**المحاضرة الخامسة:**

**العوامل المساهمة في تحديد قيمة العقار الحضري**

**1.تعريف العقار:** هو كل شيء ثابت في مكانه و لا يمكن نقله دون تلف أي الأراضي، المباني و الأشجار و كل ما يقوم الإنسان بإضافته.

**2.تعريف العقار الحضري:** هو كل الأراضي الواقعة في القطاعات المعمرة و القابلة للتعمير (المحيط العمراني) حسب أدوات التهيئة و التعمير (المخطط التوجيهي للتهيئة و التعمير PDAU و مخطط شغل الأرض POS).

**3.خصائص العقار:**

* **الندرة:** و تعني أن عدد العقارات محدود (طلب قوي = زيادة في قيمة العقار).
* **التعديل:** بإمكان التعديلات التي تحدث على العقار أن تغير من قيمته بالإيجاب.
* **الثبات:** يعني أن الاستثمار في العقار طويل المدى حسب الخصائص الطبيعية التي تتضمن الثبات و عدم التدمير.
* **الموقع المفضل:** و هو الخاصية الأكثر أهمية لصناعة العقارات.

**4.أنواع العقار:**

* **العقار السكني:** شقق، فيلات، عمارات، قصور....
* **العقار التجاري:** محلات للبيع، محلات تجارية، مراكز تجارية......
* **العقار الصناعي:** مناطق صناعية، مصانع، مؤسسات إنتاجية.....
* **العقار الفلاحي:** المزارع، البساتين، الأراضي الفلاحية...........

**5.السوق العقاري:**

**- تعريف سعر السوق:**

- السعر الأكثر توقعا في زمن معين بمبلغ نقذي مقابل حقوق ملكية العقار.

- السعر الذي يحققه العقار إذا عرض للبيع في سوق مفتوح.

**- محددات السوق العقاري:** و هي العرض و الطلب

- متى يزيد السعر ؟ زيادة الطلب و قلة العرض

- متى يقل السعر ؟ نقص الطلب و زيادة العرض.

- متى استقرار السعر ؟ الطلب يقابل العرض.

**6.العوامل المؤثرة في قيمة العقار:**

**1.6.العوامل الخاصة بالعقار:**

**- الموقع:** يلعب موقع الأرض أو العقار دورا أساسيا في تحديد قيمته.

**- خصوصية السوق العقارية:**

في هذا الميدان لدينا ثلاثة متدخلين لهم القدرة على التأثير على قيمة العقار بالإيجاب أو بالسلب و هم:

* **ملاكي الأراضي أو العقارات:** و نقصد هنا الملاكين الكبار، هؤلاء لديهم القدرة على تحديد حجم العرض و بذلك قيمة العقار المطروح للبيع.
* **المرقين العقاريين:** يعتبرون أن العقار هو المادة الأولية لمشاريع البناء، لذلك فثمن العقار بالنسبة لهم يتم تحديده تبعا لتكلفة البناء و من ثمة السكنات أو المنشآت التي يتم إنتاجها.
* **الجماعات المحلية:** إن لتدخل الدولة على العقار أرضا أو مباني له أثر كبير على تحديد سعر هذا الأخير (زيادة في السعر أو نقصان)، فإذا قامت الدولة مثلا بإنجاز مخطط شغل الأراضي في مكان معين و يتم إدخال قطع أراضي زراعية داخل المحيط العمراني للتجمع العمرانية، فإن قيمة هذه القطع الأرضية تزداد نظرا لكونها أصبحت عقارا قانونيا يمكن تعميره (تغير طريقة الاستغلال من زراعي إلى حضري).

بالإضافة إلى السياسات العقارية و ما أحدثته خاصة فيما يخص العقار الخاص بالتهيئة العمرانية، خاصة في عملية موائمة و ملائمة سعر الأرض مع الأهداف المرجوة من تنظيم المجال (مشاريع السكن الاجتماعي، محلات الأنشطة التجارية، بناء تجهيزات.....) لذلك فالفاعلون العموميون لهم دور أساسي في تحديد تقييم دقيق للعقار.

* **التوزيع المجالي:** تزداد قيمة العقار إذا انتقلنا من أطراف المدينة إلى المركز و العكس صحيح، لذلك فكل توسع للمدن تصاحبه زيادة في عدد السكان و ينعكس عنه ضغط متزايد على مركز هذه المدن و الذي به كل المتطلبات و به أحسن المواقع، لذلك فسعر العقار هو مرتفع مقارنة مع باقي أطراف المدينة.
* **دور التغطية من حيث التجهيزات في زيادة سعر العقار:**نسبة التغطية بالتجهيزات تلعب دورا مهما في تحديد سعر العقار، كتوفر النقل الجماعي، الربط بسكة الحديد، الترامواي... و أيضا الطرق و الطرق السيارة و التي تزيد في قيمة العقار و خاصة الموجه للصناعة.

من جهة أخرى فجاذبية أي مركز عمراني هي مرهونة بشبكة المواصلات الخارجية كالمطارات، محطات القطار، الطرق السريعة و السيارة و الموصلات الداخلية كشبكات الطرق المختلفة.

* **التجهيزات و الخدامات الجماعية:**
* **الإدارة العمومية:** البلدية.......
* **الخدمات:** البريد، البنك.......
* **التجارة:** الغذائية و الغير غذائية و الأسواق........
* **التجهيزات العمومية:** مدرسة، متوسطة، ثانوية، جامعة، .....
* **حدائق عمومية، مسابح، مساحات خضراء.**
* **تجهيزات ثقافية:** مسرح، سينما، دار ثقافة..........
* **مميزات النسيج العمراني:**
* كثافة الطرق الرئيسية و الثانوية
* السن الفعلي للبنايات و النمط أو النوعية الهندسية
* طبيعة العقار: سكني، تجاري، مكتبي، حرفي....
* كثافة البنية التحتية.
* العناصر المهيكلة: الفضاءات العمومية، المساحات الخضراء....
* المشاريع العمرانية المستقبلية.
* **الجيرة Le voisinage:**

هذا العنصر هو مهم جدا:

* **بالنسبة للعقار السكني:** الجيرة تمثل في غالب الأحيان عامل مهم مشجع و طارد أو منفر للمشترين (مثلا تواجد المنزل بالقرب من مفترق طرق، سكة حديد، منطقة صناعية أين يوجد ضجيج و حركة مرور كبيرة).

لذلك فالناس يقومون بتفادي المحاور الكبرى للحركة و مفترقات الطرق و كذا أماكن تواجد التجارة الليلية و المناطق المتواجدة قرب المطارات.

* **بالنسبة للعقار الحرفي:** يبحث التجار و أصحاب المؤسسات و كذا الحرفيين عن أماكن ذات مميزات يمكنها أن تكون قريبة من الزبونو يسهل الوصول إليها و ذات تجهيزات.

**2.6.العوامل الطبيعية و الفيزيائية:**

و نقصد هنا الأرض:

* **شكل الأرض:** بالإضافة إلى المساحة لدينا شكل القطعة الأرضية، لدى يجب أن يكون في غالب الأحيان شكل القطعة منتظما و الواجهات تطل على الأزقة مباشرة، لكي تكون قيمة هذا العقار كبيرة و العكس صحيح.و القطع الأرضية المهيئة هي ذات قيمة أعلى من تلك الغير مهيئة.
* **التضاريس:**التضاريس تعتبر عاملا مهما في تحديد قيمة الأرض:
* **تكلفة التهيئة من أجل البناء:** و التي قد تكون كبيرة خاصة في حال إدخال عمليات أخرى قصد الاستفادة و تحسين مردودية هذا العقار و نذكر منها بناء حائط دعامة أو تشييد أساسات خاصة....
* **القبول بالتضاريس الطبيعية أو عدم القبول بها**: لأنه قد تكون هذه التضاريس مقبولة نوعا ما لكن في بعض الأحيان قد تكون عائقا أمام عمليات البناء و الاستفادة من الموقع في المستقبل و الاستثمار فيه.
* **ما تحت الأرض:** هذا العامل يؤثر بشكل كبير على قيمة العقار.
* **طبيعة الأرضية** و قدرتها على احتضان مشاريع سكنية**.**
* **الترب الملوثة:** وجود معادن ثقيلة،نفايات معدنية (الكلور، السوفر.....)، نفايات عضوية (النفط و الزيوت و الشحوم).

**3.6** **العوامل الاقتصادية:**

- القيمة الاقتصادية للعقار (مميزاته الاقتصادية).

- أهمية و مردودية العقار، هنا قيمة العقار تحددها أهميته ممثلة في نمط استعماله.