

مصر وتحديات المستقبل

٢١- التمويل العقارى فى مصر

محمود عبد الحى*

مقدمة:

منذ مطلع القرن الحادى والعشرين وقضية التمويل العقارى تشغل حيزا معتبرا فى فكر وسياسات الحكومة واهتمامات المجتمع المصرى. ولا غرو فى ذلك، فالاستثمار فى الأصول العقارية كان وما زال مجالا مفضلا للمصريين حكومة وشعبا. فبالنسبة للحكومة، وبحكم مسئولياتها عن أداء الاقتصاد الكلى وعن إعمار الأرض المصرية، كان القطاع العقارى - وما زال - بمعناه الشامل مجالا خصبيا لاستثمارات فى البناء والتشييد واستصلاح واستغلال الأراضى على نحو يسهم فى رفع معدلات النمو وتوفير فرص عمل كثيرة ومتنوعة، فضلا عن دوره الحيوى فى توفير المأوى للبشر مما يعد عنصرا استراتيجيا لاستقرار الاجتماعى والسياسى. وبالنسبة للشعب، أفرادا وجماعات على اختلاف أطرها التنظيمية والمؤسسية: كان القطاع العقارى وما زال مجالا مأمونا للاستثمار والمضاربة والأرباح العادية نادرا والغير عادية غالبا فضلا عن ارتفاع درجة تفضيله كمخزن للقيمة مقارنة بالأصول الأخرى - نقدية وعينية - التى تتعرض قيمها للتآكل لسبب أو لآخر.

وبغض النظر عما فى تقدم من جوانب إيجابية أو سلبية من منظور التنمية الشاملة التى ننشدها للوطن والمواطنين، لا يملك المرء إلا أن يؤكد - وبحق - على أهمية الدور الاستراتيجى الذى يلعبه القطاع العقارى فى الحياة المجتمعية المصرية، كما فى غيرها، بكل أبعادها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، بل والقيمية والثقافية، على حد سواء... فلا عجب إذا فى أن تحتل قضية التمويل العقارى هذه المساحة الواسعة من الاهتمام فى مصر خلال السنوات الأخيرة، ومن هنا كان اختيار هذا التمويل موضوعا لدائرة حوار هذا العدد من المجلة المصرية للتنمية والتخطيط.

ومكذا عقدت دائرة الحوار هذه يوم الأحد السابع والعشرين من شعبان ١٤٢٨هـ الموافق للتاسع من

سبتمبر ٢٠٠٧م.

* د. محمد عبد الحى - مستشار بمركز العلاقات الاقتصادية الدولية - معهد التخطيط القومى.

وشارك فيها كل من السيدات والسادة الآتية أسماؤهم حسب الترتيب الهجائى:

- | | |
|---|-----------------------------|
| رئيس هيئة التمويل العقارى | ١. أ. أسامة صالح |
| الخبير والمفكر الاقتصادى | ٢. أ.د. حسنى حافظ عبدالرحمن |
| رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الدهانات الحديثة والكيماويات | ٣. أ.د. عبدالعاطى طه صالح |
| مستشار بمعهد التخطيط القومى | ٤. أ.د. عبدالفتاح ناصف |
| مستشار بمعهد التخطيط القومى | ٥. أ.د. عبدالقادر دياب |
| مستشار ومدير مركز العلاقات الاقتصادية الدولية بمعهد التخطيط القومى | ٦. أ.د. فادية عبدالسلام |
| مدير عام بحوث السوق بالبنك الأهلى المصرى | ٧. أ.د. محسن الخضيرى |
| مساعد أول وزير الإسكان والمرافق والتنمية العمرانية | ٨. د.م. محمد دمرداس |
| بنك التعمير والإسكان - قطاع الشؤون الفنية | ٩. د.م. محمد حلیم صبرى |
| مدير بحوث البنك العربى سابقا | ١٠. د. محمد نور الدين |
| مستشار بمعهد التخطيط القومى | ١١. أ.د. محمود عبدالحى |
| رئيس مجل إدارة شركة مصر لإدارة الأصول العقارية. | ١٢. أ. نعيم نجيب اسكندر |

وقائع دائرة الحوار

عبدالفتاح ناصف

بسم الله الرحمن الرحيم ... أبدأ بالترحيب بكم جميعا مشاركين فى دائرة الحوار هذه لتقدموا لقراء المجلة خلاصة علمكم وخبراتكم فى الموضوع المطروح للنقاش، وأشكركم جميعا على استجابتكم لدعوة المجلة رغم كثرة المشاغل والارتباطات التى أصبح أى منا لا يخلو منها معظم الوقت. ويقترن ترحيبى هذا بتهنئتكم جميعا بقرب حلول شهر رمضان المبارك خلال بضعة أيام تتلو انعقاد اجتماعنا هذا.

منذ العدد الأول الذى صدر من هذه المجلة ونحن نعدد دائرة حوار لتمثل، بعد أعمال تحريرها ومراجعتها، عمودا فقريا لكل عدد من أعداد المجلة. والهدف الأساسى من ذلك أن نضفى - من خلال مشاركة أهل الاختصاص - حيوية الخبرة والممارسة ومتابعة كل ما يستحدث فى الموضوع الذى يتم اختياره لدائرة

الحوار. وعلى امتداد السنوات العشر الماضية غطينا عشرين موضوعا فى دوائر الحوار التى نشرت بالمجلة تحت عنوان رئيسى هو "مصر وتحديات المستقبل". واليوم نغطى فى دائرة الحوار هذه التى ستنشر بإذن الله فى العدد القادم (ديسمبر ٢٠٠٧) موضوع التمويل العقارى باعتباره من موضوعات الساعة والتى ستمتد تفاعلاتها وآثارها لمستقبل تنمية الوطن والمواطنين.

والأسلوب الذى نتبعه فى دائرة الحوار يتمثل فى البدء بورقة خلفية عن موضوع النقاش يعدها أحد الزملاء من هيئة تحرير المجلة. وتقدم هذه الورقة للموضوع بصفة عامة ثم تقترح عددا من المحاور يدور حولها النقاش، وفى كل محور عدد من النقاط غالبا ما تأخذ شكل تساؤلات لمحاولة الإجابة عليها، ولا يعد هذا الطرح نهائيا حيث يظل الباب مفتوحا للإضافة أو الحذف فى المحاور أو النقاط المقترحة داخل كل محور. وقد أعد الورقة التى وزعت على حضراتكم، كخلفية لحوارنا اليوم، الأخ الدكتور محمود عبدالحى.

وعادة أسأل الحاضرين عما يفضلون فى أسلوب المناقشة: هل نقاش محورا ثم ننتقل إلى آخر أم يتكلم كل متحدث فيما يشاء من المحاور كلها؟ وأقول لكم صراحة أنه فى ٩٠٪ من الحالات يكون هناك تفضيل لأن يكون المتحدث حرا فى تناول ما يشاء من نقاط الحوار بطريقة مترابطة حتى ولو كانت تحت محاور مختلفة. وأحيانا قد يجد محرر دائرة الحوار من المناسب تجزئة المداخلات ضمن أعمال التحرير ومن ثم قد يغير فى أسلوب العرض ولكنه لا يغير فى الآراء أو المعلومات والبيانات التى يدلى بها المتحدث ثم يعتمدها بعد عملية تفرغ وقائع الندوة وإرسال مداخلات كل مشارك إليه لمراجعتها.

بعد هذا التوضيح أطلب من الدكتور محمود أن يعرض الورقة الخلفية، والهدف من ذلك تذكرة لمن قرأها: وإحاطة لمن لم تمكنه مشاغله والتزاماته من قراءتها، حتى يشارك الجميع فى النقاش.

محمود عبدالحى

بسم الله الرحمن الرحيم ... نرحب بكم جميعا ونشكر لكم استجابتكم لدعوة المشاركة فى هذه الدائرة، وأنتهز فرصة قرب حلول شهر رمضان المبارك لتهنئتكم بهذا الشهر الكريم.

الموضوع المطروح لحوارنا اليوم هو موضوع التمويل العقارى، وقد حاولت فى الورقة الخلفية لهذا الحوار تقديم تعريف للتمويل بصفة عامة بما فى ذلك التمويل العقارى، ثم مقترحات للتركيز فى مناقشتنا للموضوع على أربعة محاور رئيسية يتفرع عن كل منها عدد من النقاط، وذلك على النحو التالى:

التمويل يعنى ببساطة توفير وسائل الدفع التى تمكن من اقتناء الأصول (الثابتة ومستلزمات التشغيل) ومواجهة نفقات التشغيل الجارية من أجل ممارسة الأنشطة الاقتصادية إنتاجية كانت أم استهلاكية

وما يرتبط بها من خدمات النقل والتوزيع عبر المكان والزمان. ويكون التمويل ذاتيا إذا كان القائم بالنشاط (فردا كان أم جماعة، شخصيات طبيعية أم معنوية، مؤسسين كانوا أم ملتحقين بالمشاركة أو الاكتتاب) هو الذى يوفر وسائل الدفع هذه من ماله الخاص. ويكون التمويل ائتمانيا إذا كان توفير هذه الوسائل بقروض، أو بنظم تقسيط، يقدمها آخرون أفرادا كانوا أم مؤسسات مالية أم مؤسسات إنتاجية أو تجارية.

ورغم بساطة وسلامة هذا المفهوم وصلاحيته كتعريف للتمويل فى كل زمان ومكان، إلا أن التطورات التى تلاحقت فى مجالات الأنشطة الاقتصادية الإنتاجية والاستهلاكية والخطط والسياسات المؤثرة فى الأسواق - حلقة الوصل بين مكونات كل من هذه الأنشطة وبين هذه الأنشطة وبعضها البعض - أدت جميعها إلى تطورات متلاحقة فى التمويل إن لم يكن من حيث المفهوم فمن حيث طبيعة العلاقات التى ينطوى عليها هذا المفهوم.

فلم يعد التمويل مجرد نشاط أو عمليات تابعة لممارسة أنشطة الإنتاج والاستهلاك والتوزيع، وإنما أصبح أيضا مخرقا لهذه الأنشطة، وللتوسع أو الانكماش فيها. وحدث تراجع كبير فى الأهمية النسبية للتمويل الذاتى لحساب التمويل الائتمانى وبلغ هذا التراجع حدا تجاوز النسب المالية التى تعبر عن سلامة الهيكل المالى فى كثير من الأنشطة وفى كثير من الحالات فى عدد غير قليل من البلدان، وتجاوزت آليات التمويل الائتمانى حدود الاعتماد على مصادر حقيقية إلى رحاب الاعتماد على مصادر ائتمانية (بحيث أصبح جائزا الحديث عن تمويل ائتمانى للتمويل الائتمانى). وغير ذلك الكثير من التطورات التى أدت فى النهاية إلى أن أصبح التمويل صناعة متكاملة الأركان لها مدخلاتها ومخرجاتها وقيمتها المضافة التى تؤثر فى مستوى الناتج المحلى أو القومى، فضلا عن امتداد التأثير العميق لهذه الصناعة إلى مستوى النشاط الاقتصادى إنتاجا واستهلاكا، وإلى فرص تحقيق التراكم فى عناصر الثروة الوطنية سواء ما يقع منها فى نطاق الملك العام للمجتمع أو فى نطاق الملك الخاص لمفردات هذا المجتمع.

وإذا كان التمويل كصناعة متكاملة الأركان من الموضوعات التى ما زلنا هنا فى مصر: كما فى معظم - إن لم يكن كل - البلدان النامية، فى حاجة إلى دراسات وبحوث وخطط وسياسات ومناقشات متعمقة بشأنها. إلا أن حدود الوقت والمساحة المخصصة لدائرة الحوار هذه لا تسمح لنا بمناقشة صناعة التمويل بكل أبعادها ومجالاتها، ومن ثم تقتصر هنا ليس على التمويل العقارى بمعناه الواسع (والذى يشمل تمويل التعامل على كل أنواع العقارات بما فى ذلك الأراضى لأغراض الزراعة والبناء والتشييد بالإضافة إلى المباني ذاتها أيا

كان الغرض من إقامتها) وإنما فقط على التمويل العقارى بالمعنى الأكثر تحديدا والذي تبناه قانون التمويل العقارى رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١.

فقد ورد بالمادة الأولى من هذا القانون النص على أن "تسرى أحكام هذا القانون على نشاط التمويل للاستثمار فى مجالات شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للأنشطة التجارية..."، ومفاد هذا النص تحديد نطاق التمويل العقارى المقصود فى القانون بالتعاملات الخاصة بالمباني السكنية (تشبيدا وصيانة، بيعا وشراء) وما يلحق بها من مبان (وحدات إدارية وخدمية ومحال تجارية) مخصصة لتوفير الخدمات الضرورية بالمناطق والتجمعات السكنية كى يقبل الناس على العيش فيها. ومن ثم فإن موضوع دائرة حوارنا هذه يقتصر على الجزء الخاص بتمويل العقارات السكنية وملحقاتها.

ومن الواضح أن القانون ظل خامدا من الناحية العملية لسنوات أربع، يؤيد ذلك ما ورد فى "تقرير أداء وزارة الاستثمار والجهات التابعة لها عن العام المالى يوليو ٢٠٠٥-يونيو ٢٠٠٦" الذى يشير فى القسم ثالثا الخاص بالتمويل العقارى إلى ما يلى:

- بدأت وزارة الاستثمار والهيئة العامة لشئون التمويل العقارى فى السير قدما نحو تفعيل قانون التمويل العقارى ١٤٨ لسنة ٢٠٠١، وبدأ نشاط التمويل العقارى يشهد نموا فى تمويل الاستثمارات وتنشيط الاستثمار الخاص بقطاعات الإسكان والتشييد والبناء والأعمال المرتبطة بها. ومن ثم يكون العام المالى ٢٠٠٦/٢٠٠٥ بحق هو عام التمويل العقارى.
- فيما بين العامين المالىين ٢٠٠٤/٢٠٠٥ و ٢٠٠٦/٢٠٠٥ ارتفع عدد شركات التمويل العقارى من شركتين إلى أربع، وتأسست فى العام الأخير شركة واحدة لإعادة التمويل العقارى، وارتفع إجمالى رأس المال المدفوع فى قطاع التمويل العقارى من ١٠٠ مليون جنيه إلى ٨١٢ مليون جنيه، وزاد إجمالى القروض المنوحة من البنوك وشركات التمويل العقارى من ١٥,٨ مليون جنيه إلى ٥١٤ مليون جنيه.
- ورغم ما تكشفه هذه المؤشرات من تقدم كبير نسبيا فى تفعيل القانون فيما بين عامي ٢٠٠٤/٢٠٠٥ و ٢٠٠٥/٢٠٠٦، إلا أنها تؤيد فى نفس الوقت أن القانون ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ ظل عمليا بلا فاعلية منذ

صدوره وحتى ٢٠٠٤/٢٠٠٥. وإذا كان تطور المؤشرات المذكورة يتيح لتقرير وزارة الاستثمار وصف عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ بأنه "بحق عام التمويل العقاري" فمن المناسب أن نذكر أن نشاط التمويل العقاري لم يكن فقط وليد القانون ١٤٨ لسنة ٢٠٠١، فهذا النشاط له تاريخ طويل في مصر منذ إنشاء بنك الإسكان والتعمير (عام ١٩٧٩) وقبله ب عقود طويلة البنك العقاري المصري (الذي تأسس عام ١٨٨٠) فضلا عن تاريخ طويل لشركات التأمين المصرية (خاصة شركات مصر والشرق والأهلية) وهيئة الأوقاف المصرية في الاستثمار العقاري في قطاع الإسكان.

وفي ضوء ذلك يمكن ملاحظة التواضع الشديد لنسبة القروض الممنوحة من البنوك وشركات التمويل العقاري في عام ٢٠٠٦/٢٠٠٥ (٥١٤ مليون جنيه) إلى الائتمان المصرفي لكل من القطاع الخاص (٢١٠٣٠٠ مليون جنيه تقريبا) والقطاع العائلي (٤٧٢٠٠ مليون جنيه تقريبا) عن نفس السنة المالية، حيث بلغت هذه النسبة نحو ٠,٢٤٪ في الحالة الأولى، ونحو ١,١٪ في الحالة الثانية، وتبدو هذه النسبة شديدة التواضع في الحالتين إذا علمنا أن نسبة الإقراض الموجه للقطاع العائلي بفرض الإسكان من إجمالي الإقراض في كل من الأرجنتين وشيلي وسنغافورة وتركيا عام ٢٠٠٤ بلغت ٧٪ و ٢١٪ و ٢٦٪ و ٢٪ في هذه الدول على الترتيب (بيانات هذه الفقرة مأخوذة ومحسوبة من النشرة الاقتصادية للبنك الأهلي المصري - العدد الرابع (٢٠٠٦).

ومن الواضح من استعراض نصوص هذا القانون أن تمويل التعاملات على الأراضي التي تقام عليها المنشآت السكنية وملحقاتها الإدارية والخدمية يخرج من نطاق إعمال هذا القانون، مما يعني أن خدمة التمويل العقاري لا تتاح طبقا لهذا القانون إلا في المراحل التالية على حيازة أرض مخصصة لبناء المساكن وملحقاتها، ومن ثم يستبعد من مجال إعمال هذا القانون كل الراغبين في شراء أراضي مخصصة لهذا الغرض، وهذا يدعو للتساؤل حول فلسفة هذا القانون؟ وما هي الفئات التي يمكن أن تستفيد منه؟ والواقع أن الهدف من حوارنا هنا ليس مجرد تقييم هذا القانون أو الإجابة على مثل هذه التساؤلات التي يثيرها، وإنما يمتد هدف هذا الحوار إلى طرح قضية التمويل العقاري فيما يتعلق بالإسكان من زواياها وأبعادها المختلفة. ومن ثم يقترح أن يركز الحوار على عدد من المحاور التي نجمها فيما يلي:

المحور الأول: مشكلة الإسكان فى مصر

يقترح تناول هذه المشكلة بإيجاز باعتبار أن أبعادها ذات ارتباط وثيق بقضية التمويل العقارى. وهنا نطرح التساؤلات التالية:

١. ما هى حقيقة مشكلة الإسكان فى مصر؟ هل المشكلة فى نقص المعروض من المساكن عن الطلب عليها؟ أم فى عدم تكيف العرض مع الطلب؟
٢. ساد نمط التمليك للمساكن الجديدة منذ سبعينات القرن العشرين تقريبا، وما زال سائدا حتى الآن، فهل أدى ذلك إلى المساهمة فى حل مشكلة الإسكان أم زادها تعقيدا؟ ولماذا صدر قانون الإيجارات الجديد فى يناير ١٩٩٦؟ وإذا كانت الدولة قد رأت أهمية لهذا القانون فى المساهمة فى حل مشكلة الإسكان لماذا لم نلمس لها أى دور قيادى فى تفعيل هذا القانون؟
٣. حيازة السكن بالتملك أو بالإيجار من البدائل المقبولة، بل والمطلوب، إتاحتها للمواطنين، ولكن غلبة أى من البديلين بالنسبة للآخر مسألة ملاءمة اقتصادية واجتماعية ليس على مستوى الفرد أو الأسرة وحسب وإنما أيضا على مستوى المجتمع ككل ومراحل التطور التى يمر بها. فهل استمرار سيادة نمط تمليك المساكن مازال ملائما للتغيرات الاقتصادية الاجتماعية التى يشهدها المجتمع المصرى منذ بداية تسعينات القرن العشرين؟

المحور الثانى: خصائص السوق العقارى السائدة فى مصر منذ بداية التسعينات

باعتبار أن قضية التمويل العقارى والقانون الحديث الذى صدر بشأنها (القانون ١٤٨ لسنة ١٩٨٨) لا تنفصل عن خصائص السوق العقارى السائدة فى مصر منذ ما يربو على عقد ونصف من الزمان (أى منذ بداية تسعينات القرن العشرين)، ربما يكون من المناسب أن نطرح للنقاش:

١. جانب الطلب على المساكن وملحقاتها فى مصر، من حيث حجم هذا الطلب ومحفزاته مع ربط ذلك بقضية التمويل العقارى.

٢. جانب عرض المساكن وملحقاتها، من حيث حجم هذا العرض ومصادره (احتكارية أم تنافسية) وظروف هذا العرض من حيث المدخلات الضرورية لصناعة الإسكان ومدى توفرها وحركة أسعارها.
٣. جانب التوازن بين العرض والطلب، من حيث طبيعة الاختلال فى هذا التوازن (عدم ملاحقة العرض للطلب أم عدم ملاحقة الطلب للعرض - ولماذا؟)

المحور الثالث: الإطار التشريعى للتمويل العقارى فى مصر

يقترح هنا تناول هذا الإطار وما ينطوى عليه من أهداف: وذلك من خلال الإجابة على التساؤلات الآتية:

١. هل كانت هناك تشريعات وقوانين تنظم عمليات التمويل العقارى قبل صدور القانون ١٤٨ لسنة ٢٠٠١؟ وماذا كانت أهم مميزات وعيوب ممارسة هذه العمليات فى ظل هذه التشريعات والقوانين؟
٢. لماذا صدر القانون المشار إليه؟ وما هى الأهداف التى يتغياها؟ وهل يقدم القانون حلوًا مناسبة لإتاحة التمويل للفئات العريضة من الناس التى تحتاج إلى الحصول على المسكن اللائم لهم اقتصاديا واجتماعيا؟ ولماذا ظل القانون راکدا فى التطبيق العملى ما يقرب من أربع سنوات بعد صدوره رغم إلحاح مشكلة الحصول على مسكن بالنسبة لفئات كثيرة من الناس؟
٣. إذا كانت الاستفادة من التمويل العقارى وفقا لهذا القانون تقتصر على من يحوز أرضا للبناء عليها، وفى ظل سياسة بيع أو تخصيص مثل هذه الأراضى لمستثمرين أجانب وعرب وكبار المستثمرين المصريين فبأن ذلك يطرح ثلاثة تساؤلات أساسية:
- هل يودى هذا القانون إلى استئثار الأجانب والعرب وكبار المستثمرين المصريين بنصيب الأسد من كعكة التمويل العقارى؟
- هل تؤدى أعباء التمويل التى يتحملها هؤلاء المستثمرون فى بناء العقارات السكنية وملحقاتها وفقا لهذا القانون إلى مزيد من الارتفاع فى أسعار المساكن؟

- ما تأثير ذلك على قدر التمويل المتاح لإسكان محدودى الدخل وبالأخص مشروع "ابنى بيتك" الذى يتيح ١٥٠ مترا مربعا لكل من المستفيدين من هذا المشروع؟ وما هى الأهمية النسبية لترتيبات دعم المساكن محدودى الدخل فى هذا القانون؟ وهل هذا الدعم حقيقى بحيث إن المستفيد يحصل على مسكن بأقل من التكلفة الاقتصادية الفعلية (شاملة هامش الربح العادى على الاستثمار والذى أرى أنه من المناسب ألا يتجاوز ١,٥ مرة سعر الفائدة على الودائع فى البنوك) أم أنه دعم ظاهرى لا يتجاوز أثره تخفيض هزبل فى قدر الأرباح الاحتكارية الهائلة التى يعج بها قطاع الإسكان؟

المحور الرابع: تصورات ومقترحات بشأن قضية التمويل العقارى

لا يكتمل الهدف من دائرة الحوار هذه ما لم يطرح المشاركون تصوراتهم ومقترحاتهم بشأن قضية التمويل العقارى فى مصر. وكى لا تطلق هذه التصورات والمقترحات فى فضاء غير محدد الأبعاد، ربما يكون من المناسب ربطها بعدد من العناصر الأساسية وثيقة الصلة بتنظيم وخصائص سوق الإسكان وحاجات وأهداف الأطراف الفاعلة فى هذه السوق. ومن ثم يمكن أن نتناول فى هذا المحور العناصر التالية:

١. نمط حياة واستقلال العقارات المخصصة للإسكان بين التمليك والإيجار. حيث يلاحظ اختلاف طبيعة وشروط ومخاطر التمويل العقارى بين هذين البديلين، فأيهما أفضل: أولا من منظور التمويل العقارى، وثانيا من منظور الملاءمة للظروف الاقتصادية والاجتماعية لطالبي السكن كحاجة أساسية وأغلبهم من الشباب والأسر حديثة التكوين.

٢. الأدوار والأهداف الخاصة بالأطراف الفاعلة فى السوق العقارى (الدولة - منتجو مواد ومستلزمات البناء - المستثمرين فى مجال الإسكان - الوسطاء العقاريون - طلاب العقارات). ما هى هذه الأدوار والأهداف الحالية؟ وهل تؤدى فى حالتها الراهنة إلى تعقيد مشكلة التمويل العقارى؟ وما هو التغيير المقترح فى هذه الأدوار والأهداف على نحو ييسر عمليات التمويل العقارى؟ وهل يمكن الاستفادة من تجارب دول أخرى فى هذا المجال؟

٣. على الرغم من أهمية وظيفة الوساطة العقارية وعلى الرغم من وجودها فى السوق العقارى المصرى إلا أننا لا نكاد نلمس هذا الوجود على نحو منظم واضح المعالم والقواعد، ومن ثم فإن هذه الوظيفة

مُشوّهة فى السوق العقارى المصرى ومُشوّهة له فى نفس الوقت. فهل يمكن وضع تصور لإعمال هذه الوظيفة فى السوق المصرى على نحو منظم وواضح المعالم والقواعد وميسر لعمليات التمويل العقارى بل وميسر لتغيير نمط حياة واستغلال المساكن لكى يصبح أكثر ملاءمة للظروف الاقتصادية والاجتماعية لطالبي السكن؟

٤. إذا كان لا بد من إطار تشريعى خاص لتمويل الإسكان، فهل من المناسب الخلط فى هذا الإطار - على نحو ما هو موجود فى القانون ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ - بين المستثمرين فى بناء وبيع المساكن وملحقاتها والساعين للحصول على المسكن الملائم لهم (حيث اعتبرهم القانون مستثمرين أيضا) وهو من حقوق الإنسان الأساسية؟ أم أنه يمكن اقتراح الفصل بين الإطار التشريعى للتمويل العقارى لكل من هاتين الفئتين؟

٥. إذا كنا نسلم بأن الحصول على المسكن الملائم من الحقوق الأساسية للإنسان، فهل ترتيبات صندوق الدعم المطبقة فى إطار هذا القانون تلبى متطلبات هذا الحق الأساسى خاصة للشباب ولمحدودى الدخل؟ (على سبيل المثال ورد فى تقرير أداء وزارة الاستثمار والهيئات التابعة لها - فقرة ٥ فى القسم الخاص بالتمويل العقارى - أن الدعم الذى يقدمه الصندوق يكون فى حدود ١٥٪ من قيمة الوحدة السكنية بحد أقصى عشرة آلاف جنيه. مما يعنى أن الوحدة التى تستفيد بالحد الأقصى للدعم يكون ثمنها ٦٦٧٠٠ جنيه تقريبا، وبخصم الدعم منها يكون على المشتري تدبير ٥٦٧٠٠ جنيه للحصول على هذه الوحدة نقدا أو بنظم للتقسيط غالبا ما تضاعف هذا المبلغ إذا امتدت فترة التقسيط لعشرين سنة وبافتراض عدم دفع مقدم وسعر فائدة ٥٪. فهل هذه الترتيبات ملائمة لمستويات دخول الغالبية من المصريين وخاصة الشباب؟).

عبدالفتاح ناصف

عادة ما تكون المداخلات الأولى طويلة نسبيا ونأمل ألا تمتد لأكثر من عشر دقائق بحيث يأخذ الجميع فرصتهم فى المشاركة فى النقاش، وبعد ذلك يأتى دور الملاحظات التكميلية والتعليق على ما قيل أثناء المناقشة فتعطى الفرصة للمشاركين فى حدود بضع دقائق لكل منهم. والآن نبدأ المداخلات.

حسنى حافظ

بسم الله الرحمن الرحيم ... قبل أن أبدأ حديثى أتقدم لأسرة معهد التخطيط القومى، وخاصة أسرة المجلة، بوافر الشكر والتقدير على هذه الدعوة الكريمة التى أعادتنى إلى أسرتى الأصلية فى مجال العمل فى الحقل الاقتصادى، والحقيقة أننى رغم أننى تركت العمل بالمعهد منذ سبتمبر ١٩٨٠ لأتبعياً منصب وكيل أول ببنك الاستثمار القومى لم تنقطع متابعتى لأعمال المعهد وإنجازاته العلمية والفكرية التى تحققها نخبة من الأستاذة تجمع خلاصة الفكر الاقتصادى وتطوراته فى المدارس والبلاد المختلفة، علاوة على إخلاصها والتزامها الدائم بقضايا الوطن والمواطنين.

وإننى سعيد جداً بالورقة التى قدمها الدكتور محمود عبدالحى وأجدها مليئة بالأفكار، بل وأعتبرها كافية للتحدث عن التمويل العقارى، ولكن علينا فى هذا اللقاء أن نملاً الفراغات التى تركتها الورقة بالإجابة عن التساؤلات التى تطرحها. وبالنسبة لى أمل فى أن ما سيطرح فى هذا اللقاء من آراء واجتهادات ومقترحات سيجد طريقه إلى المسئولين عن قطاع الإسكان خاصة وأن المهندس/ محمد دمرداس مساعد أول وزير الإسكان يشارك معنا فى هذا الحوار وهو رجل أعلم عنه الصراحة والرغبة فى مواجهة مشكلات القطاع بحلول حقيقية ومناسبة، وأنتهز هذه الفرصة للترحيب بوجوده معنا.

وأبدأ بمشكلة الإسكان فى مصر، هناك أزمة وليست مشكلة إسكان فى مصر. ففى دراسة أعددتها عام ٢٠٠١، عن الحضر فقط وأخذت فى الاعتبار، وجدت أن هناك مليون شقة مغلقة، وبلغ الطلب على الوحدات السكنية حتى عام ٢٠١٠ حوالى ٤,٣ مليون وحدة سكنية. الشعب المصرى يتزايد وكلنا نعرف أن الطلب يتزايد، وهناك أزمة حقيقية فى تلبية هذا الطلب.

وبرنامج السيد الرئيس ليس بعسير تنفيذه، حيث يمكن تنفيذه فى أقل من ثلاث سنوات، ويمكن لوزارة الإسكان وحدها أن تنفذ هذا البرنامج عن طريق شركات قطاع الأعمال العام والقطاع الخاص لأن الطاقة التشييدية فى مصر لا تقل فى حدها الأدنى عن ١٢٠ ألف وحدة سكنية فى السنة، وهو حد قابل للزيادة بسهولة إذا توفر لدينا عزم أكيد على تنفيذ برنامج جاد مثل برنامج السيد الرئيس.

دكتور محمود عبدالحى تحدث عن المشكلة وتحدث أيضا عن الطلب، ولن أتحدث عن مشكلة الإسكان عامة أكثر من هذا. ومن ثم أنتقل إلى ما أثاره د. محمود عن الإيجار الجديد وقانون التمويل العقارى. هذا القانون تحدثت عنه فى ثلاث حلقات بالتلفزيون المصرى ثم فى الصحف القومية (الأهرام والأخبار) عدة مرات، وأمر السيد الرئيس مشكوراً بسحبه عدة مرات من مجل الشعب، وتم تعديل القانون عدة مرات أيضاً. ولكنى أقولها صراحة أن هذا القانون لم يؤثر إيجابياً، من قريب أو بعيد، على محدودى الدخل بل خدم من هم أكبر والقادرين أكثر وأكثر حتى أن البنوك المتخصصة، ومنها كما ذكر الدكتور محمود بنك الإسكان والتعمير والبنك العقارى، تقرض محدودى الدخل أو غيرهم بسعر فائدة يتراوح بين ١٤-١٦٪ بخلاف المصاريف الإدارية. البنوك الأخرى - الأهلى ومصر وكان بنك الإسكندرية وبنك القاهرة - لا تستطيع أن تقرض للتمويل العقارى لأن قروض التمويل العقارى تسدد على ٣٠-٤٠ سنة وهى منتهى الخطورة. وبالتالي تحتاج هذه القروض إلى بنوك متخصصة فى هذا المجال.

وقد كان لبنك الاستثمار القومى حصة من الدولة للإسكان، وكنا تقرض أيامها بسعر فائدة ٣٪، وأقصى سعر فائدة أقرضنا به كان ٦٪ (فائدة بسيطة وليس مركبة) وكانت وزارة المالية تقوم بسداد الفروق. لكن ذلك ألغى، وزاد الطين بلة على الفقير. وازداد الفقير فقراً حتى أن هناك دراسات تؤكد أن أكثر من ١٦ مليون يسكنون سكناً عشوائياً حيث تمشى أكثر من أسرة فى شقة واحدة. وهذا يمثل خطورة اجتماعية، وأصبحت القبور مليئة بالساكنين ... ولا ننكر هذا، ومن ينكره فهو إنسان لا يريد حلاً.

بالنسبة للإيجار، فقد بلغ إيجار الوحدة حجرة وصالة فى بولاق الدكرور ٥٠٠ جنيهين وفى مدينة نصر وصلت الإيجارات ما بين ٥-١٠ آلاف من الجنيهات للوحدة ٢٠٠ متر مسطح. مثل هذه الإيجارات خارج متناول الغالبية العظمى من الشباب الذين يعملون، فأجورهم عادة قد لا تتجاوز نصف قيمة الإيجار الذى أشرت إليه حالا فى بولاق الدكرور. هذا بالإضافة إلى أعداد العاطلين عن العمل والعاملين بصفة مؤقتة أو فى أعمال موسمية ومتقطعة والذين لا تقل نسبتهم، وفقاً للنتائج الأولية لتعداد ٢٠٠٦، عن ٣٠٪ من مجموع قوة العمل، وهؤلاء جميعاً لا يستطيعون بلا شك تدبير إيجارات لساكن متواضعة فى ظل هذه الظروف. فكيف أستطيع أن أعمل إيجاراً؟ وأنا أتكلم من أرض الواقع. وأقولها بصراحة أنه ليس من المناسب أن أتكلم عن هذا الموضوع الشائك لأنه يحتاج إلى خبراء ودراسات علمية عن تكاليف المعيشة وتكاليف بناء المساكن ومستويات الأجور وفرص التوظيف المتاحة للشباب على اختلاف انتماءاتهم الاجتماعية.

إذا فمحدودى الدخل غير قادرين لا على التملك ولا على الإيجار بعد الارتفاع المتواصل لأسعار وتكاليف المساكن، وكتبت كثيرا، وآخرها كان فى الأهرام بالأمس، أسأل إذا كان طن الحديد يتكلف ٢٥٠٠ جنيه بمكسبه العادل فلماذا لا يباع بهذا السعر؟ وينطبق نفس الشيء على الأسمنت الذى تقدر تكلفة الطن منه شاملة هامش الربح العادى بما يتراوح حول ٢٠٠ جنيه فلماذا يباع بما يقرب من ضعف هذا المبلغ؟ وقد حذرنا فى المؤتمر الاقتصادى الذى عقد فى فبراير ١٩٨٢ من بيع الشركات الحيوية كالأسمنت والحديد والأدوية والمخابز والمطاحن وما شابه ذلك. والى تؤثر تأثيرا مباشرا على محدودى الدخل، ولم يستجب أحد. فما تفسير ذلك؟

أحد المسئولين فى وزارة الإسكان قال - وكان ذلك فى ندوة بنقابة الصحفيين - أننا نشيد وحدات ٣٦ مترا بسطحا: وقد حزنت كثيرا أن يخرج هذا الكلام من مسئول كبير فى وزارة الإسكان ورجل متخصص فى الإسكان، وقد جلست أتخيل هذه الوحدة وقلت له أنا أتحدى أكبر مصمم فى العالم أن يعطينا وحدة بهذه المساحة تلائم حياة آدمية لأسرة مصرية صغيرة العدد. أنا لى وحدات ٦٥ متر مسطح لما رأيتها قلت لهم افتحوا وحدتين على بعضهما وبيعهما شقة ١٣٠ متر مسطح، فلنسا فى دولة شيوعية. وأصبح الاقتصاد اقتصادا حرا وليس موجها، إلا إذا كنا نتكلم شيئا ونفعل شيئا ونفعل شيئا آخر.

الاتحاد السوفييتى، أو الدول الشيوعية كانت تعطى وحدة حجرة وصالة للمتزوج حديثا لكن تضمن له أنه عندما يربزق بطفل ينتقل إلى شقة أخرى أكبر، وهكذا كلما زاد عدد الأطفال حتى ثلاثة أطفال، فعملية الإحلال موجودة، ولكن هذا غير موجود لدينا على الإطلاق ولن يكون موجودا. ثم ما هو سعر الشقة؟ ٥٠ ألف جنيه. من أين يأتى الشاب بهذا المبلغ وهو لم يعمل بعد أو حتى يعمل ولكن بأجر لا يفى بمتطلبات قوت يونه؟

وبافتراض أن الدولة تسعى لتمليك محدودى الدخل وحدات معقولة فى حدود ٨٠ مترا مسطحا، فإن تكلفة مثل هذه الوحدة حاليا ١٠٠ ألف جنيه فكيف أبيعها بأقل من تكلفتها؟ إذا قلت أن الدولة تدفع دعما للوحدة ١٥ ألف جنيه. وهذا صعب الالتزام به، فإن كل ما سيتم توفيره هو ١٠٠ ألف وحدة على أكثر تقدير وبكثير من التفاؤل. بينما طالبى السكن بضعة ملايين وليس مائة ألف، ومعظمهم من الفقراء، لأن الأغنياء بنوا لأولادهم فيلات وقصور ومساكن فاخرة. وبالنسبة أبشركم. من دراساتي وتوقعاتي. بأن أسعار الإسكان الفاجر

ستهبط فى القريب العاجل بنسبة لن تقل عن ٢٠٪ حيث أصبح هناك تشيع فى السوق بالنسبة لهذا النوع من الإسكان. أما الإسكان الاقتصادى والمتوسط فيتوقع ارتفاع أسعاره لأن الإقبال عليه فى تزايد مستمر.

وفيمما يتعلق بالإطار التشريعى والتنظيمى منذ عام ٢٠٠١، أتساءل ماذا تم فى السنوات الست الماضية؟ هناك شركات تمويل عقارى أنشئت، وقد شاركت فى المناقشات التمهيدية بشأنها ورجوت ألا نقلد الأمريكان لأن متوسط دخل الفرد فى أمريكا ممكن أخصم منه نسبة ٢٥٪ للسكن والباقي يكفل له معيشة كريمة، أما فى مصر فإذا افترضت أن دخل الفرد ٥٠٠ جنيه، وليس فى حدود ١٥٠ جنيه كما هو الواقع بالنسبة للخريج الجديد، ويخصص منه ٢٥٪ للسكن فما يتبقى له ربما لا يغطى قوت يومه، علاوة على أنه إذا كان يشتري الشقة بمقدم ١٠-١٥ ألف جنيه ويسدد الباقي على ٣٠-٤٠ سنة فإن الشقة ستتكلف بالنسبة للفرد أكثر من ضعف ثمنها لأننا نعطي بسعر فائدة استهلاكى ٦٪ اسما ولكنه فى الواقع يصل إلى حوالى ١٣٪.

لكن القادر يستطيع أن يبني قصرا، وللعلم فإننى أشعر بالامتنان للسيد وزير الإسكان الحال على بيعه للفيلات الموجودة بمارينا بالمزاد حتى ولو وصل سعرها إلى ١٠٠ مليون جنيه. وقد طلب سيادته منى أن أضع استراتيجية للمجتمعات الجديدة، فأرسلت أقول له أنه بالنسبة لمحدودى الدخل يجب تخصيص أراضى لهم بعيدا عن المزارات. وقد نادينا منذ السبعينات بأنه لا بد أن يأخذ كل واحد قطعة أرض ويكون تدخل الدولة بوضع النمط العمرانى مجانا على ألا يكون نمطا موحدا كالدول الشيوعية وقتها، وألا يتعدى سعر المتر المربع عشرين جنيها، لكن للأسف الشديد لم تحدث أى استجابة وقتها، ولو كان ذلك قد حدث لأدى إلى رفع مستوى الادخار بجانب حل مشكلة الإسكان.

قيل الثورة كانت الناس تبخر الشقق من أجل تأجيرها، وكانت الشقة تؤجر فى الزمالك مثلا فى حدود عشرة جنيهات شهريا. والكارثة الكبرى ذلك القرار الذى اتخذ بدون دراسة ولا تخطيط لخفض إيجار المساكن بنسبة ٣٥٪ بعد تقدير لجان متخصصة. وكانت النتائج كارثة ممتدة آثارها حتى الآن، لأن القطاع الخاص كان قائما ونشطا فى قطاع الإسكان وكانت هناك وفرة فى المساكن. صحيح حدث طفرة فى الزيادة السكانية ولكن التخطيط لها لم يأخذ حقه من الدراسات الواقعية والتقديرية العلمية الدقيقة، ربما لأن التخطيط ظل فترة طويلة من الزمن، بعد الخطة الخمسية الأولى فى الستينات. قاصرا على برامج جزئية لتوزيع الاستثمارات.

وربما لا يكون هناك تجاوز فى الحكم على أهداف قانون التمويل العقارى الحال بأنها لخدمة الأغنياء وليس الفقراء. ونأتى لمشروع "ابنى بيتك": أولا هذا المشروع فى طريق الواحات، وبالتالى فالسؤال الهام هو هل وفرت الدولة المرافق والمواصلات التى سيحتاجها الناس خاصة لو كانت أعمالهم بعيدا عن هذه المنطقة؟ أم أنه سيتم إنشاء مصانع ومدارس وإدارات لتوفر فرص عمل لهؤلاء الناس وخدمات تمكنهم من الاستقرار فى مجتمع عمرانى جديد متكامل؟ لا بد أن تكون هناك دراسات سابقة وواقعية واستثمارات تخصص وتنفذ لتوفير هذه المتطلبات حتى لا يبدو الأمر وكأنه نفى للناس فى هذه الأماكن البعيدة. حاليا الناس أخذت فى مدينة ٦ أكتوبر وينتقلون يوميا للقاهرة للعمل وقضاء مصالحهم ولذلك أعباء وآثار سلبية معروفة للجميع. وبافتراض أن مشروع "ابنى بيتك" يأتى فى إطار استراتيجية إنشاء مجتمع عمرانى متكامل يجمع بين السكن وفرص العمل والخدمات الضرورية من مدارس ومستشفيات وخدمات إدارية وخلافه - وهذا ما أتمناه - فهل تستطيع الدولة أن تسن تشريعا يلزم الشخص الذى سيحصل على شقة بجوار عمله أو مصنعه أن يترك الشقة التى فى وسط البلد لكى نرفع وسط البلد؟ هذا التساؤل، وغيره من تساؤلات تمس كافة جوانب ومتطلبات حياتنا، يحتاج ليس إلى مجرد إجابة تكون محل اتفاق أو اختلاف وإنما يحتاج إلى تغيير حقيقى فى اتجاه التطوير وتقديم الحلول المناسبة لكافة المشكلات وليس مشكلة الإسكان فقط.

محمد دمرداش

أولا أشكركم جميعا لهذه الدعوة الكريمة، وهذه أول مرة أحضر فيها لمعهد التخطيط. وأرجو أن تستمر هذه اللقاءات وتكرر. والحقيقة أننا فى وزارة الإسكان نتبنى سياسة ترحب بأى نقاش وأى فكر وأى اقتراح. والصالح العام للمواطنين هو الذى يهمنى فى النهاية.

وطبعا نشكر الدكتور حسنى على تقديمه وترحيبه، وأحب - قبل أن نتطرق لموضوع التمويل العقارى - أن أتكلم فى ثلاث نقاط: النقطة الأولى مشكلة الإسكان فى مصر، والنقطة الثانية المشروع القومى للإسكان، والنقطة الثالثة الأراضى وطريقة بيعها.

الموضوع الأول وهو الإسكان:

كان الإسكان فى مصر حتى بداية الستينات ليس فيه أى مشاكل، كانت العلاقة قائمة بين مستثمر صغير ومستأجر شقة بدون أى نوع من الخلاف أو المشاكل إلى أن صدرت القوانين الإيجارية سنة ١٩٦١ وأوقفت الزيادة فى الإيجار بل وخفضته ثم وضعت له حدودا بواسطة لجان تقدير الإيجارات، وهكذا بعد أن حضرتم الشقق للإيجار ووفرتها ووجودها فى كل مكان أحجم المستثمر الصغير عن البناء وتأجير الوحدات لأنه لم يعد هناك عائد استثمارى يساوى التكلفة للوحدة المؤجرة. فأصبحت هذه المشكلة على عاتق الدولة. وصدرت بعض التشريعات والقوانين وحاول بعض الناس التلاعب فظهر خلو الرجل وأصبح دور الدولة دور رجل شرطة يضبط خلو الرجل ... المهم حدث انهيار كامل فى علاقة المالك والمستأجر، وحدث انهيار كامل فى الإسكان فى مصر، وظهرت المشكلة ولا أريد أن أقول أنها تفاقمت لدرجة نحن نعاني منها حتى الآن.

وطبقا للبيانات التى لدينا هناك ٣ مليون مواطن فى حاجة إلى سكن من تراكمات سابقة؛ ولدينا سنويا ٦٠٠ ألف عقد زواج، كم منهم يحتاج شقة؟ وهناك ٥٠ ألف وحدة قديمة يحدث لها انهيار سنويا فى المناطق القديمة، ونحتاج إلى ٥٠ ألف وحدة لتعويضها. طبعا هذه الأرقام ضخمة جدا.

برنامج سيادة الرئيس، وهو المشروع القومى للإسكان، كان طموحا بالنسبة لنا فى وزارة الإسكان، حيث يتطلب بناء نصف مليون وحدة سكنية خلال ست سنوات، بمعنى بناء حوالى ٨٥ ألف وحدة سنويا. قبل ذلك كانت الوزارة تبني ٣٠ ألف وحدة سنويا، وبالتالي أصبح المطلوب حوالى ثلاثة أمثال ما كان يتم من جانب الوزارة. ورغم ذلك فإن هذا لن يحل المشكلة لأن الطلب كبير جدا، ولكن بمساهمتنا على نحو أكبر وبتشجيع القطاع الخاص على الدخول فى مجال البناء للمواطن محدود الدخل يمكن التخفيف من المشكلة.

الحقيقة نحن لدينا برنامج محدد فى البرنامج الانتخابي للسيد الرئيس، ويتمثل فى أننا نبنى وحدات حجرتين وصالة ٦٣ مترا، وقيمة الوحدة ٥٠ ألف جنيه. المواطن الذى تنطبق عليه الشروط يمنح منحة لا ترد قدرها ١٥ ألف جنيه، وتم تخصيص مليار جنيه سنويا لصالح هذا المشروع. والمواطن يدفع خمسة آلاف جنيه كدفعة مقدمة، ويبقى عليه ٣٠ ألف جنيه تسدد عن طريق التمويل العقارى. وتم عمل بروتوكول بين وزارة الإسكان والبنك المركزى والبنوك الوطنية التى دخلت فى التمويل العقارى - وهى البنك الأهلى وبنك مصر وبنك

التعمير والإسكان - بفائدة مدعمة (١٠,٥٪) منها تعاوننا مع البرنامج، بحيث المواطن يدفع ١٦٠ جنيهاً فى الشهر تتزايد ٧,٥٪ سنوياً لمدة عشرين سنة.

بالنسبة لقسط الـ ١٦٠ جنيهاً من أين أتى؟ البرنامج قام على أن المواطن يأخذ راتبا كحد أدنى قدره ٣٠٠ جنيه شهرياً وزوجته ٣٠٠ جنيه شهرياً أيضاً. وطبقاً للمعايير المالية كلها تكون تكلفة السكن فى حدود ربح دخل الأسرة، وبالتالي تقع ١٦٠ جنيهاً فى هذه الحدود ويستطيع المواطن تسديدها شهرياً.

والحقيقة عندما أعلننا البرنامج قلنا لن تجرى قرعة وإنما سيستفيد منه من تنطبق عليه الشروط وهى: السن، ويحمل مؤهل عالٍ أو متوسط، ولم يحصل على أى قرض تعاونى سابق. وتقدم ٢٠٠ ألف فرد كلهم تنطبق عليهم الشروط، وكلهم دفع خمسة آلاف جنيه، وكلهم خصص لهم وحدات. وحتى الآن سلمنا ٤٠ ألف وحدة على مستوى المحافظات والمدن الجديدة، وحالياً هناك ١٠٥ ألف وحدة تقريباً تحت الإنشاء، وهناك ٥٠ ألف وحدة تحت الطرح فى مراحل مختلفة... وبسبب عدم معرفة المواطنين بهذه الجهود، نحن حالياً نقوم بجولات فى المدن الجديدة والمحافظات ومعنا الصحافة، وقمنا بزيارة مدينتى الشيخ زايد والسادس من أكتوبر منذ أسبوعين وبهما ١١ ألف وحدة قيد التنفيذ، وشاهد الجميع المشروعات وصورها حتى يقتنع الناس بأن هناك مشروعات جادة وليست كلاماً بدون فعل.

المهم وجدنا بعد ذلك أن هناك مواطنين لا يستطيعون دفع مبلغ الخمسة آلاف جنيه كمقدم، وبالتالي لا يستطيعون تملك شقة. فقمنا بتطوير البرنامج بحيث تكون هناك وحدات للإيجار. وهذه الوحدات لها نوعين. الوحدة التى ذكرها الدكتور حسنى وهى ٤٠ متراً، والنوع الآخر هو الوحدة ٦٣ متراً. وعندما أعلننا عن برنامج الوحدات ٤٠ متر، وهى عبارة عن حجرة وصالة ومطبخ وحمام، بديلاً عن الوضع الحالى لكثير من الأسر محدودة الدخل والفقيرة التى كل ٣-٤ أسر منها تعيش فى شقة مشتركة من حجرتين أو ثلاثة وبها حمام مشترك وليس بها أى نوع من احترام الآدمية، والوحدات الجديدة مبنية على أحدث فكر وتصميمات وواجهات محترمة جداً ويتم تأجيرها ومعظمها فى المحافظات. والشقة عبارة عن حجرة نوم ٣X٣ متر، وصالة ٤X٣,٥ متر، وحمام ومطبخ، والحقيقة إذا حضراتكم شاهدتها وشرقتونا بالزيارة لن تجدوها صغيرة بل مناسبة جداً.

فى موضوع السكن اختل لدينا مفهوم الأرقام، إذ أصبح لدينا شقق ٥٠٠ متر، ٤٠٠ متر، ٣٠٠ متر فانعكس ذلك على رؤيتنا لما هو السكن المناسب للأسرة. لكن عندما تنظر فى المحافظات لأسر تعيش فى عشة فى الشارع وتدفع إيجارا لها ٥٠ جنيه فى الشهر بدون أى خدمات أو منافع، يمكن أن تدرك أن الشقق التى نبنيها ٤٠ متر تلبي احتياجات حقيقية لشريحة كبيرة من المواطنين. وهذا البرنامج يعطى للمحافظين الحق فى التأجير للأسر بعد عمل بحث اجتماعى وبحيث لا يزيد الإيجار عن ٤٠ جنيه فى الشهر يمكن تخفيضها أو الإعفاء منها لغير القادرين وفقا لبحث المحافظات والمحليات لحالتهم الاجتماعية والاقتصادية. وحاليا هناك بداية لبناء ٦٠ ألف وحدة من هذا النوع فى المحافظات. وقد وجد مشروع الشقق ٤٠ مترا اهتماما شديدا جدا وحقق نجاحا كبيرا فى أقل فترة زمنية. أما بالنسبة للوحدات ٦٣ مترا، فنحن طرحناها بنظام الإيجار فى المدن الجديدة وفى أربع محافظات، وحظى هذا المشروع أيضا باهتمام شديد خاصة فيما يتعلق بتدبير أراضى مملوكة للدولة، حيث لدينا مشكلة أراضى فى المحافظات، ولكن المدن الجديدة ومدن الصعيد لا يوجد فيها مشكلة أراضى، بينما توجد هذه المشكلة فى مدن الوجه البحرى. وهيئة الأوقاف لديها أراضى كثيرة جدا فى مدن الوجه البحرى ولديها فائض كبير فى البنوك ولا تأخذ عليه فوائد بنكية، وقد اشتركت معنا بحيث تبنى هذه الوحدات ٦٣ مترا فى مدن وقرى المحافظات ثم تأجيرها للمواطنين بحيث لا يزيد الإيجار عن ٨٠ جنيهها، وكثيرا ما يقل عن ذلك، وسوف تأخذ الهيئة الدعم (منحة ١٥ ألف جنيه عن كل شقة) لكى يكون الإيجار مخفضا للمواطنين. وهذا البرنامج تم إعداد ١٣٠ ألف وحدة منه إضافة إلى ٦٠ ألف وحدة حجرة وصالة، وكلها لقيت إقبالا شديدا جدا فى المحافظات.

ونأتى إلى مشروع "ابنى بيتك". هذا المشروع فكرته ببساطة أنه عرف المواطن ذا الدخل المحدود والذى يستحق منحة من الدولة بأن من لا يزيد دخله كأعزب عن ١٠٠٠ جنيه فى الشهر، وكمتزوج عن ١٥٠٠ جنيه فى الشهر. فمن يكون دخله فى هذه الحدود يستحق منحة من الدولة مقدارها ١٥ ألف جنيه مرة واحدة فى العمر لصالح السكن، وذلك طبقا لقانون التمويل العقارى. وهكذا أخذنا هذا المشروع إلى شريحة أخرى من محدودى الدخل لكن لديها قدرة مالية أعلى من الذى يستطيع دفع خمسة آلاف من الجنيهات، من ينتمى لهذه الشريحة محدود الدخل ولكن معه ٢٠ ألف جنيه (مثلا من بيع شي، كان يملكه، أو من ميراث). وعندما أعلننا عن هذا المشروع كان المستهدف بناء ٢٠ ألف وحدة سكنية. ولكن تقدم ١٠٠ ألف شخص انطبقت الشروط على ٩٢ ألف منهم. وعندما وجد سيادة الرئيس هذا الإقبال طلب توفير قطع الأراضى لكل المتقدمين الذين

انطبقت عليهم الشروط. وكانت مشكلة كبيرة جدا أن نوفر هذه الأراضى المرفقة فى ١٤ مدينة على مستوى الجمهورية. مدينة ٦ أكتوبر فقط بها ٤٢ أنف قطعة أرض أى ما يقرب من نصف حجم المشروع. وطبعاً عندما أعلننا عن هذا المشروع بدأت أعمال التخطيط والجسات والرسومات، وفعلاً انتهينا من مراحل التخطيط والتصميم للوحدات، وحالياً كلفنا شركات قطاع الأعمال بتنفيذ مرافق المشروع.

الحقيقة حدث لفظ كثير خلال الفترة الماضية حول مشروع "ابن بيتك" وأهم ما فى هذا اللفظ التساؤل لماذا البناء على ٦٣ متراً فقط؟ ملخص توضيح ذلك أننا اخترنا أسراً محدودة الدخل، وعندما تتيسر لها الظروف يمكن أن تبني دوراً ثانياً ثم ثالثاً، حيث أن التوسع الرأسى هو المسموح به لأن المسطح محدود بالمرافق، وتكلفة المرافق للمتر المسطح ١٤٠ جنيهاً فى مدينة ٦ أكتوبر طبقاً لتقرير الجهاز المركزى للمحاسبات، وكلما زدنا فى المسطح كلما يزيد الدعم الغير مباشر الذى تعطيه الدولة للمواطنين، هذا بالإضافة إلى الدعم ١٥ ألف جنيه الذى يحصل عليه المواطن فى هذا المشروع.

ويحصل المواطن على هذا الدعم المباشر على ثلاث مراحل: يرمى أساسات يأخذ خمسة آلاف من الجنيهات، يبني سقف يأخذ خمسة آلاف ثانية، يشطب يأخذ خمسة آلاف الثالثة. ويهدف مشروع "ابن بيتك" إلى أن يبني المواطن هذه الوحدات خلال سنة واحدة كقواعد صارمة من أجل راحة المواطن ومن أجل أن نخلى العشوائيات والزحام الذى نتكلم عنه، وكذلك لمنع الاتجار فى الأراضى المدعمة من الدولة.

عبدالفتاح ناصف

عندما يتناول أى من الزملاء المشاركين موضوعاً لا نتعجل فى الرد عليه، وإنما ننتظر لنسمع آراء الآخرين فى هذا الموضوع، ثم نبلور رأى بعد أن نعطى الفرصة لمجموعة الحاضرين للتحدث ربما فى نفس الموضوع أو غيره من الموضوعات المتصلة بمحاور النقاش.

محسن الخضيرى

بسم الله الرحمن الرحيم ... شكراً لأسرة تحرير المجلة وشكراً لمعهد التخطيط أن دعوتمنى لهذا اللقاء، ذى الطبيعة الخاصة.

الحقيقة عندما نتحدث عن مشكلة الإسكان، نحن نتحدث عن مشكله صنعتها الدولة وهى أيضا مشكلة لن تحلها إلا الدولة ويتحالف مع القطاع الأهلى والخاص، وبما أنها من المشاكل الأساسية فلا بد أن تحل بسرعة. وهناك أنماط كثيرة من العمل الإسكانى الذى يحتاج إلى رؤية فاعلة قد تختلف كثيرا عما نسير عليه الآن. وفى تقديرى لا يمكن حل مشكلة الإسكان فى مصر إلا إذا عاد المصرى لبناء المساكن مرة أخرى، والمصرى هنا يمثل الطبقة العاملة الفاعلة.

هناك جانب كبير من مشكلة الإسكان فى يد الدولة التى لم تعد تغطى الاحتياجات فى هذا المجال بالقدر الكافى كما يجب أن يكون، ولكن أصبحت تركن إلى القطاع الخاص، وذلك أمر لا يستطيع القطاع الخاص وحده أن يوفر فيه الحل لمشاكل الإسكان بأبعادها المختلفة. فعلى سبيل المثال هناك حاجة لإنشاء عدة مدن جديدة تلبى الطلب على الإسكان للفئات الغالبة من الشعب المصرى، وذلك بدلا من الاستغراق فى المدن الحالية. فهناك قدر كبير جدا من الإنفاق على المدن الحالية، فى الطرق ومشروعات متعددة للمرافق. ويتم تضمين هذا كإنفاق جديد على مشروعات الإسكان، وهذا الأمر فى حاجة إلى مراجعة كاملة لأن مصر فى حاجة إلى مراجعة كل قرش ينفق فى هذا المجال بحيث يكون موجها لحلول حقيقية وفعالة لمشكلة الإسكان.

والسوق العقارى سوق ممتد الفواعل، ولا يمكن تصور استقرار أن الشعب المصرى، وجميعه تقريبا محدود الدخل بما فيه وكلاء الوزارات، يعيش على هذا النمط من المساكن الذى تطرحه عليه الدولة. الشعب المصرى يحتاج إلى نظرة أكثر رحابة وفكر أفضل. فمثلا من حيث الإطار التشريعى العقارى، هذا الإطار كان قائما منذ عقود طويلة قبل صدور القانون الجديد للتمويل العقارى والذى من أهم سماته أنه يركز أنماطا من المساكن تضيق على الناس فى واحدة من أهم الاحتياجات الأساسية للبشر. وهى المسكن اللائم والذى لا يكاد المصرى يجد بديلا عنه للراحة وتمضية أوقات الفراغ والتواصل الاجتماعى. وكان من الأجدر أن يكون هناك وعى إداركى شامل بالإطار التشريعى القائم مع إدخال تطوير متكامل عليه وليس إيجاد تشريع جديد.

ومشكلة الإسكان ذات طبيعة متكاملة، وحلها يجب أيضا أن يكون متكامل الأبعاد. ومن واقع دراسة قمنا بها مع عدد من الزملاء، يمكن تقديم مقترحات لحل هذه المشكلة من خلال تناول بعض النقاط الخاصة بالإجراءات والخطوات التى اتخذتها الدولة لتنشيط سوق التمويل العقارى:

- توفير الأراضى، وأقترح أن يتم فى إطار برنامج الظهير الصحراوى طرح عدد من قطع أراضى البناء بأسعار مخفضة، وليس بأسعار المزايدات، لكل من يرغب فى البناء وبمساحات مناسبة لمختلف شرائح المجتمع. والظهير الصحراوى هو فى حقيقته امتداد للواقع العمرانى الحالى. مما يعنى ضرورة أن نضيف إليه العمل الجاد والفاعل لإيجاد مدن جديدة فى الصحراء سواء فى الشرق أو الغرب، لأن هذا الامتداد هو الذى سيمكن من التوسيع الحقيقى للمساحة التى نعيش عليها من أرض الوطن. وهناك سؤال مهم ينبغى طرحه على السادة المسئولين فى وزارة الإسكان والتنمية العمرانية: هل بلغت المدن الجديدة طاقتها الاستيعابية حالياً أم فاقت هذه الطاقة التى تم تخطيطها من البداية؟ مهم جدا طرح هذا السؤال عن مدينة مثل ٦ أكتوبر لأن حجم ما أنفق على هذه المدينة مثلا كان يمكن أن يحل مشكلة الإسكان فى مصر إذا ما توفرت النظرة الشاملة المتكاملة فى السعى لحل هذه المشكلة.
- التصدى للمشاكل الناتجة من نماذج العقود التى تبرمها شركات التمويل العقارى مع العملاء. وإعفاء عقود التمويل من الخضوع لضريبة الدمغة النسبية.
- توسيع قاعدة المستفيدين من قانون التمويل العقارى الحالى لأن هذا التمويل وإن لم يكن جديدا على مصر إلا أن الوقت قد حان لتفعيله وتيسير استفادة الناس منه على اختلاف شرائحهم الاجتماعية بحيث يتمكن كل راغب فى بناء مسكنه من تمويل ذلك.
- إقامة وحدة ملحقه بهيئة التمويل العقارى لتسجيل العقارات، وتحديث نظام التسجيل العقارى من خلال تطبيق المشروع القومى للسجل العينى للعقارات المبنية داخل المدن المختلفة. وتخفيض رسوم التسجيل العقارى مع تحويلها إلى مبلغ قطعى بدلا من الرسوم النسبية.
- تأسيس شركات جديدة لتمويل النشاط العقارى مع تشجيع الدولة لها من خلال تقديم كل التيسيرات الممكنة. والعمل على تخفيض أسعار الفائدة حتى ولو من خلال دعم تقدمه الدولة. وإعفاء عقود التمويل العقارى من الخضوع لضريبة الدمغة النسبية.

- تأسيس شركة مناسبة للاستعلام العقارى للشركات والأفراد. وإنشاء قاعدة بيانات الكترونية متكاملة لحصر وتسجيل الثروة العقارية فى مصر بكل أنواعها.
- فتح الباب أمام نشاط التسويق العقارى المحترف مما يجذب الشركات العالمية المتخصصة فى عرض وتسويق العقارات.
- تعديل بعض أحكام قانون البنك المركزى بما يسمح بإضافة نشاط التمويل العقارى الجديد. مع العمل على زيادة مساهمة البنوك فى تنمية الدور الذى تقوم به من أجل تأسيس شركات التمويل العقارى، وفتح باب التوريق من خلال ما استحدثته المادة ١١ من قانون التمويل العقارى وإنشاء كيان مؤسسى قوى، تسانده وتدعمه الدولة، لتنشيط نظام التوريق، أسوة بالمتبع فى أكثر من دولة.
- العمل على توفير مصادر تمويل طويلة الأجل سواء من خلال إصدار سندات التوريق أو من خلال سندات خاصة حكومية. وكذلك من المهم جدا تفعيل دور شركات التأمين فى مجال التمويل العقارى، وبهذه المناسبة لا نعتقد فى صواب الاتجاه إلى دمج شركات التأمين فى كيان واحد حيث من الأفضل ترك هذه الشركات تنطلق وتزاوّل نشاطها وتتنافس لجذب وتشجيع العملاء والدخول فى مجالات استثمار الأموال التى تتجمع لديها. ومطلوب إيجاد بعض المنتجات التأمينية التى تساعد فى توفير السكن الملائم لمن يرغب. كما نحذر من مخاطر كثيرة متوقعة إذا ما تم بيع هذه الشركات.
- القيام بحملات إعلامية مستمرة لنشر الوعى بين أفراد المجتمع فيما يتعلق بفرص وإجراءات ومتطلبات التمويل العقارى، ويسانده هذه الحملات وجود بوابة إلكترونية لهيئة التمويل العقارى.
- مراجعة سياسات الأجور والمرتبات فى الجهات الخاصة بالتمويل العقارى بحيث تكون جاذبة لذوى الخبرات والمعارف فى هذا المجال، وبالأخص العاملين فى الخارج فى نفس المجال. كذلك من المهم إعادة النظر فى مستويات الأجور والمرتبات عامة بحيث تزداد القوة الشرائية لدى المواطنين لتلبية احتياجاتهم الأساسية وعلى رأسها السكن الملائم. فمن أهم أسباب مشكلة الإسكان للغالبية العظمى من المواطنين تدنى دخولهم بما لا يسمح لهم بالحصول على السكن الملائم سواء بالإيجار أو بالتملك.

وإذا كان الكثير مما تقدم من مقترحات يساعد على تنمية وتطوير السوق العقارى فى مصر، إلا أنه يمكن أن نضيف عدداً آخر من المقترحات الخاصة بهذا السوق ومنها:

- مراجعة خطط الاستثمار الخاصة بمواد البناء خاصة من الأسمنت والحديد بحيث تتوافق بأسعار مناسبة لجميع منتجين ومقاولين ومشتريين للوحدات السكنية.
- تشجيع الشركات العقارية على تنويع منتجاتها العقارية، والتسويق الجيد لهذه المنتجات فى الداخل والخارج. ورفع القدرات الفنية والمالية لجميع العاملين بالإدارات المختصة بالمجال العمرانى.
- الاهتمام بتوفير المعلومات التحليلية الصحيحة عن التوزيع المكانى للسكان، والاهتمام بتوفير الخدمات الضرورية لتحقيق الجذب السكانى فى المدن الجديدة.
- تطوير الجمعيات التعاونية للإسكان وحل مشاكلها، مع الاستفادة من الاستثمارات المعطلة بها منذ عشرات السنين.
- ضرورة مواكبة عصر العولمة واتباع المناهج العلمية السارية فى مجال الإسكان بمختلف دول العالم. وهذا يقتضى إعادة النظر فى تشريعات البناء والإسكان والأوامر العسكرية ذات الصلة بهذا المجال.
- الاستفادة من البرنامج القومى لتوأمة المحافظات والتوسع فى برنامج إسكان الظهير الصحراوى، والحد من التمويل العشوائى من قبل المحليات لمنع التوسع العقارى العشوائى الذى يفرز مشاكل متعددة على المستويات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والأمنية.
- تطبيق نظام التأجير التمولي أو الإجارة المنتهية بالتملك، وكذلك التمويل فى إطار عقد الاستصناع والذى بموجبه تقوم الجهة المنفذة لإنشاء المبنى أو السكن بمبعتها وفقاً لثمن معين يتفق عليه على أساس أن يقوم المستفيد بتسيط هذا الثمن بنظام يتفق عليه أيضاً بينهما.

وفى ختام مداخلتى هذه من المهم جدا أن أشير إلى أن هذا كله يحتاج إلى وعى إدراكى شامل ومتكامل بأهمية التمويل العقاري، لأن هذا التمويل هو الذى سيحدد قاعدة الارتكاز الأساسية التى تنطلق منها التنمية الشاملة المستدامة فى مصر.

أسامة صالح

التمويل نظام له أصول واضحة وقواعد صارمة وأغراض محددة وفترات السداد تتراوح ما بين القصير الأجل والمتوسط والطويل الأجل. وحين نتحدث عن موضوع التمويل وقانون التمويل العقاري سوف نعود إلى بعض الأسئلة أو بعض الموضوعات التى أثبتت من قبل، أولاً: لماذا تم إقرار قانون التمويل العقاري على الرغم من وجود آليات تمويل لشراء المساكن من قبل. ثانياً: ما الذى قدمه التمويل العقاري خلال ٦ سنوات. ثالثاً: لماذا عرف القانون مشتري الوحدة على أنه مستثمر وليس مستهلك؟

بالنسبة للنقطة الأولى لماذا تم إقرار قانون جديد للتمويل العقاري؟ التمويل العقاري هو صناعة قائمة بذاتها فى العالم وهى التى تحرك اقتصاديات العالم كله حالياً، عندما نتكلم عن التمويل عامة فهذا يختلف كلية عن عملية التمويل العقاري، التمويل عامة وببساطة شديدة يتلخص فى وجود بنك لديه ودائع، وقاعدة الودائع هذه يستطيع أن يأخذ منها أموال يقرضها للناس فى إطار نظام وشروط وضمانات معينة وبعد ذلك يسترجع هذه الأموال فى فترات قصيرة وهذه هى عملية التمويل الشائعة فى البنوك.

لكن عندما نتحدث عن التمويل العقاري، نتحدث عن فترات سداد تصل إلى ٢٠ و ٣٠ و ٤٠ سنة، وبما أننا لا نستطيع أن نطلب من المواطن ترك ودائمه ٢٠ سنة لدى البنك: لذا فيجب إيجاد آليات لتوفير مصادر أموال تظل ٢٠ سنة، ٣٠ سنة، ٤٠ سنة لذلك عندما نتحدث عن التمويل العقاري لا نستطيع أن نربطه بالأشكال الموجودة فى نظم التمويل بشكل عام.

والذى كان موجوداً لدينا كان نوعاً من أنواع التمويل العقاري المتخصص فى تمويل عمليات المقاولات والبناء والإنشاء وليس للفرد الذى يحتاج إلى فترات سداد طويلة. لذا فيجب أن نقر أنه قد حدث تطور كبير فى مصر بإقرار الحكومة لهذا القانون الجديد والذى سيؤدى إلى نقله نوعيه للمواطن المصري الذى لم يكن خلال السنوات الماضية يستطيع أن يشتري عقارا إلا بالتقسيت على فترات سداد تتراوح ما بين ٣-٤ سنوات وهى الفترة القصوى للسداد التى تتيحها البنوك للمنىمى العقاري الذى يقوم بإتاحة نفس الفترة الزمنية للمواطن لكي

يتملك العقار بالتقسيم. إذا السبب الرئيسي لإصدار قانون التمويل العقاري هو إتاحة الفرصة لجميع المواطنين من كافة شرائح المجتمع في تملك مسكن ملائم.

ولتعريف التمويل العقاري التعريف الصحيح، فهو عملية معادلة إمكانيات المستثمر المالية وقدرته علي السداد في الوقت الحاضر وبالتالي فهو يقوم بشراء المتاح له حسب إمكانياته الحالية، فإذا كانت إمكانياته الحالية تمكنه من الحصول على الوحدة ٤٠ متر الآن - كما يحدث في الغرب - فإنه في المستقبل سيقوم بتطويره والحصول على وحدة أكبر عند تحسن إمكانياته المالية وارتفاع دخله، وهذا يتطلب تغيير نمط المعيشة لمواكبة الغرب وأخذ الخطوة إلي الأمام والقيام بالتملك ثم التطوير والارتقاء، تبعاً للحالة الاقتصادية، والتمويل العقاري ليس فرصة للمستثمر ليستغلها في الوقت الحاضر بل هو نظام متاح وموجود وسيظل موجوداً وبه نستطيع أن نرتقي ونتطور للأفضل من مرحلة إلى أخرى.

تبعاً أهم شيء في التمويل العقاري بالنسبة للفرد أنه يختار العقار كما يشاء ويحدد فترة السداد وأعلى نسبة تمويل مناسبة له، حيث أعطى القانون الفرصة للفرد للحصول على تمويل يصل إلى ٩٠٪ من تكلفة العقار. كما أن الأقساط الشهرية معروفة من البداية، وبمعرفة المواطن لقانون التمويل العقاري. فهو يختار التمويل المناسب له ويفاوض لأنه يعلم أنه يشتري نقداً ولذا تحاول الهيئة دائماً نشر ثقافة التمويل العقاري.

والرد على القائلين أن تكلفة التمويل تضاعف ثمن الوحدة علي المدى الطويل هو أن سعر الوحدة يتضاعف أكثر من ذلك بكثير، ومن هنا فإن قانون التمويل العقاري قد عرف مشتري الوحدة العقارية بأنه مستثمر نظراً لتضاعف قيمة العقار. أما عن سعر الفائدة السائد حالياً فهو يتراوح ما بين ١٢٪ و ١٣٪.

الهيئة وضعت رؤية مستقبلية لها أهم ملامحها هو توافر فرص تملك العقارات بشكل ملائم لكل مستويات الدخل ومن هنا فإن قانون التمويل العقاري لم يأت لحل مشكلة محدودى أو متوسطى الدخل فقط لكنه موجود ومتاح لكل من تتوفر له شروط الحصول على تمويل.

ويعتبر هذا القطاع من القطاعات الحيوية، لهذا فإن دول العالم تهتم اهتماماً كبيراً بهذا القطاع الرئيسي حيث إنه المحرك للاقتصاد الحقيقي. فمثلاً يعتبر مؤشر "معدلات إنتاج الوحدات الجديدة" Real

”Estate Starts“ أى الرخص الجديدة لبناء عقارات من أهم المؤشرات التي تؤثر مباشرة على الأداء الاقتصادي والبورصات في الدول الغربية والولايات المتحدة الأمريكية. حيث إن القطاع العقاري يعتبر محركاً لأكثر من ١٠٠ صناعة مغذية له.

وقد أدى غياب آلية مناسبة للتمويل العقاري إلى الحد من قدرة المواطنين على تملك المسكن اللائق، وانطلاقاً من حرص الدولة على حل مشكلات الإسكان فقد صدر قانون التمويل العقاري رقم ١٤٨ لسنة ٢٠٠١ و الذي ينظم تملك العقارات في مصر تحت مظلة آلية مالية موحدة يحكمها هذا القانون. وتلي ذلك إنشاء الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري التي تقوم بدور الرقيب ويتلخص دورها في ” القيام على شئون التمويل العقاري والإشراف على حسن تنفيذ قانونه ومتابعة نشاطه ورقابته والعمل على تنميته واتخاذ الإجراءات والتدابير التي تكفل كفاءة سوقه والحفاظ على حقوق المتعاملين فيه“.

والواقع أن نشاط التمويل العقاري يعتبر قاطرة التنمية الاقتصادية الحديثة في مصر حيث إن القطاع العقاري يرتبط عمله بحوالي ١٠٠ صناعة أخرى، وتعتمد صناعة العقار في مصر إلى حد كبير جداً على المدخلات المحلية مما يسهم بشكل كبير في زيادة الناتج القومي، والأثر المضاعف للاستثمار في القطاع العقاري يتراوح بين ١٢٥% و ١٥٠% مما يعتبر من أعلى النسب. كما أن التمويل العقاري يقدم الحلول الملائمة لتلبية حاجة اجتماعية ملحة، وهي السكن المناسب بتكلفة متاحة مما يسهم في بث الاستقرار والأمان. ويستطيع نشاط التمويل العقاري جذب الاستثمار الأجنبي لمصر ودفع عجلة النشاط الاقتصادي مما يساهم في إضافة إيرادات للدولة متمثلة في الضرائب على المنتجات المشاركة في صناعة العقار.

النقطة الثانية وهي ما الذي تم انجازه في التمويل العقاري خلال الست سنوات الماضية؟ إصدار قانون لا يكفي وحده لتحريك السوق، وعندما شرفت برئاسة الهيئة سنة ٢٠٠٥ قمت بدراسة أوضاع السوق واتضح غياب قواعد أساسية لازمة حتى يتحرك النشاط وعلي هذا تم وضع خطة عمل طموحة لاستكمال البنية الأساسية لتفعيل نشاط التمويل العقاري و تم خلال هذه الفترة انجاز الكثير نوجزه فيما يلي .

- تفعيل نظام التمويل العقاري وتنظيم سوقه:

بالنسبة لمنظومة التمويل العقاري بشكل عام، فهي شكل السوق وتحرك آليات هذه الصناعة القائمة بذاتها، وبالتالي تحتاج هذه المنظومة إلى شبكة سوق تتكون من جهات التمويل وخبراء التقييم العقاري، ووسطاء التمويل العقاري، والوكلاء العقاريين، كذلك صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري، ومؤسسات التصنيف، وشركات الائتمان، والجزء الأخير هو جهات التوريد. وإذا كانت عناصر هذه الشبكة واضحة المضمون فإن موضوع التوريد يحتاج منا إلى شيء من الإيضاح.

التوريد عملية تعنى وجود محافظ وعقود تمويل عقاري، هذه المحافظ عبارة عن عقود للتمويل العقاري وهى عقود ناتجة عن عملية بيع عقارات، هذه العقود يتم وضعها في سلة واحدة ويتم تقييمها وبعد ذلك يوضع لها سعر بناء على هذا التقييم وتصدر بها سندات للبيع للمواطنين والشركات والصناديق وليست مقصورة على أحد، وتفعيل هذا النشاط هو الأساس لتحريك سوق التمويل العقاري الأولية، وحجم السوق الثانوية لسندات الرهن العقاري فى الولايات المتحدة مثلا يبلغ حالياً ٩ تريليون دولار. ويتوقع خبراء التمويل العقاري أن تشهد الفترة المقبلة نشاطاً ملحوظاً مع بدء نشاط التوريد الذي يستهدف توفير تمويل طويل الأجل للشركات والبنوك العاملة في هذا المجال، ومن خلال تنشيط السوق الثانوية للتمويل العقاري فإنه سيكون من المتاح أن يتم توريد كافة القروض ويعاد ضخ حصيلته لتوريد لتمويل شراء عقارات جديدة بنظام التمويل العقاري وذلك في إطار عمليات التوريد.

ويرى خبراء التمويل العقاري أن سندات التوريد العقارية ستلعب دوراً مهماً في تنشيط سوق التمويل العقاري. ومن هنا فقد أخذت هيئة التمويل العقاري زمام المبادرة وقامت بتأسيس الشركة المصرية لإعادة التمويل العقاري فى ٢٠٠٦ التي ستوفر أيضاً موارد إضافية للشركات والبنوك العاملة في هذا المجال. ويساهم في رأس مال هذه الشركة ٢٤ جهة مختلفة بينها ٢٠ بنكا على رأسها البنك المركزي المصري، بجانب ثلاث شركات للتمويل العقاري وصندوق ضمان ودعم التمويل العقاري وتقوم هذه الشركة بدور صانع السوق من خلال توفير التمويل طويل الأجل عن طريق إصدار السندات في سوق الأوراق المالية والقيام بعمليات التوريد وكذلك خلق مؤشر مرجعي للتمويل طويل الأجل.

كما ستمتع الشركة المصرية لإعادة التمويل بميزات قانونية تمكنها من أداء عدد من المهام الرئيسية بفاعلية: إعادة تمويل المؤسسات الائتمانية مع إمكانية الاستحواذ الفوري على محفظة التمويل العقاري الخاصة بتلك المؤسسات وشراء القروض وإصدار كمية كبيرة من السندات المعفاة من الضرائب والتمتع بجميع حقوق الدائنين.

والتصويل العقاري وصل فى شهر يونيو الماضى إلى مليار وأربعمائة مليون جنيه بينما بدأ بـ ١٥ مليون جنيه فى ٢٠٠٥ ونتوقع أن يصل إلى ٢ مليار بنهاية هذا العام. وهذا ليس حجم التصويل العقاري فى مصر ولكنه حجم الرهن العقاري. التصويل العقاري من المتوقع أن يكون أكثر من ذلك وأن يزيد عن ٢٪ من الدخل القومي، نحن نهتم بالرهن العقاري لخلق سوق ثانوية وعمل عمليات ترويج مناسبة ليبدأ السوق بتشغيل آلياته بمفرده بدون الاحتياج لأن تقوم الدولة بإعطاء قروض مدعمة أو قروض طويلة الأجل.

وتعتبر شركات التصويل العقاري عالميا من الشركات المتخصصة التى نهضت بالاقتصاد الخاص بالدول التى تعمل بها لتوافر الخبرات المتخصصة ذات الكفاءات العالية. وقد بدأ التصويل العقاري عالمياً من خلال تلك الشركات المتخصصة ثم بدأ فى جذب البنوك لهذا النشاط بعد إثبات نجاح تلك الشركات. وفى مصر تم خلال العام ٢٠٠٦/٢٠٠٧ الترخيص لشركات التصويل العقاري الآتية :

١. شركة تصويل للتصويل العقاري ٢٠٠٦/٨/٢٩
٢. شركة أملاك للتصويل والاستثمار العقاري ٢٠٠٧/٢/١٩
٣. الشركة المصرية لإعادة التصويل العقاري ٢٠٠٧/٢/١٩
٤. شركة التيسير للتصويل العقاري ٢٠٠٧/٩/١٠

ليصبح إجمالى عدد شركات التصويل العقاري التى تم الترخيص لها حتى الآن (٦) شركات ويعد ذلك انعكاساً للتطور الملموس الذى شهده قطاع التصويل العقاري المصرى منذ العام الماضى حيث تم استكمال بنيته الأساسية، مما جعل قطاع التصويل العقاري من أهم القطاعات فى مصر الجاذبة للاستثمارات العربية والأجنبية. ولأننا فى حاجة ماسة إلى المزيد من الشركات والتى تمتلك القدرة المتخصصة على توفير التصويل اللازم وهذه الشركات عالمياً هى التى قادت حركة النمو فى سوق التصويل العقارى.

تنظيم قواعد وإجراءات ممارسة المهنة:

قامت الهيئة بتنظيم قواعد وإجراءات ممارسة المهنة للوسطاء العقاريين. وذلك بوضع الحد الأدنى للمؤهل الدراسى والخبرة العملية وكذلك اجتياز البرنامج التدريبى المدعوم بمعرفة الهيئة على أحدث النظم العلمية، كما قامت الهيئة بالموافقة على إدراج أسماء وسطاء التصويل العقاري المقيدين لدى الهيئة على الموقع الإلكتروني للهيئة وقد تم الترخيص لعدد ٢٢٠ وسيط عقارى ويتم تجديد الترخيص كل ثلاث سنوات. وقد بلغ عدد المقيدين بسجلات وجدناول الهيئة حتى آخر يونيو ٢٠٠٧ الآتى:

- عدد وسطاء التصويل العقاري ٢٢٠

٩٤	- عدد خبراء التقييم العقاري
٢٨	- عدد الوكلاء العقاريين
٣٤	- عدد مراقبي الحسابات

هذا وقد أنشئ صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري بناء على قرار رئيس الجمهورية رقم ٤ لسنة ٢٠٠٣. ويتمتع الصندوق بالشخصية الاعتبارية ويعتبر حالياً تابعاً لوزير الاستثمار. ويلعب الصندوق دوراً هاماً عن طريق تقديم الدعم المالي وضمان الوفاء بأقساط التمويل العقاري للمتعثرين من ذوى الدخل المنخفضة، وكذلك الحفاظ على حقوق المتعاملين معه من خلال إجراءات وتدابير للمتابعة بكفاءة. مما يؤدي إلى المساعدة في تنشيط السوق العقاري وتحقيق خطة الإسكان في تلبية احتياجات الشعب المصري وكذلك تيسير تداول الوحدات السكنية الجديدة والقديمة.

وقد عرف قانون التمويل العقاري محدودى الدخل بالآتي:

- الأعبء: ١٢٠٠٠ جنية سنوياً أى ١٠٠٠ جنية شهرياً كحد أقصى للدخل.
- المتزوج/الأسرة: مجموع الدخل ١٨٠٠٠ جنية سنوياً أى ١٥٠٠ جنية شهرياً بحد أقصى.

ويختص صندوق ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري بما يأتي:

- رسم السياسات العامة التي يتطلبها ضمان ودعم نشاط التمويل العقاري في ضوء أحكام قانون التمويل العقاري.
- استلام الأراضي التي تخصصها الحكومة دون مقابل لإقامة مساكن عليها من المستوى الاقتصادي مزودة بالمرافق العامة مقابل سداد نصف تكلفتها الفعلية.
- التنسيق مع الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري وهيئة المجتمعات العمرانية الجديدة والجهات المعنية وتلك التي تزاوول نشاط التمويل العقاري بهدف إقامة مساكن من المستوى الاقتصادي لذوى الدخل المنخفضة طبقاً لحجم الطلب والموارد المتاحة.
- وضع نماذج تلقى طلبات الحصول على الدعم من ذوى الدخل المنخفضة طبقاً للمعايير المحددة باللائحة التنفيذية ودراستها وتحديد نسبة الدعم واتخاذ إجراءات التعاقد مع المنتفع. وتحديد قيمة الدعم ونسبته من قسط التمويل والتي تكفل النزول بعبء التمويل إلى الحدود التي تتناسب مع ذوى الدخل المنخفضة بما لا يجاوز ريع الدخل مع الأخذ في الاعتبار قيمة الأرض ونصف تكلفة المرافق كجزء من الدعم بالإضافة إليها أو بالخصم منها بحسب الأحوال.

- وضع قواعد وإجراءات إثبات وتقرير أسباب تعثر المقترضين من ذوى الدخل المنخفضة في الوفاء بأقساط التمويل العقاري والإجراءات التي تتخذ بناءً على ذلك لضمان الوفاء بالأقساط وذلك في النظام الأساسي للصندوق.
- تلقي طلبات ضمان الوفاء بأقساط التمويل العقاري للمتعثرين من ذوى الدخل المنخفضة لأسباب عارضة وبما لا يجاوز ثلاثة أقساط.
- إعداد ووضع نماذج الشروط الأساسية لطلبات الحصول على الدعم لذوى الدخل المنخفضة أو المتعثرين وإعداد وإمساك السجلات الخاصة بذلك.
- إعداد قاعدة معلومات تختص بنشاط الصندوق.

وقد تم البدء في تنفيذ مشروع السجل العيني للعقارات المبنية بالتعاون مع وزارة التنمية الإدارية في تسع مناطق والذي سيساعد بدوره على تفعيل نشاط التمويل العقاري. وتقوم الهيئة العامة لنشاط التمويل العقاري بالاستمرار في التنسيق بين الهيئة ووزارتي العدل والتنمية الإدارية للوقوف على مدى تحقق مشروع السجل العيني في المناطق العمرانية الجديدة والتي وعد القائمون على المشروع بالانتهاء من خمس مناطق منها خلال عام ٢٠٠٧.

وقد أعلنت وزارة التنمية الإدارية و الهيئة العامة للمساحة عن بدء التسجيل العيني الحضري، كمرحلة أولى. لـ ٨٥٠ ألف وحدة عقارية في ١٠ مدن وأحياء بالقاهرة والجيزة. وذلك في إطار المشروع القومى للسجل العيني والذي سيتم على ست مراحل تغطى نحو ٢٥ مليون مسكن ووحدة عقارية علي مستوى الجمهورية بتكلفة مليارى جنيه دون أي مبالغ أو رسوم يتحملها المواطنون الذين يتم تسجيل عقاراتهم. ومن أهم المزايا التي يحققها هذا المشروع تحقيق الأمان التام لكل من يتعامل علي العقار وفق البيانات الثابتة بالسجل حيث يحقق المشروع مبدأ القوة المطلقة للقيد في السجل العيني، ويمثل هذا المبدأ حجر الزاوية للنظام، ومعناه أن كل ما هو مقيد في السجل العيني هو الحقيقة بالنسبة للغير، فمن أثبت اسمه في السجل كمالك للعقار يصبح في مأمن من أن يفاجأ بادعاء أي مغتصب أنه تملك العقار بوضع اليد. وهو أمر تقتضيه طبيعة القوة المطلقة للقيد في السجل العيني الذي سيسهم، إلي جانب تحقيق الاستقرار للملكية وتأمينها، في تنشيط سوق التمويل العقاري.

وتقوم هيئة التمويل العقارى بوضع نظام رقابي يتبع أحدث المعايير الدولية و يدعم تطوير السوق على

النحو التالي: