



الشوارع التجارية.. ثروة تحتاج إلى إعادة النظر في التصنيف

ولدينا نموذج شارع سار غير مصنف كتجاري ولكن في السابق تم إعطاء منح خاصة بإنشاء محلات تجارية ومجمعات للبض وبيئنا الأجر بدلا من أن يتم منح البعض ورفض البعض يتم الموافقة على تحويل الشارع كله كتجاري ليكون ألقا تجاريا للجميع ويصبح شارعاً تجارياً وهذا هو الطريقة السليمة وإنما إعطاء بعض العقارات بشكل تقديري تصنيف تجاري وغيرها لا أعقد الموضوع يحتاج إلى دراسة جدوى اقتصادية لاعتماد الشارع بمصغته كاملة تجارية وغيرها من الشوارع التجارية التي تصادفها نفس التحدي.

إن إعادة تقييم تصنيفات الشوارع التجارية في مملكة البحرين ستكون خطوة مهمة لتعزيز الاستثمار وزيادة قيمة العقارات، ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتحويل بعض الشوارع إلى مراكز اقتصادية حيوية تخدم المجتمع والاقتصاد الوطني.

فالشوارع التجارية ليست مجرد مساحات عمرانية، بل هي أصول اقتصادية يجب استثمارها واعتمادها بالشكل الأمثل. الرئيس التنفيذي لمجموعة الفاتح

Jasim@alfateh.bh



إن التخطيط العمراني الناجح لا يعتمد فقط على المخططات الهندسية، بل يجب أن يراعي سلوك المستهلك وحركة السوق والواقع الاقتصادي. فالشارع الذي يثبت نجاحه تجارياً ويجذب المستثمرين والعملاء يجب أن يكون عاملاً مساعداً في دعم الاقتصاد، وليس عائقاً أمام التطوير.

وجهة اقتصادية عالمية. الهدف ليس إلغاء نظام البلوكات التجارية، فهي جزء مهم من التخطيط العمراني، ولكن المطلوب هو إعادة النظر في تصنيفات الشوارع التي أنشئت نجاحها على أرض الواقع، ومنحها المرونة اللازمة لتواكب طبيعة الطلب والاستثمار.

شارع أكسفورد في لندن من أشهر الشوارع التجارية في العالم وشارع شانزليزيه في باريس، حيث يمتد النشاط التجاري على طول الشارع من خلال المحلات والعلامات التجارية والخدمات، وليس عبر تقسيمات بلوكات منفصلة. هذا النموذج خلق بيئة استثمارية جذابة وجعل الشارع



○ بقلم:

جاسم محمد الموسوي.

طبيعة الحركة الاقتصادية. فالشارع التجاري يجذب زواراً من مختلف المناطق، لأن العميل يفضل الوصول إلى موقع يحتوي على خيارات متعددة من المحلات والمطاعم والخدمات في مسار واحد ولهم قدرة تنافسية عالية. أما البلوك التجاري، رغم نجاحه في بعض المواقع، إلا أن حركة الزوار تكون غالباً مرتبطة بالسكان المحيطين بالمنطقة، مما يجعل نطاق النشاط التجاري محدوداً مقارنة بالشارع الحيوي. والأمثلة العالمية تؤكد أهمية هذا النموذج؛ فعلى سبيل المثال، يُعد

الشارع التجاري، فقد أصبح وجهة يقصدها المواطنون والمقيمون بسبب تنوع الأنشطة التجارية والخدمات الموجودة فيه. والدليل على قوة الطلب أن العديد من المحلات التجارية يتم حجزها وتأجيرها قبل اكتمال المبنى، وهو مؤشر واضح على أن الموقع التجاري الذي يعتمد على حركة الشارع يمتلك قيمة اقتصادية عالية بالمقارنة مع الأراضي التجارية في البلوكات السكنية وهي أمر طيب أيضاً لخدمات القرى البعيدة عن الشوارع التجارية ولكن استمرارية الشوارع التجارية أعقد له أهمية على المدى البعيد في الاستثمار التجاري وتقوية الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عبر الاستثمار في المحلات.

وكذلك الحال في شارع جدعلي وشارع بوكواره وشارع مشتان بالرفاع وشارع سوق القصيرة بالحرق وشارع القصر بمنطقة القضيبة بالمنامة وشارع المعارض بالمنامة وشارع المطاعم بالجفير بالإضافة إلى شارع البديع كما سبقنا ذكرها، حيث أثبتت هذه المواقع قدرتها على جذب المستثمرين والعملاء بسبب طبيعة الشارع المفتوح وتنوع الأنشطة التجارية والمحلات فيه. الفرق الأساسي بين الشوارع التجارية والبلوكات التجارية هو

تُعد الشوارع التجارية من أهم عناصر نجاح المدن الحديثة والمناطق، فهي ليست مجرد طرق تمر بها المركبات، بل شرايين اقتصادية تجمع بين التجارة والخدمات والحركة الاجتماعية، وتخلق قيمة مضافة للمناطق المحيطة بها. وقد أثبتت التجارب المحلية والعالمية أن وجود شارع تجاري نشط قادر على رفع قيمة العقارات، وجذب الاستثمارات، وتحويل المنطقة إلى وجهة اقتصادية وسياحية. في مملكة البحرين، لدينا العديد من الشوارع التجارية التي أثبتت نجاحها على أرض الواقع، حيث كان تصنيف العقارات في السابق يعتمد بصورة أكبر على الشارع بدوره التجاري، إلا أن هذا التوجه تغير خلال السنوات الماضية، وأصبح التصنيف في عديد من الحالات مرتبطاً بالبلوكات والمخططات الكبيرة فقط، وهو أمر يحتاج إلى إعادة تقييم بما يتناسب مع طبيعة التطور العمراني والاقتصادية. فهل تمت دراسة أسباب نجاح بعض الشوارع التجارية في البحرين؟ وهل تم تحليل حركة الزوار والاستثمارات قبل تغيير التصنيفات من شوارع إلى بلوكات والمخططات؟ على سبيل المثال، يُعد شارع البديع نموذجاً واضحاً لنجاح

التمويل الإسلامي العقاري بين الانتشار العالمي.. والتحديات



الأصل العقاري، فإنها تتكفل بمصاريف التأمين التكافلي، واستصدار التراخيص، وإدارة المخاطر المتعلقة بالصيانة الأساسية لأصل قبل السداد الكامل.

محدودية الخيارات في هذا التمويل مقارنة بالتقليدي، حيث يتركز التمويل الإسلامي العقاري في أسواق معينة، وقد تقل المنتجات المتاحة أو الجهات الممولة في أسواق أخرى.

عدم التكافؤ بين الودائع والتمويلات.

حيث تعتمد البنوك الإسلامية إلى حد كبير على حسابات الودائع قصيرة أو متوسطة الأجل، بينما تُعد التمويلات العقارية استثمارات طويلة الأجل (تمتد غالباً من 15 إلى 30 سنة).

تقصيد العقود. فقد تختلف المراجعة والإجارة والمشاركة في توزيع الملكية والمسؤوليات والمخاطر، وقد يصعب على العميل مقارنة العروض أو فهم التزاماته.

تفاوت الأحكام والآراء الشرعية في بعض التفاصيل، ما يؤثر في توحيد المنتجات وثقة العملاء.

ارتفاع المخاطر في بعض صيغ التمويل. فبالنسبة إلى مديري الأصول العقاري، فإن دوره يفوق حدود تشغيل عقار واحد، حيث ينظر إلى المحفظة من زاوية استثمارية أوسع.

بل يمتد ليشمل محفظة استثمارية كاملة، ويركّز على الجانب الاستراتيجي والمالي للاستثمار. وهذا ما يعني أن دور مدير الأصول لا يقتصر على العقار بعينه، بل يراقب أداء الأصول العقارية كوحدة استثمارية، ويضع خطط نمو طويلة الأجل، ويقرر متى وكيف تُستثمر الأموال لتحقيق أعلى قيمة إجمالية.

ومن أبرز مهامه: تحليل الأسواق وتحديد الفرص الاستثمارية المربحة.

تخطيط طويل الأجل لأهداف الاستثمار بما في ذلك خطط الشراء والبيع والتطوير.

التنسيق بين العقارات المختلفة في المحفظة لضمان التوازن المالي.

اتخاذ قرارات تمويلية مثل إعادة التمويل أو البيع في الوقت المناسب.

تقارير مالية وتحليل بيانات تساعد في التوقعات المستقبلية.

متابعة العائد والمخاطر

لخدمة الجاليات المسلمة وغيرها، ليس لدوافع دينية فحسب، وإنما لعدة أسباب مثل الرغبة في تنوع المنتجات المالية، واعتماد صيغ تمويل قائمة على الأصول الحقيقية.

وفي حين تقرر الأصول الإسلامية العالمية بحوالي 5.5 تريليونات دولار، ومن المتوقع أن ترتفع إلى 7.5 تريليونات دولار بحلول 2028، فإنه يتوقع أن يصل التمويل العقاري الإسلامي وحده إلى 1.8 تريليون دولار بحلول 2030.

صيغ التمويل العقاري الإسلامي

يتخذ التمويل العقاري الإسلامي عدة صيغ في تقديم التمويل العقاري، ومن أبرز هذه الصيغ والأدوات:

1- المراجعة. وهنا يقوم البنك بشراء العقار المالي وتسجيله، ثم يبيعه للعميل بسعر أعلى يشمل التكلفة الأصلية بالإضافة إلى هامش ربح معلوم ومحدد متفق عليه. ويتم سداد المبلغ على أقساط مؤجلة.

2- الإجارة المنتهية بالتملك. في هذه الحالة، يقوم البنك بشراء العقار ثم يؤجره للعميل فترة زمنية مقابل أقساط إيجارية متفق عليها، مع وعد بنقل ملكية العقار إلى العميل في نهاية مدة العقد إما عن طريق البيع بسعر نمطي أو عبر الهبة.

3- المشاركة المتناقصة. يستخدم هذا الخيار في الغالب عندما يمتلك العميل جزءاً من قيمة العقار، وبالتالي يدخل البنك مع العميل كشريك في شراء العقار. ويسهم العميل بجزء من رأس المال والبنك بالجزء الباقي. في يشتري العميل حصة البنك تدريجياً عبر دفعات دورية حتى تنتقل ملكية العقار بالكامل للعميل.

4- الاستصناع. يلجأ إلى هذه الأداة في الغالب عند بناء وتطوير العقار. حيث يتعهد البنك ببناء العقار وفق مواصفات محددة وتسليمه للعميل خلال مدة زمنية معلومة مقابل ثمن مؤجل أو مقسط متفق عليه.

تحديات

بالتأكيد لا يخلو الأمر من صعوبات وتحديات توجه التمويل الإسلامي العقاري، ومن أبرز هذه التحديات:

ارتفاع تكاليف إدارة الأصول ورسوم الإجراءت، مثل إجراءات نقل ملكية العقار أو تسجيله أكثر من مرة، ما يزيد الرسوم والوقت. ولكن بسدات الكثير من الأنظمة في تطوير قنوات إنجاز هذه المعاملات وبالتالي معالجة هذه الكلفة. من جانب آخر، نظراً لأن المؤسسات المالية الإسلامية تصبح مالكة أو شريكة في

يرز التمويل الإسلامي العقاري في السنوات الماضية كأحد أبرز أدوات التمويل العقاري، لا سيما مع انتشار البنوك الإسلامية التي نجحت في فرض وجودها وإثبات كفاءتها في النظام المالي العالمي، بحيث أصبحت قطاعاً مالياً موازياً ومؤثراً في الاقتصاد الدولي. وإلى جانب حجم النمو والانتشار الجغرافي المتنامي، أثبت هذا القطاع قدرة على الصمود أمام الأزمات المالية، وقدرة على ابتكار الأدوات المالية.

يعرف التمويل الإسلامي العقاري بأنه تمويل لشراء عقار أو بنائه أو تطويره، ولكن يُصاغ وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ويعتمد عادةً على بيع أو تأجير أو مشاركة مرتبطة بالعقار بدلاً من تقديم قرض بفائدة.

ويتنمّل الاختلاف الجوهرى بين التمويل الإسلامي العقاري والتمويل العقاري التقليدي في طبيعة العلاقة التعاقدية وآلية تحقيق العائد. فعلى عكس التمويل التقليدي الذي يقوم على تقديم القروض مقابل فائدة محددة، وتقوم العلاقة على مبدأ «الدائن والمدين»، فإن التمويل الإسلامي العقاري يعتمد على المشاركة في المخاطر والاستثمار الفعلي من خلال الملكية أو البيع أو الإيجار.

وبالتالى يقوم التمويل التقليدي على مبدأ «إقراض المال مقابل فائدة»، بينما يقوم التمويل الإسلامي على «التبادل التجاري، التملك، والمشاركة في الأصول».

ما يعني أن الفرق الأساسي هو طريقة بناء العقد. ففي التمويل التقليدي، يمنح البنك العميل قرضاً لشراء العقار، ويُسدد أصل القرض مع فائدة وفق جدول متفق عليه. وقد تكون الفائدة ثابتة أو متغيرة بحسب العقد.

لكن في التمويل الإسلامي، يتم الأمر من خلال عقد بيع أو إيجار أو مشاركة مرتبط بالعقار، ويكون العائد وفق صيغة المشاركة. بدل فائدة على قرض. حيث يشتري العميل العقار ثم يبيعه أو يؤجره، أو يمتلك حصة فيه مع العميل.

وبناء على ذلك، في التمويل التقليدي، تُنقل ملكية العقار باسم المقرض مباشرة من اليوم الأول مع تسجيل رهن لصالح البنك، ويتحمل المقرض وحده كامل المخاطر والأضرار التي قد تصيب العقار. بينما في التمويل الإسلامي، ينتقل العقار أو حصصاً منه إلى ملكية البنك أولاً، ويتحمل البنك التبعات والمخاطر المتعلقة بالأصل قبل نقل ملكيته النهائية للعميل تدريجياً.

الأسرع انتشاراً

على الرغم من صعوبة الحصول على أرقام دقيقة حول قيمة سوق التمويل العقاري الإسلامي، إلا أنه يمكن الجزم بأن هذا التمويل أصبح أحد أسرع قطاعات التمويل الإسلامي نمواً، مدفوعاً بالطلب المتزايد على السكن وبرامج التملك الحكومية والتوسع الجغرافي للمؤسسات المالية الإسلامية. ولم يعد مقصوراً على الدول الإسلامية فحسب، وإنما امتد جغرافياً إلى أسواق جديدة في أوروبا وإفريقيا وأمريكا الشمالية، حيث بدأت مؤسسات مالية دول مثل المملكة المتحدة وكندا والولايات المتحدة وجنوب إفريقيا تقديم منتجات تمويل عقاري إسلامية

ما الفرق بين مدير العقارات..ومدير الأصول العقارية؟



فمثلاً قد يحقق خفض الصيانة وفورات قصيرة الأجل، لكنه يضر بقيمة العقار وعوائده على المدى الطويل. وهنا فإن مدير العقارات يترجم الخطة إلى أداء يومي، ومدير الأصول يوجه الخطة نحو أهداف الاستثمار. والتواصل المتكامل بينهما يساعد على رفع كفاءة العقار وعائده وقيّمته.

أما بالنسبة إلى الاختيار بين مدير العقارات ومدير الأصول العقارية، فيتوقف على أهداف المالك وطبيعة العقار. فمثلاً في العقار الواحد أو السكني، غالباً تكون الحاجة أكبر إلى إدارة العقار، مثل متابعة التأجير والصيانة والتحصيل. وقد يتولى المالك بنفسه القرارات الاستثمارية.

أما في المشروع الجديد أو قيد التطوير، فتبرز أهمية إدارة الأصول في دراسة الجدوى وتحديد استراتيجية التطوير والتمويل والتأجير. وتزداد أهمية إدارة العقار مع اقتراب التشغيل.

وفي المباني التجارية أو متعدد المستأجرين، يحتاج المستثمر إلى الاثنين معاً، حيث يحتاج إلى إدارة عقارية نشطة لتنظيم العقود والخدمات والصيانة، وإلى إدارة أصول تتابع العائد ومزيج المستأجرين وخطط التحسين.

وفي المحفظة التي تضم عقارات متعددة، تزداد الحاجة إلى مدير أصول ينسق الأداء والاستثمارات على مستوى المحفظة، مع فرق أو مديري عقارات يتابعون التشغيل في كل موقع.

أما في العقار الاستثماري قصير الأجل أو المتعثر، فقد تكون الأولوية لإدارة الأصول لإعادة تقييم الاحتفاظ بالعقار أو تطويره أو بيعه، بالتوازي مع معالجة المشكلات التشغيلية.

وبشكل عام، كلما زاد حجم المشروع وتعقيده، زادت أهمية التكامل بين الدورين.

والتطوير.

لذلك يتطلب دور مدير الأصول العقارية التحليل المالي والتخطيط الاستراتيجي للمحفظة وتحديد الفرص الاستثمارية، وإدارة المخاطر وإعداد تقارير توجيهية تساعد المالك على اتخاذ قرارات مدروسة.

من جانب آخر، في الوقت الذي يكون الهدف الأساسي لمدير العقارات هو أن يعمل العقار بكفاءة، ويحقق دخل إيجار مستقر دون مشاكل تشغيلية تؤثر سلباً في استمرار الدخل. فإن الهدف الأساسي لمدير الأصول هو أن تنمو القيمة الاستثمارية للأصول العقارية، وتحقيق عائد أعلى على الاستثمار عبر اتخاذ قرارات مالية واستراتيجية رشيدة.

وفي حين أن مدير العقارات يتعامل مع مهام تنفيذية مثل إعلان الشواغر واختيار المستأجرين وإدارة الصيانة والتحصيل، فإن مدير الأصول يتعامل مع مهام أعمق تأخذ في الاعتبار اتجاهات السوق وتحليل البيانات الكبيرة وتحديد فرص النمو المحتملة.

وعلى الرغم من اختلاف الدورين، إلا أنهما مكملان لبعضهما البعض. بل إن نجاح الاستثمار يعتمد إلى حد كبير على ربط أداء المبنى اليومي بأهداف المالك الاستثمارية. فمثلاً: يزداد مدير العقارات مدير الأصول ببيانات واقعية عن الإشغال والإيجارات والصيانة وتكاليف التشغيل.

وهنا يستخدم مدير الأصول هذه البيانات لاتخاذ قرارات مثل تحسين العقار أو إعادة تأجيره أو تطويره أو بيعه.

وهذه المواءمة بينهما تساعد على اكتشاف المشكلات مبكراً، وضبط المصروفات، وتحسين رضا المستأجرين.

كما يمنع التكامل تعارض القرارات.