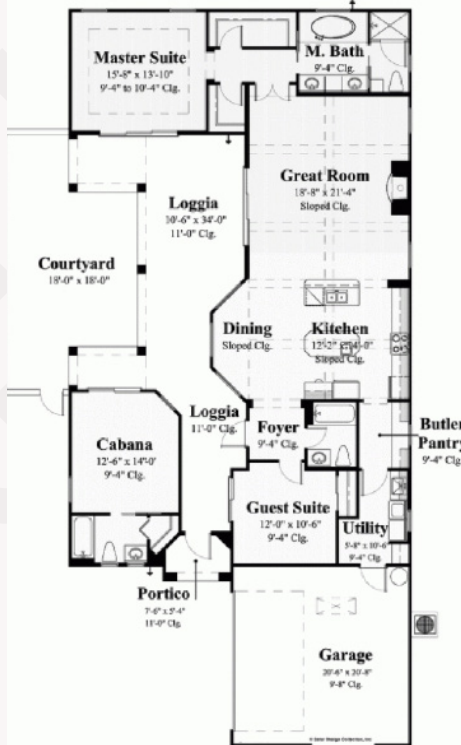
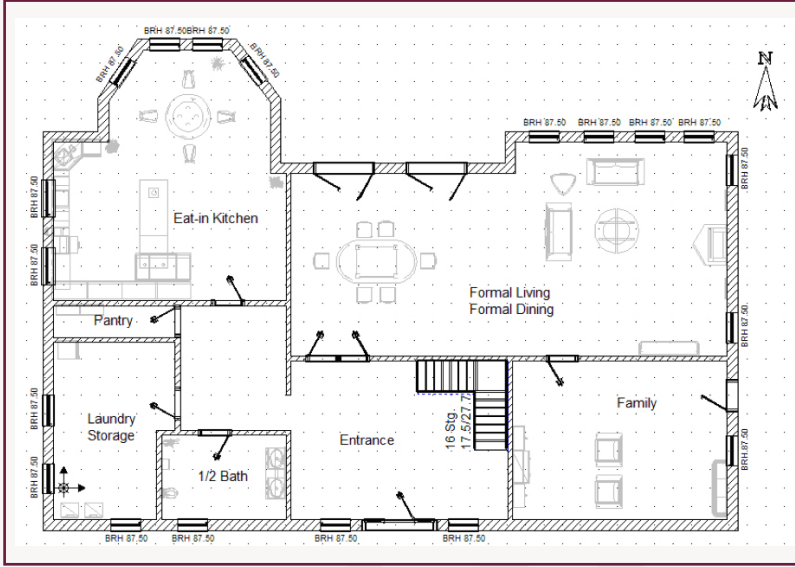
نموذج كروي



المصدر: العميل



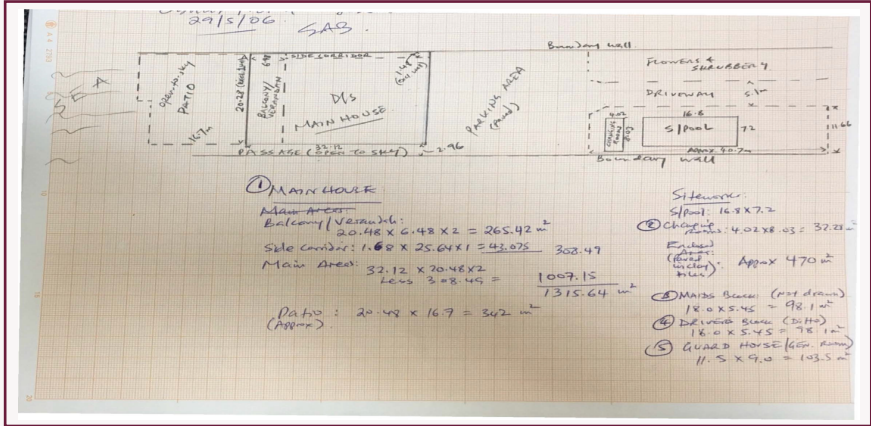
## نموذج خطط المباني



الدور الأول  
الرئيسي  
الطابق الأول: ١٨٩٢ متر مربع  
مساحة المعيشة ١٨٩٢ متر مربع  
مساحة إضافية: ٠ متر مربع  
الأساسات: Slab  
غرف نوم: ٣  
الحمامات: ٣  
نصف حمام: ٠

نموذج حساب مساحة المبنى

الخط المرسومة وخط الموقع<sup>١٧</sup> وحسابات المساحة<sup>١٨</sup> لمسكن بواجهة مائة في جدة



١٧ بالقلم الرصاص

١٨ بالبحر الأزرق



## نموذج تحليل البيانات

أ) تحليل العرض والطلب السكني  
قطاع السوق: الفلل والدوبلكسات (أكثر من ١,٤٥ مليون) في المدينة

شروط التمويل السوقية:

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

تحليل القدرة على تحمل التكاليف:

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

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





(ب) تحليل الطلب على المكاتب لخمس سنوات  
الشريحة: مكاتب الفئة (أ) في المدينة افتراضية «ب» .

توزيع القوى العاملة (عدد الموظفين) حسب النشاط الاقتصادي

#	النشاط الاقتصادي	الحالي	نهاية السنة ٥	طلب ٥ سنوات	نسبة المكاتب
١	الزراعة والصيد والحراة والصيد	٣٧,٠٤٩	٤٩,٦٠٨	١٢,٥٥٩	%٥
٢	البتروال والمعادن	٤,٧٥٣	٣,٦٤١	(١,١١٢)	%٥
٣	الصناعة	٧٦,٩٦٠	١٠٨,٤٤٩	٣١,٤٩٠	%١٥
٤	الكهرباء والغاز والمياه	١١,٦٨٢	٢٧,٨٧٦	١٦,١٩٤	%٥
٥	البناء	١٥٦,٦٧٤	١٩٩,٦٩٧	٤٣,٠٢٣	%١٥
٦	تجارة الجملة والتجزئة	٣٦٩,٠٠٢	٢٥٤,١٠٦	(١٤,٨٩٦)	%١٠
٧	المطاعم والفنادق	٥٦,٠٣٧	٧٠,٦١٨	١٤,٥٨٢	%١٠
٨	النقل والتخزين والاتصالات	٩٣,٣٩٦	٧٨,٨٩٣	(١٤,٥٠٣)	%٣٠
٩	المصرفية والتأمين	١٢,٥٣٤	١٨,٣٣٨	٥,٧٩٤	%٨٠
١٠	العقارات وخدمات الأعمال	٦٤,٣٤٠	٨٥,٧٨٦	٢١,٤٤٦	%٦٠
١١	الإدارة العامة	١٦٢,٥٤٩	٢٠١,٧٠٢	٣٩,١٥٣	%٣٠
١٢	التعليم	١٢٨,٢٥٦	١٤٧,٦٥٩	١٩,٤٠٣	%٣٠
١٣	المجتمع والصحة والخدمات الاجتماعية	٦٤,٩٦٤	٧٥,٧٣٢	١٠,٧٦٨	%١٥
١٤	سكن خاص	١٣٢,٥٧٢	١١٧,١٣٣	(١٥,٤٣٩)	-
١٥	المنظمات الدولية	٢,٧٥٥	١,٠٥٤	(١,٧٠١)	%٥٠
١٦	الفنون والترفيه	-	٢,٧٦٣	٢,٧٦٣	%٥٠
	إجمالي القوى العاملة	١,٢٧٣,٥٢٠	١,٤٤٣,٠٤١	١٦٩,٥٢٢	%٢٧

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

لكل المدينة	تحليل الطلب المتبقي لخمس سنوات (مكاتب من فئة أ)
١٦٩,٥٢٢	القوى العاملة الإضافية المتوقعة
%٢٧	القوى العاملة التي تتطلب مساحة مكتبية (%)
٤٥,٣٩٢	القوى العاملة التي تتطلب مساحة مكتبية
٩	المساحة المكتبية المطلوبة لكل عامل (م <sup>٢</sup> )
٤٠٨,٥٢٧	طلب المساحة المكتبية الإضافية (متر مربع)
%٢٣	%عمر المكاتب من فئة (أ)
٩٤,٤٨٠	الطلب الإضافي لمكاتب من فئة (أ)
١٨,٨٩٦	متوسط الطلب السنوي (م <sup>٢</sup> )
	مساحات مكاتب فئة (أ) المتوفرة
٤٠,٠٠٠	المساحة الشاغرة الحالية (م <sup>٢</sup> )
٢٨,٠٠٠	المساحة تحت الإنشاء (م <sup>٢</sup> )
١٢,٥٠٠	المساحة المخططة (م <sup>٢</sup> )
٨٠,٥٠٠	مساحات مكاتب فئة (أ) المتوفرة (م <sup>٢</sup> )
(٤,٠٢٥)	ناقص معدل الشواغر (%٥)
٧٦,٤٧٥	صافي مساحات مكاتب فئة (أ) المتوفرة (م <sup>٢</sup> )
١٨,٠٠٥	طلب زائد على مساحات مكاتب فئة (أ) (م <sup>٢</sup> )



## المخطط: البيان التشغيلي

ريال	المستخدم		٢٠١٨		٢٠١٧		٢٠١٦		الدخل
	السعر/وحدة	ريال	السعر/وحدة	ريال	السعر/وحدة	ريال	السعر/وحدة	ريال	
									إجمالي الدخل السنوي المحتمل
xx	x	xx	x	xx	x	xx	x	xx	دخل الإيجار
xx	x	xx	x	xx	x	xx	x	xx	٥ وحدات بـ ٤ غ. نوم
xx	x	xx	x	xx	x	xx	x	xx	٥ وحدات بـ ٣ غ. نوم
xx		xx		xx		xx		xx	١٠ وحدات بـ ٢ غ. نوم
xx		xx		xx		xx		xx	المجموع الفرعي
xx		xx		xx		xx		xx	الدخل الأخر
xx		xx		xx		xx		xx	إجمالي الدخل السنوي المحتمل عند إشغال ١٠٠٪
xx		xx		xx		xx		xx	ناقص الشواغر وخسارة التحصيل ٤٪
xx		xx		xx		xx		xx	إجمالي الدخل الفعال
xx		xx		xx		xx		xx	نفقات التشغيل
xx		xx		xx		xx		xx	ثابته
xx		xx		xx		xx		xx	الإيجار الإجمالي
xx		xx		xx		xx		xx	التأمين
xx		xx		xx		xx		xx	ضد الحرائق
xx		xx		xx		xx		xx	أخرى
xx		xx		xx		xx		xx	راتب الحارس
xx		xx		xx		xx		xx	المجموع
xx		xx		xx		xx		xx	الإدارة
xx		xx		xx		xx		xx	الكهرباء
xx		xx		xx		xx		xx	الماء
xx		xx		xx		xx		xx	الصرف الصحي
xx		xx		xx		xx		xx	الإصلاحات والصيانة
xx		xx		xx		xx		xx	إزالة النفايات
xx		xx		xx		xx		xx	مكافحة الحشرات
xx		xx		xx		xx		xx	المستهلكات
xx		xx		xx		xx		xx	التصميم الداخلي
xx		xx		xx		xx		xx	أخرى
xx		xx		xx		xx		xx	المجموع
xx		xx		xx		xx		xx	مخصص الاستبدال
xx		xx		xx		xx		xx	الطلاء الخارجي
xx		xx		xx		xx		xx	الأدوات صحية
xx		xx		xx		xx		xx	السجاد
xx		xx		xx		xx		xx	السطح
xx		xx		xx		xx		xx	المجموع
xx		xx		xx		xx		xx	إجمالي نفقات التشغيل
xx		xx		xx		xx		xx	نسبة نفقات التشغيل لكل وحدة
xx		xx		xx		xx		xx	صافي الدخل التشغيلي
xx		xx		xx		xx		xx	نسبة صافي الدخل التشغيلي

## ملخص تقييم عقار مؤجر

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

تقييم التدفقات النقدية المخصومة					
٢		١			
٤	٣	٢	١	المجموع	الربح
١٤٠,٠٠٠	١٤٠,٠٠٠	١٤٠,٠٠٠	١٤٠,٠٠٠		التدفق النقدي للفترة
٠,٨٧٩٠	٠,٩١٧٠	٠,٩٥٨٠	١		معامل القيمة الحالية ٤,٤٠٪
١٢٣,٠٦٠	١٢٨,٣٨٠	١٣٤,١٢٠	١٤٠,٠٠٠	٥٢٥,٥٦٠	القيمة الحالية
٤		٣			السنة
٧	٨	٦	٥		الربح
١٥٦,٠٦٠	١٥٦,٠٦٠	١٥٦,٠٦٠	١٥٦,٠٦٠		التدفق النقدي للاسترداد
٠,٧٧٢٠	٠,٧٤٠٠	٠,٨٠٦٠	٠,٨٤٢٠		معامل القيمة الحالية ٤,٤٠٪
١٢٠,٤٧٨	١١٥,٤٨٤	١٢٥,٧٨٤	١٣١,٤٠٣	١,٠٩٠,٣٩١	القيمة الحالية
٥					القيمة النهائية
٩	١٠	٣٤٤,٦٠٦			الإيجار السنوي في نهاية عقد الإيجار (السنة ٨)
١٥٦,٠٦٠	١٥٦,٠٦٠	٧٪			معدل رسملة الخروج
٠,٧٠٨٠	٠,٦٧٩٠	٤,٩٢٢,٩٣٩			
١١٠,٤٩٠	١٠٥,٩٦٥	٠,٥٤٧٠			معامل القيمة الحالية ٩٪
٧		٦		٢,٦٩٣,٠١٦	القيمة الحالية للقيمة النهائية
١٣	١٤	١١	١٢	٤,٣٠٨,٩٦٧	القيمة الإجمالية قبل تكاليف الشراء
١٥٦,٠٦٠	١٥٦,٠٦٠	١٥٦,٠٦٠	١٥٦,٠٦٠		
٠,٥٩٦٠	٠,٥٧١٠	٠,٦٥٠٠	٠,٦٢٣٠		
٩٣,٠١٢	٨٩,١١٠	١٠١,٤٣٩	٩٧,٢٢٥		



## مثال على تقييم رسملة الدخل

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

معطيات أخرى من أجل تبسيط الطرق التقليدية للعرض والمقارنة:

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

٢. يتم تجاهل تكاليف الشراء.

التحليل: معدل الرسملة للمقارنة =  $3,000,000 / 210,000 = 7\%$

التقييم بطريقة المدة والاسترداد

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

التحليل:

العائد الأولي =  $2,635,196 / 100,000 = 3,79\%$

عائد الاسترداد =  $2,635,196 / 210,000 = 7,97\%$

العائد المكافئ =  $6,9815\%$

## طريقة التقييم الطبقي

١٠٠,٠٠٠ ريال سعودي	الطبقة السفلى
١٤,٢٨٥٧	معامل صافي التشغيل للأبد ٧٪
١,٤٢٨,٥٧١ ريال	قيمة الفترة
٢١٠,٠٠٠ ريال سعودي	الاسترداد إلى قيمة الإيجار المقدر
١٠٠,٠٠٠ ريال سعودي	ناقص الطبقة السفلى
١١٠,٠٠٠ ريال سعودي	الطبقة العليا
١٢,٥٠٠٠	معامل صافي التشغيل للأبد ٨٪
٠,٧٣٥٠	القيمة الحالية لـ ٤ سنوات ٨٪
١,٠١٠,٦٦٦ ريال	قيمة الاسترداد
٢,٤٣٩,٢٣٧ ريال	تقييم العقارات

### التحليل:

$$\text{العائد الأولي} = ٢,٤٣٩,٢٣٧ / ١٠٠,٠٠٠ = ٢٤,١٠\%$$

$$\text{عائد الاسترداد} = ٢,٤٣٩,٢٣٧ / ٢١٠,٠٠٠ = ٨,٦١\%$$

$$\text{العائد المكافئ} = ٧,٤٧٩١\%$$

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

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



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

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

تقييم طريقة الطبقات باستخدام معدل رسملة موحد (المعدل المكافئ)

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

## مثال على طريقة التدفقات النقدية المخصومة المختصرة

تفاصيل الإيجار (مثل المثال السابق)

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

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

$$R = Y - g$$

حيث أن:

$$Y = \text{معدل الخصم}$$

$$R = \text{معدل الرسملة}$$

$$g = \text{النمو}$$

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

$$R = Y - (SF \times \Delta)$$

$$(SF \times \Delta) - ٠,٠٨ = ٠,٠٧$$





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

$$٠,٠١ = \Delta ٠,١٧٠٥$$

$$\Delta = ٠,٠٥٨٧ \text{ أو } ٥,٨٧\% \text{ خلال فترة المراجعة}$$

ثم يتم اشتقاق المعدل الدوري للتغيير الذي يمثله دلتا ( $\Delta$ ) على النحو التالي:

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

حيث أن:

$$g = \text{النمو أو التغيير الدوري}$$

$$n = \text{فترة المراجعة}$$

وفي هذا المثال نعبّر عن فترة المراجعة بالسنوات ( $g$ ) معدل النمو السنوي.

وبالتالي:

$$g = (1,0587)^n - 1 = 0,08$$

$$g = 8,1464\%$$

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

#### تقييم التدفقات النقدية المخصومة

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

**طريقة التدفقات النقدية المخصومة المختصرة**

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

**التقييم بطريقة المدة والاسترداد**

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



## مثال على التقييم باستخدام أسلوب التكلفة

فيما يلي مثال على تقييم منزل افتراضي في شمال جدة.

ريال	ريال	ريال	ريال	السنة	
٢,٠٢٥,٠٠٠					قيمة الاستبدال <sup>١</sup> (٦٧٥ م ٢م - ٣٠٠٠ للمتر) الإهلاك التدهور المادي
			١,٥٠٠		الإصلاحات الممكنة (المؤجلة) <sup>٢</sup> تغيير الباب المكسور تغيير المغسلة المكسورة
		٢,١٠٠	٦٠٠		مجموع الإصلاح تكلفة الإصلاح تكلفة التحسينات المتبقية <sup>٣</sup>
			٢,٠٢٢,٩٠٠	٢٥	العمر الحقيقي
				٢٠	العمر الفعال
				٥٠	العمر الانتاجي
		٨٠٩,١٦٠			تدهور لا يمكن علاجه
	(٨١١,٢٦٠)				مجموع التدهور المادي
					التقادم الوظيفي
					التقادم الوظيفي الذي يمكن علاجه (التحسينات المقترحة)
		٢٠,٠٠٠			استبدال <sup>٤</sup> وحدات تكييف
					تقادم وظيفي غير قابل للإصلاح
	(٢٠,٠٠٠)				إجمالي التقادم الوظيفي

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

#### ملاحظة:

١. شاملة رسوم الخدمات المهنية وبيع المطور
٢. هذه هي العناصر المعطلة أو البالية تمامًا التي تتطلب استبدالاً فورياً للعقار للحفاظ على قيمتها.
٣. تكلفة بقية التحسينات (أي باستثناء تلك التي تتطلب استبدالاً فورياً، والتي تم اهلاكها بنسبة ١٠٠٪).
٤. تستخدم معظم المنازل الأخرى في هذه المنطقة وحدات تكييف منفصلة. ويؤدي استبدال وحدات التيار المتردد السفلي في خاصية الموضوع مع نظام وحدات التكييف المنفصلة إلى إضافة المزيد إلى قيمة العقار وتسويقه فيما يتعلق بتكاليف هذا الاستبدال.



نموذج تقرير تقييم سكني

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

٨	٤,٤ الملكية
٨	٥,٠ وصف العقار
٨	٥,١ أعمال الموقع والأرض
٨	٥,٢ التحسينات
٩	٥,٣ مساحات الإقامة
١٠	٥,٤ التشطيبات
١٠	٥,٥ تجهيزات وخدمات المبنى
١١	٥,٦ الخدمات
١١	٥,٧ حالة العقار
١١	٥,٨ الاعتبارات البيئية
١١	٥,٩ الإشغال
١١	٥,١٠ تاريخ العقار
١١	٦,٠ نبذة عن السوق
١٢	٦,١ الأدلة السوقية
١٣	٧,٠ منهجية وأسلوب التقييم
١٣	٧,١ أساليب التقييم
١٣	٧,٢ التسوية واستنتاج القيمة
١٥	٨,٠ القيمة السوقية

	المحتويات
٣	١,٠ الشروط المرجعية
٣	١,١ العميل
٣	١,٢ المستخدمين المقصودين
٣	١,٣ الغرض من التقييم
٣	١,٤ العقار محل التقييم
٣	١,٥ ملكية العقار
٤	١,٦ أساس القيمة المستخدم
٤	١,٧ تاريخ التقييم
٤	١,٨ عملة التقييم
٤	١,٩ حالة المقيم
٥	٢,٠ نطاق العمل
٥	٢,١ نطاق البحث
٥	٢,٢ طبيعة ومصادر المعلومات
٥	٢,٣ الافتراضات
٦	٢,٤ معايير التقييم
٦	٢,٥ الأسلوب والطريقة
٦	٢,٦ القيمة السوقية
٦	٢,٧ الشروط المقيدة
٦	٢,٨ النشر
٧	٣,٠ الموقع
٧	٣,١ الموقع والسكان
٧	٣,٢ الحالة
٧	٣,٣ النقل وإمكانية الوصول
٨	٤,٠ المتطلبات القانونية
٨	٤,١ الجهة التنظيمية
٨	٤,٢ مخطط الحي
٨	٤,٣ الاستخدام المخصص

ترويسة الشركة بتقييم وبيانات الاتصال الكاملة ورقم ترخيص الشركة

الرقم المرجعي:  
الأستاذة/\_\_\_\_\_ شركة \_\_\_\_\_  
الصندوق البريدي \_\_\_\_\_  
الرياض \_\_\_\_\_

٥ مارس ٢٠٢١

الأستاذ،

القيمة السوقية للفيلا رقم ١٠ / أ ١٩ ، حي أوهام، الرياض  
إشارة إلى طلبكم في تاريخ ١٥ فبراير ٢٠٢٠، يسعدنا تقديم تقرير التقييم للعقار المذكور أعلاه.

**الشروط المرجعية**

١.٠

العميل

١.١ شركة \_\_\_\_\_

الصندوق البريدي

الرياض

المستخدمين المقصودين

١.٢ العميل فقط.

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

الغرض من التقييم:

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

العقار محل التقييم

١.٤ فيلا سكنية مساحتها المبنية حوالي ٤٠٠ م<sup>٢</sup> بها ثلاث غرف نوم، تقع الفيلا في المنطقة ١٠A والقطعة ١٩ في حي العليا بمدينة الرياض بمساحة ٦٠٠ م<sup>٢</sup>. ويرد تفصيل أكثر للعقار تحت القسمين ٤ و ٥ أدناه. ويوضح الملحق (ج) موقع العقار وطرق الوصول إليه.

ملكية العقار

١.٥ ملكية العقار محل التقييم هي ملكية مطلقة بأسم ----- بموجب صك -----

بتاريخ -----

#### ١.٦ أساس القيمة المستخدم

عرفت القيمة السوقية في معيار رقم ١٠٤ الصادر من معايير التقييم الدولية (السارية منذ ٣١ يناير ٢٠٢٠):  
«القيمة السوقية هي المبلغ المقدر الذي ينبغي على أساسه مبادلة الأصول أو الالتزامات في تاريخ التقييم بين مشتر راغب وبائع راغب في إطار معاملة على أساس محايد بعد تسويق مناسب حيث يتصرف كل طرف من الأطراف بمعرفة وحكمة دون قسر أو إجبار.»  
يطبق تعريف القيمة السوقية بناءً على التصرُّو المذكور في المعيار ١٠٤ والمذكور في الملحق ب في هذا التقرير.

#### ١.٧ تاريخ التقييم

٢٥ فبراير ٢٠٢٠ (نفس تاريخ المعاينة)

#### ١.٨ عملة التقييم

الريال السعودي

#### ١.٩ حالة المقيم

نقدم رأينا في القيمة بصفتنا مقيم خارجي مستقل وبدون أي مساعدة من مقيمين آخرين.  
قام محمد خالد بمعاينة العقار بتاريخ ٢٠٢٠/٢/٢٥ م ، وأعدَّ كل من محمد خالد وأحمد راشد تقرير التقييم.  
يملك المُقيِّمان المهارات الفنية المناسبة والخبرة والمعرفة اللازمة لإجراء مهمة التقييم بكفاءة وموضوعية.  
ونؤكد عدم وجود أي تضارب في المصالح فيما يتعلق بالعمل، والمستخدمين المقصودين، وموضوع الملكية  
ومالكيها الحاليين، مما يمنعنا من تقديم رأي مستقل وموضوعي في قيمة العقار محل التقييم.



## ٢.٠ نطاق العمل

### ٢.١ نطاق البحث

شملت مهمة التقييم التي أجريناها ما يلي:

- معاينة بصرية لداخل العقار وخارجه بتاريخ ٢٠٢٠/٢/٢٠
- قياس العقار داخليًا وخارجيًا والتأكد من مطابقته للمخطط.
- الاطلاع على الحي القريب الذي يقع فيه العقار، بما في ذلك المشاريع السكنية القائمة والقادمة والخدمات والتسهيلات.
- استعراض الكروكي والمخطط الهيكلي للمدن.
- جمع معلومات عن الأراضي المقارنة والمباني والقوائم وتكاليف البناء والإهلاك المتراكم.
- التحقق من كافة معلومات البيع والتأجير المقارنة من أحدى أطراف المعاملة على الأقل.
- تحليل البيانات وتطبيق أسلوبي السوق والتكلفة في التقييم.

### ٢.٢ طبيعة ومصادر المعلومات

اعتمدنا على المعلومات التالية في تقريرنا:

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

### ٢.٣ الافتراضات

يعتمد هذا التقييم على المعلومات المقدمة من العميل (انظر قائمة المعلومات المدرجة في الفقرة ٢،٢)، وبذلك يخضع هذا التقييم للحفاظ فلا توجد هناك أي معلومات قد تؤثر على القيمة ولم يتم توفيرها لنا. نُوصي بألا يتم الاعتماد على تفسيرنا لصكوك الملكية أو وثائق التأجير قبل أن يتحقق منها مستشاريكم القانونيين.

ما لم يذكر خلاف ذلك، قمنا بافتراض ما يلي:

- أ) صك العقار صحيح وقابل للتداول، وخاليًا من أي قيود أو شروط غير عادية أو أعباء أخرى وليس عليه أي دعاوى معلقة.
- ب) باستثناء ما هو منصوص عليه بخلاف ذلك، يخضع العقار للنفقات المتعارف عليها، والساكن هو المسؤول عن جميع عمليات الإصلاح، وتكلفة التأمين وسدادها وغيرها من المصروفات الأخرى إما مباشرة أو بموجب شروط رسوم الخدمة.

يستند هذا التقييم إلى القيم ومعلومات السوق المعروفة في ٢٠٢٠/٢/٢٥. إن أي حدث من المحتمل أن يؤثر على القيم بين تاريخ هذا التقرير وتاريخ التقييم سيؤدي إلى إلغاء تقييمنا ولن نتحمل أي مسؤولية في مثل هذه الحالة.  
لا توجد افتراضات خاصة للعقار.

#### ٢.٤ معايير التقييم

تم إجراء مهمة التقييم وإعداد التقرير وفقاً لمعايير التقييم الدولية ، ودليل ممارسة التقييم العقاري الصادر عن الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين.

#### ٢.٥ الأسلوب والطريقة

أسلوب السوق (طريقة المقارنة).

#### ٢.٦ القيمة السوقية

توصلنا إلى أن القيمة السوقية للعقار في تاريخ التقييم (٢٠٢١/٠٢/٢٥) تساوي:

٢,٦٠٠,٠٠٠ ريال

(مليونان وستمائة ألف ريال سعودي فقط )

#### ٢.٧ الشروط المقيدة

تم إجراء مهمة التقييم وإعداد تقرير التقييم بحسب الشروط الواردة في خطاب التكليف بتاريخ ٢٠٢٠/٢/١٥، والوارد في الملحق (أ) من هذا التقرير.

#### ٢.٨ النشر

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

#### التوقيع

اسم المقيم ولقبه المهني

مقيم معتمد (رقم العضوية) فرع العقار

نيابة عن منشأة التقييم

## تقرير الملكية

### ٣.٠ الموقع

#### ٣.١ الموقع والسكان

يقع العقار محل التقييم في حي «العليا» وسط مدينة الرياض. كما هو موضح في الخريطة في الملحق «ج» ، حددنا منطقة «شمال الرياض» بأنها المنطقة التي يحدها طريق الملك سلمان شمالاً، والطريق الدائري الشمالي جنوباً، وطريق الملك خالد غرباً وطريق الجنادرية شرقاً. وتغطي مساحة ٣٦ كم باستثناء جامعة الأميرة نورة ومطار الملك خالد. يقع شمال الرياض فوق ممر النمو الرئيسي في المدينة إلى الشمال. تشمل المناطق البارزة في شمال الرياض الغدير وحطين والملقا وأوهام. كما توجد معظم هذه المجمعات الغربية المرموقة مثل أريزونا والمملكة والحمراء حول هذه المنطقة من الرياض. يقدر عدد سكان شمال الرياض بحوالي نصف مليون شخص، حوالي ثلثهم من الأسر السعودية ذات الدخل المرتفع التي يبلغ متوسط دخلها الشهري ٤٥,٠٠٠ ريال سعودي.

#### ٣.٢ الحالة

يقع العقار محل التقييم في قلب منطقة أوهام الفرعية، والتي تقع في اتجاه الحدود الشمالية لشمال الرياض. تم تمييز الموقع في الخريطة القريبة لشمال الرياض في الملحق ج. تعتبر المنطقة عامرة بالمشاريع السكنية والتجارية الحديثة، وأسواق كبيرة، ومدارس مرموقة، ومنتزهات متنوعة، فهو حي عصري ومرغوب فيه. كما تحتوي المنطقة على بعض المستشفيات والكليات مثل مستشفى المملكة وكلية الإمامة.

#### ٣.٣ النقل وإمكانية الوصول

يقع مكان الإقامة على بعد حوالي نصف كيلومتر من منطقة الملك عبد الله المالية التي فيها محطة مترو رئيسية تربط بين الخط الشمال الجنوبي والغرب الشرقي. يتم الوصول إلى مكان الإقامة حالياً من طريق الملك فهد عبر طريق فرعي على بعد حوالي نصف كيلومتر شمال تقاطع طريق الملك فهد مع الدائري الشمالي الذي يؤدي مباشرةً إلى قلب أوهام. تمتلك أوهام شبكة جيدة من الطرق التي تزيد من تواصلها مع مركز المدينة عبر ربطها بالطريق الفرعي الدائري الشمالي وطريق الأمير تركي بن عبد العزيز.

## ٤.٠ المتطلبات القانونية

### ٤.١ الجهة التنظيمية

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

### ٤.٢ مخطط الحي

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

### ٤.٣ الاستخدام المخصص

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

### ٤.٤ الملكية

ملكية العميل للعقار هي ملكية مطلقة بإسم /----- وذلك بحسب النسخة المقدمة من العميل لصك الملكية رقم X١٢٣/١.

## ٥.٠ وصف العقار

### ٥.١ أعمال الموقع والأرض

أرض الأصل محل التقييم هي أرض مستطيلة الشكل، تمتد نحو ما يقارب ٦٠٠ م<sup>٢</sup>. كما هو مبين في الكروكي المرفق.  
تشمل أعمال الموقع سور خارجي خرساني مسبق الصب، وفناء مرصوف بالحجر المُسطح، وحديقة صغيرة مُشَدَّبة.

### ٥.٢ التحسينات:

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

### ٥.٣ مساحات الإقامة

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

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

## ملخص المساحات الخارجية

الوصف	المساحة الخارجية (م <sup>٢</sup> تقريباً)
المنزل الرئيس	٣٥٠,٠
المرآب	٨٠,٠
الملاحق (مثل غرفة الحارس)	٥٠,٠

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

## ٥.٤ التشطيبات

تعتبر تشطيبات العقار جيدة وتتكون من التالي:

الوصف	التشطيبات
الطوابق الأرضيات	الرخام والبلاط
الجدران	جبس وألواح خشبية
منطقة الجدران الرطبة	بلاطات سيراميك بكامل الارتفاع
السقف	جبس مزخرف

## ٥.٥ تجهيزات وخدمات المبنى

يتكون العقار من التالي:

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

## ٥.٦ الخدمات

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

## ٥.٧ حالة العقار

الملكية في حالة جيدة

## ٥.٨ الاعتبارات البيئية

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

## ٥.٩ الأشغال

يشغل العقار مالكة الحالي.

## ٥.١٠ تاريخ العقار

انتهى بناء العقار في ٢٠١٠.

درج العقار للبيع في السوق خلال الشهرين الماضيين بمبلغ ٢,٦٥٠,٠٠٠ ريال. لم يكن هناك أي نقل لحق الملكية في الثلاث سنوات قبل تاريخ نفاذ هذا التقييم.

## ٦.٠ نبذة عن السوق

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

ومع ذلك، وبناءً على استفساراتنا من المطورين والوسطاء، لا تزال الفلل محافظة على قيمتها في بعض أجزاء العاصمة. ولا يزال الاهتمام بقطاع العقارات في المناطق المرغوبة قوياً، خصوصاً في شمال الرياض الذي يتميز بإسكان جيدة النوعية، ووسائل نقل ممتازة، ووفرة من مراكز التسوق والمدارس والمساحات الخضراء. ويعتبر أوهام واحد من أكثر الأحياء الراقية والأكثر فخامة في شمال الرياض. ويتميز بشوارع واسعة مبطنة بالأشجار ومنتزهات وافية ومسكن عالية الجودة ومنخفضة الكثافة. وتراوحت المساحات الشاغرة في المنطقة بين ٢% - ٥% في المتوسط على مدار السنوات الثلاث الماضية، في حين بقيت مساحة شاغرة قليلة جداً لتطوير إضافي. ويغلب على الفلل أن يسكنها مالكةها. يقع العقار محل التقييم داخل حي أوهام السكني المناسب للعوائل والقريب من مراكز التسوق والمرافق التعليمية والترفيهية. ويمكن أن يتراوح سعر المتر المربع للفلل في أوهام بين ٧٠٠٠ - ٨٠٠٠ ريال سعودي لكل متر مربع.

## ٦.١ الأدلة السوقية

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

### ٦.١.١ العقارات المقارنة

٦,١,١,١ عمليات التسويات لكامل المبنى

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

رقم البيع	العنوان	السوق / حالة البيع	السوق / تاريخ البيع	شروط التمويل	الضبط بعد السوق والتمويل	عدد غرف النوم	المساحة الخارجية	درجة التشطيب	الضبط بعد باقي التسويات	السعر لكل متر مربع بعد الضبط	السعر لكل متر مربع
	العقار محل التقييم		يناير ٢٠٢٠	لا يوجد		٣	٣٥٠	سوبر ديوكس			
١	أوهام، المنطقة ١٨، القطعة ١٠	تنفيذ	يونيو ٢٠١٨	لا يوجد		٤	٣٨٠	ديوكس		٦,٢٤٤	٧,٣٦٨
	نسبة / قيمة التسوية		%١١,٠٠	%٠,٠٠	%١١,٠٠	%٢,٠٠	%٢,٠٠٠	%٧,٠٠	%١٨,٠٠		
٢	أوهام، المنطقة ٧ب، القطعة ١٤	معروض	أبريل ٢٠١٩	لا يوجد		٣	٣٣٠	سوبر ديوكس		٧,٩١٢	٧,٢٠٠
	نسبة / قيمة التسوية		%٧,٠٠٠	%٠,٠٠	%٧,٠٠٠	%٠,٠٠	%٢,٠٠٠	%٠,٠٠	%٩,٠٠٠		
٣	أوهام، المنطقة ١٢د، القطعة ٨	تنفيذ	أبريل ٢٠١٩	تمويل بنسبة %٩٠		٣	٣٦٠	ديوكس		٧,١٣٨	٧,٦٢٨
	نسبة / قيمة التسوية		%٧,٠٠٠	%٥,٠٠	%٢,٠٠٠	%٠,٠٠	%٢,٠٠	%٧,٠٠	%٧,٠٠		
٤	أوهام، المنطقة ١٥أ، القطعة ٢٠	تنفيذ	يناير ٢٠٢٠	تمويل بنسبة %٧٠		٣	٣٤٠	ديوكس		٦,٧٧٧	٧,٧٩٤
	نسبة / قيمة التسوية		%٠,٠٠	%٦,٠٠	%٦,٠٠	%٠,٠٠	%٢,٠٠	%٧,٠٠	%١٥,٠٠		



يبين الجدول أدناه طريقة حساب مساهمة الأوزان النسبية لكل عقار مقارن بعد ضبط التسويات

الإجمالي	٤	٣	٢	١	رقم العقار المقارن
	٦,٧٧٧	٧,١٣٨	٧,٩١٢	٦,٢٤٤	السعر / م <sup>٢</sup>
%١٠٠	%٥	%٦٠	%٣٠	%٥	الأوزان النسبية للعقارات المقارنة
	٣٣٨,٨٧	٤,٢٨٢,٩٩	٢,٣٧٣,٦٣	٣١٢,٢٠	مساهمة كل عقار مقارن في السعر / م <sup>٢</sup> (حسب وزنه النسبي)
٧,٣٠٨					السعر المرجح للمتر المربع باستخدام طريقة العقارات المقارنة

تُجمع مساهمات العقارات المقارنة لتقدير السعر المرجح للمتر المربع من العقار محل التقييم والذي بلغ ٧,٣٠٨ ريال / م<sup>٢</sup>

#### ٦.١.١.٢ تسويات الأرض

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

رقم البيع	العنوان	السوق / حالة البيع	السوق / تاريخ البيع	شروط التمويل	الضبط بعد السوق والتمويل	المساحة الخارجية	شكل الأرض	حدود الأرض	الضبط بعد باقي التسويات	السعر لكل متر مربع الضبط	السعر لكل متر مربع
	القطعة محل التقييم		يناير ٢٠٢٠	لا يوجد		٦٠٠	مستطيلة	واجهة ميدان كبير			
١	أوهام، المنطقة ٦ ج، القطعة ٥	تنفيذ	فبراير ٢٠١٨	تمويل بنسبة %٧٠		٨٠٠	تربيعية جيدة	واجهة		٢,٥٢٣	٢,٨٠٠
	نسبة / قيمة التسوية		%١١,٠٠	%١٥,٠٠	%٢٦,٠٠	%٢,٠٠	%٧,٠٠	%١٠,٠٠	%١١,٠٠		
٢	أوهام، المنطقة ١٨ ج، القطعة ١٠	معروض	أكتوبر ٢٠١٨	لا يوجد		٦٥٠	تربيعية جيدة	واجهة ميدان كبير		٣,١٩٩	٢,٨١٥
	نسبة / قيمة التسوية		%٥,٠٠	%٠,٠٠	%٥,٠٠	%٢,٠٠	%٥,٠٠	%٠,٠٠	%١٢,٠٠		
٣	أوهام، المنطقة ٥١٥، القطعة ٩	تنفيذ	يناير ٢٠١٩	لا يوجد		٣٠٠	مستطيلة بعمق أكبر	واجهة		٣,٣٣٣	٣,٠٠٠
	نسبة / قيمة التسوية		%٢,٠٠	%٠,٠٠	%٢,٠٠	%٣,٠٠	%٥,٠٠	%١٠,٠٠	%١٠,٠٠		
٤	أوهام، المنطقة ١٣ ج، القطعة ٢٠	معروض	أغسطس ٢٠١٩	لا يوجد		٥٢٥	شبه منحرف	ناصية شارعين		٢,٤٥٨	٢,٩٠٠
	نسبة / قيمة التسوية		%٨,٠٠	%٠,٠٠	%٨,٠٠	%٠,٠٠	%٥,٠٠	%٥,٠٠	%١٨,٠٠		

يبين الجدول أدناه طريقة حساب مساهمة الأوزان النسبية لكل أرض مقارنة بعد ضبط التسويات

رقم المقارنة	١	٢	٣	٤	الإجمالي
السعر / للمتر المربع	٢,٥٢٣	٣,١٩٩	٣,٣٣٣	٢,٤٥٨	
الوزن النسبي	%١٠	%٤٠	%٤٠	%١٠	%١٠٠
مساهمة كل عقار مقارن في السعر / م <sup>٢</sup> (حسب وزنه النسبي)	٢٥٢,٢٥	١,٢٧٩,٥٥	١,٣٣٣,٣٣	٢٤٥,٧٦	
السعر المرجح للمتر المربع باستخدام طريقة العقارات المقارنة					٣,١١١

تُجمع مساهمات الأراضي المقارنة لتقدير السعر المرجح للمتر المربع من الأرض محل التقييم والذي بلغ ٣,١١١ ريال / م<sup>٢</sup>

## ٧,٠ منهجية وأسلوب التقييم

### ٧.١ أساليب التقييم

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

#### ٧.١.١ أسلوب السوق

أُستخدمت طريقة المقارنة التابعة لأسلوب السوق، تشمل أدلة المبيعات الرئيسية التي يستند إليها هذا التقييم مبيعات الأراضي الشاغرة والمباني المبنية المذكورة سابقاً في هذا التقرير.

تم تحليل أربعة فلل مماثلة في الحي محل التقييم خلال العام الماضي، والتي تولاها وسطاء مختلفين. تقع المقارنة الثانية في موقع صغير وإن كان في زاوية. تشترك كافة المقارنات في نفس معامل المساحة الأرضية ولديهم ملحقات مبنى وأعمال بناء مماثلة. تتراوح مساحة الفلل من ٣٣٠ إلى ٣٨٠ م<sup>٢</sup>، وكذلك أعمارها من ٥ إلى ٩ سنوات. وتتراوح أسعار المبيعات من حوالي ٢,٦٠٠,٠٠٠ إلى ٢,٨٠٠,٠٠٠ ريال سعودي. وأكدت استفسارات الوسطاء المتعلقة بالمبيعات والتي تم التحقق منها من أحد الأطراف في كل معاملة أن جميع المبيعات أُجريت العامين المنصرمين، والتي تُعتبر فترة تسويق معتادة للمنطقة.

بعد إجراء تعديلات طفيفة للعمر والموقع والحالة، تُقدر القيمة السوقية للعقار محل التقييم باستخدام أسلوب السوق بمبلغ ٢,٥٥٧,٨٠٠ ريال سعودي، عند سعر ٧,٣٠٨ ريال سعودي للمتر المربع من مساحة الفيلا.

#### ٧.١.٢ أسلوب التكلفة

تم استخدام طريقة تكلفة الإحلال المهلكة التابعة لأسلوب التكلفة كطريقة مساندة. تم تقدير قيمة الأرض باعتبارها أرضاً فضاء بالنظر في الأراضي المقارنة واستخدامات الأراضي ذات المواقع المماثلة كما هو موضح أعلاه. وبناء عليه تم تقدير القيمة السوقية للمتر المربع من الأرض المقام عليها الأصل محل التقييم بمبلغ ٣,١١١ ريال للمتر المربع.

جُمعت المعلومات المتعلقة بطريقة الإحلال من الفلل المبنية حديثاً، وذات الجودة المماثلة في وسط مدينة الرياض وأثبتت بواسطة معدلات تكلفة البناء المنشورة. كما تم تقدير الإهلاك المتراكم بنسبة ١٤٪ تشمل الأهلاك المادي والوظيفي والخارجي أو التقادم الإقتصادي وذلك من واقع معاينة العقار ومقارنته بالعقارات المماثلة.

الوصف	معدل التكلفة (رس/متر مربع)	ر.س.
فيلا (٣٥٠ م <sup>٢</sup> )	٢,٥٠٠	٨٧٥,٠٠٠
المرآب (٨٠ متر مربع)	١,٠٠٠	٨٠,٠٠٠
المباني الملحقة (٥٠)	١,٢٥٠	٦٢,٥٠٠
أعمال تنسيق الموقع		٦٠,٠٠٠
تكلفة الاحلال الجديدة		١,٠٧٧,٥٠٠
ناقص إجمالي الإهلاك المقدر بـ ١٤ %		١٥٠,٨٥٠-
تكلفة الاحلال المهلكة		٩٢٦,٦٥٠
تضاف: قيمة الأرض		١,٨٦٦,٥٣٦
القيمة السوقية للعقار باستخدام أسلوب التكلفة		٢,٧٩٣,٠٩٦

## ٧.٢ ترجيح القيمة

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

وبناء عليه فقد تم القيمة السوقية للعقار محل التقييم باستخدام أسلوب السوق بنسبة ١٠٠٪، وتقدر في تاريخ التقييم، بمبلغ ٢,٥٥٧,٨٠٠ ريال سعودي. حيث يتطابق نطاق القيمة مع سعر العقار المدرج حالياً في السوق.

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

## ٨.٠ القيمة السوقية

توصلنا إلى أن القيمة السوقية للعقار محل التقييم في تاريخ التقييم (٢٠٢١/٢/٢٥) تبلغ:

٢,٥٥٧,٨٠٠ ريال

أي حوالي ٢,٦٠٠,٠٠٠ ريال تقريباً

(مليونان وستمائة ألف ريال سعودي فقط )

التوقيع

اسم المُقيّم

نوع العضوية

المُقيّم المعتمد (رقم العضوية)

فرع تقييم العقار

نيابة عن الشركة

الملحق (١) - الافتراضات والشروط المقيدة

الملحق (٢) - إطار القيمة السوقية

الملحق (٣) - خرائط وخطط

الملحق (٤) - الصور الفوتوغرافية

## نموذج للافتراضات والشروط المقيدة

١. قام بإعداد مهمة التقييم والتقرير مُقيّمون ممثلون لمتطلبات معايير التقييم الدولية السارية في ٣١ يناير الصادرة عن مجلس معايير التقييم الدولية (IVSC) ودليل الممارسة المهنية لمقيمي العقار الذي نشرته الهيئة السعودية للمقيّمين المعتمدين نسخة ٢٠٢٢. قد تكون التقييمات خاضعة لرقابة الهيئة السعودية للمقيّمين المعتمدين.
٢. باستثناء ما قد ينص عليه خلاف ذلك في خطاب التكليف، فإن التقييم والتقرير سري ولا يجوز استخدامه من قبل أي شخص آخر غير الطرف المرسل إليه وللغرض الذي تم إعداده. لا يجوز نشره كلياً أو جزئياً، ولا يشار إليها في أي وثيقة أو بيان أو تعميم أو نقلها بأي طريقة أخرى إلى أي طرف آخر أو العامة دون موافقتنا الخطية المسبقة.
٣. لا تقبل أي مسؤولية على الإطلاق لأي طرف آخر إلا على أساس تعليمات مكتوبة ومتفق عليها وعلى دفع رسوم إضافية. لا يجوز تقديم أي مطالبة ناشئة عن أو متعلقة بهذا التقييم والتقرير ضد أي عضو أو موظف أو شريك أو استشاري في (اسم الشركة). لا يتحمل أي عضو أو موظف أو شريك أو استشاري أي واجب شخصي للعناية بالعميل أو أي طرف آخر، ويجب تقديم أي مطالبة بالتعويض عن الخسائر ضد (اسم الشركة).
٤. إذا تمت الإشارة إلى التقييم والتقرير أو تضمينهما في أي مادة أو نشرة، فإن التقييم والتقرير يعتبران مشار إليهما أو مدرجين لأغراض المعلومات فقط و(اسم الشركة) وموظفيها والمقيم لا يتحملون أي مسؤولية تجاه المستفيدين من هذه المواد. ولا تتحمل (اسم الشركة) أي مسؤولية تجاه أي طرف آخر غير العميل لإعداد التقرير.
٥. إذا كانت هناك شكوى، فإننا نؤكد أن لدينا إجراءات التعامل مع الشكاوى، والتي سيتم توفير نسخة منها عند الطلب.
٦. في حالة وجود مطالبة ضد (اسم الشركة) أو الشركات التابعة لها أو موظفيها أو المقيم فيما يتعلق بهذا التقييم والتقرير أو هذه المهمة بأي شكل من الأشكال، فإن الحد الأقصى للأضرار القابلة للاسترداد يجب أن يكون المبلغ النقدي الذي حققته (اسم الشركة) أو الشركات التابعة لها من التقييم والتقرير ولا يجوز في وفي أي حال من الأحوال أي مطالبة بالتعويض عن الأضرار اللاحقة.
٧. نحن لا نقوم بإجراء عمليات بحث عن حقوق الملكية ولا نطلع على وثائق الملكية والتأجير. ما لم نعلم ونعلن خلاف ذلك، فإننا نفترض أن: كل عقار له صك ملكية وقابل للتسويق، وأن جميع الوثائق موجودة، وأنه لا توجد قيود أو حدود أو ارتفاعات أو مصروفات تؤثر على العقار، أو دعوى مادية معلقة. قد يستند التقييم والتقرير إلى ملخصات الإيجار التي يقدمها العميل أو أطراف ثالثة. ونحن لا نتحمل أي مسؤولية عن صحة أو اكتمال معلومات الإيجار التي تم تقديمها، ولا ينبغي الاعتماد على أي تفسير قدمناه فيما يتعلق بأي وثائق من هذا القبيل تم الحصول عليها دون التحقق من المحامين.
٨. تم الحصول على المعلومات الواردة في التقييم والتقرير أو التي يستند إليها التقييم والتقرير من العميل والمصادر الأخرى المدرجة فيه والتي اعتبرناها موثوقة. وما لم ينص على خلاف ذلك في التقييم والتقرير، فإننا لم نتحقق من هذه المعلومات وافترضنا أنها كاملة وموثوقة وصحيحة. ولا نقبل أي مسؤولية على الإطلاق عن مدى اكتمال هذه المعلومات ودقتها. يلتزم أي مستخدم مصرح له بالتقييم والتقرير بإبلاغنا بأي أخطاء يعتقد أنها مضمنة في التقرير.

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

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

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

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

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

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

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

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



## نموذج تقرير تقييم عقار سكني

			تاريخ الطلب
	الرقم المرجعي للعميل		تاريخ التقييم
	رقم التقييم		تاريخ التسليم

				١	العميل (الاسم والعنوان)
				٢	الاستخدام المقصود
البيع	إعداد التقارير المالية	إعادة التمويل	الرهن العقاري		
الضرائب	النقل	التقاضي	الاستحواذ		
نزح الملكية	ورث	التأمين	الإفلاس		
					أخرى (اذكرها)
				٣	المستخدم المقصود (الاسم والعنوان)
				٤	أساس القيمة
	القيمة العادلة	القيمة الاستثمارية	القيمة السوقية		
	القيمة التكاملية	قيمة التصفية	الإيجار السوقي		
	إعادة الإنتاج	قيمة الاستبدال	القيمة المنصفة		
					أخرى (اذكر):
	CECD	معايير إعداد التقارير المالية	معايير التقييم الدولية		الأساس معرف من
					أخرى (حدد)
					هل تم إعداد التقييم وفق أحدث نسخة لمعايير التقييم الدولية؟
					نعم
					لا (صف الأسباب المتعلقة بذلك)
				٥	عنوان الملكية
					أ) رقم الأرض
					ب) رقم الوحدة
					ج) رقم الصك
					د) الحي
					هـ) المدينة
				٦	الحياسة
	الملكية الإيجارية (منفعة المستأجر)	رسوم الإيجار (منفعة المؤجر)	الملكية التامة		أ) ماهي الملكية التي يتم تقييمها؟
					أخرى:
سنوات			كم المدة المتبقية؟		ب) إذا كانت مستأجرة
ريال سعودي / سنة			كم مبلغ الإيجار؟		ج) إذا كانت مستأجرة
					أي أحكام وشروط أخرى؟
شاغر		مستأجر، مبلغ الإيجار _____	المالك		هـ) الساكن
	نوعه:	لا	نعم		و) هل هناك أي ارتفاق في وقت المعاينة؟
					ز/ لو أجبنا بنعم، من فضلك صفها:

ح/ أي رسوم خدمات خارجة عن المعقول؟			
تقسيم المناطق			
أ) الاستخدام	<input type="checkbox"/> فيلا	<input type="checkbox"/> شقق	<input type="checkbox"/> مجمع
ب) تغطية الموقع	<input type="checkbox"/> أخرى:		
د) عدد الطوابق المسموحة	%		
د) نسبة البناء المسموحة			
وصف العقار			
	<input type="checkbox"/> فيلا	<input type="checkbox"/> دوبلكس	<input type="checkbox"/> مجمع
	<input type="checkbox"/> عمارة شقق	<input type="checkbox"/> أخرى:	
	<input type="checkbox"/> مفصول	<input type="checkbox"/> شبه مفصول	<input type="checkbox"/> شرفات
	<input type="checkbox"/> غرض البناء	<input type="checkbox"/> أخرى:	
	<input type="checkbox"/> مكتمل	<input type="checkbox"/> تحت الإنشاء (مكتمل %)	
	عدد الطوابق		
	<input type="checkbox"/> نعم	<input type="checkbox"/> لا	
	الصور مرفقة		
الموقع والمرافق			
أ) مساحة الأرض	متر المربع		
ب) الشكل	متر		
ج) الأبعاد	طول	عرض	أخرى
د) عرض الشارع الرئيس			
هـ) الواجهة			
و) التضاريس			
ز) الكهرباء	<input type="checkbox"/> عام	<input type="checkbox"/> أخرى:	
ح) الماء	<input type="checkbox"/> عام	<input type="checkbox"/> أخرى:	
ط) الصرف الصحي	<input type="checkbox"/> عام	<input type="checkbox"/> أخرى:	
ك) أخرى			
ل) أمور تحتاج بحث المختصين	حاويات مهجولة	مكب النفايات	أبراج الكهرباء
		مستنقعات	تربة ملوثة
	أخرى (حدد)		
الإقامة			
أ) المباني الرئيسية			
القبو	المعيشة	غ. نوم	حمام
الأرضي		د. مياه	مطبخ
الدور الأول			غ. خادمة
الدور الثاني			مخزن
الدور الثالث			أخرى
أخرى			
السقف			
ب) المباني الملحقة			
		الحجم (متر مربع)	الحجم (متر مربع)
	مكتب الموظفين		مساحة المسح
	المواقف		نادي رياضي
	مساحة المواقف		موقف السيارة
المباني الأخرى			





هل هناك أي مباني مشتركة؟					
				ج/ مساحات الأرضية	
متري المربع	المساحة الخارجية	صافي المساحة الداخلية	الإجمالي	أ) المباني الرئيسية	
(املاً بالمناسب)					
				أعمال البناء	
التشطيبات		نوع المادة	الخارجي:	(اذكر نوع مواد البناء والتشطيبات)	١١
			الجدران		
			السطح		
			المزاريب		
			النوافذ		
			الأبواب		
			الداخلي:		
			الجدران		
			الأرضيات		
			أرضية المطبخ		
			أرضية الحمامات		
			خشب المطبخ/ الحمامات		
			الأسقف		
			الأبواب		
			الدرج		
أخرى	أدوات المطبخ	خزائن مدمجة	التجهيزات والأثاث		
مكيف التاخذة	مكيف سيليت	مكيف مركزي			
أخرى	ملونة	أبيض	الأدوات الصحية		
				حالة المبنى	
				أ) العمر التقريبي	
				ب) اذكر الحالة العامة للعقار مقارنة بعمره	
تسوس الخشب		هبوط	إنحناء الأرض	رطوبة	ج) هل توجد أي ادلة على أي مما يلي؟
الحشرات		ترسيبات	إنحناء الطابق	عيوب إنشائية	
			أخطاء كهربائية	تسريبات	
				أخرى (حدد)	
				د) اذكر بتفصيل كل ما أشرت عليه بالأعلى	
				عن العقار	
				(هل توجد عوامل مؤثرة أخرى على قيمة العقار؟)	١٣
				الإصلاحات	
				أ) هل هناك أي إصلاحات مقترحة كشرط للرهن العقاري؟	١٤
				ب) إذا كانت الإجابة نعم، اذكرها:	
				ج) الاحتفاظ المقترح	

		ملكية جديدة تحت الإنشاء	
		(أ) نسبة البناء	
لا	نعم	15 (ب) هل تحتاج إلى معاينة أخرى؟	
لا	نعم	(ج) هل الجدول الزمني مرفق؟	
		(د) الشروط (إن وجدت)	
السوق والاستخدام الأعلى والأفضل			
(أ) الموقع			
- أين يقع العقار؟			
- كيف تصف المنطقة المحيطة؟			
المدينة	ضاحية	- ما هو الاستخدام السائد؟	
سكني	صناعي	- ما هي جودة الموقع؟	
مكاتب	التجزئة	- ما هو الكرومي التنظيمي المرفق؟	
زراعي	أخرى (حدد)	كيف تصف تطور الحي؟	
جيد	مقبول	- ما هي اتجاهات القيمة للعقارات المماثلة؟	
ضعيف	متوسط		
لا	نعم		
سريع	ثابت		
ينمو	ثابت		
بطيء	يتراجع		
(ب) الطلب على عقارات مماثلة			
ممتاز			
ملاحظة			
- للإيجار			
ملاحظة			
- هل هناك أي تطورات أو تغيرات ملحوظة في الحي من الممكن أن تؤثر على القيمة المستقبلية؟ صفها.			
16			
(ج) تحليل المقارنة			
عدد العقارات المقارنة المدرجة في المنطقة			
نطاق أسعار البيع من _____ ريال سعودي إلى _____ ريال سعودي			
رقم البيع	العنوان	السعر البيع	التاريخ البيع
١			عدد غ.م
٢			عدد غ.م
٣			عدد غ.م
			عدد غ.م
			عدد غ.م
			عدد غ.م
المبيعات السابقة للعقار محل التقييم والعقارات المقارنة			
العقار	المقارنة ١	المقارنة ١	المقارنة ١
تاريخ البيع			
السعر			
المصدر			
(د) الخلاصة			
الاستخدام الأعلى والأفضل للعقار محل التقييم كمبنى محسن			
(أو كما تم اقتراحه في المخطط)			
		الاستخدام الحالي	
		استخدام آخر (حدد)	



				١٧		الملاحظات الأخرى	
				افتراض أي افتراضات مهمة أو أمور تحتاج إلى شرح؟			
طريقة القيمة المتبقية				أسلوب التكلفة	أسلوب الدخل	أسلوب السوق	١٨ أسلوب أو طريقة التقييم المستخدمة
				أخرى (حدد)			
ريال سعودي		مؤشر القيمة الإجمالية من أسلوب السوق				مؤشرات القيمة	
ريال سعودي		مؤشر القيمة الإجمالية من أسلوب الدخل					
ريال سعودي		مؤشر القيمة الإجمالية من أسلوب التكلفة					
ريال سعودي		مؤشر القيمة الإجمالية من طريقة القيمة المتبقية					
لا			نعم			هل التقييمات مرفقة في التقرير؟	
تسوية المؤشرات والأوزان المطبقة لكل أسلوب مستخدم							
أ) القيمة السوقية لحق الملكية (التامة، المؤجرة، المستأجرة)							
(مكتوباً)		ريال سعودي				١٩	
ب) الدخل المتوقع للإيجار							
(مكتوباً)		ريال سعودي					
ج) القيمة الاستثمارية للعقار							
(مكتوباً)		ريال سعودي					
تكلفة إعادة البناء المقدرة لأغراض التأمين وفقدان الإيجار/ السكن البديل ١٨ شهر بقيمة _____ ريال سعودي							
(مكتوباً)		ريال سعودي				٢٠	
(مكتوباً)		ريال سعودي					
(مكتوباً)		ريال سعودي				الإجمالي	
				التوقيع		المقيم	
				الاسم والمؤهل:		نفيد بأننا قمنا بمعاينة الموقع ونقر بصحة المعلومات المذكورة في هذا التقرير ونقر بأن ليست لدينا أي مصلحة في العقار أو علاقة مع العميل.	
		الهاتف:		مقيم معتمد			
		رقم الفاكس:		التوقيع			
		العنوان:		مقيم معتمد			
الشروط المقيدة							
قمنا بإعداد هذا التقرير وفق الشروط المقيدة المذكورة في خطاب التكليف بتاريخ ٢٠١٨/١/١٥ ومرفق في الملحق (أ) من هذا التقرير.							
النشر							
يعتبر هذا التقرير سري وهو لاستخدام العميل والمستخدمين المقصودين فقط للغرض المذكور في التقرير ولا تتحمل مسؤولية استخدامه من أطراف أخرى، ولا يحق نشر التقرير أو أي جزء منه سواء مراسلات أو مطبوعات منشورة دون أخذ موافقة وإذن خطي صريح من المقيم.							

## نموذج الأرشفة الإلكترونية

الرياض	
الموارد العامة	
أطلس تخطيط المدينة	
مناطق المدينة	
قوائم العقارات المقارنة	
قوائم التكاليف المنشورة	
الخرائط	
مراجعات القطاع	
حي النخيل	
شارع البشائر	
أرض رقم ٥٥	
١ الإدارة	
معلومات العميل والتحقق من تضارب المصالح	
الرسائل البريدية والمحاضر	
القوائم	
التقدم	
خطة المشروع	
٢ التعليمات	
معلومات العميل	
خطاب التكاليف	
المسودات	
المراجعات النهائية	
العرض	
المسودات	
المراجعات النهائية	
طلب العروض	
٣ المعاينة	
المناطق	
الملاحظات	
الصور	
٤ التخطيط	
الاستفسارات	
اقتباسات من أطلس تقسيم المناطق	
٥ البحث	
العقارات المقارنة	
اقتباسات من تخطيط المدينة والقطاع	
استطلاعات الأحياء	
٦ تحليل البيانات	
تحليلات أعلى وأفضل استخدام	
تحليلات السوق	
٧ التقييم	
أسلوب التكلفة	
أسلوب الدخل	
أسلوب السوق	
تسوية النتائج	
٨ التقرير	



## خطاب الإنجاز

٢١ فبراير ٢٠٠٠

البنك النقدي

شارع النقد

الرياض، المملكة العربية السعودية.

رد: بلازا المحلات، القطع ٣٨-٤٢، المنطقة ١٩، شارع الدكاكين، الرياض

عزيزي [العميل]:

وفقاً لتكليفكم لنا بخطابكم المرسل بتاريخ ٣٠ يناير ٢٠٠٠، يسعدنا أن نقدم التقرير النهائي المرفق طيه بتقييمنا للحق الإيجاري في العقار المشار إليه، اعتباراً من ٣١ ديسمبر ٢٠٠٠. يقدم التقرير رأينا في القيمة السوقية إلى جانب البيانات الداعمة والتحليلات التي تشكل أساس رأينا.

تعتمد قيمة الرأي المذكورة على تعريفات معينة وظروف محددة وشهادات مبينة في الصفحات من ٦ إلى ٨ في التقرير. ونلفت انتباهك إلى الافتراض الخاص في الصفحة ٨ من التقرير، والذي يتناول احتمال وجود مواد خطرة أو سامة في العقار المشار إليه.

ونشير أيضاً إلى أن القيمة المبلغ عنها تستند إلى المعلومات التي تم تلقيها من العميل والظروف الافتراضية التي أقرتها هيئة تطوير الرياض بتمديد للممتلكات اعتباراً من تاريخ القيمة. كما نذكر المعلومات الواردة من العميل موضحة في الصفحة ١٩ من التقرير، في حين ناقش الشروط الافتراضية بالتفصيل في الصفحة ٢٠ من التقرير المذكور.

تم إعداد التقرير لـ \_\_\_\_\_ وإصدار فاتورة لرسومنا المهنية. الغرض من التقرير هو فقط للاستخدام من قبل إدارة العميل الداخلية ومدققه والجهات التنظيمية المعنية. ولا يجوز توزيعها أو الاعتماد عليها من قبل أشخاص أو كيانات أخرى دون موافقة خطية من منشأة التقييم.

قام محمد خالد (مقيم معتمد) بمعاينة العقار، وأعد التقييم أحمد راشد (مقيم زميل).

إذا كان لديك أي أسئلة بخصوص التقرير، يرجى الاتصال بالأستاذ أحمد راشد [رقم الهاتف].

مع خالص التقدير،

محمد خالد، مقيم زميل

الشريك الإداري



# المراجع





- اكرسون، تشارليز. ٢٠٠٩. نظرية وتقنيات الرسملة: دليل الدراسة. الطبعة الثالثة. شيكاغو: معهد التقييم.
- معهد التقييم، ٢٠١٣. التقييم العقاري. شيكاغو.
٢٠١٥. قاموس التقييم العقاري، الطبعة السادسة. شيكاغو. —
- باوم، اندرو وكروسبي، نيل. ٢٠٠٨. تقييم الاستثمار العقاري. الطبعة الثالثة. أوكسفورد: دار بلاكويل للنشر.
- باوم، اندرو، ماكمن، ديفيد ونونغتون، نيك. ٢٠١٨. أسلوب الدخل في تقييم الأصول. الطبعة السابعة. أوكسن: روتليدج.
- بازو، نيسلون. ٢٠١١. باب ماجاء في أسلوب التكلفة: رحلة في الإهلاك التجاري. شيكاغو: معهد التقييم.
- كولمان، ستيفاني. ٢٠١٦. نطاق العمل. الطبعة الثانية. شيكاغو: معهد التقييم.
- مجلس معايير التقييم الدولية. ٢٠١١. ميثاق سلوك وكفاءة المقيمين المحترفين. لندن.
٢٠١٣. معايير التقييم الدولية. لندن. —
٢٠١٧. معايير التقييم الدولية. لندن. —
- المملكة العربية السعودية. ١٤٣٣هـ «نظام المقيمين المعتمدين ١٤٣٣هـ» هيئة الخبراء بمجلس الوزراء. ٢٢ رمضان. تم دخول الصفحة في ٢٩ سبتمبر، ٢٠١٨.
- ٢٨٥=versionid&٣٠٧=https://www.boe.gov.sa/printsystem.aspx?lang=ar&systemid
١٤٣٣. «قانون مكافحة غسيل الأموال» هيئة الخبراء بمجلس الوزراء. ٢ شعبان. تم دخول الصفحة في ٢٩ سبتمبر، ٢٠١٨. —
- رايزمان، مارك. ٢٠٠٧. التقييم بطريقة المقارنة: التحليل السكني والمنطق. شيكاغو: معهد التقييم.
- المعهد الملكي للمساكين القانونيين (RICS). ٢٠١٦. «التعامل مع الشكاوى» دليل المعهد الملكي للمساكين القانونيين، المملكة المتحدة (الطبعة الأولى).
- المعهد الملكي للمساكين القانونيين (RICS). ٢٠١٧. «تضارب المصالح» الإرشادات المهنية للمعهد الملكي للمساكين القانونيين، النسخة الدولية (الطبعة الأولى).
- ٢٠١٧. تقييم المعهد الملكي للمساكين القانونيين - المعايير العالمية. لندن.
- المعهد الملكي للمساكين القانونيين (RICS). ٢٠١٣. «المخاطر والالتزامات والتأمين في أعمال التقييم» دليل المعهد الملكي للمساكين القانونيين.
- الهيئة السعودية للمقيمين المعتمدين (تقييم). ٢٠١٥. «ميثاق آداب وسلوك المهنة» تم دخول الصفحة في ٢٩ سبتمبر، ٢٠١٨.
- ٢BjCA1w/https://bit.ly
- شافر، سكوت. ٢٠١١. تجاوز التوقعات: انشاء تقارير تقييم وتقديم خدمات ترضي العملاء. شيكاغو: معهد التقييم.
- سببسمون، جون. ١٩٩٧. معاينة العقار: دليل المقيم. شيكاغو: معهد التقييم.
- مؤسسة التقييم، ٢٠١٤. «المجلس الاستشاري لممارسات التقييم ٤- تحديد الأصول المقارنة» واشنطن.
- مؤسسة التقييم، ٢٠١٦ - ٢٠١٧. المعايير الموحدة لممارسة مهنة التقييم. واشنطن.





للتواصل و الاستفسارات  
PR@TAQEEM.GOV.SA

