



وزارة لتعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي
كلية لحقوق والعلوم لسياسية



محاضرات في مقياس التقييم العقاري (الخبرة العقارية)

تقديم الدكتور

محمد جلول

2021/2020

مقدمة

تعتبر الخبرة العقارية من أهم محاور القانون العقاري وآلية من آليات تنفيذ المعاملات العقارية المختلفة، ويمتد مدلول الهيئة العقارية إلى كل عمل يقصد به إمارة اللثام على حقيقة مشكلة تتعلق بالعقار أو بالحقوق العينية العقارية سواء كانت بمناسبة استشارة قانونية أو عن طريق الطلب القضائي.

غير أن المقصود بالخبرة العقارية التي سنتطرق لها في هذا المقياس تلك المتعلقة بعمليات التقييم العقاري الأمر الذي يتطلبه إعمال وتنفيذ العمليات العقارية المختلفة على مستوى أصناف الملكية العقارية سواء كانت ملكية خاصة أو ملكية وطنية أو ملكية وقفية.

وعمليات التقييم العقاري تختلف باختلاف طبيعة العقار موضوع العملية المشروعة سواء كان العقار أرض معدة للبناء أو بناية أو أرض فلاحية أو محل تجاري مثلا فلكل نوع من أنواع هذه العقارات طريقة تقييم معينة يمكن من خلالها تحديد قيمته التجارية في زمن معين.

لذلك سنتناول في هذا المقياس الاطار المفاهيمي للتقييم العقاري ثم التعرف على كيفية تقييم الأراضي المعدة للبناء وكذلك البنائات والأراضي الفلاحية حسب ما يلي من مباحث:

المبحث الأول

الإطار المفاهيمي للتقييم العقاري

تحظى عمليات التقييم العقاري بأهمية كبيرة في وسط المهتمين بمجال العمليات العقارية سواء الأشخاص الخواص أو الأشخاص المعنوية العامة المتدخلين في هذا المجال لا سيما من طرف الإدارة المكلفة بالعقار على اختلاف انتمائها المرفقي الهرمي، وللوقوف على الإطار المفاهيمي لعملية التقييم العقاري سنتناول تعريفه وعناصره ومبادئه أهدافه من هلال ما يتقدم:

المطلب الأول

مفهوم التقييم العقاري

لتحديد مفهوم التقييم العقاري سنتطرق إلى تعريفه وعناصره من هلال الفرعين التاليين:

الفرع الأول: تعريف التقييم العقاري:

لم تولي التشريعات المختلفة أهمية لتعريف المصطلح القانوني " التقييم العقاري "، ولم نجد له تعريفا في النصوص القانونية والتنظيمية ذات الصلة، وهذا ما يفتح الباب للفقهاء لتعريف التقييم العقاري. وقد عرف الأستاذ أحمد بن محمد الخضري التقييم العقاري بأنه "عملية تقدير تكون بناء على عوامل ومعايير ويتم تطبيق ذلك وتقديمه في شكل تقرير عقاري، يوصف فيه العقار وتحليل البيئة المحيطة به للاستدلال على قيمته طبقا لحالة السوق العقارية".

وعرفه الأستاذ سليمان الدليجات بما يلي " التقييم أو التثمين العقاري هو تقدير قيمة العقار، حيث يتم إعداد بيان مكتوب بشكل مستقل ومحاييد على يد خبير مئتمن مؤهل وذو خبرة يضع رأيا مسبقا عن القيمة المحددة لعقار محدد وموصوف بعناية، في تاريخ محدد مدعما برسومات ووصف وتحليل بيانات مستمدة من السوق بشكل يعتد به".

وبما أن المشرع الجزائري لم يتطرق إلى التعريف القانوني لعملية التقييم العقاري فإننا نعرف التقييم العقاري أنه " عملية تقنية تقوم على مبادئ معينة ووفق عوامل وطرق محددة بهدف تحديد القيمة

الحقيقة للعقارات والحقوق العقارية في زمن محدد، ويضطلع بها أشخاص مكلفون بذلك ذوو خبرة ومهارة فنية وعلمية معتبرة .

الفرع الثاني: عناصر التقييم العقاري:

عناصر عملية التقييم: ترتبط إجراءات عملية التقييم بجملة من العناصر التي تنطلق منها مباشرة إنجاز التقييم ومنها:

1- مبررات تحديد القيمة: هي المبررات والحجج المترابطة لتحديد قيمة العقار التي تنعكس في الأخير على منطقية النتيجة النهائية التي تكون قيمة للعقار المزمع تقييمه، ولذلك يعرف بعض الخبراء التقييم العقاري بأنه مجموعة الطرق المباشرة وغير المباشرة التي تطبق لاستخراج القيمة التجارية للعقار المراد تقييمه، لهذا يسعى الخبير العقاري إلى تبرير صحة المعلومات المستغلة وكيفيات اختيار الطرق التقنية ليبرر بذلك القيمة المستخرجة.

2- الغرض من إجراء عملية التقييم: وهو السبب الذي من أجله نبحت عن القيمة فقد يكون التقييم يطلب من البائع من أجل الربح أو من المشتري من أجل حماية أمواله، وقد يكون من هيئة القضاء بمناسبة المنازعات العقارية، أو من طرف المؤسسات المالية بمناسبة منح القروض العقارية أو من طرف مؤسسات التأمين بمناسبة التأمين العقاري، وقد يكون من هيئة إدارية في إطار الإجراءات الإدارية لتسيير ممتلكات الدولة والجماعات الإقليمية وغيرها.

3- العنصر الزمني أساسا لتحديد القيمة: تعتبر الفترة الزمنية التي تباشر فيها عملية التقييم مهمة جدا في إنجاز التقرير التقييمي لأن عملية التقييم مرتبطة بعوامل قانونية واقتصادية وفيزيائية واجتماعية كذلك وهذه العوامل متغيرة بسرعة، ومنه فإن الزمن عنصر جوهري في تحديد القيمة.

4- القيمة: وهي الهدف النهائي الذي يخلص إليه التقرير التقييمي وهي قيمة التعامل في السوق الحرة المفتوحة للمنافسة، وتكون القيمة هي السعر المحتمل دفعه مقابل العقار أثناء عملية البيع بالتراضي حيث يكون المشتري على علم بالعقار معرفة تامة وعلى دراية بحركة السوق العقارية.

والقيمة هي سعر احتمالي يخضع لعامل العرض والطلب وعامل الندرة ، والضرورة ، والقدرة، وهذه العوامل تتحكم في نسبة القيمة المتواصل إليها.

المطلب الثاني

مبادئ التقييم العقاري وأهدافه

ترتكز عملية التقييم العقاري على عدة مبادئ عملية في حين يهدف إلى تحقيق عدة غايات حسب طبيعة العملية المشروعة وطلب الهيئة أو الشخص صاحب الاستشارة القانونية، كما أن لمهنة التقييم العقاري ضوابط وأخلاقيات على ممتنها التحلي بها، وذلك ما سنتناوله فيما يلي:

الفرع الأول : مبادئ التقييم العقاري

إن عملية التقييم عمل فني يعتمد على تحليل المعطيات المتوفرة واختيار طريقة التقييم المثلى التي تناسب العقار محل عملية التقييم، ومن أجل تمكين الخبراء من إنجاز التقييم حسب ما هو منسجم مع السوق العقارية وحتى تكون القيم المتوصل إليها من طرفهم متقاربة نسبياً، لا سيما في حالة تعدد الخبراء على نفس العقار فإنه لا بد من الأخذ بعين الاعتبار المبادئ التالية:

1- العرض والطلب: يعتبر هذا المبدأ اقتصادياً صرفاً تعتمد عليه دراسة السوق العقارية وهو يتكون من شقين هما العرض ورغبة المالك في التخلي عن عقاره ويمثل بذلك الإيجاب، ويقابله الطلب وهو رغبة الشخص في تملك العقار المعروض عن طريق مختلف المعاملات العقارية المتاحة قانوناً.

فكلما كان العرض في السوق متوفر بكثرة كلما قلت قيمة العقار أو على الأقل استقرت قيمته وكلما قل العرض ارتفعت قيمة العقار وعلى الخبير العقاري أن يأخذ ذلك في الحسبان أثناء إعداد التقييم.

2- المزايا المستقبلية: ويتمثل هذا المبدأ في أن القيمة التجارية للعقار تأتي عن طريق المداخل التي يمكن الحصول عليها من استعمال العقار سواء كان استعمالاً سكنياً أو تجارياً أو صناعياً وغير ذلك، ويسمى هذا المبدأ بمبدأ التسبيق.

3- التغيير والتدرج: التغيير الزمني هو عنصر ومبدأ أساسي في تحديد القيمة، فكل شيء يكون جديد وبعامل الزمن يتقادم ويكون له عمر معين يعتد به أثناء إنجاز التقييم، وكذلك أن الأحداث الاقتصادية الراهنة هي محل اعتبار في تحديد القيمة فلا يمكن للخبر العقاري أن يعتمد معطيات اقتصادية قديمة أو أحداث

اقتصادية تعتبر من قبيل الطفرة وهذا العامل ينعكس على القيمة مما يجعلها تتغير وتتدرج صعوداً ونزولاً حسب الحالة.

4- التطابق: عندما يتطابق ويتجانس العقار محل عملية التقييم مع محيطه الطبيعي والاجتماعي والاقتصادي، يصل إلى قيمته القصوى إذ يكون تطابق الاستعمال مع القيمة.

5- المنافسة والتوازن: وهذا المبدأ يقصد به توازن وتناسب الأشياء فيما بينها، وأن هذا التوازن يشكل القاعدة الأساسية لمنافسة نزيهة، فلا يمكن مثلاً إنجاز محطتين للخدمات متقابلتين وهو ما يجعل السوق العقارية مزدهرة، أما في حالة الاحتكار يكون العكس مما يجعل سعر الأراضي يرتفع وكذا أسعار مواد البناء وغيرها، مما يضعف الإقبال على الاقتناء، وهذا ما يجعل السوق العقارية راكدة وغير نشطة.

6- المساهمة في مردودية الانتاج: وهذا ناتج عن مبدأ العوامل المنتجة إذ يعتمد على المدخول الصافي كقيمة للعقار الذي ينمو ويتطور كلما أضفنا إلى استثمار العقار رأس مال جديد حتى يصل إلى نقطة الاستقرار لمدة معينة، ثم يبدأ التضائل مهما أضفنا له رأس مال آخر، ونقطة الاستقرار تسمى بالمستوى المريح، ويلاحظ أن عمر البناية يمر بثلاث مراحل وهي مرحلة النمو والتحسين ثم مرحلة الاتزان، ثم تأتي مرحلة الانحدار.

7- البديل: وهذا المبدأ يضم الرغبة والرغبة البديلة فقيمة أي عقار لا يمكن أن تتجاوز بكثير قيمة عقار مشابهة له ومنه يمكن للراغب في اكتساب عقار بمواصفات معينة بقيمة معينة، أن يغير رأيه في حالة وجود عقار آخر بنفس المواصفات وبقية أقل.

وهناك عدة مبادئ أخرى يعتمد عليها الخبير العقاري في تحديد القيمة وتكون متداخلة في ذلك ومنها مبدأ الاستعمال الأفضل للبنية أو للأراضي فكلما كانت تسمح باستعمال أفضل كلما كانت القيمة مرتفعة والعكس صحيح وكذلك مبدأ التوقع بالأسعار مستقبلاً، وتغيير وضعية المحيط العقاري كذلك له أثر في تحديد القيمة.

الفرع الثاني: أهداف التقييم العقاري

للتقييم العقاري أهداف مختلفة أبرزها ضمان الحقوق، ودفع عجلة الإستثمار، وسنحاول تفصيل ذلك بما يلي:

1- ضمان الحقوق: تعتبر عملية التقييم العقاري الآلية القانونية التي تهدف إلى ضمان الحقوق العقارية المختلفة في شتى مجالات العمليات القانونية الواردة على العقار، ومن أهمها:

أ- نزع الملكية من أجل المنفعة العامة: يعتبر إجراءات نزع الملكية من أجل المنفعة العامة إجراء استثنائياً تستعمل الدولة من خلاله امتيازات السلطة العامة، وهو أسلوب في نفس الوقت لتكوين الأملاك الوطنية عن طريق أدوات القانون العام، ومن إجراءات نزع الملكية أنها تضمن للمنزوع ملكيته تعويضاً عادلاً ومنصفاً حسب ما ينص عليه القانون (11/91) الذي يحدد القواعد المتعلقة بنزع الملكية من أجل المنفعة العامة المعدل والمتمم.

ب- مقابل الإيجار: يعتبر بدل الإيجار الشهري أو السنوي عائد من استغلال العقارات ولا يتأتى تحديد قيمة الإيجار إلا عن طريق عملية التقييم سواء بين الخواص أو بين الدولة والخواص وغيرها من الحالات، وقد نصت المادة (90) من قانون الأملاك الوطنية (30/90) على أنه " يتم تأجير الأملاك العقارية التابعة للأملاك الخاصة للدولة ذات الاستعمال الرئيسي كالسكن بالقيمة الإيجارية الحقيقية وفق السوق العقارية الحرة ".

ج- قيمة الرهن: لا يكون التمويل العقاري عن طريق القروض العقارية إلا متوافقاً مع قيمة العقار الحقيقية التي تعتبر هي الضامن لاسترجاع قيمة القرض، ويعتبر التقييم العقاري هو الآلية التي من خلالها يضمن المقرض توزيع الالتزامات بين الطرفين، كما أن عملية التقييم تتدخل في تحديد الجباية العقارية، وكذا التأمين على العقارات، وعمليات البيع والشراء والقيمة التي ترد على العقارات بمناسبة كل تصرف قانوني.

د- دور التقييم في عملية الاستثمار: للتقييم العقاري دور مهم في مباشرة أي عملية استثمارية سواء انصب على العقار الصناعي أو الفلاحي أو السياحي أو العمراني وذلك من خلال تحديد القيمة الحقيقية لمجمل الاستثمارات المالية التي تشكل رأس مال لكل عملية اقتصادية لتحقيق الموازنة الاقتصادية لمشروع حسب القيم الحقيقية المتداولة في السوق العقارية.

الفرع الثالث: أخلاقيات مهنة التقييم العقاري

إن مهنة التقييم العقاري ترتبط بمعايير متداولة عالمياً تسمى ميثاق شرف المقيم العقاري، ومن هذه المبادئ الحفاظ على السمعة المهنية والالتزام بتطوير القدرات المهنية.

1- الالتزام بالحفاظ على السمعة المهنية: يرتبط الحفاظ على السمعة المهنية المحافظة على ما يلي:

أ- النزاهة والأمانة: يجب أن يتمتع العون المقيم بالأمانة والنزاهة حتى لا تكون نتيجة عملية التقييم لا تعكس الحقيقة وتكون متأثرة بشيء ما يختلج داخل نفسيته بسبب الحيف الناتج عن قلة النزاهة أو الأمانة التي تنبع من عدم استقلاليته في قيامه بعمله.

ب- عدم تضارب المصالح : لا يجوز في إطار إعداد عملية التقييم أن يكون للعون المقيم مصلحة ذاتية ينطلق منها، أو أن ينحاز إلى طرف دون آخر من الذين لهم علاقة بعملية التقييم وإنما عليه أن يتجرد من كل ذلك وأن ينجز عمله بكل حياد واستقلالية.

ج- السرية : يجب أن يلتزم العون المقيم بالسرية التامة في إنجاز عمله من بداية مباشرة العملية إلى غاية إعداد التقرير التقييمي والإفصاح النهائي عن القيمة الحقيقية للعقار لفائدة طالبها.

2- الالتزام بتطوير القدرات المهنية: يلتزم الخبير المتخصص في التقييم بأن يعمل على اكتساب مزيدا من المهارات التقنية فلا بد له أن يكون على دراية كافية بعلم الاقتصاد والعمليات الاقتصادية والهندسية والحسابية التي تكون مهمة في إعطاء التقييم بعدا اقتصاديا دقيقا، وكذلك الحال لأبد على المقيم أن يكون على دراية بالنصوص القانونية والتنظيمية التي ترتبط بمهنته.

كما أن عليه أن يسعى إلى تكوين المعارف والمعارك التقنية التي ترتبط بعالم العقار كمواد البناء، طرق البناء، أسعار اليد العاملة .. الخ وتطورها في السوق العقارية، لتنعكس في النهاية على التقرير التقييمي الذي يعده بمناسبة كل طلب.

المبحث الثاني

تطبيقات التقييم العقاري في الجزائر

في ظل التوجه الاشتراكي

لقد انتهجت الجزائر بعد الاستقلال النظام الاقتصادي ذو التوجه الاشتراكي الذي يعتمد على ملكية الدولة لجميع وسائل الإنتاج والاستحواذ على جميع أو أغلب الأملاك العقارية التي تشكل موردا حيويا ومجالا لاستعراض مظاهر السلطة العامة في الحياة اليومية للمجتمع، فبادرت منذ بداية الاستقلال إلى سن نصوص قانونية فيما يخص الملكية العقارية التي جعلت من هذه الأخيرة تظهر وكأن النظام القانوني لا يعترف إلا بوجه واحد وهو الملكية العامة.

ومن هذه النصوص نجد الأمر (102/66) المتضمن أيلولة الأملاك الشاغرة للدولة، الذي أدى إلى حيازة الدولة وتملكها الأملاك الشاغرة التي تركها المعمرين حين مغادرتهم أرض الوطن، ثم بعد ذلك صدر الأمر (73/71) المتضمن قانون الثورة الزراعية الذي بموجبه تم إدخال الأملاك العقارية ضمن صندوق الثورة الزراعية الذي يعتبر هو الحافظة للأملاك الخاصة التابعة للدولة والتي يغلب عليها الأراضي الفلاحية أو ذات الوجهة الفلاحية.

وعند بداية الدخول في مجال التنمية المحلية على المستوى الوطني كان من الضرورة إيجاد أوعية عقارية تلبى حاجيات المواطنين لا سيما في مجال التعمير عمل المشرع على استحداث النص القانوني (26/74) المتضمن تكوين الاحتياطات العقارية البلدية، والذي من خلاله نجد أن الاحتياطات العقارية البلدية تتكون من:

الأراضي من كل نوع التابعة للدولة أو الجماعات المحلية أو الأفراد والتي تكون داخلية في المنطقة العمرانية المحددة من طرف المجلس الشعبي البلدي ويدرج فيها: الأراضي التابعة للجماعات المحلية الأراضي التابعة للأملاك الدولة، الأراضي التابعة للتسيير الذاتي، الأراضي التابعة للتعاونيات الفلاحية لقدماء المجاهدين، الأراضي الموهوبة للثورة الزراعية، ويستثنى من ذلك الأراضي التي يملكها الأفراد التي تقع داخل المنطقة العمرانية والتي تخصص بالدرجة الأولى لسد الحاجات العائلية فيما يخص البناء أما المساحات الزائدة فتدرج ضمن الاحتياطات العقارية البلدية.

ويتم اكتساب الأراضي وإدماجها ضمن الاحتياطات العقارية البلدية مقابل عوض تقدره إدارة أملاك الدولة، وإذا تعلق الأمر بالأراضي ذات الاستغلالات الفلاحية فإنه مع المقابل المالي يتم تعويض تقديري للمزروعات القائمة وتعمل البلدية على ضمان عمل جديد لعمال الاستغلالات محل عملية الاكتساب والإدماج ضمن الاحتياطات العقارية البلدية.

• تحديد القيمة المالية لامتلاك الأراضي المكونة للاحتياطات العقارية: مرت عملية تحديد القيمة في إطار اكتساب الأراضي في هذا الإطار القانوني بعدة مراحل نستعرضها فيما يلي:

أولاً: الفترة الممتدة من 1974 إلى جوان 1979: لقد تضمن المرسوم (29/76) المؤرخ في 1976/02/07 المتضمن تحديد الكيفيات المالية المكونة للاحتياطات العقارية البلدية في مادته السادسة على أنه تمتلك البلدية هذه الأراضي في حالتين:

1- تمتلك البلديات المصرح بها محرومة الأراضي بمقابل الدينار الرمزي ويصرح بالبلديات المحرومة في كل مناسبة نكبة أو أزمة أو كارثة طبيعية.

2- تمتلك البلديات الأخرى الأراضي في إطار الاحتياطات العقارية بمقابل مالي وهذا المقابل تتكفل به الدولة من خلال المساعدات المالية في إطار المخطط البلدي للتنمية والتطور العمراني، أو يتم ذلك بناء على قرض تطلبه البلدية من البنك الجزائري للتنمية، وللإشارة فإن تحديد القيمة يتم من طرف مصالح إدارة أملاك الدولة بناءً على الأسعار المتداولة في السوق العقارية.

ثانياً: الفترة الممتدة من جوان 1979 إلى أوت 1980: بموجب القرار الوزاري المؤرخ في 1979/06/23 تم توسيع البلديات المحرومة المستفيدة من الدينار الرمزي، وذلك تطبيقاً للمرسوم التنفيذي (106/79) المؤرخ في 1979/06/23 المتضمن تحديد الكيفيات المالية لتكوين الاحتياطات العقارية البلدية، والمرسوم (107/79) المؤرخ في 1979/06/23 المتضمن كيفية بيع الأراضي التابعة للاحتياطات العقارية، حيث تضمن القرار الوزاري المذكور أعلاه اعتبار بلديات الوادي الرباح، الدبيلة، المغير، جامعة، قمار، بلديات محرومة تستفيد من التنازل عن الأراضي في إطار احتياطاتها العقارية بالدينار الرمزي.

أما بالنسبة للبلديات الغير محرومة فيتم تحديد السعر كما هو مشار إليه سابقاً بناءً على تقدير من إدارة أملاك الدولة، ويؤخذ في الاعتبار تكاليف الاستثمارات وتكاليف الزرع والأعباء المختلفة، أما البيع فيضاف إلى ذلك تكاليف التهيئة المتمثلة في الدراسات التقنية والمعمارية وأشغال الطرق والأشغال الخاصة.

كما أن معدل ربح البلدية يحدد بـ 7% من سعر التنازل عن الأراضي المهيأة، و عندما يكون التنازل من طرف البلدية لصالح الدولة وهيئاتها فإن هامش الربح يخفض إلى 3% فقط.

ثالثاً: الفترة الممتدة من أوت 1981 إلى نوفمبر 1982: وشهدت هذه الفترة تطبيق الأسعار الإدارية من خلال المرسوم رقم (332/82) المؤرخ في 1982/11/06 المحدد لكيفية حساب أسعار شراء البلديات للأراضي التي تدخل في إطار الاحتياطات العقارية وأسعار التنازل عليها وقد أقر المرسوم السالف الذكر تقسيم البلديات إلى سبع مناطق وتشمل كل منطقة منطقتين فرعيتين:

المنطقة الفرعية الأولى: المجمع السكني الذي يوجد في مقر البلدية في حدود محيط التعمير التابع له.

المنطقة الفرعية الثانية: التجمعات السكنية الأخرى في حدود محيط التعمير التابع لها.

ويحسب السعر الذي تشتري به البلدية الأراضي غير مهيأة المرافق حسب المنطقة والمنطقة الفرعية على تطبيق سعر المتر المربع طبقاً لما ورد في العمود أ من الجدول.

غير أنه عندما يتعلق الأمر بأرض تؤول ملكها تهيئة مرافقها وتجزئتها وتزويدها بالطرق والشبكات المختلفة فإن السعر الذي تشتري به البلدية يرفع على أساس تقدير تعده إدارة أملاك الدولة بمبلغ لا يزيد عن 50 دج للمتر المربع، وقد تضمن العمود "ب" من الجدول المرفق بالمرسوم السعر الذي تتنازل به البلدية حسب المنطقة والمنطقة الفرعية على أساس أرض مهيأة ومعدة لاستقبال البناء، وقد تم تصنيف البلديات حسب المناطق بموجب القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 1983/03/01 (ج ر عدد 12 لسنة 1983)، حيث صنف بلديات الوادي ، المغير ، قمار كوينين ضمن المنطقة الخامسة، وبلديات الدبيلة والرباح ضمن المنطقة السادسة.

رابعاً: الفترة الممتدة من 1986/01/07 الى غاية التصفية النهائية حسب المادة 86 من القان التوجيه العقاري 25/90، ويحكمها المرسوم 02/86 المؤرخ في 1986/01/07 منشور جريدة رسمية رقم سنة 1986 الذي يضبط أسعار شراء البلديات للأراضي وأسعار بيعها وقد رتب هذا المرسوم البلديات الى أربعة مناطق:

المنطقة الأولى: البلديات المحدودة النمو ذات التجمعات الحضرية الكثيفة أو الواقعة في أرض زراعية غنية.

المنطقة الثانية: البلديات ذات التجمعات الحضرية الكثيفة التي يخضع النمو العمراني فيها الى المراقبة قصد اضاء قيمة قصوى على شغل الاراضي.

المنطقة الثالثة: البلديات ذات النمو العمراني النشط المطلوب التحكم فيها.

المنطقة الرابعة : وينظمها المرسوم 02/86 المؤرخ في 1986/01/07 (ج ر عدد 01 لسنة 1986) الذي

يضبط أسعار شراء البلديات للأراضي وأسعار بيعها وقد رتب هذا المرسوم البلديات في أربع مناطق وهي:

المنطقة الأولى: البلديات المحدودة النمو ذات التجمعات الحضرية الكثيفة والواقعة في مناطق زراعية غنية.

المنطقة الثانية: البلديات ذات التجمعات الحضرية الكثيفة التي يخضع النمو العمراني فيها إلى المراقبة

قصد إضفاء قيمة قصوى على شغل الأراضي فيها.

المنطقة الثالثة: البلديات ذات النمو العمراني النشط المطلوب التحكم فيه.

المنطقة الرابعة: البلديات التي يعد فيها مسعى النمو حاسما لتجسيد اختيارات سياسة التهيئة العمرانية،

وتحتوي كل منطقة على ثلاثة مناطق فرعية وترتب الأراضي إلى صنفين:

الصنف الأول: الأراضي المستوية التي تقل نسبة انحدارها عن 25% ولها رقم استدلالي 1.3 .

الصنف الثاني: الأراضي التي تزيد نسبة انحدارها عن 25% ويخصص لها رقم استدلالي 1.

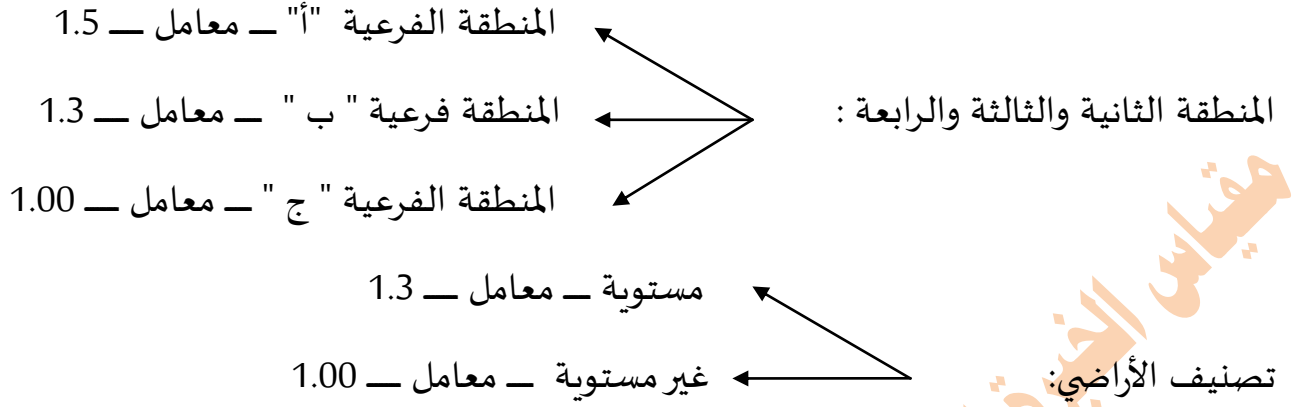
وقد رتبت البلديات في مناطق ومناطق فرعية بموجب القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 1986/04/09

الصادر في الجريدة الرسمية رقم 49 سنة 1986.

أسعار الشراء : السعر الأساسي : حددت الاسعار الأساسية كما يلي : 20 دج للمنطقة الأولى والثانية

15 دج للمنطقة الثالثة و 7 دج للمنطق الرابعة، وفيما يلي نذكر معاملات المناطق الفرعية:

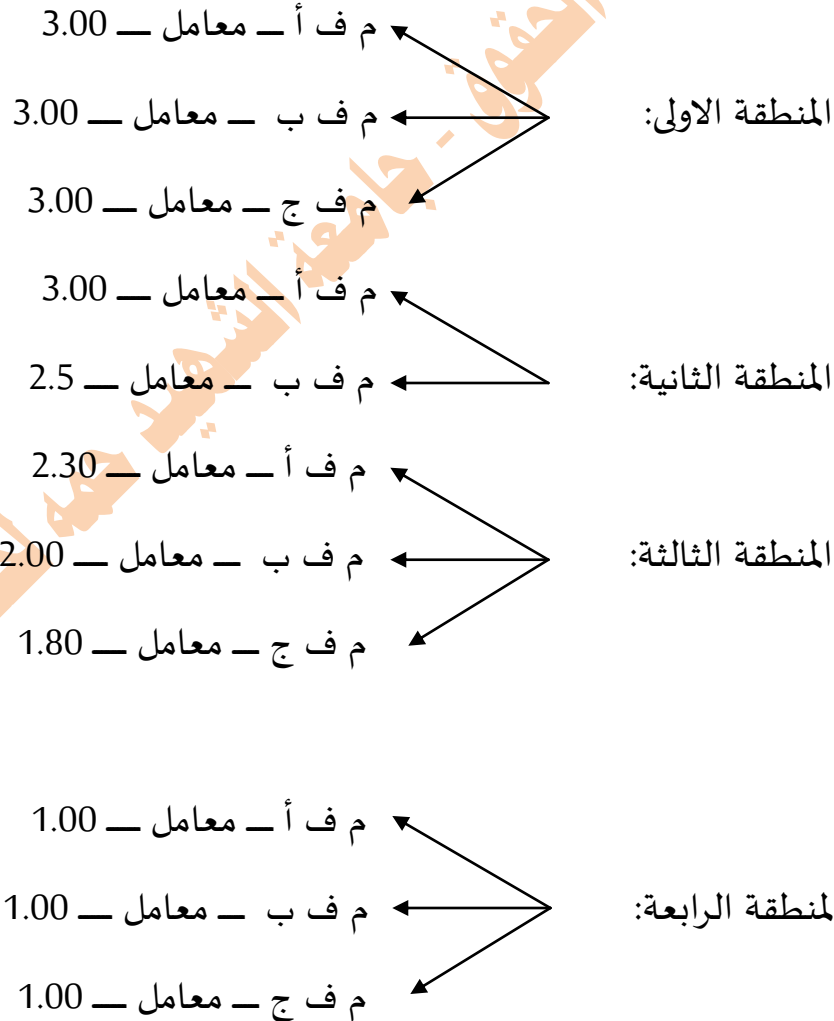
المنطقة الفرعية " أ " — معامل — 2.00	←	نسبة التجهيز : المنطقة الأولى
المنطقة الفرعية " ب " — معامل — 1.7	←	
المنطقة الفرعية " ج " — معامل — 1.3	←	



مثال توضيحي: قطعة أرض تقع في المنطقة الثانية، المنطقة الفرعية ب ، ومستوية،

قيمة المتر المربع الذي يناسبها يساوي: $33.8 = 1.3 \times 1.3 \times 20$

أسعار البيع : معاملات المناطق الفرعية كالتالي:



سعر البيع يساوي سعر الشر + قيمة التهيئة (10%):

$$\text{مثال توضيحي : } 84.5 = 2.5 \times 33.8 \text{ دج}$$

$$10\% = 8.45 \text{ إذن المجموع يساوي: } 92.95 \text{ دج}$$

سعر الشراء : السعر الاساسي x معامل المنطقة الفرعية x معامل الصنف

بلدية الوادي : المنطقة الثانية، المنطقة الفرعية أ...معاملها 1.5 الصنف : مستوية 1.3

$$\text{وتساوي } 20 \text{ دج } 39 = 1.3 \times 1.5 \times \text{ دج}$$

سعر البيع : السعر الشراء x معامل المنطقة الفرعية + نسبة 10% للتهيئة

$$39 \times 3 = 117 \text{ دج } \quad 10\% = 11.7 \text{ دج}$$

$$\text{المجموع يساوي } = 128.7 \text{ دج للمتر المربع الواحد}$$

ملاحظة: كل قطعة أرض زادت مساحتها على 5000 م² يطبق العون المقيم قيمة حسب ما يراه مناسباً للمساحة الزائدة عن الحد المذكور.

المبحث الثاني

تطبيقات تقييم الأراضي المعدة للبناء في ظل اقتصاد السوق

على ضوء ما شهده العالم من تحول إلى اقتصاد السوق القائم على تحرر الأسعار وتبني سياسة العرض والطلب في تحديد أسعار السلع والخدمات اتجهت غالبية الدول إلى إصدار تشريعات وانتهج سياسات اقتصادية تتناسب مع هذه التحولات وذلك بإنشاء أجهزة تقوم على التطبيق السليم للنصوص ومسايرة المرحلة.

وقد شهد مجال العقار الذي كان مقننا في النظام الاشتراكي سيما في مجال التقييم المعتمد على الأسعار الإدارية غير المدروسة والتي كانت لا تتناسب مع آليات سوق المنافسة الخاضع لقانون العرض والطلب مما أدى إلى صدور النصوص المتعلقة بكيفيات تقييم (الأراضي المعدة للبناء والأراضي الفلاحية) بمختلف أنواعها.

المطلب الأول

كيفيات تقييم الأراضي المعدة للبناء

بصدور القانون 25/90 المؤرخ في 18/11/1990 المتضمن التوجيه العقاري ألغيت كل النصوص المتعلقة بتقييم الاحتياطات العقارية البلدية لا سيما الأمر رقم: 26/74 والنصوص المطبقة له وباستثناء الأراضي التي تم ذكرها في المادة 86 منه وهي الأراضي التابعة للدولة والتي تم إدماجها في الاحتياطات العقارية وكانت حسب الحالات موضوع مداولات موافق عليها قانونا أو رخص بناء أو رخص تجزئة فإن الأراضي الأخرى تخضع لنظام التقييم الجديد ابتداءً من صدور قانون 25/90 المتعلق بالتوجيه العقاري.

وتصنف على أنها أراضي صالحة للبناء الأراضي المهيأة جزئيا أو كليا الواقعة داخل المحيط العمراني أو القابل للتعمير بالبلدية والمحددة بالمخطط التوجيهي للتهيئة والتعمير.

الفرع الأول: العوامل التي تتحكم في تقدير قيمة الأرض

وهي عوامل فزيائية واقتصادية وقانونية

أولاً: العوامل الفزيائية: تتمثل العوامل الفزيائية فيما يلي:

- 1- الواجهة: إن امتلاك أي قطعة أرض لواجهة مطلة على طريق عام وتكون مهيأة ومجهزة تجعلها ذات قيمة بعكس الأرض التي لا تمتلك أي واجهة أو طرق مؤدية إليها مما يجعلها غير قابلة للبناء داخل قطاع التعمير بالبلدية (صعوبة البناء) في الحين.
 - 2- شبكة الكهرباء: إن عدم وجود شبكة الكهرباء ناحية العقار المراد تقييمه يجعل منه أقل قيمة من الأراضي التي تتوفر فيها أو قريبة منها شبكة الكهرباء.
 - 3- شبكة المياه: باعتبارها أرض قابلة للبناء يجب توفر شبكة المياه ذات قدرة كافية .
 - 4- شبكة التطهير: إن إمكانية إيصال العقار المراد تقييمه بشبكة الصرف الصحي يعطي له أكبر قيمة مقارنة بالعقار غير الموصول أو غير القابلة للإيصال لعدم توفر الشبكة.
 - 5- التكوين والشكل: إن شكل العقار غير السطح والشكل غير المنتظم يجعله أقل قيمة مقارنة بالعقارات المسطحة وذات الشكل الهندسي المنتظم.
 - 6- المساحة: يجب أن تكون المساحة المتوفرة كافية لانجاز المسكن إذ أن عدم كفاية المساحة لاستيعاب السكن يجعل من قيمتها تنخفض.
- ثانياً: العوامل القانونية: إن هذا العامل له تأثير كبير في قيمة الأرض المعدة للبناء بحيث يحدد إمكانية استخدامه للأرض (الترافف، التعلية منطقة غير قابلة للتعلية) غير مثقلة بالديون ولا توجد بها أي منازعات عقارية.

ثالثاً: العوامل الاقتصادية : ترتبط العوامل الاقتصادية بـ:

- 1- الموقع : يمكن أن ترتفع قيمة العقار أو تنخفض حسب الموقع الواقعة فيه مثلا طريق رئيسي.

2- دراسة السوق العقارية: إن تحديد القيمة النهائية أو التجارية لعقار ما تتطلب إعداد دراسة وتحليل للسوق العقارية الحديثة والتي يجب أن تركز جميع المعاملات العقارية الحديثة على قطع أراضي مماثلة للعقار موضوع التقييم ويمكن الحصول على القيمة النهائية للعقار بإتباع طرق التقييم المذكورة أعلاه.

الفرع الثاني: طرق تقييم الأراضي المعدة للبناء

أولاً: طريقة التقييم بمتوسطة السعر: هذه الطريقة تتطلب البحث لاستخراج سعر المتر المربع استناداً للمعاملات العقارية الحديثة التي تمت على عقارات متواجدة ناحية العقار محل عملية التقييم، وتحتوي على مجموعة من عناصر التقدير والتقييم.

مثال: قيمة قطعة أرض ذات مساحة 1100 متر مربع تقع وسط المدينة يمكن استخراجها مما يلي:
من خلال البحث والتحري على المعلومات العقارية الواقعة ناحية العقار تحصلنا على النتائج التالية:

- قطعة الأرض رقم 01 بمساحة 1000 م² بيعت بـ 400 دج/م²
- قطعة الأرض رقم 02 بمساحة 900 م² بيعت بـ 500 دج/م²
- قطعة الأرض رقم 03 بمساحة 800 م² بيعت بـ 450 دج/م²
- قطعة الأرض رقم 04 بمساحة 5000 م² بيعت بـ 120 دج/م²
- قطعة الأرض رقم 05 بمساحة 1000 م² بيعت بـ 60 دج/م²
- قطعة الأرض رقم 06 بمساحة 2000 م² بيعت بـ 200 دج/م²

من خلال الملاحظة لأسعار ومساحة هذه الأراضي يمكن أن نستنتج ما يلي:

- استبعاد الأرض رقم 4، 5، 6 من هذه المعلومات ، والأخذ بمتوسط الأسعار للقطع 1، 2، 3

متوسط القيمة: $(450+500+400) / 3 = 450$ دج/م² ومنه فإن القيمة النهائية للأرض تساوي 1100 م² x 450 دج = 495000.00 دج

ثانياً: طريقة التقييم بالتقسيم إلى مناطق: إن تطبيق هذه الطريقة يتم إذا كلنا بصدد تقييم أرض ذات شكل غير منتظم طولياً (مستطيلة الى العمق) بحيث تقسيم هذه الأرض تقسيماً وهماً الى ثلاث مناطق الى العمق كل قطعة بـ 30 م والمتبقي يمكن اعتبارها كأرض حديقة.

- ويتم تحديد الجزء الأول بتطبيق طريقة المقارنة السعر المتوسط للمتر المربع

- تطبيق 60% من السعر المطبق للمنطقة الأولى
 - تطبيق 60% من السعر المطبق للمنطقة الثانية
 - بالنسبة للباقي يتم تقييمه على أساس ارض حديقة
- مثال: قطعة أرض للتقييم ذات مساحة 1900 م² (واجهه 20م والعمق 95م) إن تقييم هذه القطعة يكون كالتالي: حيث نقسم القطعة من جهة العمق بمسافة 30 متر إلى ثلاث قطع ويشكل الباقي القطعة الرابعة:

- القطعة الأولى (20 م x 30 م) = 600 م²
- القطعة الثانية (20 م x 30 م) = 600 م²
- القطعة الثالثة (20 م x 30 م) = 600 م²
- الباقي (20 م x 5 م) = 100 م²

لنفرض أن هذه القطعة تقع في حي رئيسي أن يكون سعر المتر المربع الواحد حسب دراسة السوق العقارية 100 دج/م² وبالتالي فإن قيمة الأرض تكون كما يلي: حيث نطبق السعر المتحصل عليه القطعة الأولى ونطبق نسبة 60% منه على القطعة الثانية ونطبق نفس النسبة من هذا الأخير على القطعة الثالثة، في حين يطبق العون المقيم ما يراه مناسباً لباقي المساحة.

مجموع القيم = 1196.000.00 دج	}	القطعة الأولى : 600 م ² x 1000 دج = 600.000.00 دج
		القطعة الثانية : 600 م ² x 600 دج = 360.000.00 دج
		القطعة الثالثة : 600 م ² x 360 دج = 216.000.00 دج
		القطعة الرابعة : 100 م ² x 200 دج = 20.000.00 دج

ثالثاً: طريقة التقييم على أساس العبء العقاري: (معامل شغل الأرض) cos :

تعتمد هذه الطريقة على مدى قدرة الأرض لتحمل البناءات التي تتلائم مع المساحة المطابقة للأرض المرخص بنائها بموجب القواعد العمرانية وهي تتجسد من خلال

أ- اخذ أسعار المتر المربع للأرض ذات الطبيعة الواحدة وكذلك المعامل المرتبط بها من خلال بطاقة المعلومات العقارية

ب- أخذ السعر المتوسط للمتر المربع والمعامل الوسطي المناسب له في نفس الوقت

ج- أخذ أو حساب قيمة الأرض محل التقييم على أساس تطبيق قاعدة الثلاثية انطلاقاً من السعر المتوسط للمتر المربع والمعامل الوسطي المستخرج
 مثال: لتكن لدينا قطعة ارض ذات معامل شغل الأرض (cos) يساوي 1.5، ذات المساحة 3000 م² يتم تقييمها كما يلي: من خلال الإطلاع على بطاقة المعلومات العقارية استخرجنا سعر المتر المربع للأرض ذات نفس الطبيعة علماً أن معامل شغل الأرض للحالات المشابهة كان كما يلي:

الأرض	COS	سعر المتر المربع (دج)
أ	1.00	220
ب	2.00	310
ج	2.00	250
د	3.00	450

المعامل الوسطي: مجموع المعاملات / عدد المعاملات ويساوي $2 = 4/8$

السعر المتوسط: مجموع القيم / عدد الحالات ويساوي $307.50 = 4/1230$ دج

إذا كان معامل 2 يقابله قيمة المتر المربع ← 307.5 دج

فماذا يقابل المعامل 1.5 ← س

ومنه $س = 307.5 \times 1.5 / 2 = 230.62$ دج

إذا سعر المتر المربع لهذه الأرض يساوي 230.62 دج

ومنه فإن قيمة الأرض النهائية تساوي $3000 \times 230.62 = 691.860.00$ دج

ملاحظة هامة: من أجل دراسة السوق العقارية الكلية يجب تقسيم بلديات الولاية الى ثلاث مناطق حسب الكثافة السكانية: المنطقة الأولى: هي المناطق (البلديات) ذات الكثافة السكانية الكبرى، المنطقة الثانية: هي المناطق (البلديات) ذات الكثافة السكانية المتوسطة، المنطقة الثالثة: هي المناطق (البلديات) ذات الكثافة السكانية الضعيفة، وتقييم كل منطقة إلى أربع مناطق فرعية العي الرئيسي وسط المدينة، الصناعية الانعزال التام.

كيفية اختيار طريقة التقييم الملائمة : من خلال عرضنا لطرق التقييم الثلاثة يظهر أن كل طريقة تستجيب لشروط وظروف معينة ما إن توفرت تحددت على أساسها الطريقة الملائمة للتقييم وبصفة عامة هناك ثلاث عناصر أساسية يجب الاعتماد عليها لاختبار طريقة التقييم الملائمة تبعا للحالة المطروحة أمامنا وهذه العناصر هي:

أ- نوع الاستعمال المبرمج للأرض من حيث البناء الذي يقام عليها (مبنى جماعي، مبنى فردي مباني صناعية أو تجارية).

ب- خصائص السوق العقارية للأراضي التي لها استعمال مماثل.

ج- التطبيق التجريبي لطرق التقييم التي تعطي أحسن النتائج.

ويجب أن يتذكر العون المقيم دائما أن مآل الأرض الصالحة للبناء هو أن تكون أرضا مبنية أو تكون قيمتها مرتبطة بالبناء الذي سوف ينجز فوقها وبهذا نجد في الغالب سوق الأرض هي سوق تابع ومرتبطة بسوق المباني وتكون هذه التبعية مرتبطة أكثر بالمباني الجماعية منها في المباني الفردية، وهذا التمييز يهمنا كثيرا ويجب أن يأخذ بعين الاعتبار عند عملية اختيار طريقة التقييم الملائمة وهنا يمكن أن نحدد الطريقة كما يلي:

● **بالنسبة للأراضي الموجهة لاستيعاب مباني جماعية :** هذا الصنف من الأراضي يكون موضوع سوق محترفين أو مختصين وبالتالي يكون عامل قابلية الأرض للبناء هو العامل الأساسي الذي بموجبه يتم تحديد قيمتها، ومنه يمكن اختيار طريقة التقييم لهذا الصنف من الأراضي على النحو التالي:

- 1- نختار طريقة التقييم بواسطة العيب العقاري وهي الطريقة المثلى بالنسبة لهذه الصنف من الأراضي
- 2- طريقة التقييم بواسطة سعر المتر المربع المتوسط في حالة ما اذا توفرت عناصر المقارنة التي تعطى مجموعة من الأسعار المتجانسة والتي تعبر عن حقيقة السعر بصدق
- 3- طريقة التقييم بالمنطقة في حالة انعدام وعدم وجود عناصر المقارنة بتطبيق احدي الطريقتين الأولى والثانية.

● **بالنسبة للأراضي الموجهة لمباني فردية ذات استعمال سكني:** هذا النوع من الأراضي تكون علاقته بمعامل شغل الأرض (COS) ضعيفة، ويكون السوق الموجهة له يقبل عليه اشخاص طبيعيين لاقتناء أراضي أو مباني تستعمل استعمالا سكنيا، وتظهر في تحديد القيمة عوامل أخرى كمواصفات

القطعة الأرضية وعليه فان الأساس الذي يقوم عليه تقييم هذا النوع من الأراضي هو وجود عينات لأسعار الأراضي متجانسة وذات مصادر واقعية ويجب ان تكون هذه الأسعار متقاربة. وبالتالي فان اختيار طريقة التقييم الأحسن لهذا النوع من الأراضي هي:

1- طريقة التقييم بطريقة سعر المتر المربع المتوسط

2- طريقة التقييم بالتقسيم إلى مناطق في حالة تعذر الحصول على عناصر المقارنة أو إن مجموعة الأسعار المحصل عليها متباينة وغير متجانسة فإننا نلجأ إلى الطريقة الأخرى وهي طريقة التقييم بالعبء العقاري.

• بالنسبة للأراضي الموجهة لاستيعاب مباني صناعية تجارية : هذا الصنف من الأراضي غالبا ما نجده متواجد بمناطق النشاطات أو المناطق الصناعية أو المناطق الخاصة التجارية وهنا يكون عامل قابلية الأرض للبناء ضعيف الأهمية والطريقة الوحيدة التي ينصح بها الخبراء لاتباعها في تقييم هذا الصنف من الأراضي هي طريقة سعر المتر المربع المتوسط.

المطلب الثاني

دراسة السوق العقارية

ترتبط عمليات التقييم العقاري ارتباطا وثيقا بالسوق العقارية التي هي في الأساس تخضع لمبدأ العرض والطلب كباقي السلع والبضائع مع وجود بعض الخصوصية لاعتبارات تتعلق بطبيعة المعاملات العقارية وبالعقارات في حد ذاتها، وفي هذا الخصوص سنحاول التعريف بالسوق العقارية وخصائصها وكيفية إعدادها وتداول معلوماتها، وذلك فيما يتقدم من فروع:

الفرع الأول: تعريف السوق العقارية

السوق العقارية ما هي إلا فرع من فروع العديدة للسوق العام للسلع والخدمات غير أنها متخصصة في العقارات، والعقار هو كل شيء ثابت في حيزه مستقر فيه لا يمكن نقله منه دون تلف حسب نص المادة 683 من القانون المدني.

والسوق العقارية هي مجال تحديد قيم العقارات حسب الأسعار المتداولة ويتفرع السوق العقاري إلى عدة فروع ناتجة عن اختلاف استعمال العقارات أو عن اختلاف العقارات وتمايزها بالنسبة للاستعمال الواحد. ومن خلال دراسة السوق العقارية يمكننا أن نميز بين سوق العقارات المبنية وسوق العقارات غير المبنية.

سوق العقارات المبنية: المباني السكنية - جماعية، فردية، المباني التجارية - جماعية، فردية، المباني الصناعية - حسب نوعية البناء، المباني فلاحية - حسب نوعية البناء، المباني الإدارية - مبنى فردي، جماعي.

سوق العقارات غير المبنية: أراضي عمرانية - موجهة للسكن أو التجارة، أراضي فلاحية، أراضي موجهة للصناعة كالمناطق الصناعية ومناطة النشاطات.

الفرع الثاني: خصائص السوق العقارية

خصائص السوق العقارية: تتميز السوق العقارية بانها سوق محلية وانها سوق غير كامل:

1- السوق العقارية سوقا محلية: بحكم ان العقارات تتصف بالثبات والاستقرار في مكان واحد فإن السوق العقارية كذلك ترتبط بالمكان أو الناحية أو القطاع التي يتواجد به العقار محل عملية البحث والتقييم فالسوق العقارية هي سوق محلية لا تتعدى صلاحيتها من منطقة الى منطقة داخل البلدية الواحدة وانها لا تتعدى من بلدية الى أخرى من نفس الولاية.

2- السوق العقارية سوق غير كاملة: لا تتوفر في السوق العقارية جميع شروط المنافسة التامة لان في اغلب الأحيان تكون العقارات محل المعاملات العقارية غير متجانسة من حيث نوعية البناء، المساحة، عدد الغرف، الموقع، عمر البناء، حالة الصيانة، عدد الطوابق) ونادرا ما تجد عقارات محل معاملات عقارية حيث تتجانس هذه العقارات في كل شيء .

وعليه يمكننا القول بان السوق العقارية موجودة الا انها تصف بانها سوق محلية وغير كاملة لان القيم المتداولة هي ناتج القيمة المترتبة عن الصفقات العقارية التي تعقد في فترة معينة والتي لا تترجم بوجود سعر واحد ونما في الأسعار المسيطرة والأكثر تكرار.

الفرع الثالث: كيفية إعداد السوق العقارية

إن دراسة السوق العقارية تتطلب معرفة تطوراتها في الزمان والمكان المعينين وتسجيل جميع الصفقات العقارية التي تتم لغرض استنتاج القيم المسيطرة أو الأكثر تكرار لأجل ذلك نجد أن مكتب الخبرات والتقييمات العقارية على مستوى المديرية وبالعامل الموازي مع أقسام الخبرات والعقارية على مستوى متفشيات أملاك الدولة، يقوم بتلخيص واعداد دراسة للسوق العقارية على مستوى كامل الولاية. ملاحظة: يتولى هذه المهمة مكتب الدراسات وتلخيصات لمصلحة الخبرات والتقييمات العقارية بالنسبة للمديرات التي بها ثلاث مصالح.

✓ الحاجة إلى دراسة السوق العقارية: إن الحاجة إلى دراسة السوق العقارية هي وليدة السياسة الاقتصادية التي تبنتها الدولة مطلع التسعينات والمتمثلة في سياسة اقتصاد السوق يتبنى هذا التوجه سيستلزم على الدولة رفع السلطة الاحتكارية للسوق العقارية وتحريرها من جميع القيود وبالتالي يكون السوق العقارية الجسر هو الذي يحدد قيمة العقارات المتداولة وتصبح الدولة مجدد متعامل حرفية. وبناء عليه قامت الدولة بإلغاء سياستها التسعيرية السابقة المبنية على أسعار إدارية لا تطابق تماما القيم الحقيقية وتبنة بدلها سياسة تسعيرية تنتج من خلال السوق العقارية الحرة.

ومن خلال اعداد دراسة السوق العقارية التي تنتج عن تحليل المعلومات والنتائج الواقعية المتوصل اليها يمكن للإدارة ان تنجز عمليات التقييم المختلفة بما يتماشى والأسعار الحقيقية في السوق وتتمكن كذلك من الإجابة على جميع الطلبات والتساؤلات المرتبطة بعمليات التقييم المختلفة.

1- منهجية دراسة السوق العقارية: تتم دراسة السوق العقارية عبر ثلاث مراحل أساسية وهي: مرحلة البحث وجمع المعلومات، مرحلة تحليل ودراسة المعلومات، مرحلة تقييم نتائج الدراسة وتنظيمها، أ - مرحلة البحث وجمع المعلومات: وفي هذه المرحلة يقوم أعوان التقييم بالبحث في المعاملات العقارية وجمع أكبر قدر ممكن من المعلومات خلال فترة اعداد دراسة السوق العقارية وحتى تكون عملية البحث منظمة وهدافة يستحسن اتباع الخطوات التالية:

طرح المشكلة: المشكلة واضحة وهي تحديد قيم العقارات المختلفة وفي هذا الإطار يمكن تجزئة هذه المشكلة بتحديد نوع معين من العقارات على حسب كل مدة زمنية أو تكليف كل مجموعة من الاعوان بنوع معين من العقارات.

اعداد خطة عمل: تحديد نوع المعلومات المراد الحصول عليها فالمعلومات المطلوبة تختلف باختلاف نوعية العقارات واستعمالها.

- تحديد المصادر التي يمكن الحصول منها على المعلومات.
- تحديد الوسائل اللازمة لعملية البحث.
- تقدير هذه الخطة هل هي كافية للوصول الى نتائج وتحقيق الهدف المرجو منها، وكذلك تحديد المدة الزمنية الكافية لإنجاز المطلوب.

جمع المعلومات: هذه الخطوة هي العمل التنفيذي لجمع المعلومات وتكون هذه المعلومات متوفرة لدى:

- مفتشية التسجيل والطابع.
 - المحافظة العقارية.
 - الوكالات العقارية العمومية والخاصة والمراقبين العقاريين.
 - السماسرة المعتمدين والغير معتمدين.
 - كل ما يروى ويقال.
- والمعلومات الواجب تحصيلها مما يلي:
- السعر الذي تمت به الصفقة.
 - الأطراف المتعاقدة.
 - مواصفات العقار (المساحة، نوع البناء، قدم البناء...).
 - الوضعية القانونية للعقار (سند رسمي، غير رسمي، مثقل بالأعباء...).

ب - مرحلة تحليل ودراسة المعلومات: في هذه المرحلة يكون المكلف بجمع معلومات قد جمع عدد كبير من المعلومات المختلفة فيقوم بمراجعتها وتحصيلها من جديد للتأكد من مصداقيتها وتمر عليه التحليل بثلاث مراحل أساسية وهي:

- تبويب وجدولة المعلومات: وفي هذه المرحلة يتم تصنيف المعلومات بحسب نوعية العقارات ووضعها في جداول خاصة ليسهل عملية فرز المعلومات وتفكيكها لاستخلاص النتائج فيما بعد.

■ التحليل والدراسة: يتم تحديد مجال الأسعار حيث كل جدول من الجداول من خلال الأسعار المسيطرة أو الأكثر تكرار الملاحظة في الجدول، ويشعر المحلل من عزل الأسعار التي لا تكون داخل هذا المجال أو التي يراها بأنها لا تشكل الحقيقة وبالتالي فإنه يتم الوصول الى عينة الأسعار المتداولة، ويمكن أن يرجع العون عزل الأسعار الى احدى الحالات التالية:

- أسباب طارئة: ويمكن أن تمثل في خطأ البائع أو المشتري في المعاملة العقارية نتيجة قلة علمه أو تغليظه من طرف الغير كالوسيط مثلا.

- الاستعجال والاضطرار: وهي حالة عقد معاملة عقارية يكون البائع أو المشتري في عجلة من امره أو مضطر لذلك تحت ضغط ظرف معين كالحاجة الماسة للمال مثلا.

الملائمة: ويقصد بالملائمة هو ملائمة عقار ما بالنسبة لشخص معين وتكون رغبته فيه دون سواه ومصر عليه ويدفع كل شيء للحصول عليه ويمكن تحديد حالات الملائمة فيما يلي:

ملائمة استثنائية: يوجد هاو معين للعقار ويطلبه ويفضله على باقي العقارات الأخرى.

ملائمة الموقع المبالغ فيها: وتمثل في تأثير عامل الموقع على هاو معين دون غيره يجعله يدفع أي ثمن للحصول على العقار.

ملائمة الجوار: وهي تشبه ملائمة الموقع وعادتا ما يكون هاوي العقار هو الجار القريب من العقار وبالتالي يدفع ثمن مرتفع لشراء العقار.

ملائمة الشغل: عادة ما نجد المستأجر أو الشاغل للعقار وهم الأكثر استعداد لشراء العقار مهما كان الثمن.

ملائمة المعاملة: وتكون فيها المعاملة ناتجة عن قرابة عائلية، قرابة زوجية، علاقة عاطفية...

ج- مرحلة تقييد نتائج الدراسة: كمرحلة أولى: يقوم الاعوان بإعداد تقرير شامل لدراسة السوق العقارية يدون فيه جميع الحقائق و النتائج التي تم التوصل اليها مدعمة بالتبريرات والتوضيحات والدلائل الكافية.

ويكتسي هذا التقرير أهمية قصوى في اعمال التقييم على اعتبار أنه يمثل وثيقة الاثبات الأساسية بجميع القيم التي تم استنتاجها والتي سيتم توظيفها في عمليات التقييم مستقبلا، ويتكون التقرير من:

- مقدمة : تتضمن عرض المشكلة وخطة البحث التي يتم اتباعها
- الطرق والكيفيات التي وضفت في الدراسة
- نتائج الدراسة

وكمرحلة أخرى وفي النهاية يقوم الاعوان بتأسيس هذه النتائج في سجل المعاملات العقارية وهو عبارة عن بيان للمعلومات المتعلقة بدراسة السوق العقارية لمختلف العقارات وتنشأ هذه المعلومات على مستوى كلي مفتشية وعلى مستوى المديرية التي تعتبر عبارة عن تجميع المعلومات ونتائج دراسة السوق العقارية على مستوى اقليم كل مفتشية وتكون هذه النتائج تلخص المعلومات على كل بلدية كما يلي : اسم البلدية، مساحتها الاجمالية ، الحدود الاقليمية المساحات المزروعة، طبيعة الاراضي (الانحدار ،التضاريس، العلو..)، حركة السكان، الانتاج الفلاحي الصناعات المتواجدة بها، شبكات الطرق والمواصلات، الظروف المناخية، والى غير ذلك من المعلومات الضرورية والمختلفة

- إنجاز خرائط: يستحسن أن تعزز المصلحة المكلفة بالتقييم هذه الدراسة بالانجاز خرائط تحدد تقسيم البلدية إلى مناطق ومناطق فرعية
- إنجاز بطاقات التقييم الخاصة: وهي عبارة عن بطاقات تمسك على مستوى قسم الخبرات والتقييمات العقارية تدون فيها المعاملات العقارية المتوصل اليها وفي هذه البطاقات في كل عملية تقييم جديدة تقوم بها المصلحة حيث تفتح بطاقة جديدة في كل عملية تقييم حتى يمكن للعون المقيم مسaire السوق العقارية واحاطته علما بكل جديد فيها حتى تكون القيم المتوصل اليها تعكس الواقع الحقيقي للقيم.

المبحث الثالث

كيفية تقييم العقارات المبنية

تختلف العقارات المبنية عن الأراضي المعدة للبناء في كيفية تقييمها وإن كانتا تتداخلان في الوعاء العقاري الذي قد يكون مدمجا كلياً أو جزئياً في عملية البناء، كما أن لعملية التقييم هذه عدة عوامل تركز عليها في تحديد القيمة، وسنتناول في هذا المبحث هذه العوامل وكذا طرق تقييم البنايات، وذلك من خلال ما يلي:

المطلب الأول

عوامل تحديد القيمة

تتكون عوامل تحديد القيمة من عوامل مادية أخرى اقتصادية وقانونية وذلك ما سنفصله بالشرح كما يلي:

الفرع الأول: العوامل المادية

وتتمثل العوامل المادية في:

- أ- **المساحة:** تلعب المساحة دوراً أساسياً في تحديد قيمة العقارات المبنية فهي التي تحدد إمكانية الاستعمال والارتفاع بالعقار تبعاً للظرف الموجه إليه كما يجب أن تكون المساحة متلائمة مع الاحتياجات التي يتطلبها الاستعمال وكلما تجاوزت المساحة الحدود المطلوبة أو نقصت عليه كان ذلك عاملاً مؤثراً على القيمة.
- ب- **عناصر التجهيز والراحة:** ويقصد بها تزويد العقار بالشبكات المختلفة كالماء والكهرباء والغاز والتدفئة وكذا التجهيزات الصحية (كالحمام، دورة المياه، قنوات الصرف المرتبطة بها).
- ج- **المواد المستعملة في البناء:** كذلك أن نوع المواد المستعملة في البناء تلعب دوراً أساسياً في قيمته ويتوقف على جملة الخصائص التي يتميز بها الشكل، درجة المقاومة، اللون، نوعية مظهرها، صلابتها، استهلاكها..
- د- **عمر البناية (القدم):** إن هذا العامل هو مؤثر بالنقصان في قيمة العقار لأنه كلما تقدم عمر البناية فقدت مواد البناء المستعملة قوتها وصلابتها متأثرة بالعوامل الطبيعية المختلفة.

ويرتبط عمر البناية بدرجة صيانتها فكلما كانت الصيانة جيدة كلما أثرت بالسلب على نسبة الإهلاك و لما كانت سيئة كلما اثرة بالإيجاب على نسبة الإهلاك.

الفرع الثاني: العوامل القانونية

الطبيعة القانونية للعقار تؤثر سلبا أو إيجابا على قيمة العقار وتتمثل هذه العوامل في السند الذي يحوزه هذا العقار ، الارتفاعات المرتبطة به الأعباء الأخرى كرهون وغيرها شكل العقار فكلما كانا العقار متحررا من هذه القيود كليا أو جزئيا كلما كانت قيمته مرتفعة أكثر.

الفرع الثالث: العوامل الاقتصادية

إن قيمة العقار مرتبطة بسوق العقارية كباقي السلع الأخرى فيتحكم فيها العرض والطلب فحسب هذه الظروف فان قيمة العقار ترتفع أو تنخفض.

المطلب الثاني

طرق تقييم العقارات المبنية

تتعدد طرق التقييم المعتمدة في تحديد القيمة التجارة للعقارات المبنية، غير أنها يمكن حصرها في ما يلي من طرق:

الفرع الأول: طريقة التقييم بواسطة تكلفة البناء من جديد

تقيم العقارات المبنية حسب هذه الطريقة بواسطة تكلفة بنائها من جديد وتعتمد فيها تقييم الوعاء العقاري اي الارض لوحدها والبناية لوحدها ثم جمعه القيمتين لتحصل على القيمة الاجمالية :

1. **تقييم الوعاء العقاري:** تقييم الارضية المنجز عليها هذا المبنى باعتبارها أرض صالحة للبناء حسب ما نصت عليه التعليم رقم 265 المؤرخة في 23-01-1991 مع مراعات اجراءات التخفيض المتعلقة بالاحتفاظ فوق الارضية وذلك بنسبة تتراوح بين 10 و 40 بالمائة حسب ما اذا كانت الارضية المشغولة بصفة كلية أو جزئية وتعتبر القطعة الارضية مشغولة جزئيا اذا امكن حسب قواعد التعمير والبناء انجاز بناء اخر على الجزء غير المبني .

2. **تقييم البناية:** إن حساب المساحة المبنية يكون من خارج الجدران وهي مجموعة مساحات المستويات (الطوابق المختلفة) للمبنى (قبو ، طابق أرضي ، شرفات ...) وتعادل هذه المساحات بمعاملات

تصحيحية خاصة والمعاملات التصحيحية الواجب تطبيقها هي تلك المحددة بموجب التعليمات رقم 3529 المؤرخة في 1981/06/03 والتعليمات المتواترة بعد ذلك وهي كما يلي:

- قبو غير مهياً: 0.30 ، - قبو مهياً:..... 0.50
- سرداب: 0.70 - طابق أرضي غير مهياً 0.40
- طابق أرضي مهياً (قابل للسكن أو التجارة) 1.0 ، - الشرفات 0.30
- الطوابق 1.00 ، - الطوابق المسقوفة..... 0.75
- المقصورات (LOGGIAS) 0.70 ، - السلالم الخارجية 0.50
- المداحل المغطاة..... 0.70 ، - عتبة المدخل (RAMPESDACCES)..... 0.20
- الملحقات المغلقة (PIENDERIE CARAGE) 0.80 ، - سطح قابل للاستعمال 0.30
- الملحقات غير المغلقة (ATELIERS CENLIERS) 0.50
- سطح استعمال فردي..... 0.50

● **حساب تكلفة البناء من جديد:** يعد حساب مساحة العقار وفقاً للعوامل التصحيحية المذكورة أعلاه من خلال جمع مساحات جميع مستويات وطوابق العقار عندها يقوم المقيم باللجوء إلى الهيئات الرسمية كمدرية التعمير والبناء مثلاً لاستقاء قيمة المتر المربع المبني الذي يتماشى ومواصفات البناء محل عملية التقييم وكذا الاتصال بمكاتب الدراسات العمرانية لمحاولة التعرف على القيمة الحقيقية لتكلفة البناء من الجديد واستخلاص قيمة المتر المربع المبني الذي يغطي جميع مصاريف البناء.

ثم بعد ذلك تضرب المساحة المبنية الإجمالية للعقار في قيمة المتر المربع المتوصل إليها إذا:

$$\text{قيمة البناية} = \text{المساحة المبنية} \times \text{قيمة المتر المربع المبني}$$

تطبيق التخفيض بالنظر للقدم والصيانة: عمر البناية يلعب دور كبير في عملية تقييمها فكلما زاد عمرها كلما كانت قيمتها في انخفاض بنسبة معينة تساوي 1% عن كل سنة قدم حيث يقرأ الخبراء بأن عمر البنايات في الحالات العادية في حدود مئة سنة ولاكن ليس معنى ذلك الاخذ بهذه المدة فقد تكون اقل من ذلك بالنسبة للبنايات الخاصة كالبنايات الخفيفة أو الاقتصادية كالبناء الجاهز، وتتحكم في تحديد عمر البناية ما يلي :

- نوعية مواد البناء المستعملة. - نوعية الأشغال وانجاز البناء.

معامل الصيانة: يرتبط قدم العقار بمعامل الصيانة الدورية للعقارات المبنية فكلما كانت الصيانة جيدة كلما زاد في عمر البناء وكلما كانت العكس كلما قل عمر البناية ولهذا تصحح معامل القدم بمعامل الصيانة الذي حددته التعليمات سالفه الذكر بما يلي:

الصيانة الجديدة ← من 0.1 إلى 0.3

الصيانة الحسنة ← من 0.4 إلى 0.5

الصيانة المتوسطة ← من 0.6 إلى 0.9

الصيانة الرديئة ← من 01 إلى 1.4

الصيانة المنعدمة ← من 1.5 إلى 02

وهذا يكون ناتج التعديلات = عمر البناية x معامل الصيانة = نسبة التخفيض.

قيمة البناية النهائية = القيمة التجارية - قيمة التخفيض

قيمة العقار المبني النهائية = قيمة الوعاء العقاري + قيمة البناية

الفرع الثاني: طريقة التقييم بواسطة الدخل

تستخدم هذه الطريقة لتقييم العقارات المبنية الموجهة للإيجار والبحث يكون دخلها هو عائدات إيجارها. وهو المحدد الأساسي لقيمتها في السوق أي ان قيمتها في السوق تزداد أو تنقص بحجم المداخل التي تنتجها وبالتالي فإن هذه العقارات تحدد قيمتها بالعلاقة التالية:

القيمة التجارية = الدخل السنوي / معدل الرسملة

- تحديد الدخل السنوي: وهو مجموع الحقوق والإتاوة الإيجاري المستحقة فعلا من طرف مؤجر العقار المنصوص عليه فب عقد الإيجار وتكون سنوية.

- تحديد معدل الرسملة: ويعبر معدل الرسملة عن مقدار التراكم لعائدات الإيجار مقارنة بقيمة

العقار الوقية وهو عبارة عن نسبة مئوية تحسب كما يلي: معدل الرسملة = الدخل السنوي

الإجمالي / قيمة العقار السوقية

يجب أن يحدد معدل الرسملة من خلال استنتاجه من دراسة السوق العقارية لعمليات بيع أو شراء عقارات مبنية من نفس النوع للعقار محل عملية التقييم.

- البحث المعمق في السوق العقارية عن حالات مماثلة وتحديد دخلها السنوي وقيمة بيعها أو شرائها.
- استبعاد الحالات التي لا تتوافق مع الأسعار المتداولة.
- تطبيق علاقة معدل الرسملة على جميع العينات.
- وبهذا تتحصل على عدة معاملات لرسملة لا شك نها تكون متقاربة فيما بينها.
- وبالتالي يعتمد على معدل الرسملة الأكثر تكراراً أو معدل الرسملة المتوسط.

الفرع الثاني: طريقة التقييم بواسطة المقارنة

إن عملية تقييم العقارات المبنية بالمقارنة معناها أن القيمة التجارية للعقارات المبنية تحدد بالقياس على القيم التي تأخذها عقارات مبنية مطابقة أو مشابهة (تتوفر على أقصى عناصر التشابه) لها في السوق على شرط أن تكون هذه القيم تعكس القيمة (السعر) ا قياس لجاري التعامل بها فيه : أي أن المرجع الوحيد لطريقة التقييم هذه هو السوق وأن أدوات قياس القيمة هي عناصر المقارنة، ولذا فالخبير أو العون المقيم مطالب بالحرص الدائم على مراقبة ومشاهدة السوق والقيام بأبحاث مهمة فيه عن أكبر عدد ممكن من عمليات البيع أو الشراء التي تعقد فيه، ثم تحليلها ودراستها قصد استخراج الاسعار الجاري التعامل بها ، والتي يستخدمها كأسعار مرجعية عند القيام بعمليات التقييم.

وحتى تسهل عملية التقييم وفق هذه الطريقة يجب على العون المقيم أن يقوم بإجراء تصنيف جميع العقارات المبنية المختلفة وذلك حتى تسهل عملية تنظيم وترتيب المعلومات والأسعار المستسقاة من عملية بحث ودراسة السوق من جهة واستخراجها بشكل سريع عن الحاجة من جهة ثانية.

ومن مزايا طريقة التقييم هذه أنها موضوعية وسريعة، يتوافقان على ديناميكية ونشاط السوق فعندما تكون عناصر المقارنة متوفرة بعدد كبير فإن ذلك يجعل عملية المقارنة سهلة وسريعة وتكون القيمة المتوصل إليها أكثر موضوعية لأنها تعبر عن القيمة الحقيقية الجاري التعامل بها، والتي تتمثل في القيمة المسطرة أو الأكثر تكراراً، وعلى العكس من ذلك إذا كانت السوق راكدة وغير نشطة فإن ذلك يجعل عناصر المقارنة نادرة أو منعدمة وهذا يمثل عائقا كبيرا لعملية التقييم وفق هذه الطريقة.

حيث أن غياب عناصر المقارنة معناه عدم قابلية تطبيق هذه الطريقة أساسا، كما قد تؤدي ندرة العناصر المقارنة إلى لجوء الخبير أو العون المقيم إلى البحث عنها من مصادر أخرى وبالتالي قد يقع من جراء ذلك في الخطاء، بالإضافة إلى أنها تتطلب وقتا طويلا وتطبيق هذه الطريقة يتم بأشكال مختلفة تحدد تبعا لطبيعة

ونوع العقارات وكذلك درجة نشاط السوق، وعموما عملية التقييم يمكن أن تتم : بالمقارنة المباشرة أو بالمقارنة غير مباشرة.

أولاً: طريقة المقارنة المباشرة

عملية التقييم بالمقارنة المباشرة بسيطة وسهلة، ومضمونها يتمثل في أن قيمة العقارات المبنية تحدد عن طريق المباشر والكامل للقيمة أو القيم التي تأخذها العقارات المبنية المطابقة لها في جميع المواصفات والخصائص، وتطبيق هذه الطريقة يتطلب توفر خلال فترة التقييم بنفس المنطقة المتواجد بها العقار محل عملية التقييم عدة عناصر مقارنة وعلى الأقل عنصر مقارنة واحد، أي وقوع عمليات البيع أو شراء لعقارات مبنية مطابقة له تمام في جميع الخصائص والمواصفات العقار المبنى موضوع عملية التقييم. في الواقع من النادر جدا أن نعثر على عقارات مبنية متطابقة تماما في جميع المواصفات والخصائص، ولذلك فإن تطبيق هذه الطريقة يكون في حالات نادرة وشاذة ولذلك فهذه يمكن أن تكون في العقارات المبنية ذات الاستعمال السكني المنجزة في نفس الفترة وفق التصميم المعماري الموحد.

ثانياً: المقارنة غير المباشرة

إن تمييز العقارات فيما بينها يقف كعائق كبير أمام عملية تقييمها بشكل مباشر ويدفع بنا إلى الخروج عن إطار التقييم المباشر إلى إطار التقييم غير المباشر، بمعنى أننا نقوم بحل مشكلة القيمة المطروحة أمامنا في حالة غياب المقارنة المطابقة للعقار موضوع عملية التقييم من جميع المواصفات والخصائص،

لذا يمكن الاعتماد على القيم التي تأخذها عقارات مبنية تتوفر على أقصى عناصر التشابه معه مع مراعاة إجراء تصحيح للقيم التي تمت بها المعاملات العقارية بخصوصها، وتلك الخصوصيات التي يتميز بها العقار محل عملية التقييم وكذلك الوضعية القانونية التي من الممكن أن يوجد عليها.

وعملية التقييم بالمقارنة غير المباشرة تظهر من خلال ثلاثة أشكال رئيسية وهي: مقارنة غير مباشرة للعقار ككتلة واحدة (أرض وبناء) ، مقارنة غير مباشرة بدلالة القسم المبنى.

1- مقارنة غير مباشرة للعقار ككتلة واحدة (أرض وبناء)

عملية المقارنة وفق هذا الشكل تتم بين العقارات المبنية ككتلة عقارية واحدة (أرض واحدة) وذلك باستخدام مفهوم المساحة الإجمالية، وهذه الأخيرة تتمثل في المساحة المبنية مضافة إليها مساحة الوعاء العقاري العارية (غير مبنية) ومنه فإن عملية المقارنة وفق هذا الشكل تؤول إلى استنتاج قيم مرجعية متعلقة بعقارات مبنية مماثلة للعقار المبنى محل عملية التقييم معبر عنها بدلالة هذا المفهوم المساحي يتم تطبيقها على المساحة الاجمالية للعقار المبنى موضوع عملية التقييم فتحصل بذلك على القيمة التجارية وفقا لهذه الطريقة.

يعاب على عملية التقييم بالمقارنة وفق هذا الشكل أنها لاتهم كثيرا بالقسم المبنى وتهمله، رغم أنه يمثل الجزء الهام في العقار المبنى وهو الذي يساهم إسهاما إيجابيا في قيمته.

2- مقارنة غير مباشرة بدلالة القسم المبنى

على عكس عملية المقارنة غير المباشرة وفق الشكل الأول فإن المقارنة وفق هذا الشكل تستدرك النقص الذي يُظهر طبيعة الوحدة المرجعية للتقييم يكون معبرا عنها بدلالة القسم المبنى بواسطة المفهوم المساحي الملائم الذي يوافق طبيعة ونوعية العقار المبنى ونميز في طريقة المقارنة وفق هذا الشكل بين شكلين آخرين هما : الأول يفصل بين الوعاء العقاري والبناء، والثاني يعتبر أن قيمة الأرض مدمجة بقيمة البناء ويهملها.

3- مقارنة غير مباشرة تميز بين الوعاء العقاري والبنائية

عموما نلجأ إلى التقييم وفق هذا الشكل عندما نكون بصدد تقييم عقار مبنى يتوفر على وعاء عقاري مهم مقارنة بالبنائية المشيدة فوقه، ومن أمثلة ذلك بالخصوص المساكن الفردية، المباني الصناعية، المستودعات، المباني الفلاحية،... إلخ ، وعملية المقارنة وفق هذا الشكل تتم عن طريق القيام بتقييم الوعاء العقاري والبنائية كل على حدى وذلك على النحو الموالي :

أ- تقييم الوعاء العقاري : يقيم الوعاء العقاري (الأرضية) باعتبارها أرض عارية وذلك بإتباع إحدى الطرق الملائمة المتبعة في تقييم الأراضي الصالحة للبناء كما هو منصوص عليها في التعليمات الملحقه بالمذكرة رقم 265 المؤرخة في 1991/01/23 الصادرة عن المديرية العامة للأموال الوطنية، مع مراعاة

إجراء تخفيض القيمة المتحصل عليها بنسبة تتراوح بين (10-40) % تتعلق بعامل اكتظاظ البناء فوق الأرضية، وذلك حسب ما إذا كانت البناية تشغل أو تحتل الأرضية بصفة كلية أو جزئية.

ب- تقييم البناية :

وللقيام بذلك يجب إتباع الخطوات التالية :

- 1- تحديد مواصفات وخصائص العقار موضوع عملية التقييم، وكذلك الصنف الذي ينتمي إليه.
 - 2- القيام بأبحاث معمقة في السوق عن عملية البيع أو الشراء التي تمت فيه وخصت عقارات مبنية مماثلة للعقار موضوع عملية التقييم.
 - 3- القيام بتحليل ودراسة الأسعار التي عقدت بها عمليات البيع والشراء المسجلة قصد التأكد من مصداقيتها، واستخراج الأسعار بعد استبعاد وعزل عملية القيم غير الصادقة، وعند هذه المرحلة نكون قد قمنا بتحديد عينة عناصر المقارنة.
 - 4- القيام بالنسبة لجميع عناصر المقارنة المحددة باستنتاج قيمة أوعيتها العقارية وذلك بإجراء تقييم لها وذلك بإتباع إحدى الطرق الملائمة العمول بها في تقييم الأراضي الصالحة للبناء مع مراعاة تطبيق التخفيض المتعلق باكتظاظ البناء فوق الأرضية.
 - 5- القيام بالنسبة لكل عناصر المقارنة باستنتاج قيمة القسم المبني وذلك بطرح قيمة الوعاء العقاري لكل عنصر من عناصر المقارنة من قيمته الإجمالية.
- وبذلك نكون قد توصلنا إلى تحديد عينة من قيم أو أسعار مباني مماثلة للعقار المبني موضوع عملية التقييم، والتي على أساسها نقوم باستنتاج قيمة وحدودية أو سعر وحدوي مرجعي يكون معبر عنه بدلالة المفهوم المساحي، الذي يلائم طبيعة ونوع العقار موضوع عملية التقييم وهنا نذكر أنه يتم اتباع إحدى عمليات المقارنة التالية حسب الحالة إما:

- ✓ المساحة المبنية (SB) بالنسبة للعقارات المبنية التي تكون أقسامها المبنية غير مطورة نحو الأعلى (طابق أرضي وطابق أول على الأكثر) وتحتل مساحة من الوعاء العقاري هامة ومنها على الخصوص المستودعات ، المساكن الفردية ، المباني الصناعية..... الخ.
- ✓ المساحة المطورة المعدلة المحسوبة من الخارج (SDPHO) بالنسبة للمساكن الفردية ، العمارات (العقارات الجماعية).
- ✓ المساحة النافعة (S.U).

● المقارنة بدلالة قيمة المتر مربع من المساحة المبنية (S.B) :

تتمثل المساحة المبنية (S B) في مساحة القطعة الأرضية المغطاة بالبنية، وتحسب بقياس القسم المبني المتصل بالأرضية من خارج الجدران، وعملية التقييم بدلالة هذا المفهوم معناه أن السعر المرجعي يكون معبر عنه بدلالة هذا المفهوم المساحي أي المتر المربع من المساحة المبنية، وتحسب القيمة التجارية للقسم المبني للعقار محل عملية التقييم وذلك بتطبيق قيمة المتر المربع المعبر عنه بدلالة المساحة المبنية المستنتجة من السوق على مساحته المبنية.

إن هذه الطريقة لا تهتم بتطوير البناء نحو الأعلى حيث يقتصر اهتمامها على القسم المبني المتصل بالوعاء العقاري وعليه فإن عملية المقارنة بدلالة هذا المفهوم المساحي تكون أنسب خاصة بالنسبة للعقارات المبنية غير المطورة نحو الأعلى والتي تحتل مساحة واسعة من الوعاء العقاري المشيد فوقه ومن أمثلة ذلك نذكر على الخصوص المستودعات، المساحات الكبرى، المساكن الفردية... إلخ.

● المقارنة بدلالة المساحة المطورة المعدلة المحسوبة من الخارج (SDPHO) :

تتمثل المساحة المطورة المعدلة المحسوبة من الخارج من مجموع مساحات كل مستوى من مستويات البناء المعدلة أو المصححة بمعاملات تصحيحية معينة، والمقارنة بدلالة هذا المفهوم المساحي تتم بنفس الكيفية المذكورة في عملية المقارنة بدلالة المساحة المبنية حيث أن الأسعار الوحدوية المرجعية للتقييم يكون معبر عنها بدلالة المفهوم المساحي (SDPHO).

وتحسب القيمة التجارية للبنية محل عملية التقييم، وذلك بتطبيق سعر المتر المربع المستنتج والمعبر عنه بدلالة المفهوم المساحي (SDPHO) على للعقار المبني موضوع عملية التقييم.

إن استخدام هذه الطريقة أي حسب المفهوم المساحي يهتم بتطوير البناء نحو الأعلى وبجميع مستوياته المختلفة ولذلك فإنه يستخدم في المقارنة خاصة في تقييم العقارات المبنية المطورة نحو الأعلى ومن أمثلة ذلك نذكر على الخصوص المساكن الفردية ذات الطوابق، والعمارات.

● المقارنة بدلالة المساحة النافعة (SU) :

المساحة النافعة هي مساحة العقار مقاسة من داخل الجدران، وتساوي مساحة جميع مستويات البناء، وعملية المقارنة بدلالة هذا المفهوم المساحي معناه أن الأسعار الوحدوية والمرجعية يجب أن يكون معبرا عنها بدلالة المساحة النافعة، وتحسب القيمة التجارية للقسم المبني للعقار المبني موضوع عملية التقييم وذلك

بتطبيق قيمة المتر المربع المستنتجة معبرة عنها بدلالة المساحة النافعة على المساحة النافعة للعقار المبني محل عملية التقييم.

يعاب على المقارنة بدلالة هذا المفهوم المساحي أن هذه الأخيرة لا تهتم بتنوع استعمال الفضاءات الداخلية للعقار أو البناء (غياب التعديلات المتعلقة بالمساحة).

• المقارنة بدلالة المساحة النافعة المعدلة (S U LEPONDEREE):

إن المفهوم المساحي هو نفسه كالمفهوم السابق، ما عدا أنه يستدرك العيب الذي تركه هذا الأخير ألا وهو عدم الاهتمام بنوع استعمال الفضاءات الداخلية للعقار، حيث أن التعديل المساحي الذي جاء به مرتبط بتنوع استعمال الفضاءات الداخلية للعقار، والمساحة النافعة المعدلة تتمثل في مجموع المساحات النافعة لكل مستوى من مستويات العقار مصححة بمعاملات تصحيحية توافق الاستعمال المصححة أو الموجهة إليه.

- هذه المعاملات التصحيحية يجب أن تكون مستنتجة من دراسة السوق العقاري .

- تستعمل هذه الطريقة لتقييم جميع الأصناف العقارية المختلفة (مباني فردية، شقق، مركبات، عمارات ذات استعمالات متعددة، سكني، تجاري، إداري... الخ).

4 - مقارنة غير مباشرة مع اعتبار أن قيمة الأرض مدمجة بقيمة البناء :

على خلاف الشكل الأول فإن المقارنة وفق هذا الشكل تتم دون التمييز بين الوعاء العقاري للبناء ومساحته المبنية، حيث أن عملية تتم اعتباراً أن قيمة الوعاء العقاري مدمجة أو متضمنة في قيمة البناء حيث أن السعر الوحدوي المرجعي يكون معبراً عنه بدلالة القسم المبني بدلالة المفهوم المساحي الملائم لطبيعة ونوع العقار وتكون قيمة الوعاء العقاري متضمنة فيه.

نلجأ في الغالب إلى التقييم بالمقارنة وفق هذا الشكل عندما تكون البناية تحتل بصفة كلية الأرض المشيدة فوقها وتكون البناية مطورة كثيراً نحو الأعلى وهذه الصفات نجدها في الغالب متوفرة على الخصوص في المباني الجماعية (العمارات).

وفي الحالة التي يكون فيها العقار يتوفر على وعاء عقاري مهم يمكن أن يشكل حصة أو عدة حصص قابلية للفصل وقابلة للبناء، يمكن القيام بفصلها وتقييمها على حدى، وتقييم الكتلة العقارية وفق هذا الشكل تتم إما :

- بدلالة المساحة المطورة المحسوبة من الخارج (SDPHO)

- بدلالة المساحة النافعة S.U

- بدلالة المساحة النافعة المعدلة S.U.P

- بدلالة الغرفة الرئيسية P.P

وفي غالب الأحيان تتم عملية المقارنة وفق هذا الشكل بدلالة مفهوم المساحة النافعة والغرفة الرئيسية.

* تعريف الغرفة الرئيسية: استنادا لنصوص قوانين البناء والتعمير السارية المفعول لاسيما المرسوم التنفيذي رقم 91-175 المؤرخ في 28 ماي 1991 تعد كغرفة رئيسية كل غرفة تتوفر فيها الشروط الضرورية لاستعمالها داخل المسكن إما للاستراحة أو للتسلية، أو للإطعام وللنشاط المنزلي والمطبخ ويحدد المرسوم المذكور جملة من الشروط والمقاييس كل غرفة رئيسية هي :

- أن لا تقل مساحة كل غرفة رئيسية عن 16م² باستثناء المطابخ التي يمكن أن تصل مساحتها الدنيا إلى 6م²

- أن لا يقل علوها عن 2.60 م وفي حالة السقف المائل يمكن أن يصل العلو الأدنى إلى 2.20 م وهذا بالقياس من النقطة الأكثر انخفاضا.

- الإنارة والتهوية بواسطة فتحة أو عدة فتحات.

إلى جانب الغرفة الرئيسية هناك فضاءات وأحجام داخلية مختلفة بالمسكن وعموما يشتمل كل مسكن على ما يلي : غرف رئيسية، غرف ثانوية معدة لحفظ الصحة مثل (قاعات المياه و المغسل والمراحيض ومساحات المرور مثل المدخل، الأروقة الداخلية والخارجية،...)، الملاحق كالداليز وغيرها.

يستخدم هذا المفهوم المساحي خصوصا في تقييم الشقق التي تكون الغرف الرئيسية التي تتوفر عليها تمثل عامل أساسي، كما تستخدم أيضا في تقييم المساكن المشغولة بأكثر من شاغل.

وتحسب قيمة العقار المبني موضوع عملية التقييم وذلك بتطبيق قيمة الغرفة الرئيسية الواحدة المستنتجة من دراسة السوق على عدد الغرف الرئيسية للعقار المبني موضوع عملية التقييم.

ملاحظة :

هناك بعض المساكن ذات تصاميم معمارية قديمة نجدها تتوفر على عدد كبير من الغرف لكن لا تتوفر فيها شروط ومقاييس الغرفة الرئيسية وفي مثل هذه الحالة يمكن اعتبار مجموع الغرف الرئيسية يوافق عدد معين ونقوم بتقييم هذا المسكن بهذه الطريقة على أساس ذلك الاعتبار يجب الاخذ بعين الاعتبار أبعاد

ومساحات الغرف الرئيسية للعقار المبني موضوع عملية التقييم عند المقارنة والبحث عن عناصر المقارنة وأخيرا تبقى عملية المقارنة وفق المفاهيم المساحية الأخرى تتم بنفس الكيفية المذكورة في عملية التقييم بالمقارنة مع تمييز بين الوعاء العقاري والبنية، ماعدا أن الأسعار الوحيدة المرجعية يكون معبرا عنها بدلالة إحدى هذه المفاهيم المساحية.

المبحث الرابع

تقييم الأراضي الفلاحية

تضم الملكية العقارية الفلاحية أصناف متعددة ومتنوعة من العقارات بطبيعتها أو عقارات بالتخصيص، وتتمثل خصوصا في الأراضي الفلاحية، الغرس، مباني الاستغلال الفلاحي، الأنعام، المعدات، الآلات.. إلخ، ووجود الملكية العقارية الفلاحية مرتبط ارتباطا وثيقا بتوفر عنصر الأرض الفلاحية والتي بدونها لا معنى لوجود الأملاك الفلاحية الأخرى العقارية أو المنقولة، وتبعا لأشكال استغلال الأراضي الفلاحية يمكننا أن نميز بين أربعة أشكال رئيسية يمكن أن تظهر عليها الملكية العقارية الفلاحية وهي :

- أرض فلاحية معزولة، أرض فلاحية مشيدة فوقها مباني، أرض فلاحية مغروسة، أرض فلاحية مغروسة وبها مباني:

المطلب الأول

تقييم الأراضي الفلاحية المعزولة

الفرع الأول: تعريف الأراضي الفلاحية وأصنافها

1- تعريف الارض الفلاحية: استنادا إلى قانون التوجيه العقاري رقم 90-25 ولا سيما المادة الرابعة منه فإنه تعتبر أرض فلاحية كل أرض تنتج بفعل تأثير الانسان إنتاجا يستهلكه البشر أو الحيوان أو يستهلك في الصناعة استهلاكا مباشرا أو بعد تحويله.

2- أصناف الاراضي الفلاحية: حسب نفس القانون فإنه تتوزع الأراضي الفلاحية على أربعة أصناف رئيسية وهي:

- الأراضي الفلاحية الخصبة جدا: وتتمثل في الأراضي التي تكون طاقتها الانتاجية عالية والجيدة التربة، المسقية أو القابلة للسقي والعميقة (سميكة)
- الأراضي الفلاحية الخصبة: وتتمثل في الأراضي المتوسطة العمق والمسقية أو القابلة للسقي، أو الأراضي الحسنة العمق غير مسقية الواقعة في مناطق رطبة أو شبه رطبة ولا تحتوي على أي عائق طبوغرافي.
- الأراضي المتوسطة الخصب: وتتمثل في الأراضي المسقية التي تحتوي على عوائق طبوغرافية متوسطة، والأراضي غير المسقية المتوسطة العمق ونسبة الأمطار فيها متغيرة ولا تحتوي على عوائق طبوغرافية، والأراضي غير المسقية التي تحتوي على عوائق متوسطة في الطبوغرافية ونسبة الامطار فيها متغيرة، والأراضي الغير مسقية المتوسطة العمق ونسبة الامطار فيها متوسطة أو مرتفعة مع عوائق متوسطة في الطبوغرافيا.
- الأراضي الفلاحية الضعيفة الخصوبة: هي الأراضي التي تحوي على عوائق طبوغرافية كبيرة وتقل بها نسبة الأمطار وقليلة العمق والملوحة والانجراف.

الفرع الثاني: العوامل المحددة للقيمة

أولا: العوامل المادية: تتمثل العوامل المادية في:

- طبيعة ونوعية التربة: يعتبر هذا العامل أساسي لتحديد قيمة الأراضي الفلاحية، فنوعية التربة وجودتها هي التي تحدد طاقة وامكانية الأراضي الفلاحية في الانتاج، وهذه الأخيرة هي المحرك الأساسي للطلب عليها وتحديد قيمتها في السوق، ولذلك فالأراضي الفلاحية ذات التربة الجيدة والجودة العالية يكون الطلب عليها مرتفعا، وتحدد نوعية التربة بناءً على العناصر التالية :
- تركيبها الفيزيائية، الكيميائية، سمك الطبقة الصالحة للزراعة، الانواع النباتية التي تنمو بها.
- الظروف المناخية: تتمثل الظروف المناخية في التساقط (المطر- البرد - الثلج) والتعرض لأشعة الشمس والرياح وهذه العناصر المناخية تتحكم في حياة أي نبات والتي يعبر عنها علميا بالضوء والحرارة والماء والهواء.
- وتبعا للظروف المناخية السائدة في منطقة ما يتحدد نوع الغطاء النباتي الذي ينمو بها ويحدد نوع النباتات الفلاحية الصالحة في تلك المنطقة، فالعوامل المناخية هي التي تحدد الأقاليم النباتية، وتأثير هذا العامل

على قيمة الأراضي الفلاحية في السوق يتمثل في كونه هو الذي يحدد بصفة طبيعية الأنواع النباتية الفلاحية الممكن ممارسة زراعتها على طول الأراضي التي يسودها هذا المناخ، بمعنى أنه هو الذي يحدد إمكانيات استغلال الأراضي الفلاحية وعلى أساسه يتحدد الطلب عليها وتحديد قيمتها في السوق.

- **الشكل:** يلعب هذا العامل دورا مهما في تحديد قيمة الأراضي الفلاحية في السوق فحسب شكل القطعة الأرضية تحدد المساحة الممكن استغلالها، وتكون هناك امكانية الاستغلال الأمثل في الحالات التي يكون شكل القطعة الأرضية منتظما، وهذا ما يجعل قيمتها مرتفعة في السوق مقارنة بالأراضي الفلاحية من نفس النوع ولها نفس المساحة وذات شكل غير منظم، وذلك راجع لعوائق الاستغلال الناجمة عن هذا الشكل المتمثلة في عدم القدرة على الاستغلال الكامل للمساحة، حيث أن الشكل غير المنتظم يؤدي إلى تشكيل القطعة لزوايا ضيقة صعبة الاستغلال أحيانا وغير قابلة للاستغلال أحيانا أخرى.

- **التضاريس:** ويقصد بالتضاريس ميلان القطعة الأرضية ووجود ارتفاعات أو انخفاضات على مستواها، فكلما كانت القطعة الأرضية أكثر ميولا عن المستوى (أكثر من 12.5% انحدار) وبها مرتفعات ومنخفضات، كلما ازدادت صعوبة استغلالها الأمثل، بالإضافة إلى هذا تؤثر التضاريس سلبا على نوعية التربة حيث أن الأراضي المائلة تفقد موادها المعدنية بسهولة نتيجة انجرافها بفعل تأثير الأمطار، وهذا يؤثر على قيمتها في السوق، على عكس من ذلك إن القطعة الأرضية المستوية و السهلة تعطي امتيازات كبيرة في استغلالها وتكون قيمتها مرتفعة نتيجة ارتفاع الطلب عليها في السوق.

- **المنافذ و الممرات:** يتمثل هذين العاملين في وسائل الاتصال بالقطعة الأرضية والدخول إليها والخروج منها، وبالتالي كلما كان الدخول إليها سهلا كلما ساهم ذلك إيجابيا في قيمتها السوقية، وكلما ابتعدت القطعة الأرضية عن الطريق أو كانت لا تتوفر على منافذ مؤدية إليها أو تتوفر على منافذ ضيقة كلما انخفضت قيمتها السوقية بسبب قلة الطلب عليها نتيجة لعوائق الاستغلال، فالطريق العمومي يعطي امتيازات كبيرة للأراضي الفلاحية المجاورة له أو المطلة عليها وخاصة في نقل وتسويق المحاصيل بينما الأراضي البعيدة عن الطريق العمومي والمحصورة، تزداد تكاليف نقل محاصيلها وهذا يساهم بشكل سلبي على قيمتها.

- **حالة صيانة التربة:** وتتمثل في جميع أعمال الصيانة والتهيئة والإصلاح التي يقوم بها مستغل القطعة الأرضية بغرض تحسين نوعيتها وتخصيبها للرفع من إنتاجيتها، كحراثتها وتزويدها بمعدات السقي والري وتسميدها وتهويتها.....إلخ.

وكلما كانت حالة الصيانة جيدة وفي المستوى المطلوب كلما أدى ذلك إلى الزيادة في إمكاناتها الانتاجية بصفة محسوسة، وهذا يعمل على رفع الطلب عليها فترتفع نتيجة لذلك قيمتها في السوق.

ثانياً: العوامل الاقتصادية: ونقصد بها:

- درجة التطور الاقتصادي للمنطقة: إن المناطق ذات المستوى الاقتصادي المتطور يكون الاستهلاك الغذائي فيها واسع ومتنوع، وكذلك الزيادة في النمو الديمغرافي الناجمة أساساً عن تحسن الظروف المعيشية وهذا معناه زيادة الطلب الاستثماري في الأراضي الفلاحية الشيء الذي يؤدي إلى ارتفاع قيمتها في السوق.

- الموقع: يلعب الموقع دوراً أساسياً في تحديد قيمة الأرض الفلاحية وتقييمها على أساس بعدها أو قربها من الطريق العمومي والتجمعات السكانية وكذلك المراكز التجارية والأسواق المحلية المتواجدة بالمنطقة التي تقع فيها، حيث أن الأراضي الفلاحية المطلة على الطريق والواقعة بالقرب من التجمعات السكانية التي تتوفر على مراكز تجارية أو أسواق محلية تكون قيمتها مرتفعة بالمقارنة مع تلك البعيدة عن الطريق والتجمعات السكانية، نظراً للامتيازات الكبيرة التي يمنحها هذا الموقع، حيث أن الطلب على المحاصيل التي تنتجها يكون دائماً، كما يمكن من تصريفها في الأسواق أو المراكز التجارية بسهولة وسرعة وبأقل التكاليف.

ثالثاً: العوامل القانونية: وتتمثل أساساً في الارتفاقات القانونية وهي:

- ارتفاعات القانون العام وتتمثل بصفة عامة في الارتفاقات المدرجة في قانون التعمير أو النصوص القانونية الخاصة.

- ارتفاعات القانون الخاص وتتمثل أساساً في حق المرور الذي يخوله القانون للأشخاص المحصورة أراضيهم مثلاً.

الفرع الثالث: طرق التقييم المتبعة

أولاً: طريقة المقارنة المباشرة:

تقييم الأراضي الفلاحية حسب هذه الطريقة يتم بصفة مباشرة وذلك بإسقاط مباشر للقيمة المسيطرة أو الأكثر تكرار الملاحظة في سوق الأراضي الفلاحية التي لها نفس خصائص القطعة الأرضية محل عملية التقييم.

ومنه يظهر أن تطبيق هذه الطريقة يتوقف على وفرة عناصر المقارنة أي وقوع عمليات بيع و شراء في السوق لأراضي فلاحية مشابهة تماما للأرض الفلاحية محل عملية التقييم (الشكل، المساحة التضاريس، الموقع، حالة الصيانة، نوعية التربة...إلخ) حيث يتم اتباع الخطوات التالية:

أ- تحديد جميع مواصفات الأرض الفلاحية محل عملية التقييم (الشكل، المساحة، التضاريس الموقع، حالة الصيانة، نوعية التربة...إلخ).

ب- القيام بإجراء أبحاث معمقة في السوق عن عمليات البيع والشراء الحديثة العهد التي تمت وتخص أراضي فلاحية مطابقة للأرض الفلاحية محل عملية التقييم.

ج- القيام بتحليل ودراسة دقيقة لعمليات البيع والشراء وللأسعار التي تمت بواسطتها قصد التأكد من مصداقيتها وعزل الأسعار غير الصادقة التي لا تعكس السعر الجاري التعامل به في السوق، وعند هذه المرحلة نكون قد توصلنا إلى تحديد عينة عناصر المقارنة.

د- من خلال جميع عناصر المقارنة المحددة نقوم باستنتاج القيمة المرجعية للتقييم والتي تتمثل في القيمة المسيطرة (الأكثر تكرار) .

هـ- تطبيق القيمة المستخرجة مباشرة على الأرض الفلاحية محل عملية التقييم وبعبارة أخرى تكون قيمة الأرض الفلاحية موضوع عملية التقييم تساوي القيمة المستنتجة، وبذلك نكون قد توصلنا إلى تحديد القيمة التجارية للأرض الفلاحية محل عملية التقييم وفق هذه الطريقة.

1- طريقة التقييم بالسعر المتوسط للهكتار:

تقييم الأرض الفلاحية حسب هذه الطريقة يتم بالاعتماد على دراسة سوق الأراضي الفلاحية على أساس قيمة الهكتار المتوسطة المستنتجة من دراسة سوق الأراضي الفلاحية المحلي التي لها أقصى عناصر تشابه مع الأرض الفلاحية محل عملية التقييم وتنفيذها يتم على النحو الموالي:

أ- تحديد مواصفات الأرض الفلاحية محل عملية التقييم (الشكل، المساحة، التضاريس، الموقع حالة الصيانة، نوعية التربة...إلخ).

- ب- القيام بإجراء أبحاث معمقة في السوق عن عمليات البيع والشراء الحديثة العهد التي تمت وخصت أراضي فلاحية مماثلة (تتوفر على أقصى عناصر تشابه) للأرض الفلاحية موضوع عملية التقييم.
- ج- القيام بتحليل ودراسة دقيقة لعمليات البيع والشراء والاسعار التي تمت بواسطتها قصد التأكد من مصداقيتها وعزل الأسعار غير الصادقة التي لا تعكس سعر السوق وعند هذه المرحلة نكون قد توصلنا إلى تحديد عينة عناصر المقارنة.
- د- القيام بالنسبة لكل عناصر المقارنة بحساب قيمة الهكتار الواحد.
- هـ - حساب متوسط هذه الأسعار وفق القانون الاحصائي .

$$\text{سعر الهكتار المتوسط} = \frac{\text{مجموع أسعار الهكتار الخاصة بكل عناصر المقارنة}}{\text{عدد عناصر المقارنة}}$$

- و- القيام بتطبيق السعر المتوسط للهكتار المستنتج على مساحة الأرض محل عملية التقييم. وبذلك نكون قد توصلنا إلى تحديد القيمة التجارية للأرض الفلاحية وفق هذه الطريقة.

ثانياً: طريقة التقييم بواسطة المردود:

تقييم الأراضي الفلاحية حسب هذه الطريقة يتم اعتباراً لمردوديتها، فعائد الأرض هو العامل الأساسي الذي يحدد قيمتها السوقية، فالطلب على الأراضي الفلاحية إنما تحركه أساساً عامل الربح ومردودية الأرض، وعلى أساس هذا الأخير يتحدد قرار شراء أو عدم شراء الأرض الفلاحية في السوق بمعنى أن الإقبال على الاستثمار في الأراضي الفلاحية تتوقف على درجة دخلها الذي يمكن أن تنتجه فكلما كانت مردودية الأرض عالية كلما ارتفعت قيمتها السوقية نتيجة ارتفاع الطلب عليها وكلما انخفضت مردوديتها كلما انخفضت قيمتها.

وبناءً على ما سبق يمكننا تحديد القيمة التجارية للأرض الفلاحية على أساس عامل المردود أو الربح بواسطة العلاقة التالية:

$$\text{قيمة الأرض} = \frac{\text{الناتج الاجمالي}}{\text{معدل المردودية}}$$

1- كيفية تحديد الناتج الاجمالي: لكي نتمكن من ذلك يجب القيام بدراسة معمقة قصد معرفة حجم الانتاج السنوي الاجمالي المتوسط الذي تعطيه الأراضي الفلاحية المماثلة للأرض الفلاحية موضوع عملية التقييم من المحاصيل التي تنتج فيها في الغالب أو تصلح فيها بكثرة، وذلك بالاعتماد على المراجع والوثائق المختصة في المادة وكذلك على المعلومات المتوفرة لدى المصالح الفلاحية وبعد التمكن من تحديد كمية الانتاج المتوسطة للأراضي الفلاحية المماثلة، نقوم بتقييمه على أساس سعر تسويق هذا الانتاج، وهذا الأخير يجب أن يكون مستنتج من دراسة السوق (سوق المنتج الفلاحي الذي ينتج في الغالب بالأرض الفلاحية) .

قيمة الانتاج الاجمالي المتوسط = كمية الانتاج المتوسطة X سعر تسويق الوحدة من هذا المنتج

- 2- تحديد معدل المردودية: معدل المردودية هو العلاقة بين قيمة الأرض السوقية ومردوديتها فهو يعد بمثابة مؤشر المردودية أو الربحية، وتحديدته يجب أن يكون مستنتج من دراسة السوق العقارية المحلي الخاص بالأراضي الفلاحية من نفس نوع الأرض محل عملية التقييم، ولذلك يجب إتباع الخطوات التالية:
- القيام بالبحث في السوق العقارية المحلي عن عمليات البيع والشراء التي خصت أراضي فلاحية مماثلة للأرض موضوع عملية التقييم.
 - القيام بتحليل ودراسة دقيقة لعمليات البيع والشراء هذه قصد التأكد من مصداقيتها وعزل كافة عمليات البيع أو الشراء التي تمت دون السعر الجاري التعامل به في السوق وبهذا نكون قد توصلنا إلى تحديد عينة من عناصر المقارنة.
 - تحديد بالنسبة لكل عنصر من عناصر المقارنة: ناتجه الاجمالي، قيمته السوقية (السعر الذي بيع أو اشترى به).
 - القيام بالنسبة لكل عنصر من عناصر المقارنة بتطبيق العلاقة التالية :

قيمه (سعريعه أو شرائه)

معدل المردودية =

الناتج الإجمالي

وبذلك نتحصل على عينة من معدلات مردودية متقاربة فيما بينها خاصة بأراضي فلاحية مماثلة للأراضي الفلاحية محل عملية التقييم.

- القيام باستنتاج من بين هذه المعدلات معدل معياري والذي يكون إما معدل المردودية الأكثر تكراراً أو معدل المردودية المتوسط.

وعندما تمكنا من تحديد الناتج الاجمالي المتوسط ومعدل المردودية حسب الكيفية السالف شرحها يمكننا التعرف على القيمة التجارية للأرض الفلاحية موضوع عملية التقييم بتطبيق العلاقة الأولى السابقة.

ثالثاً: طريقة التقييم بواسطة الدخل :

يتم تقييم الأراضي الفلاحية حسب هذه الطريقة بواسطة دخلها (عائدات إيجارها) وتستخدم هذه الطريقة خصيصاً لتقييم الأراضي التي المؤجرة، فالأراضي الفلاحية التابعة لقطاع الإيجار يكون دخلها، هو العامل الأساسي المحدد لقيمتها حيث أن عمليات البيع والشراء لهذه الأراضي تتم أساساً على هذا العامل أي حجم المداخيل التي يمكن أن تنتجها وبناءً على ذلك تحسب قيمة الأراضي الفلاحية المؤجرة وفق العلاقة التالية :

$$\frac{\text{الدخل السنوي}}{\text{معدل الرسملة}} = \text{قيمة الأرض الفلاحية}$$

ولتنفيذ هذه الطريقة يجب القيام بما يلي :

أ - تحديد الدخل السنوي الإجمالي: وتتمثل في جميع الحقوق والإتاوة الإيجارية المنصوص عليها في عقد الإيجار والتي يجب تحصيلها خلال السنة.

ب - معدل الرسملة: يعبر هذا المعدل على مقدار تراكم دخل (إيجار) الأرض مقارنة بقيمتها السوقية أي أنه يبين العلاقة بين دخل الأرض وقيمتها السوقية.

ويتم تحديده عن طريق دراسة السوق العقاري المحلي الخاص بالأراضي الفلاحية المماثلة للأرض محل عملية التقييم المؤجرة وذلك على النحو الموالي:

- القيام بإجراء أبحاث معمقة في السوق المحلي عن عمليات البيع والشراء التي تمت وخصت أراضي فلاحية مماثلة للأرض محل عملية التقييم.

- القيام بتحليل ودراسة دقيقة لعمليات البيع والشراء المتحصل عليها من جراء عمليات البحث قصد تحديد المعاملات الصادقة منها وعزل عمليات البيع والشراء التي تمت دون الأسعار الجاري التعامل بها في السوق وبذلك نتوصل إلى تحديد عينة من عناصر للمقارنة.
- القيام بالنسبة لكل عنصر من عناصر المقارنة تحديد: مبلغ إيجاره، قيمته (سعر بيعه أو شرائه)
- القيام بالنسبة لجميع عناصر المقارنة بتطبيق العلاقة التالية:

قيمه سعر بيعه أو شرائه

معدل الرسملة =

الدخل الاجمالي السنوي (مبلغ إيجاره السنوي)

وبذلك

نتحصل على عينة من معدلات رسملة متقاربة فيما بينها خاصة بأراضي من نفس النوع.

- القيام باستنتاج من بين هذه المعدلات معدل رسملة معياري الذي يساوي إما معدل الرسملة الأكثر تكرارا أو معدل الرسملة المتوسط وإذا تمكنا من تحديد الدخل الإجمالي السنوي ومعدل الرسملة حسب الكيفية المذكورة، يمكننا تحديد القيمة التجارية للأرض الفلاحية محل عملية التقييم بتطبيق العلاقة الأولى السابقة.

المطلب الثاني

تقييم الأراضي الفلاحية المشيد فوقها بناء

إن استغلال الأراضي الفلاحية يتطلب في بعض الأحيان إقامة مباني عليها لخدمة عملية الاستغلال وبذلك يصبح تشكيل يتكون من عنصرين أساسيين هما الأرض الفلاحية والمباني، وهذه المباني تلعب دوراً مُحدِّدًا لقيمة الأرض المشيدة فوقها، ويتوقف هذا الدور على جملة الخصائص والمواصفات التي تتمتع بها هذه المباني (مساحتها، حالة صيانتها، موقعها وتوزيعها على الأرض...إلخ).

وعملية تقييم الأراضي الفلاحية من هذا الشكل يُمكن أن تتم بطريقتين أساسيتين هما :

- الطريقة الأولى تعتبر قيمة البناء مدمجة في قيمة الأرض.

- الطريقة الثانية تفصل بين قيمة الأرض وقيمة البناء.

الفرع الأول: التقييم وفقا للطريقة الأولى (قيمة البناء مدمجة في قيمة الأرض)

عملية التقييم وفق هذا الشكل تنظر إلى الأرض الفلاحية وكأنها أرض عارية وأن البناء المتواجد فوقها ما هو إلا عبارة عن عنصر من عناصر تجهيزها وتهيئتها وعملية التقييم على أساس ذلك الاعتبار تتم بتطبيق إحدى الطرق الملائمة المتبعة في تقييم الأراضي الفلاحية المعزولة وحسب الطريقة الموظفة فإن القيم أو المعدلات المرجعية المستنتجة تكون معبرا عنها بدلالة الأرض وتكون قيمة المباني غير بارزة بل متضمنة فيها.

الفرع الثاني: التقييم وفق الشكل الثاني (الفصل بين قيمة الأرض وقيمة البناء)

تقييم الأراضي الفلاحية المبني فوقها بعض البنايات يتم وفق هذا الشكل بتقييم كل من الأرض لوحدها والمبنية لوحدها ويكون حاصل جمع قيمتها يمثل القيمة الإجمالية للأرض الفلاحية موضوع عملية التقييم.

- تقييم المباني بتطبيق إحدى الطرق الملائمة المتبعة في تقييم العقارات المبنية كما هو منصوص عليها في التعليمات التقنية الخاصة بها السالفة الذكر.

- أما الأرضية فتقيم بتطبيق إحدى الطرق الملائمة المتبعة في تقييم الأراضي الفلاحية.

المطلب الثالث

كيفية تقييم المغارس الفلاحية

نقصد بالمغارس الأشجار الثابتة على الأرض الفلاحية كأشجار الزيتون والليمون والنخيل مثلا التي تعتبر عقارات بالتخصيص حسب نص المادة 683 من القانون المدني، وسنحاول شرح كيفية وطرق تقييم هذه المغارس من خلال ما يتقدم:

الفرع الأول: العوامل المحددة للقيمة

وتتمثل عموما في جميع العوامل المادية والقانونية السالف ذكرها بالنسبة للأراضي الفلاحية المعزولة بالإضافة الى بعض الخصائص التي تتميز بها المغارس والمتمثلة في :

- 1- **كثافة الغرس:** إن غرس الأشجار المثمرة يخضع إلى بعض المقاييس العلمية، بحيث يجب أن يكون عدد الأشجار المغروسة يتناسب مع طبيعة الأرض ونوعية التربة وفي الحدود المناسبة، كما يجب أن يكون موزعا فوق الأرض بشكل يضمن له نمو جيد، وبصفة عامة نقول أن هناك مقاييس علمية معينة لكثافة الغرس على الأرض يجب احترامها لضمان نمو جيد ومردودية عالية للغرس. وبالتالي فإن المغارس التي لا تكون فيها هذه المقاييس والضوابط محترمة تكون مردوديتها ضعيفة وهذا يؤدي إلى تراجع الطلب عليها في السوق فتنخفض نتيجة لذلك قيمتها .
- 2- **نوع المغارس :** هناك بعض الانواع من الاشجار المثمرة تكون قيمتها في السوق عن أنواع أخرى وهذا مردده هو مكانه واهميته تلك الثمار في الاستهلاك الغذائي أو الصناعي فكلما كان الطلب على نوع معين من الثمار في السوق مرتفع كلما ارتفعت نتيجة لذلك قيمن المغارس التي تنتجها.
- 3- **العمر :** تبعا للخصائص البيولوجية للأشجار فإننا نميز بين ثلاثة مراحل أساسية في حياة أي شجرة وهي : مرحلة ما قبل الإثمار ، مرحلة الإثمار، مرحلة العجز. وبالتالي فإن قيمة المغارس تختلف باختلاف المرحلة الحياتية التي توجد فيها خلال فترة التقييم.

الفرع الثاني: كيفية التقييم

كما سلف الذكر إن قيمة المغارس تختلف باختلاف المرحلة الحياتية التي يوجد فيها الغرس خلال فترة التقييم ولذا فإن تقييمها يتطلب أولاً تحديد عمر المغارس والمرحلة الحياتية التي وصلت إليها ويتم تقييمها تبعاً لذلك على النحو التالي:

أ- **قيمة المغارس خلال مرحلة ما قبل الاثمار** : وتسمى هذه المرحلة بمرحلة الفتوة وتبدأ من تاريخ غرس الشجيرات إلى غاية بداية مرحلة الاثمار ونجد أن طول هذه المرحلة يختلف باختلاف النوع الذي ينتمي إليه الغرس وعموماً فهي تتراوح بين (5 و 18) سنة ويتم تقييم المغارس خلال هذه المرحلة وذلك بتقييم وعائها العقاري على حدى والغرس على حدى ويكون حاصل جميع قيمتها يمثل قيمة المغارسة خلال هذه المرحلة.

- يقيم الوعاء العقاري على أساس أرض فلاحية عارية وذلك باتباع إحدى الطرق الملائمة المتبعة في تقييم الأراضي الفلاحية.

- قيمة الغرس خلال هذه المرحلة تكون تساوي مجموع المصاريف التالية:

- سعر شراء الغرس (الفسائل)

- مصاريف النقل

- مصاريف إعداد الحفر.

- مصاريف صيانة الغرس.

- مصاريف التسميد.

- قيمة فوائد القروض السنوية المتراكمة.

أي قيمة الغرس خلال هذه المرحلة يساوي إلى مبلغ رأس المال المستثمر لإنشاء المغرسة وصيانتها حتى تاريخ فترة التقييم.

ب- **قيمة المغارس خلال مرحلة الإثمار** :

- فترة بداية الاثمار : وتبدأ من نهاية مرحلة الفتوة وتميز الغرس خلالها بزيادة الأغصان وتفرعاتها وتطور الجذور وكثافة الأوراق ويكون الاثمار في تزايد تدريجي.

- فترة أوج الاثمار : وعندها تصل الشجرة إلى أوج نموها وتصل إلى الحد الأقصى من الإثمار

- فترة تراجع الإثمار : وفي بداية هذه الفترة يبقى إثمار الشجرة مهم، لكنه يبدأ في التناقص تدريجياً.

خلال هذه المرحلة تكون المغارس قد تحولت إلى رأس مال منتج، ولذلك فإن قيمتها في السوق تتحدد بالدرجة الأولى على أساس مردوديتها أو دخلها وبناءً على ذلك يتم تقييم المغارس خلال هذه المرحلة بدلالة مردوديتها وفق العلاقة التالية :

$$\frac{\text{الدخل السنوي الصافي}}{\text{معدل الرسملة}} = \text{قيمة المغرسة} = \text{يتطلب تحديد كل من : دخلها السنوي} \text{ وعليه فإن تحديد قيمة المغرسة}$$

• تحديد الدخل السنوي

الصافي: المقصود بالدخل السنوي للمغارس هو الكمية المنتجة سنويا من الثمار مقومة بسعر بيعها في السوق، وتحدده على أساس دخلها السنوي المتوسط لعدة سنوات سابقة أو السنوات الثلاثة الأخيرة . وهذا الأخير نحسبه على أساس الكمية المتوسطة التي انتجتها المغرسة خلال عدة سنوات ماضية أو خلال الثلاثة سنوات الاخيرة مقوم بسعر تسويقه في السوق، والدخل السنوي الصافي وهو الدخل السنوي الإجمالي مخصوم منه جميع مصاريف صيانة الأشجار والمصاريف المختلة كتلك المتعلقة بالجني والتسويق.

• تحديد معدل الرسملة: ويعبر هذا المعدل عن نسبة عائدات المغرسة مقارنة بقيمتها، وهو يبين العلاقة الكائنة بين مردوديتها وقيمتها في السوق وهو عبارة عن نسبة تستنتج وفق العلاقة التالية:

$$\frac{\text{الدخل السنوي الصافي}}{\text{معدل الرسملة}} = \text{القيمة السوقية للمغرسة}$$

يجب أن يتم تحديد هذا المعدل عن طريق استنتاجه من دراسة سوق المغارس من نفس النوع والمتشابهة مع المغرسة موضوع عملية التقييم وذلك على النحو الموالي:

- القيام بإجراء بحث معمقة في السوق المحلي عن عمليات البيع والشراء التي تمت فيه وخصت مغارس مماثلة للمغرسة محل عملية التقييم.

- القيام بتحليل ودراسة عمليات البيع والشراء المتحصل عليها خلال عملية البحث قصد تحديد الصادقة منها و عزل عمليات البيع والشراء التي تمت دون الأسعار الجاري التعامل بها في السوق وبذلك نتوصل إلى تحديد عينة من عمليات بيع وشراء حقيقية.

- القيام بالنسبة لكل عناصر العينة بتحديد: دخلها السنوي الصافي، قيمة (سعر بيعه أو شراء)

- القيام بالنسبة لجميع عناصر المقارنة بتطبيق العلاقة التالية:

الدخل السنوي الصافي

= معدل الرسملة

قيمة (سعر بيعه أو شراء)

وبذلك نتحصل على عينة من معدلات الرسملة، مقارنة فيما بينها خاصة بمغارس من نفس النوع ومماثلة للمغرسات محل عملية التقييم.

- القيام باستنتاج من بين هذه المعدلات، معدل رسملة معياري الذي يساوي إما معدل الرسملة الأكثر تكرارا أو معدل الرسملة المتوسط.

وعند التمكين من تحديد كل من الدخل السنوي الصافي للمغرسات و معدل الرسملة على النحو السالف شرحه يمكننا بكل سهولة تحديد قيمتها وذلك بتطبيق العلاقة السابقة.

ج - قيمة المغارس خلال مرحلة العجز:

عند هذه المرحلة تبدأ عملية الإثمار في التراجع وتصبح الأشجار أكثر تأثرا بالظروف المناخية وأكثر عرضة للطفيليات والأمراض وتصبح الثمار التي تعطيها الشجرة ذات نوعية رديئة وعند تقييم المغارس خلال هذه المرحلة نميز بين فترتين هما:

- الفترة الاولى: وتظل فيها الأشجار تثمر وهنا تقيم المغرسات بدلالة مردوديتها بنفس الكيفية المبنية في تقييم الغارس خلال مرحلة أوج الإثمار.

- الفترة الثانية : تصبح الشجرة عاجزة عن الإثمار وتقييم المغرسات عندها وذلك بتقييم كل من وعائها العقاري لوحده بإتباع إحدى الطرق الملائمة المتبعة في تقييم الأراضي الفلاحية العارية أما الغرس فيقيم على أساس أنقاض أي حطب وتكون قيمته تساوي عائد بيع الأشجار كحطب مخصص منه جميع المصاريف المتعلقة بقلعها ونقلها.