



العمل العقاري وغياب تعليمه في المملكة العربية السعودية: التجربة الكندية مثلاً

أ. د. خالد بن سكيت السكيت*

د. عبدالعزيز بن جارالله الدغيشم**

ملخص:

تركز هذه الدراسة على إبراز أهم المشكلات والتحديات التي تواجه ممارسة مهنة السمسرة "الوساطة" العقارية التي قد تؤثر سلباً على السوق العقاري في المملكة. وقد وضحت الدراسة أن هناك بعض العوائق التي تواجه الأفراد والعاملين في السوق العقاري، تتمثل في غياب التعليم العقاري المقنن والنقص في الدورات العقارية المتخصصة، بالإضافة إلى عدم وضوح بعض التشريعات المنظمة للعمل العقاري. وقد ختمت الدراسة ببعض التوصيات التي من شأنها تطوير مزاولة مهنة العقار، والارتقاء بها لتمثال مستوى الدول المتقدمة في هذا المجال.

مقدمة:

من المعروف أن المدن يتم تطويرها من خلال المبادرات الحكومية والفردية؛ حيث تؤدي الدول والحكومات دوراً كبيراً في تطوير المرافق العامة والخدمات الضرورية كي تنهض تلك المدن بدورها على الوجه الأكمل. وتعتبر المشاريع التطويرية، سواء لغرض الإسكان أو غيره، من العناصر المهمة التي

* دكتوراه في تخطيط الأحياء والأقاليم، جامعة بريتش كولومبيا الكندية، عام ١٩٩٣/١٩٩٤م، رئيس قسم التخطيط العمراني، كلية العمارة والتخطيط، جامعة الملك سعود، الرياض، المملكة العربية السعودية.

** دكتوراه الفلسفة في التخطيط، جامعة إلينوي إربانا - شامبين، الولايات المتحدة الأمريكية، عام ٢٠٠٦م، وأستاذ مساعد بقسم التخطيط العمراني، كلية العمارة والتخطيط، جامعة الملك سعود، الرياض، المملكة العربية السعودية.

تساهم في بناء المدن، ويؤدي القطاع الخاص دوراً مهماً في التطوير العقاري للمشاريع الإسكانية والعمرانية؛ حيث إن معظم المباني القائمة في دول العالم ذات الاقتصاد الحر نشأت من خلال القطاع الخاص.

وتختلف الدول في الأسلوب المتبع في التطوير العقاري، حيث إن لكل دولة نظاماً يتم من خلاله ذلك التطوير، وقد يكون ذلك النظام مقنناً من قبل الحكومات المحلية أو الوطنية وقد يكون عرفاً متفقاً عليه بين المستثمرين. وتهدف هذه الدراسة إلى التعريف بأبرز المشكلات والتحديات التي تواجه ممارسة المهنة العقارية في المملكة العربية السعودية ومدى اختلافها عن الأساليب المتبعة في عدد من الأنظمة المالية والاجتماعية وخاصة في الدول المتقدمة في هذا الشأن. وحيث إن التطوير العقاري هو النتيجة الفعلية للتخطيط والتطوير العمراني بل هو المحقق الأكبر للتنمية العمرانية في المدن ... فقد جاءت هذه الدراسة لوضع التصور الأولي لتأهيل المجال العقاري ليتناسب مع أهداف التخطيط العمراني ومن ثم تطوير المدن بالشكل الذي يوافي طموحات المجتمع وآماله. فالمعروف أن الغالبية العظمى من المشاريع والمباني في المدن المتقدمة تم تنفيذها من قبل المطورين العقاريين الذين يعملون ضمن مظلات قانونية وتشريعية تتوافق مع أهداف تطوير المدن، وقد ساهم ذلك في تحقيق مكسبين؛ الأول: تشجيع القطاع الخاص في الاستثمار ومن ثم تحريك الاقتصاد المحلي، والثاني: تطوير المدن بالشكل الذي يطمح إليه المجتمع.

مشكلة الدراسة:

إن المتتبع لصناعة العقار في المملكة يلاحظ أن ممارسة العمل العقاري لا تزال تفتقر إلى استخدام الأساليب العلمية والتنظيمية التي تتعامل مع السوق بتقنية احترافية مدروسة على الرغم من الاستثمارات الضخمة التي يحظى بها سوق العقار في المملكة. وتكمن المشكلة في عدم معرفة الكيفية المثلى للتعامل مع السوق العقارية؛ وذلك بسبب النقص في المختصين المؤهلين في هذا المجال، إضافة إلى الضعف التنظيمي في الإجراءات والتشريعات المحددة

للصناعة العقارية. حيث نلاحظ أن عمليات البيع والشراء في سوق العقار تعتمد غالباً على ثلاث فئات، وهي البائع؛ أي الشخص مالك العقار الذي يسعى للحصول على الربح المادي، والمشتري الذي يرغب بالحصول على الأرض، والعقاري أو السمسار الذي يقوم بدور الوساطة ما بين البائع والمشتري؛ وذلك من أجل الحصول على نسبة مادية عند إتمام عملية البيع أو الشراء. كما أن دور السمسار العقاري يمكن أن يتعدى الفائدة المادية البسيطة من الوساطة في عملية البيع والشراء إلى تحقيقه لأرباح عالية، وذلك عند اعتماده على الاستثمار في التطوير العقاري في المشاريع الإسكانية والعمرانية. وعلى الرغم من أهمية الدور الذي يقوم به السمسار العقاري في السوق العقاري وحساسيته في المملكة فإنه لا يشترط أن يكون حاصلاً على شهادة أو دورة في هذا المجال أو مؤهل تعليمي للقيام بهذا الدور، حيث يستطيع أي شخص أن يلعب هذا الدور الحيوي من خلال فتحه لمكتب عقاري.

الهدف من الدراسة:

تركز الدراسة على إبراز أهم المشكلات والتحديات التي تواجه ممارسة مهنة العقار في المملكة. كما أنها تهدف إلى إثبات الحاجة إلى تعليم عقاري مقنن يوفر فرصاً كثيرة جداً للخريجين، كما سيوفر خدمة كبيرة للمجتمع، خاصة إذا ظهرت تشريعات تلزم راغبي العمل بالسمسرة العقارية الحصول على حد أدنى من الساعات التعليمية والتدريبية في هذا المجال. وإذا كانت الاستثمارات العقارية والصفقات تحدث بألاف الملايين سنوياً فإن ذلك يمكن تحويله إلى آلاف فرص العمل للشباب في حالة تأهيلهم جيداً لذلك.

دوافع الدراسة:

إذا كان الشخص العادي يقضي سنوات طويلة في جمع مبلغ من المال ليشتري مسكناً، حيث يمثل هذا المسكن أكبر استثمار في حياة الغالبية العظمى من الناس - أفليس من حق هذا الشخص أن يشتري مسكنه عن طريق شخص مؤهل لهذا العمل ويعرف أساسيات المسكن؛ على سبيل المثال كم عمر المسكن؟

ما مواد البناء المستخدمة فيه (حوائط، سبابة، كهرباء، .. إلخ) هل هو معزول حرارياً أم لا؟ هل هو مبني بطريقة الهيكل الخرساني ويسهل تعديله أم بنظام الحوائط الحاملة التي تتطلب إشرافاً هندسياً عند أي تعديل؟ وغيرها. كما أن هذا الإنسان إذا أراد أن يستثمر جزءاً من أمواله في مساهمة عقارية أفليس من حقه أن تكون هذه المساهمة عن طريق شخص مؤهل ومدرّب في هذا المجال؟

محددات الدراسة:

تعتبر الأمور المتعلقة بالعقار - بوجه عام - ذات طبيعة معقدة وترايط تاريخي متشعب. وبسبب الجو الاقتصادي المشجع على التطوير والاستثمار، تمثل المملكة مكان جذب للعيش والاستقرار بها، والتطوير العقاري يفترض أن يكون من العناصر الأساسية المكونة للاقتصاد. لذا يفترض أن يكون العقاريون على معرفة عالية بالأمور والتحديات التي ترافق ممارسة المهنة العقارية بوجه عام. هذه الدراسة محددة بالمعلومات التي تم الحصول عليها من أعضاء اللجنة العقارية، ولجنة المكاتب العقارية بالغرفة التجارية بالرياض، ومقارنة الوضع الراهن في المملكة ببعض الدول الأخرى. ويمكن اعتبار نتائج الدراسة مقياساً على ممارسة مهنة العقار في المملكة بشكل عام ولكن لا يمكن أن تعمم على الأسواق العقارية الأخرى.

منهجية الدراسة:

تعتمد منهجية الدراسة على ثلاثة محاور أساسية:

- إبراز المشكلة التي يعانيها السوق العقاري في المملكة، والتي تتمثل في غياب تعليم عقاري مقنن، وعدم وجود تشريعات عصرية منظمة لممارسة مهنة العقار.
- تجارب الدول الأخرى، وذلك من خلال عرض مثال عن واقع التعليم والممارسة العقارية في إحدى الدول المتقدمة (كندا) من أجل التعريف بالجوانب الأساسية التي يعتمد عليها في هذا المجال.
- استبانة مبسطة تم تصميمها وتوزيعها على أعضاء اللجنة العقارية (اثنا

عشر عضواً) ولجنة المكاتب العقارية (ستة أعضاء) بالغرفة التجارية بمدينة الرياض ومجموعة من كبار العقاريين بمدينة الرياض؛ وذلك بهدف الاستفادة من وجهات نظر المختصين ومرئياتهم حول هذا الموضوع. وتم وضع الأسئلة في الاستبانة بشكل يساعد على توضيح مشكلة الدراسة والجوانب المختلفة المرتبطة بها. وقد شملت الاستبانة أسئلة مغلقة ومفتوحة؛ وذلك لخدمة هدف الدراسة الرئيسي.

الأدبيات:

في الوقت الحالي أصبح المجال العقاري صناعة تقوم عليها أنشطة أخرى كالمقاولات والتسويق والمبيعات وغيرها من الأنشطة الاقتصادية. لذا اهتم كثير من الدول - خاصة المتقدمة منها - بصناعة العقار، وذلك باستخدام الأساليب الحديثة والتقنيات العلمية المعتمدة على منهج تعليمي مقنن وممارسة منظمة للمهنة، وهو ما ساعد على توفير النجاح والفعالية للصناعة العقارية في تلك المجتمعات. فكثير من الدول تشترط على الشخص الذي يرغب بممارسة المهنة العقارية الحصول على شهادة تعليمية من الكليات أو المعاهد التي تضم أقساماً تدرس بها أساسيات العقار، وتمكن من استخراج رخصة بممارسة السمسرة العقارية. هذه الاشتراطات وضعت من أجل حماية عامة الناس الذين هم عادة ليسوا على دراية كافية بأمور العقار وغالباً ما يجهلون التعاملات العقارية المختلفة (Dasso and Ring, 1989). وعلى الرغم من أن سوق التطوير العقاري السعودي يشهد نمواً كبيراً ومستمراً (السكيت، ٢٠٠٣م)، فإننا ما زلنا نعاني - للأسف - مشكلة عدم توفر تعليم عقاري مقنن وممارسة مهنية منظمة في السوق العقاري بالمملكة، بشكل عام.

لقد عرف كل من (Floyd and Allen, 2002) العقار (Real Estate) بصورة مبسطة ومختصرة على أنه "الأرض والأشياء المرتبطة بها". كما أنهما أوضحا أهمية التعليم العقاري وضرورة تدريسه في الكليات والجامعات، وذلك لتوفير

أشخاص قادرين على فهم التعقيدات المرتبطة بأسواق العقار؛ مما سيؤدي إلى وجود أشخاص لهم المقدرة على اتخاذ قرارات صحيحة بخصوص الأمور والجوانب العقارية سواء للاستخدام الشخصي أو التجاري. وعلى الرغم من تزايد الاهتمام بالتعليم العقاري على مستوى العالم في السنوات الأخيرة فإننا نلاحظ غياب البرامج العقارية التعليمية الأكاديمية (Real Estate Academic Programs) ونقصاً في البرامج العقارية المهنية (Real Estate Professional Programs) وما تحويه من دورات تدريبية في واقع ممارسة العمل العقاري في المملكة. للأسف، فإن مشكلة غياب التعليم العقاري أو نقصه في الكليات والجامعات ليست مشكلة محلية وإنما يمكن أن تعمم على مستوى الشرق الأوسط. لقد قام (Schulte, 2002) ببحث واقع التعليم العقاري وآفاقه في أكبر عدد ممكن من الدول على مستوى العالم لإطلاع الطلبة والأكاديميين والممارسين على حالة التعليم العقاري عالمياً، واستنتج حقيقة أن معظم الدول العربية لا يوجد لديها برامج للتعليم العقاري.

إن المعرفة العقارية (Real Estate Knowledge) تعتبر عنصراً أساسياً داخل منظومة العمل العقاري؛ حيث بين كل من (Floyd and Allen, 2002) أن المعرفة العقارية تتشكل من محورين رئيسيين، هما:

١ - جانب الطلب (Demand Side):

هذا الجانب ينظر إلى المشاركين على مستوى الأسر أو التجار في السوق العقاري على أنهم مستهلكون (Consumers)، ومن أجل قرارات عقارية فاعلة يتوجب على هؤلاء أن يكونوا على قدر من المعرفة العقارية بأنفسهم أو بالمشاركة مع مختصين في المجال العقاري. وعادة إذا لم تكن لدى هؤلاء المعرفة العقارية الكاملة فإنهم يستعينون بخدمات السمسار العقاري (Real Estate Broker) لشراء منزل، لشراء أو استئجار وحدة سكنية، لحيازة وحدة تجارية، وما إلى ذلك من الأمور العقارية. وجميع الخدمات العقارية التي تقدم من المختصين تكون مدفوعة الثمن من قبل المستفيدين من تلك الخدمات.

٢ - جانب العرض (Supply Side):

ينبع جانب العرض للمعرفة العقارية من مصادر مختلفة، من أهمها الكليات والجامعات التي تقدم برامج في مجال العقارات وملكيّات الأراضي، والدورات التدريبية التي تعقد للمهّتمين بهذا المجال من الأقسام أو المنظمات المهّمة بالعقار المختلفة. في الواقع، هناك كثير من الجامعات الأمريكية المعروفة - على سبيل المثال - تمنح شهادات متخصصة في العقار سواء في مرحلة البكالوريوس أو الدراسات العليا مثل معهد ماساتشيويسس التقني، جامعة بنسلفانيا، جامعة هارفارد، جامعة نيويورك، جامعة جورجيا، جامعة كورنيل، وغيرها كثير من الجامعات المشهورة. وإضافة إلى تدريس الطلاب الأمور والقدرات المعرفية الخاصة بالعقار، فإن كثيراً من الكليات والجامعات الأمريكية تطلب من أعضاء هيئة التدريس في البرامج الخاصة بالعقار إعداد بحوث ودراسات تخصصية عقارية ونشرها ونشر نتائج الدراسات في مجلات أكاديمية (Floyd and Allen, 2002).

كما أن العمل العقاري يعتبر غالباً "عملاً معلوماتياً" ذا تكاليف عالية ومحددات ناشئة عن الصعوبات في تقويم الأسواق والممتلكات (Kummerow and Chan Lun, 2005). فالأشخاص العاملون في منظومة العملية العقارية - خصوصاً السماسرة العقاريين - يتوجب عليهم أن يكونوا ذوي معرفة معلوماتية متخصصة بهذا الجانب ليتمكنوا من توجيه النصح للمشتريين والبائعين والمستثمرين في الأصول العقارية المختلفة. لقد أشار كل من (Kummerow and Chan Lun, 2005) إلى الصعوبات الكبيرة في تقديرات أسعار الأراضي والممتلكات - مثلاً - ومدى تأثرها بالبيئة المحيطة؛ حيث إن الأسعار غالباً ما تتأثر بمؤثرات الأراضي والممتلكات والأحياء وخصائصها، والخدمات العامة كالمدارس والشرطة، والأمور المالية كنسب الفائدة وتوقعات الاستثمار وغيرها من المؤثرات التي يتوجب معرفتها من قبل العاملين في المجال العقاري.

لذا فمعرفة العقاريين للمعلومات المهمة والمؤثرة في مجال العقار والمبنية على المهارات والمعارف العلمية والتطبيقية اللازمة لممارسة المهنة العقارية - تجعل من العقار صناعة ذات معايير وقواعد علمية ومهنية منظمة.

والآن، إن كثيراً من البرامج المحتوية على مناهج تعليمية خاصة بالعقار في الكليات أو المعاهد ذات السنتين الدراسيتين أو المرحلة الجامعية التي تمتد الدراسة فيها إلى أربع سنوات أو تمنح شهادات عليا كالماجستير وغيرها توجد في غالبية الدول المتقدمة والصناعية مثل دول أمريكا الشمالية كالولايات المتحدة الأمريكية وكندا، الدول الأوروبية كالمملكة المتحدة، فرنسا، ألمانيا، هولندا ...، الدول الآسيوية الصناعية كروسيا، كوريا الجنوبية، تايلاند، الصين، سنغافورة.. (Miller and Weinstein, 2006). لقد حددت إستراتيجية التعليم العقاري في كثير من الدول المتقدمة في إكساب الطالب مهارات قابلة للتحويل والتطبيق مما يمكنه من الاستفادة المهنية من هذه المهارات وتطبيقها على أرض الواقع بمجرد تخرجه في هذه البرامج. هذه الإستراتيجية تركز أيضاً على أن الطالب سوف يطور مهاراته في سوق العقار من خلال انضمامه للمنظمات العقارية وحضوره للدورات التدريبية في مجال العقار، التي تعقد بصفة متكررة. وتهدف برامج الدراسات العقارية في هذه الدول إلى تمكين الطلاب من فهم عمل الأسواق العقارية وتطبيق التقنيات العلمية المناسبة لهذه الأسواق، وذلك بالتركيز على المواد والمواضيع التي تخدم العلوم العقارية وممارسة مهنة العقار. فمثلاً في غالبية جامعات أمريكا الشمالية يمكن تقسيم متطلبات برامج الدراسات العقارية إلى ثلاثة أقسام رئيسية، هي:

١ - مواد تركز على المبادئ الأساسية في العقار (Principles Courses):

وتشمل مواد تدرس المبادئ الأساسية في علوم الإدارة والاقتصاد والإحصاء والتخطيط الحضري.

٢ - مواد أساسية (Core Courses): وتشمل مواد المهارات المالية والبيئة

القانونية للتجارة والأعمال والتسويق.

٣ - مواد مطلوبة للتخصص (Required Major Courses): وهي مواد خاصة بتحليل الاستثمار والتطوير العقاري وتقويم العقارات وهندسة العمران.

العمل والتعليم العقاري في المدن السعودية:

لا يوجد في المملكة - وكذلك في معظم الدول العربية - تعليم عقاري مقنن يخضع لجمعيات مهنية كما هو موجود في كثير من الدول المتقدمة. أما ما يتعلق بالمهنة العقارية فإنه يتم مزاولتها في المملكة العربية السعودية بطريقة بسيطة، إذ لا توجد هناك أية متطلبات لمزاولة هذه المهنة سوى استيفاء المتقدم للحصول على سجل تجاري (أي أن يكون ممن يسمح لهم بمزاولة المهن الحرة، وهم بصفة عامة السكان السعوديون غير العاملين في القطاعات الحكومية). ويمثل العقاريون في كثير من الحالات أغلب مستثمري التطوير العقاري في المدن السعودية.

ومن أشهر الطرق المتعارف عليها في الاستثمار العقاري نظام المساهمات العقارية، وهو باختصار شراء الأرض بالجملة ثم بيعها مجزأة. وفي هذا النوع من الاستثمارات العقارية يقوم أحد الأفراد (وهو في الغالب من مزاولي مهنة العقار) بفتح مساهمة في قطعة أرض محددة (لجمع قيمة الأرض) ثم يتم تجزئة تلك الأرض وإيصال الخدمات الضرورية لها، ثم بيعها في السوق وجني الأرباح المتوقعة منها. وفي حالات متعددة يقوم بعض العقاريين بجني أرباح جيدة من خلال تسويق أولي يسبق بسنوات إنزال الأرض للسوق. فيتم على سبيل المثال شراء الأرض بسعر معين ثم يتم عرضها على المؤسسين بسعر أعلى قليلاً، ثم يتم بعد ذلك عرضها على المساهمين بسعر أعلى أيضاً، وبعد ذلك يتم تخديم الأرض وتخطيطها وتجزئتها وبيعها في السوق على عامة الناس. ويلاحظ في هذه الطريقة أن العقاري (المستثمر الأول) يستطيع أن يجني مبالغ مالية ربحية جيدة قبل أن يتم تسويق الأرض كمساهمة عامة. ولا يوجد ضوابط محددة

باستثناء ما ظهر أخيراً في تقنين عملية المساهمة العقارية من قبل وزارة التجارة وهيئة سوق المال.

وفي جميع الأحوال فإن سوق العقار الحالي هو - في مجمله - سوق مضاربات مالية لا يساهم كثيراً في بناء اقتصاد وطني قوي، ولا يساهم أيضاً في توفير فرص عمل للشباب بسبب غياب الآلية المهنية الحقيقية لتطوير ذلك السوق. ويمكن القول إن المتاجرة بالأراضي لا تزيد على انتقال ملكية الأرض من طرف إلى آخر دون إضافة حقيقية للاقتصاد المحلي.

وتعتبر مدينة الرياض مؤشراً جيداً لما يحدث في المدن السعودية من الناحية العقارية؛ حيث يوجد فيها ما يقرب من ١٣٤٠ منشأة عقارية، تمثل المكاتب العقارية منها نحو ٩٩٪، أما الـ ١٪ فهو في شكل شركات عقارية (الغرفة التجارية بالرياض، ٢٠٠٥م). وتتركز معظم أعمال المكاتب العقارية في نشاطات تأجير العقار وبيعه، في حين تضيف الشركات العقارية نشاطات المساهمات العقارية كنشاط رئيسي في أعمالها المستمرة. كما أن دراسة الغرفة التجارية بالرياض (٢٠٠٥م) بينت عدم استخدام المكاتب العقارية للأساليب والتقنية الحديثة في إدارة العمل العقاري وتسويقه. بالإضافة إلى أن هذه المكاتب تمثل منشآت فردية ويديرها ملاكها بطريقة تقليدية؛ مما قد يؤدي إلى عدم حفظ حقوق المساهمين أو المستثمرين في مشاريع التطوير العقاري.

ولا يوجد حالياً نظام لتأهيل ممارسي مهنة العقار من أجل رفع مستوى المهنة من جهة وتشجيع انخراط الشباب فيها من جهة أخرى. هذا، مع العلم أن هنالك محاولات من اللجنة العقارية بغرفة الرياض لوضع اشتراطات لتصنيف المكاتب العقارية، وبما أن اللجنة العقارية تمثل كبار تجار العقار في المدينة فإن توصياتها واقتراحاتها بموضوع التصنيف العقاري قد تنقصها الحيادية، حيث يرى البعض أن تلك الاشتراطات قد لا تخدم أصحاب المكاتب الصغيرة أو حديثي الالتحاق بهذه المهنة. وفيما يلي تعريف باللجنة العقارية وأهم أعمالها.

اللجنة العقارية:

أنشئت اللجنة العقارية^(١) عام ١٤٠٩هـ/ ١٩٨٩م وذلك بهدف تنمية القطاع العقاري وتطويره، ودراسة الحلول للمشكلات والمعوقات التي تواجه القطاع واقتراحها ورفعها للجهات ذات العلاقة لاتخاذ المناسب. وتتكون اللجنة من رئيس وأعضاء ومقرر لأعمالها، وجميعهم ينضمون إلى اللجنة عن طريق التعيين.

أهداف اللجنة العقارية :

- تقوية الصلة مع الجهات المسؤولة ذات العلاقة ومنتسبي القطاع العقاري.
- دراسة حلول للمشكلات التي تواجه القطاع العقاري، واقتراحها ورفعها للجهات المعنية لاتخاذ القرار المناسب.
- دراسة الحلول المناسبة لتحسين البيئة السكنية في الرياض واقتراحها ورفعها للجهات ذات العلاقة.
- تفعيل نتائج الأنشطة والفعاليات التي أنجزتها اللجنة بما يحقق الأهداف منها.
- رفع مستوى الوعي بأهمية القطاع العقاري من الناحية الاقتصادية والاجتماعية.
- توظيف البحث العلمي والتطوير التقني لخدمة القطاع العقاري.

وفيما يلي إبراز لأهم الأنشطة التي قامت بها اللجنة العقارية في السنوات الماضية:

– تنظيم ندوة حول الأهمية الإستراتيجية لإقامة الأحياء السكنية النموذجية برعاية صاحب السمو الملكي الأمير سلمان بن عبدالعزيز، أمير منطقة الرياض، بمشاركة الجهات التالية : وزارة الشؤون البلدية والقروية، أمانة مدينة الرياض، الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض، جامعة الملك سعود، المعهد العربي لإنماء المدن، شركة الرياض للتعمير، شركة التطوير العمراني، الغرفة التجارية الصناعية بالرياض. وقد تمخض عن الندوة تشكيل فريق عمل لتحسين البيئة السكنية في

(١) تم الحصول على معلومات اللجنة العقارية في هذه الدراسة من مقرر اللجنة، حيث كان الباحث الرئيسي عضواً في اللجنة في الدورة السابقة.

- الرياض من أمانة مدينة الرياض، والهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض، والغرفة التجارية الصناعية بالرياض.
- عقد أربعة ملتقيات سنوية بالرياض للقطاع العقاري والهندسي.
- عقد ست محاضرات عن القطاع العقاري والعمراني.
- المشاركة في اللقاءات الدورية عن تطوير الأداء في الأجهزة البلدية التي تعقدتها أمانة مدينة الرياض.
- المشاركة في مناقشة التوصيات الصادرة عن دراسة أوضاع السوق العقاري في المملكة العربية السعودية.
- المشاركة في ندوة مستقبل الإسكان في مدينة الرياض، التي نظمتها الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض وصياغة توصياتها مع الجهات ذات العلاقة.
- عقد أربعة برامج تدريبية سنوية في الغرفة لتأهيل مسؤولي التسويق العقاري.
- عقد خمسة معارض عقارية سنوية في الرياض.
- تأسيس شركة للتمويل العقاري، تهدف إلى توفير المساكن لطالبيها بقروض ميسرة.
- إعداد دراسة حول عقد الإيجار المنتهي بالتمليك.
- إعداد عقد نموذجي لتأجير العقارات.
- إعداد طبعتين من الدليل العقاري وتقديمه بأقراص مدمجة.
- إصدار دليل الفرص العقارية من خلال إحدى الصحف والمجلات المحلية.
- توفير مؤشر لأسعار العقار بالرياض.
- إنشاء قاعدة بيانات القطاع العقاري بالتعاون مع مركز المعلومات بالغرفة.
- إصدار عدد من المطويات التعريفية عن اللجنة العقارية.

كما أن أهم الموضوعات التي درستها اللجنة العقارية يمكن توضيحها على النحو الآتي:

- مشروع تصنيف المكاتب العقارية.
- الشروط المقترحة لفتح المساهمات العقارية.
- استحداث شعار موحد للمكاتب العقارية.
- الحد من كثرة الشوارع التجارية والسماح بزيادة الطوابق فيها.
- أنظمة الإجراءات في اعتماد مخططات تقسيمات الأراضي لدى أمانة مدينة الرياض.
- أراضي الخدمات والمرافق غير المستغلة في الأحياء السكنية.
- مقترح إنشاء لجنة عمرانية بالغرفة.
- مقترح إصدار دليل ضوابط ومعايير تخطيط الحي السكني.
- تفعيل نظام تملك غير السعوديين للعقار واستثماره.
- إقرار لائحة إخلاء العقار من المستأجر غير الملتزم تسديد الإيجار.
- تنظيم التنفيذ على الرهون العقارية.
- المعوقات التي تواجه تخطيط الأحياء السكنية وتطويرها.
- تفعيل دور صندوق التنمية العقارية وتطويره.
- فصل شركات الأسهم الخاصة بالقطاع العقاري عن قطاع الخدمات.
- فرز الوحدات السكنية والتجارية وتمليكها.
- نظام السجل العقاري.
- تضمين الصكوك الشرعية إحدائية لتحديد الجهات الأربع للأرض.
- الحجز التحفظي على أموال المدينين.
- مشكلة الصرف الصحي في مدينة الرياض.
- منح الصلاحيات لكتاب العدل المتقاعدين لتوثيق العقود.
- إعادة اعتماد كتابة إفراغين في صك واحد.
- توحيد معلومات صكوك الإفراغ في مدن المملكة.
- ظاهرة انتشار المراكز والمجمعات التجارية.
- المشكلات الناتجة عن اتساع نطاق مدينة الرياض.

- بحث الجهات ذات العلاقة لتأهيل الأحياء القديمة.
 - دراسة مقترح تولي سكان الحي إدارة أحيائهم السكنية وتطويرها.
 - إيجاد طرق للمشاة داخل الأحياء السكنية.
 - الارتدادات التي تفرضها البلديات للمباني السكنية.
 - دراسة تطوير شارع عرض (٣٠م) في أحد الأحياء السكنية.
 - القضاء على ظاهرة إلقاء المخلفات في الأراضي الفضاء.
 - تطوير شهادة المبنى.
 - ظاهرة بيع العقارات الأجنبية للسعوديين دون ضمانات لحفظ حقوقهم.
 - النسبة المقطوعة من المخططات السكنية.
 - ضوابط رخص البناء وأنظمتها وإجراءاتها.
 - النظام الخاص بسكن الأفراد (العزاب).
 - التنظيم الجديد للاستراحات.
- وتؤدي اللجنة العقارية دوراً مهماً في الجهود الممكنة لتقريب وجهات النظر وتسهيل الترابط بين العقاريين والاستشاريين والمسؤولين الحكوميين من أجل تحقيق أهدافها الرئيسية. ولكن -حتى هذا الوقت- لم تتمكن اللجنة العقارية من تقنين المهنة وتطويرها بالطريقة المعمول بها في كثير من دول العالم الأول، وقد يكون لذلك عدة أسباب، منها أن أعضاء اللجنة متبرعون أو متطوعون وليس لهم الصلاحية التنفيذية، كما أنهم غير منتخبين، ومن ثم لا يمثلون القطاع تمثيلاً حقيقياً، بالإضافة إلى النقص الواضح في الكوادر المتخصصة في علوم العقار، القادرة على قيادة المهنة العقارية.
- وقد يكون من الضروري في المستقبل القريب وضع تصور لمجلس عقاري أعلى أو هيئة عقارية متخصصة تضم أعضاء متخصصين بالعلوم العقارية، بالإضافة إلى فئة تمثل المكاتب والشركات العقارية، على أن يضاف إلى تلك النخبة مجموعة من الخبراء الحكوميين ذوي الخبرة في التشريعات القانونية من أجل حماية المصلحة العامة. وفي حالة حدوث ذلك -بالإضافة إلى تطوير

مهنة العقار والاستثمار العقاري وتقنياتها - فإن من المتوقع أن تتوافر آلاف فرص العمل للشباب في هذه البلاد. فعلى سبيل المثال يوجد في أمريكا الشمالية ما يقرب من ٢ مليون عقاري مرخص له (Licensed Agent)، وفي ولاية أونتاريو الكندية يصل العدد إلى ما يقرب من ٤٠٠٠٠ عقاري. كما يوجد كليات متخصصة في تعليم مهنة العقار في معظم الولايات في الأقاليم في أمريكا الشمالية وغيرها من البلدان المتقدمة.

ومن أجل إشراك العقاريين في هذه الدراسة فقد أعدت استبانة ووزعت على أعضاء اللجنة العقارية، ولجنة المكاتب العقارية بالغرفة التجارية بالرياض، وكبار العقاريين؛ لتعرف رؤيتهم في هذا المجال.

وجهة نظر العقاريين:

وزعت استبانة تحوي عدداً من الأسئلة المباشرة وغير المباشرة؛ وذلك بهدف تعرف آراء أعضاء اللجنة العقارية، ولجنة المكاتب العقارية بالغرفة التجارية بالرياض، وكبار العقاريين حول موضوع التعليم والعمل العقاري في المملكة. وقد تمت الإجابة عن ٣٦ استبانة من مجموع الاستبانات التي تم توزيعها على أعضاء اللجنة العقارية ولجنة المكاتب العقارية (١١ استبانة) وكبار العقاريين بمدينة الرياض (٢٥ استبانة)، ويمكن تلخيص نتائج الاستبانة على النحو التالي:

- يعتقد ٩٤٪ من أفراد العينة الذين أدلوا بأرائهم بأن السوق العقاري في المملكة يعاني قلة في عدد المؤهلين والمختصين بالعقار، وذلك بسبب عدم وجود تعليم عقاري مقنن.
- ٩٤٪ من الذين أدلوا بأرائهم متفقون على وجود مشكلة بسبب النقص في الدورات العقارية المتخصصة التي تقدم عادة من المنظمات والجهات ذات العلاقة بسوق العقار.
- يفضل ٨٢٪ من أفراد العينة الذين أدلوا بأرائهم أن تقدم البرامج التعليمية والدورات العقارية المتخصصة عن طريق برامج حكومية وبرامج خاصة (أهلية)، في حين يرى ٩٪ أن تكون هذه الدورات عن

- طريق برامج حكومية فقط، و٩٪ يرون أن تقدم هذه البرامج والدورات من قبل القطاع الخاص.
- غالبية الذين أدلوا بأرائهم (٧٨٪) يؤيدون إلزامية الحصول على شهادة تعليمية أو دورة متخصصة في العقار قبل ممارسة المهن العقارية.
 - ٦٧٪ من الذين أدلوا بأرائهم يعتقدون أن السمسار العقاري يحتاج إلى التفرغ الكامل لإنجاز عمله، في حين يرى ٣٣٪ أن السمسار العقاري يمكن أن يمارس أعمالاً أخرى بالإضافة لمهنة السمسرة العقارية.
 - غالبية العظمى من الذين أدلوا بأرائهم (٩٧٪) يرون أن هناك نقصاً وعدم وضوح للأنظمة والقوانين التي تنظم السوق العقاري وتحفظ حقوق العقاريين والأفراد.
 - يعتقد ٩٤٪ من أفراد العينة بغياب المعلومة وعدم توفر الشفافية في السوق العقاري سواء للعقاريين أو الأفراد.
 - يرى ٩٢٪ من أفراد العينة أن إخفاقات العديد من المساهمات العقارية نتيجة لوجود أشخاص غير مؤهلين في السوق العقاري قد أضر سلباً على سوق العقارات في المملكة.
 - جميع أفراد العينة الذين أدلوا بأرائهم يؤيدون إنشاء منظمات عقارية مهتمة بالعقار والتعليم العقاري المستمر.
 - جميع أفراد العينة الذين أدلوا بأرائهم يؤيدون التوسع في تثقيف الممارسة العقارية وتنظيمها من خلال البرامج التعليمية والتدريبية المتخصصة على رأس العمل.
 - اقترح بعض أفراد العينة مجموعة من المواد والمواضيع التي يعتقدون أنه يجب على ممارس مهنة العقار الإلمام بها، وهي:
- الأنظمة وتنظيمات العقار.
 - قوانين العقار.
 - اقتصاديات العقار.
 - أخلاقيات ممارسة المهنة.

- التسويق العقاري.
- هندسة المباني ومواد البناء.
- المسؤولية المهنية.
- المؤثرات الاجتماعية والاقتصادية والبيئية.

● اعتبر ٥٥٪ من أفراد العينة الذين أدلوا بأرائهم أن اللجان العقارية بالغرف التجارية تمثل المصدر الأول من مصادر المعلومات التي يعتمد عليها العقاري في أداء عمله، تأتي بعدها في الأهمية وسائل الإعلام المختلفة من جرائد، ومجلات، وتلفزيون، حيث تمثل المصدر الثاني للمعلومات، ومن ثم المحادثة والاجتماع بسماسرة عقاريين آخرين؛ حيث إنها تشكل المصدر الثالث من مصادر المعلومات، في حين أشار ٣٦٪ إلى أن المصدر الأول للمعلومات يعتمد على الاختلاط والاجتماع بعقاريين آخرين وعلى العلاقات الشخصية، وتأتي بعدها في الأهمية اللجان العقارية في الغرف التجارية، ومن ثم وسائل الإعلام المختلفة. في حين ترى النسبة المتبقية (٩٪) أن وسائل الإعلام المختلفة هي المصدر الأول للمعلومات وشبكة الإنترنت تمثل المصدر الثاني، وتأتي بعدها العلاقات الشخصية.

● يؤيد ٧٨٪ من أفراد العينة الذين أدلوا بأرائهم فكرة أن يقوم المشتري بإيداع مبلغ العربون لشراء العقار في حساب مؤمن لحساب جهة السمسرة العقارية، ولا يتم صرفه إلا بعد التأكد من عدم وجود مشكلات تعوق إتمام عملية البيع؛ وذلك لحفظ حقوق المشتري، في حين أن ٢٢٪ لا يؤيدون هذه الفكرة.

ويتضح من الاستبانة وجهة نظر العقاريين في صناعة العقار؛ فالغالبية - منهم - على سبيل المثال - يؤيدون التفريغ الكامل للمهنة بحيث لا يزاولها شخص غير متفرغ لها، وهذا التوجه - وإن كان فيه وجهة نظر يجب اعتبارها واحترام الرأي المؤيد لها - فهو يمثل أيضاً مشكلة في محاولة تقييد الدخول إلى السوق العقاري ومن ثم احتكار المهنة. ومعظم ممارسي مهنة العقار يدركون

جيداً أنهم يمارسون أعمالاً أخرى عديدة غير العقار. ومن هنا فإنه من غير المناسب - بأي شكل من الأشكال - إغلاق ممارسة المهنة العقارية لغير المتفرغ لها تماماً؛ لأن ذلك سيؤدي إلى إغلاق منفذ للرزق لكثير من الناس، على أن المهم في هذه القضية هو تأهيل الممارس لمعرفة أساسيات صناعة العقار من خلال دورات تدريبية مقننة تحت مظلة هيئة متخصصة، وهناك من يقترح أيضاً أن تكون لدى الممارس خبرة سنوات محددة قبل السماح له بفتح مكتب عقاري، وهذا أيضاً غير مناسب؛ لأن الممارسة الحالية تتم بطريقة تقليدية وليس فيها تأهيل علمي مقنن.

لذا فإن من المهم اعتبار رأي العقاريين في كل ما يتعلق بتطوير مهنة العقار إلا في حالة أن يؤدي ذلك الرأي - بشكل أو بآخر - إلى احتكار السوق على مجموعة محددة، تنطبق عليها شروط قد لا يستطيع موافاتها كثير من المبتدئين في السوق العقاري.

ممارسة العمل العقاري في الدول المتقدمة:

يمكن القول إن العمل العقاري في العالم المتقدم يستند إلى عنصرين رئيسيين؛ أولهما: تنظيم مهنة العقار من خلال المؤسسات والهيئات المتخصصة، والثاني: العنصر التعليمي من خلال الأكاديميات المتخصصة في تأهيل العقاريين لمزاولة هذا العمل بطريقة مهنية. ومعظم الدول التي تمت زيارتها من قبل الباحث الرئيسي تتشابه في تنظيم المهنة العقارية. حيث إن عملية الوساطة في بيع العقارات وشرائها لا يزاولها إلا من تم الترخيص له بذلك بناء على مواد تعليمية يجب عليه أن يدرسها ويجتازها. واجتياز المواد التعليمية يؤهل المستفيد لرخصة مزاولة العقار لكنه لا يعني استمراريته، فوكيل التسويق (أو العقاري) ملزم اجتياز أي دورات تدريبية إضافية من أجل الحفاظ على رخصته.

ولا يستطيع خريج الكليات والمعاهد العقارية ممارسة التسويق العقاري منفرداً ما لم يؤسس شركة سمسة تخضع لضوابط واشتراطات مختلفة

يصعب على كثير من المبتدئين تحقيقها في السنوات الأولى. والمتعارف في تلك الدول أنه بعد اجتياز الوسيط الدورات والمواد التعليمية المؤهلة لممارسة الوساطة العقارية فإنه يبحث عن شركة سمسرة (Brokerage Company) وينضم إليها من أجل ممارسة بيع العقارات وشراؤها. والانضمام لأي شركة سمسرة يعطي الوسيط المظلة القانونية للتعامل في السوق ولا تلتزم الشركة عادة دفع أي رواتب لهؤلاء الوسطاء. والمظلة القانونية تتمثل في أمور عديدة، منها أن شركة الوساطة تكون ضامنة للبيع في حالة حدوث أي مشكلة أو ما شابه ذلك. هذا بالإضافة إلى أن المشتري لا يدفع مبالغ مالية باسم الوسيط في شكل عربون بل إن ما يحدث هو أن يقوم المشتري بإعداد شيك باسم الشركة يودع في حساب خاص لا يستطيع حتى صاحب الشركة صرفه إلا بعد إقرار محامي البيع بذلك.

إن السبب وراء إيداع العربون في حساب مؤمن (Trust Fund) أن يتأكد المحامي أن جميع اشتراطات البيعة صحيحة، مثل خلو الصك من أي مشكلات أو رهون أو ما شابه ذلك من عوائق قد تؤدي إلى التفريط في حق المشتري. وهذا يؤدي دوراً كبيراً في تأمين البيعة حيث إن المحامي المختص بهذا الجانب من الأعمال القانونية غالباً ما يكون من المحامين المطلعين جيداً على الأعمال العقارية المحلية ومعرفة الخفايا التي قد يجهلها البائع والمشتري. والمحامي بصفة عامة يخضع لضوابط نقابة المحامين التي لها الحق بسحب رخصته فوراً ومنعه من مزاولة المهنة في حالة ثبوت أي تلاعب في تلك العمليات؛ حيث إن العقار -كما هو معروف - مرتبط بمبالغ ضخمة يمكن لمن أراد التحايل على أطراف البيع أن يحقق من خلال ذلك مكاسب كبيرة.

إن العمل العقاري ليس عملية بيع وشراء للعقارات فقط، والمهني المرخص له بمزاولة هذا العمل ليس مجرد سمسار أو وسيط بل يجب أن يكون أكبر من ذلك بكثير. فهو الشخص الذي يساعد المشتري في الحصول على المسكن الذي يحقق رغباته ضمن إمكانياته المادية، وهو المسؤول أيضاً عن تثقيف المشتري

والبائع بجميع السلبيات والإيجابيات في العقار المعني بالبيع أو الشراء، وهو قناة مؤهلة تساعد المستثمرين في استثمار أموالهم في قناة تعتبر نسبياً آمنة، وهو أيضاً أداة لمساعدة المطورين في البحث عن الأرض المناسبة لتطوير المشاريع السكنية والتجارية والصناعية، وهو بكل ما سبق يلعب دوراً كبيراً في تكوين أحياء تناسب قيم الناس.

وهناك كثير من القوانين والاشتراطات التي تؤكد أخلاقيات مهنة الوساطة، حيث إن الوسيط هو شخص مؤتمن للتوفيق بين طرفين مختلفين يفترض أن يكون دوره هو تقديم مصلحتهما المشتركة على مصالحه الخاصة في البيعة نفسها. فعلى سبيل المثال، تمنع القوانين في بعض الدول المتقدمة أن يقوم الوسيط بشراء عقار لنفسه لبيعه بغرض الربح دون الإخطار الخطي لصاحب العقار بهذه النية. وذلك من أجل حماية البائع الذي قد يتم إقناعه ببيع ملكه العقاري بسعر أرخص من السوق لصالح العقاري الذي يقوم بدوره بالتكسب من ورائه، فما لم يعلم البائع بهذا المقصد فإن تلك الممارسة تخل بأخلاقيات المهنة، ويمكن سحب رخصة الوسيط إذا ثبت ذلك عليه.

لقد استطاع العالم المتقدم تطوير مهنة العقار وضبطها من خلال تقنين المهنة وتوفير التعليم المناسب لها - كما ذكر سابقاً في هذه الدراسة - وفيما يلي سيتم التعرض لبعض المواد التعليمية التي تدرس في كندا لمزاولة مهنة الوساطة العقارية التي تعتبر جزءاً مهماً من عملية التطوير العقاري.

التعليم العقاري في الدول المتقدمة (المثال الكندي):

يتشابه التعليم العقاري في كندا وأمريكا وأستراليا واليابان وجنوب إفريقيا وغيرها من الدول المتقدمة بهذا الشأن؛ كون ذلك التعليم مرتبطاً بالأنظمة السياسية والاقتصادية لتلك البلدان وينسجم مع متطلبات التعاملات بالمجالات الحيوية وقوانينها فيها. وعلى العموم، فإن استعراض المثال الكندي يحقق الغرض من هذه الدراسة بتعريف القارئ بأساسيات ذلك التعليم في الدول المتقدمة.

يوجد في كندا جمعية باسم جمعية العقار الكندية (Canadian Real Estate)

(Assocaition) وتختصر بـ (CREA)، وهي تتعامل على مستوى الدولة الكندية، وهناك جمعيات لكل منطقة فيها، فعلى سبيل المثال يوجد في إقليم أونتاريو جمعية عقار أونتاريو (Ontario Real Estate Assocaition) وتختصر بـ (OREA)، وتقوم هذه بتقديم برامج التعليم العقاري في تلك الولاية بالتعاون مع مجلس أونتاريو العقاري (Real Estate Council of Ontario) الذي يختصر بـ (RECO). وفيما يلي سنتطرق إلى إحدى مؤسسات التعليم العقاري المتكررة في كثير من دول العالم، وهي كلية العقار (OREA Real Estate College) التابعة لـ جمعية أونتاريو العقارية. وتؤدي هذه الكلية دوراً كبيراً في تعليم مهنة مزاوله العقار؛ حيث يشمل التعليم فيها العديد من المواد التي تغطي المجال المتكامل لهذه المهنة.

وتعتمد العملية التعليمية في هذه الكلية على ثلاثة مصادر/ مراجع رئيسية، هي:

١ - الموسوعة العقارية (Real Estate Encyclopedia).

٢ - الدليل المرجعي (Provincial Reference Manual).

٣ - الكتب والتقارير النظرية والمعملية (Workbooks).

وفيما يلي توضيح مختصر لهذه المصادر (Real Estate Career Guide, 2005).

١ - الموسوعة العقارية: هي المرجع الأهم لطلبة العلوم العقارية ومتدربيها؛ حيث إنها تشمل كل ما يتعلق بالعقار ومصطلحاته، وترتبط التعليم الأكاديمي والواقع في سوق العقار، وتساعد عضو هيئة التدريس والطلبة على حد سواء في تعرف أبعاد المهنة العقارية كما أنها توضح الطريقة المناسبة لإيصال المعلومة. وتشمل الموسوعة العديد من الأشكال والرسومات التوضيحية التي تساعد الطالب على فهم مكونات العقار وأبعاده كمهنة وكممتلك. فعلى سبيل المثال، تحتوي الموسوعة على الأشكال التي توضح كيف يتم العزل الحراري لحوائط المساكن وكيف يمكن للعقاري تعرف مسكن معين أنه قد تم عزله جيداً أو بمواد مؤثرة على الصحة العامة أو غير ذلك ... والهدف من ذلك هو أن يكون الوسيط العقاري دالة صادقة للمشتري في كل مكونات المسكن أو الممتلك العقاري. وفيما يلي استعراض سريع لمحتويات الموسوعة العقارية:

- المقدمة.
 - المرجع بالحروف (A - Z Reference).
 - الملاحق.
 - تكاليف الإنشاء.
 - أخلاقيات المهنة بحسب متطلبات جمعية العقار الكندية.
 - أخلاقيات الخصوصية بحسب متطلبات جمعية العقار الكندية.
 - وحدات التقييس.
 - النظام المترى (Metric System) المستمد من النظام الإنجليزي (Imperial System).
 - معاملات التمويل.
 - الكشاف (Index).
- وتقع الموسوعة فيما يقرب من ٧٠٠ صفحة ملونة، وتشمل كثيراً من الأشكال والرسومات التوضيحية والتعريفات الاصطلاحية، وتعتبر المرجع الدائم لمعلمي مهنة العقار وممارسيها، وتتميز بتغطية جميع ما يتعلق بالعقار بحسب الترتيب للحروف الأبجدية، ويتم تحديثها باستمرار.
- ٢ - الدليل المرجعي: وهو مطبوعة مصاحبة للموسوعة العقارية لكنه مرتبط بالقوانين المحلية الخاصة بالمنطقة أو الولاية التي تمارس فيها المهنة العقارية. ويتكون الدليل من ١٤ فصلاً ليغطي مواضيع مختلفة ومتشعبة تشمل - على سبيل المثال - الشقق والأدوار المستقلة (Condominium)، التخطيط وإجراءاته، الصكوك وكيفية التعامل معها والتحقق منها. هذا بالإضافة إلى أنه يشمل استمارات نظامية لعقود التأجير والبيع ... إلخ. وفيما يلي استعراض سريع لمحتويات الدليل:
- إدارة ممارسة السمسرة العقارية (Brokerage Management).
 - القوانين والاشتراطات (Clauses).
 - الوحدات السكنية في المباني المشتركة (Condominium).

- البيئة (Environment).
- الاستثمارات (Forms).
- المتبقيات الأخرى (Miscellaneous).
- الجمعية العقارية والمجلس العقاري (OREA/RECO).
- التخطيط والتطوير العمراني (Planning /Development).
- القانون العقاري (Real Estate Act).
- الضرائب (Taxation).
- التأجير والمستأجرين (Tenancy).
- الصكوك والملكية (Title/Ownership).

ويقع الدليل المرجعي فيما يقرب من ٥٠٠ صفحة ملونة ومزودة بجميع المعلومات ذات العلاقة، ويتم تحديثه دورياً بحسب ما يستجد من متغيرات.

٣ - الكتب والتقارير العلمية والمعملية: وهي تمثل المراجع التعليمية لطلبة العقار والمتدربين، وتحتوي على العديد من المواد والمواضيع المتعلقة بالعقار السكني والتجاري والصناعي...إلخ. ويتم تحديث هذه المصادر دورياً مواكبة للمتغيرات والاكتشافات التي تحدث في صناعة العقار والبناء والتطوير. فعلى سبيل المثال، إذا ثبت أن مادة بناء معينة لها أضرار جانبية عديدة على صحة الإنسان فإنه يتم إضافة ذلك الموضوع وكيفية التعامل معه؛ بحيث يصبح السمسار العقاري دائماً المرجع الصادق للمشتري والبائع على حد سواء في كل ما يتعلق بالمبنى أو الملكية العقارية.

وتتكون العملية التعليمية في كلية العقار التابعة لجمعية العقار في ولاية أونتاريو الكندية من أربع خطوات مهمة (OREA, 2005):

- ١ - خطوة ما قبل التسجيل (Pre-Registration)، وهي تتكون من ثلاث مراحل: المرحلة الأولى والثانية والثالثة.
- ٢ - خطوة التوثيق (Articling).
- ٣ - خطوة التعليم المستمر (Continuing Education).

٤ - خطوة الوساطة أو السمسرة المهنية (Professional Brokerage).

وفيما يلي شرح موجز لهذه الخطوات الأربع المعتمدة من قبل جمعية العقار في أونتاريو الكندية.

١ - ما قبل التسجيل (Pre-Registration):

وتنقسم هذه الفترة إلى ثلاث مراحل: المرحلة الأولى، وهي تتعلق بتوضيح المكاسب والتحديات والقيود في العمل العقاري كمهنة، كما أنها تمثل أيضاً مرحلة تعريفية بالمراحل التالية. ويتم تعليم الطالب في هذه المرحلة الأساسيات التي يجب أن يتحلى بها المسوق العقاري والمسؤوليات الملقاة على عاتقه، بالإضافة إلى تعليمه أساسيات عمل السوق العقاري والمؤثرات الحقيقية على أسعار الملكية العقارية مع توضيح مبادئ الحسابات والتحليلات ذات العلاقة. وتمثل هذه المرحلة نقطة مهمة في تهيئة الطالب إلى إتقان المهارات المعرفية والتحليلية المرتبطة بعلم العقار.

أما المرحلة الثانية فلا يمكن التسجيل فيها حتى يتم إنهاء المرحلة الأولى، وفيها يتم التركيز على حقوق الملكية والقيود عليها بالإضافة إلى نظام تسجيل الأراضي وإجراءات التخطيط واشتراطات التطوير لاستخدامات الأراضي المختلفة. وتتميز هذه المرحلة بكثافة المادة التعليمية، ويتم فيها إنجاز الطالب لما يقرب من ٦٠ ساعة دراسية (60-Hour Classroom)، يفترض أن تؤهله فنياً ومهارياً لمساعدة البائع والمشتري على اتخاذ قرار البيع والشراء المناسب، كما أنها في الوقت نفسه تمكنه وتؤهله لدخول المرحلة الثالثة.

ويتطلب الدخول إلى المرحلة الثالثة إنجاز المرحلتين الأولى والثانية. وتتميز هذه المرحلة بالعديد من جلسات العمل (Workshops) كما أنها تنقسم إلى قسمين: أحدهما خاص بالاستخدام السكني، والآخر خاص بالاستخدام التجاري. في القسم الأول الذي يتطلب إنجاز ٨٠ ساعة دراسية يتم التركيز على كل ما يتعلق بالملكية السكنية وتحولها من طرف إلى آخر، بما في ذلك إعداد اتفاقيات البيع والشراء وشروطها. أما القسم الخاص بالاستخدام التجاري فيتم فيه التركيز على

الملكية التجارية التي تختلف كثيراً عن الملكية السكنية في ضوابط استخدامها والعائد الاستثماري منها. وكما هي الحال مع القسم الأول فإن الطالب ملزم بإنجاز ٨٠ ساعة دراسية متخصصة في معاملات الملكية التجارية. ويلزم الطالب إنجاز هذه المراحل في مدة لا تزيد على ١٨ شهراً ابتداء من تسجيله الرسمي في المرحلة الأولى. ويتم تغطية العديد من المواضيع العلمية في هذه المرحلة. ففيما يخص القطاع السكني فإنه يتم تغطية المواضيع التالية:

- السلوك المهني.
 - تمثيل البائع.
 - تمثيل المشتري.
 - تمويل التقسيط.
 - إعادة بيع الملكية السكنية.
 - إعداد اتفاقية تأجير الملكية السكنية.
- وفيما يتعلق بالملكية التجارية فإنه يتم تغطية المواضيع التالية:
- تعريف بالملكية العقارية التجارية.
 - تمثيل المالك والبائع.
 - تمثيل المشتري والمستأجر.
 - اتفاقية البيع والشراء للملكيات التجارية.
 - تأجير المباني المكتبية والمحال التجارية.
 - مبيعات الأعمال.
 - التعامل مع الملكيات الصناعية.
- ويخول إنجاز الطالب المراحل الثلاث بنجاح الدخول في الخطوة التالية، وهي التوثيق.

٢ - التوثيق (Articling):

وتتعلق هذه الخطوة بتوضيح القوانين والتشريعات ذات العلاقة بالملكية العقارية؛ حيث يتم فيها التعرض للتحديات والمعوقات التي تواجه المهنيين في

هذا المجال. كما يتم في هذه السياق التوضيح المفصل لدور المكتب العقاري أو الشركة العقارية وواجباتها وحقوقها بحيث تكون الصورة واضحة أمام المتعامل مع الجهة التي يمثلها وكيل التسويق. ويتم عادة تغطية المواضيع التالية :

- فكرة الملكية العقارية مع استعراض تاريخي لتطورها.
 - الشركة أو المكتب العقاري وقانون العقود واتفاقيات البيع والشراء.
 - مبيعات الأعمال.
 - استعراض لبعض القوانين المعنية.
 - الملكية المشتركة والتأجير السكني.
- هذا بالإضافة إلى مواضيع أساسية مثل:
- مبادئ التثمين العقاري.
 - تحليل الاستثمار العقاري.
 - مبادئ تمويل التقيسيط.
 - مبادئ إدارة الملكيات العقارية.

ويتم تغطية ماسبق من خلال فصول دراسة تصل إلى ٢٠٠ ساعة، وهي مجموع الساعات التي يجب أن يجتازها الطالب أو المتدرب بنجاح فيما يتعلق بمرحلة التوثيق التي تؤهل للخطوة التالية، وهي مرحلة التعليم المستمر.

٣ - التعليم المستمر:

وهو من الأهمية بمكان لمهنة العقار؛ لأنه الوسيلة المناسبة لتحديث علم الممارس العقاري وخبرته في كل ما يستجد من تطورات في مجاله. وتتميز المواد التعليمية في هذه المرحلة بأنها مصممة لمن يمارس المهنة وبجاجة إلى الاطلاع على المتغيرات في السوق والتشريعات والقوانين المحلية. وهناك 6 ساعات دراسية يتم تغطيتها في هذه المرحلة، وهي - على الرغم من قلتها - تمثل وسيلة مستمرة لتهديب معلومات مهني العقار وتحديث خبراته.

٤ - أما ما يتعلق بمن يرغب أن يكون له شركة وساطة (سمسرة) (Brokerage Company) فيجب عليه أن ينجز بالإضافة إلى كل ما سبق ٦٠

ساعة دراسية مخصصة للوساطة المهنية. ويعتبر برنامج الوساطة المهنية العقارية (Professional Real Estate Brokerage Course) الحلقة الأخيرة التي تؤهل من يجتاها أن يكون له شركة الوساطة الخاصة به. وتتعلق المواد التعليمية في هذه المرحلة بتدريب الطالب على كيفية إدارة شركة أو مكتب وساطة عقارية بطريقة مهنية تضمن حقوقه وحقوق جميع المتعاملين معه ضمن الإطار القانوني الخاص بالمنطقة التي يمارس فيها. كما أنها تؤهله ليكون قادراً على التحليل العميق للحالات التي تواجهه وكيفية التعامل معها مالياً وكيفية حفظ المستندات واتفاقيات المبيعات وحقوق الموظفين بالإضافة إلى جميع مسؤوليات الوسيط العقاري الأخرى. وهناك مواد تعليمية وبرامج أخرى يمكن للعقاري أن يدرسها للحصول على شهادات أخرى تؤهله للقيام بأعمال عقارية أخرى مثل التثمين العقاري. ويمكن للعقاري أن يحصل على درجة مثن لقيمة السوق لملكية ما (Market Value Appraiser)، وهي درجة عليا في هذا المجال؛ لأنه يصبح مرخصاً له بالتثمين العقاري ويؤخذ تثمينه بطريقة رسمية في أي تقييم عقاري.

الخلاصة والتوصيات:

أوضحت هذه الدراسة أن هناك مشكلة تواجه ممارسة مهنة العقار في المملكة؛ وذلك بسبب عدم وجود تعليم عقاري مقنن، والنقص في الدورات المتخصصة التي تقدم عادة من المنظمات والجهات ذات العلاقة بالمجال العقاري. كما أن عدم وضوح الأنظمة والقوانين التي تنظم السوق العقاري وعدم تحديثها بشكل مستمر أثر سلباً على عملية حفظ حقوق العقاريين والمستفيدين على حد سواء. الدراسة الحالية تؤكد ضرورة أن تكون ممارسة العمل العقاري في المملكة معتمدة على استخدام الأساليب العلمية والتنظيمية التي تتعامل مع السوق العقاري بتقنية مدروسة وملائمة لعصرنا الحالي.

وتحاول هذه الدراسة أيضاً لفت أنظار المسؤولين والمهتمين بالتطوير والاستثمار العقاري في المملكة إلى ضرورة الاستفادة من تجارب بعض الدول

- في هذا المجال ونقل الأنظمة والتشريعات المطبقة فيها، وذلك بعد تهيئتها لتناسب مع البيئة المحلية. ويوصي معداً هذه الدراسة بعدد من الأمور المهمة في مجال تطوير مزاولة مهنة العقار في المملكة؛ لتتفق مع مصلحة ممارسة مهنة العقار والأخذ في الاعتبار بأراء أعضاء اللجنة العقارية ولجنة المكاتب العقارية بالغرفة التجارية بالرياض وكبار العقاريين، ويمكن تلخيصها على النحو التالي:
- الإسراع في إنشاء أقسام ومعاهد تهتم بالتعليم العقاري ممولة من القطاعين العام والخاص.
 - تأسيس منظمات عقارية مهتمة بالعقار والتعليم العقاري المستمر، تكون من مهامها تثقيف وتنظيم الممارسة العقارية من خلال البرامج التعليمية والتدريبية المتخصصة على رأس العمل.
 - التركيز على المواضيع والمواد التي تهم المجال العقاري في البرامج التعليمية والتدريبية المقترحة مثل: مواد تنظيمات وقوانين العقارات، اقتصاديات العقار، المسؤولية المهنية وأخلاقيات ممارسة المهنة العقارية، التسويق العقاري، هندسة المباني ومواد البناء، الدراسات العمرانية التي تشمل الدراسات الاجتماعية والاقتصادية والبيئية المؤثرة على العقارات.
 - زيادة البرامج والدورات التدريبية في مجال العقار وتكثيفها.
 - تشجيع الحصول على شهادة تعليمية أو دورة متخصصة في العقار قبل ممارسة العمل في السمسرة العقارية.
 - نقل تجارب بعض الدول المتقدمة التي سبقتنا في هذا المجال والاستفادة من الأنظمة والتشريعات المطبقة فيها، وتنفيذها تلك الأنظمة بما يتلاءم مع البيئة المحلية.
 - الإسراع في تعديل الأنظمة المعمول بها وإصدار أنظمة وتشريعات تخص القطاع العقاري تكون مواكبة لعصرنا الحالي، ويمكن من خلالها توفير آليات حفظ الحقوق للمكاتب العقارية وللمستفيدين من خدماتها

مثل إصدار التراخيص والانضمام لشركات السمسرة العقارية من أجل ممارسة الوساطة العقارية ونظام إيداع العربون في حساب مؤمن لجهة السمسرة العقارية.

— إنشاء مجلس عقاري أعلى أو هيئة عقارية لها سلطة تشريعية تقنن وتنظم مهنة العقار بحيث يكون ثلث أعضائها فقط من العقاريين والباقي من الخبراء والتشريعيين والمتخصصين في الدراسات العقارية، وذلك بقيادة العمل العقاري حتى يصل إلى مستوى الدول المتقدمة في هذا المجال.

المراجع

أولاً - المراجع العربية:

- السكيت، خالد، (٢٠٠٣م)، "تهالك القيمة العقارية للمباني السكنية في أحياء مدينة الرياض: الأسباب والحلول"، المؤتمر الهندسي السعودي السادس، جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، الظهران، مجلد ١، ص ص ٤٩-٦٠.
- الغرفة التجارية بالرياض، (٢٠٠٥م)، "دراسة تحليلية للهيكل الراهن للسوق العقاري بمدينة الرياض"، الرياض، المملكة العربية السعودية.
- اللجنة العقارية بالغرفة التجارية بالرياض، "الإدارة العقارية" الدور الخامس، مبنى الغرفة التجارية، شارع الأمير مساعد بن جلوي (الضباب سابقاً)، الرياض، المملكة العربية السعودية.

ثانياً - المراجع الأجنبية:

- Dasso, J. & Ring, A. (1989), *Real Estate: Principles and Practices*, 11th ed, Prentice Hall, Indianapolis, IN.
- Floyd, C. & Allen, M. (2002), *Real Estate Principles*, 7th ed, Real Estate Education Co. Chicago, IL.
- Japan Association for Real Estate Sciences, <http://www.jares.or.jp/>
- Kummerow, M. & Chan Lun, J. (2005), "Information and communication technology in the real estate industry: productivity, industry structure and market efficiency", *Telecommunications Policy*, Vo. 29, Issues 2Ü3, pp. 173-190.
- Miller, N. & Weinstein, M. (2006), *Commercial Real Estate Career Education and Resource Guide*, Hoyt Institute of Real Estate, North Palm Beach, FL.
- National Association of Realtors, <http://www.realtor.org/>
- Ontario Real Estate Association (OREA). (2004), Encyclopedia.
- Ontario Real Estate Association (OREA). (2004), Provincial Reference Manual.

- Ontario Real Estate Association (OREA). (2005), Real Estate Career Guide.
- Real Estate and Housing Developers' Association Malaysia (REHDA), <http://www.rehda.com/>
- Schulte, K-W. (2002), *Real Estate Education Throughout the World: Past, Present and Future*, Kluwer Academic, Boston, MA..
- The American Real Estate and Urban Economics Association's (AREUEA), <http://www.areuea.org/>
- The Canadian Real Estate Association (CREA), <http://www.crea.ca/>
- The Real Estate Institute of Australia (REIA), www.reiaustralia.com.au.
- Urban Land Institute (ULI). (1998), Professional Real Estate Development, www.uli.org.