



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



Sudan University of Science and Technology
College of Graduate Studies

التطوير العقاري ومواد البناء المستخدمة في ولاية الخرطوم

**Real Estate Development and Building Materials Used in
Khartoum State**

بحث مقدم للإستيفاء الجزئي لنيل درجة الماجستير في الهندسة المدنية

(تخصص هندسة التشييد)

إعداد الدراسة : وجدان عبد الرحمن علي

إشراف : د/ منى آدم شرتاي

يوليو 2018 م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال تعالى :

﴿ وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ
إِلَىٰ عَالَمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنبِّئُكُمْ بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴾

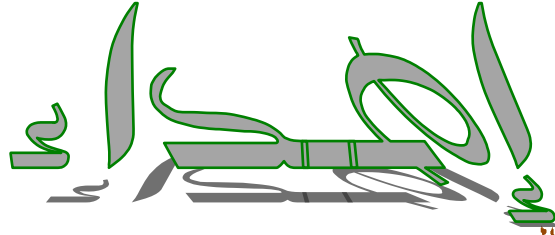
صدق الله العظيم

سورة التوبة الآية (105)

وَعَلَّمَ آدَمَ الْأَسْمَاءَ كُلَّهَا ثُمَّ عَرَضَهُمْ عَلَى الْمَلَائِكَةِ فَقَالَ
أَنْبِئُونِي بِأَسْمَاءِ هَؤُلَاءِ إِنْ كُنتُمْ صَادِقِينَ (31) قَالُوا سُبْحَانَكَ لَا
عِلْمَ لَنَا إِلَّا مَا عَلَّمْتَنَا إِنَّكَ أَنْتَ الْعَلِيمُ الْحَكِيمُ (32)

صدق الله العظيم

سورة البقرة الآيات (31-32)



أهدي هذا العمل إلى :

إلى الرحمة المهداة إلى المعلم الأول ... إلى اليتيم الذي صنع أمة دان لها الشرق
والغرب ... إلى أستاذي ومعلمي وقائدي الأول ...

سيدي رسول الله ،،،

إلي من ركع العطاء أمام قدميها وأعطتنا من دمها وروحها وعمرها حباً وتصميماً
ودفعاً لغدٍ أجمل إلي الغالية التي لا نرى الأمل إلا من عينيها

أمي الحبيبة ،،،

إلي رفيق دربي ، الذي سار معي نحو الحلم خطوة بخطوة ، بذرناه معاً ، وحصدناه
معاً ، وسنبقى معاً بإذن الله

زوجي الغالي ،،،

إلى إخواني الذين كانوا نعم الزاد والنور الذي أضاء لي طريقي ،،،

ونخص بالإهداء كل جامعة السودان ... كلية الدراسات العليا .. هندسة التشييد ..

وإلى كل من علمنا أو وقف إلى جانبنا في أي عمل

قمنا به أو زودنا بأي معلومة ساعدتنا للقيام بهذا العمل ،،،

شكر وعرفان

إلهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ، ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ، ولا تطيب اللحظات إلا بذكرك ، ولا تطيب الآخرة إلا بعفوك ، ولا تطيب الجنة إلا برويتك ، الله جل جلاله .

الي من بلغ الرسالة وأدى الأمانة ونصح الأمة إلي نبي الرحمة ونور العالمين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم .

الشكر أجزله لمنارة العلم وحصن العلماء وقبلة المتعلمين جامعة السودان التي اتاحت لنا هذه الفرصة فلها منا كل الشكر والعرفان.

كن عالماً فإن لم تستطع فكن متطماً فإن لم تستطع فأحب الطمأنينة فإن لم تستطع فلا تبتئسهم

وأخص بالتقدير و الشكر

الدكتورة / منى آدم شرتاى

التي نقول لها بشراكِ قول رسول الله (ص) :

أن الحوت في البحر والطير في السماء ليصلون على معلم الناس الخير ..

نسال الله ان يحفظها ويوفقها لمزيد من العطاء .

و كل من ساعدنا على إتمام هذا البحث سواء بالنصح أو التوجيه أو بتزويدنا بالمعلومات لتكملة هذا العمل المتواضع...

الباحث

- مستخلص -

إن التطوير العقاري في هذه الفترة أصبح من المرتكزات المهمة التي تدل على تقدم الدول وإزدهارها حيث أن السودان في الفترة الأخيرة أصبح يهتم بهذا المجال إهتماماً متعاضماً وسننت له قوانين ولوائح وصندوق خاص (صندوق الإسكان والتعمير) للإهتمام بمجال التطوير العقاري ووضع الخطط الإستراتيجية السودانية للتطوير العقاري ، ومن أجل ذلك كان لا بد من الإهتمام بهذا المجال حيث يستعرض الباحث سياسة التطوير العقاري بولاية الخرطوم من البدايات وحتى الوصول الى التوسع الرأسي في الإسكان .

إهتمت هذه الدراسة في الجزء الأول الجزئية النظرية الإطار النظري للدراسة واللوائح والأنظمة الحاكمة لذلك بالإضافة للشركات الحقيقية لدا الصندوق القومي للإسكان والتعمير من مؤسسات حكومية وقطاعات مصرفية ودورهم الفعال في المساهمة بالتطور والتقدم في مجال التطوير العمراني بالإضافة إلى المراحل التي مر بها صندوق الإسكان والتعمير .

أما في الجزئية المهمة وهي الدراسة التحليلية والتطبيقية تم التطرق إلى التطور الذي شهده صندوق الإسكان والتعمير في ولاية الخرطوم وأهدافه المستقبلية .

وفي النهاية خلصت الدراسة إلى نتائج وتوصيات تحث في المقام الأول على الإهتمام بمجال التطوير العقاري في السودان ووضع مزيد من اللوائح والقوانين والسياسات التي تسهم في تنطوره وتقدمه .

Abstract

That the real estate development in this period has become one of the important pillars that indicate the progress of countries and prosperity, as the Sudan in the last period has become interested in this area increased interest and we will have a law and regulations and a special fund (**Housing and Development Fund**) to take care of real estate development and the development of strategic plans for the Sudanese real estate development , and for this was always interested in this area , Urge the development policy of the state of Khartoum from the beginnings and access to the vertical expansion in housing.

Therefore, this study is presented in the first part theoretical part of the theoretical framework of the study and the regulations and regulations governing it, in addition to the real companies of the National Fund for Housing and Development of government institutions and banking sectors and their active role in the contributor to the development and progress in the field of urban development in addition to the stages of the Housing and Development Fund .

In the important part, the analytical and applied study, the development of the housing and development fund in the state of Khartoum and the goals of the housing and future development fund were discussed.

At the end of the study, the study concluded with conclusions and recommendations that call for attention in the first place to the field of real estate development in Sudan and the development of more regulations and laws and policies that contributes to its development and progress.

المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع	الرقم
i	الأية	
ii	الإهداء	
iii	الشكر والعرفان	
iv	المستخلص باللغة العربية	
v	المستخلص باللغة الانجليزية	
x	فهرس الجداول	
xi	فهرس الصور و الأشكال	
	الباب الأول	
1	المقدمة	1-1
2	أهمية البحث	2-1
2	مشكلة البحث	3-1
3	أهداف البحث	4-1
3	منهجية البحث	5-1
3	مجال البحث وحدوده	6-1
4	هيكلية البحث	7-1
	الباب الثاني (الإطار النظري)	
5	المقدمة	1-2
5	تعريف التطوير العقاري	2-2
6	مفهوم التطوير العقاري	3-2

6	مراحل التطوير العقاري	4-2
13	أنماط التطوير العقاري	5-2
14	من هو المطور العقاري	6-2
15	مسئولية المطور العقاري	7-2
16	الصناعة العقارية	8-2
17	المجمعات السكنية	9-2
18	تعريف المجمعات السكنية	10-2
18	تعريف المباني العالية	11-2
19	نشأة المباني العالية	12-2
19	المباني العالية في ولاية الخرطوم	13-2
20	الإستثمار العقاري	14-2
20	أهمية الإستثمار العقاري	15-2
21	مشاكل الإستثمار العقاري	16-2
23	البيع على الخارطة	17-2
23	أمثلة لبعض الجهات التي عملت في مجال التطوير	18-2
28	الأنشطة المرتبطة بقطاع العقارات	19-2
28	الأجزاء المشتركة	20-2
29	التشريعات المنظمة للعقار المشترك	21-2
33	التطور في تكنولوجيا مواد البناء	22-2
35	صناعة مدخلات ومواد البناء	23-2

36	بعض مواد البناء التي تم توطينها	24-2
40	تجارب بعض الدول في مجالات الإسكان	25-2
	الباب الثالث (دراسة الحالة)	
47	المقدمة	1-3
47	مراحل تطور الإسكان في ولاية الخرطوم	2-3
49	المساكن الشعبية	3-3
54	المساكن الإقتصادية والإستثمارية	4-3
59	السكن الفئوي الرأسي	5-3
61	الخدمات	6-3
66	مشروعات صندوق الإسكان وتطورها	7-3
	الباب الرابع (تحليل البيانات)	
69	المقدمة	1-4
69	تحليل البيانات	2-4
	الباب الخامس (الخلاصة والتوصيات)	
79	الخلاصة	1-5
79	التوصيات	2-5
	المراجع	
	الملاحق	

فهرس الجداول

رقم الصفحة	اسم الجدول	رقم الجدول
51	إحصائيات السكن الشعبي	1-3
53	مشاريع السكن الشعبي المنفذة فى الولاية	2-3
58	عدد الشقق والفلل المنفذة فى الولاية	3-3
72	مقارنة بين الأنواع المختلفة للإسكان	1-4
73	يوضح أنواع الطوب المستخدم	2-4
74	يوضح مقارنة بين الفلات إسلاب ونظام السقف	3-4

فهرس الصور

رقم الصفحة	اسم الصورة	رقم الصورة
36	الطوب	1-2
37	الطوب المثبت	2-2
38	البلك	3-2
39	الحوائط الخرسانية	4-2
48	أنماط الدعم المتقاطع	1-3
49	مكونات وحدة السكن الشعبي	2-3
54	افتتاح مدينة الصفوة فبراير 2014 م	3-3
55	مكونات وحدة السكن الإقتصادي	4-3
56	السكن المطور بمدينة الثورات -أمدرمان	5-3
57	المحلات التجارية - بمنطقة السجانة الخرطوم	6-3
57	الشقق - أبراج النيلين - الخرطوم	7-3
60	السكن الفئوي	8-3
60	مشروع جوهرة العودة - سوبا - الخرطوم	9-3
61	المدارس	10-3
62	شبكات الكهرباء	11-3

63	التشجير	12-3
64	صهاريج المياه	13-3
65	سفلتة الطرق	14-3
65	حفر المصارف	15-3
68	أعمال البناء	16-3
74	السقف الهوردي	1-4
75	مصنع خرسانة سابقة الإجهاد	2-4
76	نظام الشدات المنزلية	3-4
77	التطور في انماط البناء	4-4

الباب الأول

1.1 مقدمة :

التطوير العقاري أحد المصطلحات والمفاهيم الحديثة التي ترتبط بمجالات وعلوم ومهن عدة ، مثل الهندسة بمختلف تخصصاتها .

والتطوير العقاري ، تاريخياً يرتبط بوجود الإنسانية على الأرض فعمارة الأرض كانت الوظيفة الأولى التي كلف بها الأنسان في الأرض ، لذا فالتطوير العقاري كعملية ليست حديثة فهي قديمة قدم وجود الإنسان على الأرض ، وستظل في تطور دائم وسريع وفعال .

ومع تطور الحياة الإنسانية وتزايد السكان تزايد حاجة الإنسان إلى السكن بأنواعه المختلفة سواء العادية أو المتوسطة أو الفاخرة .

و تشهد غالبية مدن العالم تطوراً كبيراً في مجال التوسع العمراني و النمو السكاني .

ولم يكن السودان في معزل عن هذا التقدم الجاري في العالم خاصة مع بداية الأزمة السكنية مع قدوم العائدين إلى الوطن وهجرة المواطنين من ولايات السودان المختلفة إلى ولاية الخرطوم وتسارعت وتيرة البناء في المجمعات السكنية بما يقوي ركائز قيام الدولة حتى كانت للمجمعات السكنية النصيب الأكبر والواضح في حركة البناء والتعمير .

ومن خلال ذلك كان لابد من الإهتمام بمجال التطوير العقاري في ولاية الخرطوم مما أدى ذلك لخلق مؤسسات متخصصة في هذا المجال مثل صندوق الإسكان والتعمير والذي يقوم بدور رائد وفعال و حقق نجاحاً كبيراً في عملية التوسع الأفقي والرأسي للإسكان في الولاية .

لذلك إهتم الباحث بهذا المجال لما له من دور مهم وفعال في عمليات التطوير العمراني والسكاني علي وجه الخصوص بولاية الخرطوم .

2.1 أهمية البحث :

تظهر أهمية البحث من الناحية العلمية في حداثة مفهوم التطوير العقاري في السودان بصفة عامة و ولاية الخرطوم بصفة خاصة التي تتسارع فيها حركة العمران والتشييد بصورة كبيرة .

وتأتي أهمية البحث العملية من كونها إستجابة للجهود العملية التي يقوم بها أفراد الجهات المعنية في توفير المجمعات السكنية .

ومن المتوقع أن يسهم هذا البحث بما ينتهي إليه من نتائج وتوصيات في مساعدة المعنيين والمسؤولين في معرفة القصور و العمل على تلافيه مما يحقق التنمية والتطوير في المجمعات السكنية.

3.1 مشكلة البحث:

مشكلة السكن التي أصبحت تشكل هاجساً للدولة والمواطن وغياب التنمية في المناطق الداخلية والريفية أدى إلي ضرورة التوسع الرأسي في البناء والذي يسهم في تقليل تكلفة الخدمات وتوفير مورد الأرض ، ونجد أن هذه الحلول ربما تدفع السودانييين لتغيير نمط سكنهم من الشكل الأفقي في البيوت ذات الطابق الواحد والمساحة الواسعة إلي السكن في عمارات سكنية وإن ضاقت مساحة الشقة .

وتكمن مشكلة الدراسة في الآتي :

- الإرتفاع المستمر في أسعار الأراضي وإرتفاع أسعار مواد البناء التي تواجه المجال العقاري .

- قلة الدراسات السابقة التي توضح أهمية التطوير العقاري .
- ندرة وجود جهات تمويل متخصصة في مجال التطوير العقاري.
- ضعف التدريب والتأهيل للعاملين في مجال التطوير العقاري .

4.1 أهداف البحث:

1. التعرف على مفهوم التطوير العقاري .
2. دراسة وتقييم مساكن صندوق الإسكان والتعمير بولاية الخرطوم .
3. التعرف على الآلية التي أتبعتها ولاية الخرطوم في الحد من العشوائيات .
4. دراسة وإقتراح حلول للتطوير العقاري لمساعدة السكان للحصول علي سكن مناسب في ولاية الخرطوم .

5.1 منهجية البحث :

- تعتمد المنهجية المتبعة في هذا البحث على الدراسة العلمية والتحليلية بالإطلاع على بعض المراجع والكتب والبحوث والأوراق العلمية وبعض المعلومات المستقاة من المقابلات الشخصية للقائمين بالتطوير العقاري للوصول إلى الأهداف المرجوة .
- ومن خلال دراسة حالة لصندوق الإسكان والتعمير في ولاية الخرطوم لوصف ظاهرة التطوير العقاري مع معرفة المراحل التي تمر بها .

6.1 مجال البحث وحدوده:

- التطوير العقاري وتكنولوجيا مواد البناء في ولاية الخرطوم ومن ثم دراسة حالة صندوق الإسكان والتعمير ولاية الخرطوم في الفترة من 2001 – 2018 م .

7.1 هيكلية البحث :

وينقسم إلى خمسة أبواب تتكون من :

الباب الأول : ويتكون من المقدمة وتحتوي على أساسيات البحث وهي : أهمية البحث ، مشكلة البحث ، أهداف البحث ، منهجية البحث ، مجال البحث و حدوده ، هيكلية البحث .

الباب الثاني : ويتكون من الدراسات النظرية والعلمية والمعلومات والدراسات السابقة .

الباب الثالث : ويتكون من دراسة الحالة (صندوق الإسكان والتعمير - ولاية الخرطوم) .

الباب الرابع : ويتكون من نتائج البحث وتفسيرها ومناقشتها .

الباب الخامس: ويتكون من الخاتمة والتوصيات (توصيات نابغة من الدراسة ، وتوصيات

مستقبلية)

الباب الثاني

الإطار النظري والدراسات السابقة

1.2 مقدمة:

العقار هو كل شيء ثابت في مكانه ولا يمكن نقله دون تلف ، أي الأراضي والمباني والأشجار التي تتصل بالأرض إتصال قرار .

وتنقسم إلى نوعين: العقار بطبيعته والعقار بالتخصيص

العقار بطبيعته : وهو ما سبق ذكره ، أي الأشياء التي تتصل بالأرض إتصال قرار .

ولا يعد عقاراً بالنسبة للأرض إلا ما هو جزء منها . ويترتب على ذلك أن الكنز ليس عقاراً رغم

كونه مدفوناً في باطن الأرض . العقار بالتخصيص : ويقصد به منقول يضعه صاحبه في عقار

يملكه لخدمة هذا العقار وإستغلاله . " العقار الإبن البار" مقولة تنطبق بكل ما تحمله من معاني على

القطاع العقاري ، وذلك لأن قطاع العقارات يشكل محوراً هاماً من محاور التنمية في الدول ورفع

إقتصادها لإسهامه المباشر في دفع عجلة النمو، وخلق المزيد من فرص العمل ، وتحريك النشاط

الإقتصادي في الكثير من الصناعات والأنشطة الأخرى المرتبطة به ولكونه موردا لا ينضب

بخلاف النفط الذي بدأ في النضوب عالمياً وبحسب تقارير دولية فإن إنتعاش القطاع العقاري يضمن

نمو النشاط في متبقي القطاعات والصناعات بالتبعية ، وهو ما يعني أن القطاع العقاري يعتبر

قاطرة النمو في الإقتصاد .^[1]

2.2 تعريف التطوير العقاري:

يعد التطوير العقاري من المفاهيم والمصطلحات الحديثة نسبياً في مجال البناء والتشييد والعقارات

، فمن قبل كان أشخاص الصناعة العقارية ينحصرون في المالك والمهندس أو الإستشاري والمقاول

والوسيط العقاري واليوم إنضم إلى هذه القافلة المطور العقاري .^[2]

3.2 مفهوم التطوير العقاري:

يتضمن بجانب أعمال التشييد والبناء للمباني لتوفير المساكن ، أعمال البنية التحتية والأساسية للمجتمع ، وكذلك الإستخدامات الصناعية والتجارية .

4.2 مراحل التطوير العقاري:

تمر عملية التطوير بمراحل عدة تشمل دراسة وتحليل السوق العقاري ، وإختيار الموقع ، الحصول على الموقع ،التخطيط ، التصميم ثم التمويل والإنشاء والتسويق .ولايشترط في هذه الخطوات أن تتم بصورة تراتبية فكثيرا ماتتم بعض الخطوات بصورة متزامنة ، فالتمويل على سبيل المثال يمكن أن يكون خلال مدة المشروع نفسه ، ويمكن العرض لهذه الخطوات على النحو التالي :^[3]

1 . دراسة وتحليل السوق

قبل إتخاذ القرار بالبدء في تنفيذ مشروع التطوير العقاري ، فإن تحليل السوق يعد من الخطوات الضرورية والهامة لأي مطور لفهم السوق العقاري ، لذا يلجأ جميع المطورون نحو تحليل السوق إما بطريقة بسيطة مثل الإستعانة بالوسطاء العقاريين كي يعرفوا معلومات عن السوق وقيمونه تقييم سريع ، وغالباً لايقف المطورون عن طريق التحليل البسيط للسوق ، ولكن يعتمدون دائماً على التحليل العلمي الذي يعتمد على الخطوات التالية :

• تحديد منطقة التطوير

تعتمد هذه الخطوة على تحديد المنطقة الجغرافية التي يمكن أن تجذب عملاء إحتمايين .

• تحديد مستوى الطلب الحالي والمستقبلي لأي منتج عقاري .

وتعد هذه النقطة من الأهمية بمكان ، ويمكن أن تحدد وتقاس عن طريق دراسة العوامل المؤثرة في الطلب ، مثل مستويات العمالة ، السكان ، الدخل ، حجم الأسرة ، سماتها ، تفضيلاتهم ، وسائل المواصلات ، واما إذا كان المجتمع ينمو ويزداد أم يتناقص وينكمش .

• تحديد مستوى العرض الحالي والمستقبلي

يقوم المطور بتحديد مستوى العرض الحالي عن طريق الوقوف على حجم العقارات حديثة البناء ، وكذلك العقارات تحت الإنشاء ، والتي من خلالها تشير إلى المطورين المنافسين وإمكانياتهم ، كذلك معرفة معدلات الشغور في الوحدات .

• دراسة الجدوى الإقتصادية لمشروع التطوير

فمن خلال تحليل السوق على نحو الخطوات السابقة ، يستطيع المطورون من تحديد الجدوى والعائد الإقتصادي من المشروع ، والذي كونه مشروعاً إقتصادياً فإنه يعتبر نشاط إستثماري تنفق فيه الموارد المالية لخلق أصول رأس مالية تنتج منافع عبر فترة من الزمن حيث تنفق فيه الأموال توقعاً للعائد .

2 . إختيار الموقع

يبدأ المطور في إختيار الموقع في ضوء المنطقة الجغرافية ، حيث يضع في إعتباره مجموعة من العوامل المختلفة مثل مستوى الرقي الذي يعبر عن المستوى الإقتصادي والإجتماعي للمنطقة وكذلك مدى توافر وسائل المواصلات و المدارس ومراكز التسوق والخدمات . وكذلك يقوم بدراسة السمات والخصائص الطبيعية (طبوغرافية) المكان، مصادر المياه حتى يستطيع أن يحدد المتطلبات المالية والتقنية .

3 . الحصول على العقار:

وهنا يقوم المطور إما بشراء الأرض التي سوف يقيم عليها مشروعه والذي وقف على إختياره وفقاً للخطوة السابقة ، وقد يدخل في عقد شراكة مع المالك ، في مقابل نسبة معينة ، وهذه الطريقة تشهد إقبالاً كبيراً من العديد من ملاك الأراضي الذين يريدون الإحتفاظ بملكيتهم للأرض وبيعهم للطبقات التي تعلوها .

وقد يكون حصول المطور على الأرض عن طريق منحة حكومية وذلك للمساعدة في مواجهة مشاكل الإسكان والمساعدة في كسر غلوه وتخفيض أسعار السكن فتوفر الحكومة للمطور الأرض إما مجاناً أو بأسعار زهيدة مقابل شروط معينة تتعلق بالأسعار حتى تتناسب مع الظروف الإقتصادية للمواطنين وقد تدخل في شراكة مع المطور بأخذ نسبة معينة من الوحدات العقارية وتنفرد هي ببيعها أو أن يتم تخصيص مجموعة من المساكن يقوم المطور بتشبيدها وفق تصاميم معينة بحيث تكون للإسكان المتوسط .

4 . التخطيط والتصميم :

يبدأ المطور في وضع التصميم المناسب للعقار وذلك في ضوء اللوائح والتعليمات التي تفرضها البلدان لتنظيم المباني حتى يتم الموافقة على التصميمات من الجهات المعتمدة ، وذلك للحصول على التصاريح الخاصة بالبدء في تنفيذ المشروع .

5.التمويل:

يمكن القول بأن هناك نوعان من طرق التمويل

أ- التمويل عن طريق الإقتراض من البنوك والمؤسسات المالية ، وذلك في مقابل فائدة

محددة من قبل البنك ، وذلك بضمان المشروع أو أصول أخرى يمتلكها المطور .

ب- التمويل عن طريق الأسهم ، ويعني إشراك الغير في ملكية المشروع بتملك أسهمها في

مقابل الحصول على الربح منها . وفي ضوء هذين الطريقتين ، يختار المطور فيما بينهما ،

ليبدأ في مشروعه ، ولقد تنامي طريق ثالث خاصة في السوق العقاري وهو البيع على

الخارطة وهو ما سوف نذكره فيما بعد .

6. التشييد والبناء :

يمكن القول بأن عملية التشييد والبناء ، تنقسم إلى تطوير للأرض ذاتها وتشييد البناء بما يشمله من وحدات مفرزة ، حيث تضم الأولى القيام بتوفير البنية الأساسية من تعبيد طرق الوصول إلى الأرض ، توصيل المياه ، الصرف الصحي وبقية المرافق والخدمات . أما المرحلة الثانية والخاصة بتشبيد العقار وهي تضم وضع الأساسات الخرسانية ثم الأدوار وتقسيمه إلى وحدات مفرزة ثم إجراء عمليات التشطيب .

وهنا يمكن أن نميز بين المطور الذي يكون لديه شركة تطوير عقاري متكاملة تشمل أعمال تشبيد العقارات والمباني فقد يكون مقاول بالإضافة لعمله كمطور ، ومن ثم يقوم بكافة الأعمال الخاصة بتشبيد العقار ، وأمثلة ذلك كثيرة وخاصة في شركات التطوير ولكن يقل ويندر ذلك في المطورين الأفراد . الذين غالباً ما يستعينوا بمقاولين لتشبيد العقار لمصلحته ، ومن هنا تنشأ علاقة تعاقدية مع إشتاري ، لوضع الرسومات والتصميمات الخاصة بالعقار والإشراف على أعمال المقاول وإعتماد المستخلصات المقدمة من قبل المقاول وإصدار شهادات الإنجاز الخاصة بالمشروع العقاري .

7. التسويق العقاري

يمكن تعريف التسويق العقاري بأنه هو مجموعة من العمليات التي تعمل على إكتشاف رغبات العملاء وتطوير مجموعة من العقارات والوحدات ذات الإستخدامات المختلفة كالسكنية والتجارية والفندقية ... الخ التي تشبع رغباتهم وتحقق للمؤسسة الربحية خلال فترة مناسبة .^[4]

كما يمكن القول بأن التسويق العقاري عبارة عن مجموعة من الأنشطة المتكاملة التي تؤديها المنشأة لتسهيل عمليات التبادل ولكي يتحقق ذلك في مجال العقار فإن التسويق يقوم بوظيفتين أساسيتين :^[5]

1- إيجاد الطلب

ويتم ذلك من خلال تحديد الفرص التسويقية العقارية ، وبحوث التسويق ، وتخطيط المنتجات العقارية ، والإعلان والبيع لشخص وترويج المبيعات ، والتسعير والتميز .

2- خدمة الطلب :

وذلك من خلال التحقيق الفعلي لعملية التبادل ويتم ذلك من خلال العديد من الوظائف والتي من أهمها في مجال التسويق العقاري ، تقديم الخدمات الفنية ، الضمان ، منافذ التوزيع ، إختيار قطاعات العملاء والتمويل .

وهي تتطلب دراسة العملاء المستهدفين ، ودراسة خصائصهم وسلوكياتهم وعاداتهم الحياتية والشرائية والتعرف على إحتياجاتهم ورغباتهم وتطلعاتهم ، ومن ثم توجه شركة التطوير العقاري نحو بناء العقارات التي تشبع هذه الرغبات بالكم وفي الوقت ، وبالجودة الملائمة لهذه الشريحة المستهدفة من العملاء .^[6]

مزيج التسويق العقاري :

يتطلب نجاح العملية التسويقية في كسب رضا العملاء وتلبية إحتياجاتهم ورغباتهم وتحقيق الربح والنمو والإستمرار لأي شركة تطوير عقاري ، أن يؤخذ في الإعتبار مجموعة من العوامل والتي يمكن التعامل معها ، حيث يطلق عليها عناصر المزيج التسويقي وهي :

1 -المنتج العقاري

وهو العقار أو الوحدة العقارية التي تطورها الشركات لتحقيق حاجيات ورغبات العملاء ويجب أن تكون الوحدة مناسبة ، ذات مواصفات مقبولة لدي العميل وتحقق له متطلباته سواء من حيث المساحة أو المطلات او الخدمات ...الخ .

2 - السعر

لا يكفي إنتاج منتجات عقارية جيدة تحقق رغبات مطلوبة من العملاء بل يجب أن يكون السعر المحدد لها مقبول لدى العميل ، فالسعر المرتفع أو المغالى فيه قد ينفّر العميل من شراء الوحدة العقارية ، و من ثم يسعى إلى إيجاد وحدة في عقار آخر بسعر منخفض عن الأول ، كما أنه في بعض الحالات قد يؤدي السعر المتدنى إلى نتائج عكسية .

لذا يجب على شركات التطوير العقاري أن تقوم بإجراء دراسة للسياسات التسعيرية دراسة متأنية بهدف الوصول إلى سعر مقبول من الشركة والعميل .

وكقاعدة عامة لا يمكن البيع بأقل من سعر التكلفة وهو يمثل أقل الأسعار الممكنة في السوق إلا في حالات خاصة ، كما لا يمكن البيع بسعر أقل من سعر المنافسين ، هنا توجد طرق عدة لتحديد السعر وهي التسعير على أساس التكلفة ، والتسعير على أساس الطلب ، والتسعير على أساس المنافسة ، والتسعير على أساس العميل .^[7]

3- التوزيع أو المكان :

ويقصد به المكان الذي يتم إختياره لإنشاء العقار وهنا تعتمد هذه الخطوة على عاملين رئيسيين يجب أن يكونا محل إعتبار :

أولاً: المشتررون المتوقعون لعقارنا سيعطون أهمية كبرى في تحديد موقع العقار ومحيطه وبناءاً عليه سوف يحددون المبلغ الذي يرغبون دفعه لهذا العقار .

ثانياً: التفضيل للمناطق المعينة التي تقابل حاجة المشتري سوف تؤثر على المبلغ الذي يرغب في دفعه في هذا العقار .

8. الترويج :

وهو نشاط الإتصال التسويقي الذي يهدف إلى إخبار أو إقناع أو تذكير الأفراد بقبول أو بإعادة شراء العقار ، وتضم عملية الترويج أنشطة عدة مثل :

1- الإعلان بأنواعه المختلفة سواء المقروء أو المرئي أو المسموع وهو يهدف إلى تقديم المنتج العقاري من خلال شكل من الأشكال مدفوعة الأجر بواسطة مععلن محدد ومعروف .

2- البيع الشخصي ، وهي تلك العملية التي تقوم على تقديم شفهي من خلال محادثة شخصية مع مشتري محتمل أو أكثر بهدف إتمام عملية البيع .

3- النشر: وهو يعد أحد الأساليب الجيدة التي تخلق إنطباعاً طيباً عن المنتجات والمطور بين القراء والمستمعين والمشاهدين لوسائل الإعلام ، فهو يساعد على توصيل رسالة المطور على نطاق واسع وخلق الثقة فيها ، ولعل ما يميز النشر عن عناصر المزيج الترويجي الأخرى أنه غير مدفوع الأجر وبالتالي لا يترتب للمنظمة أي حقوق بالنسبة لشكل الرسالة ومحتوياتها أو مساحتها ووقتها وموقع نشرها وكيفية إخراجها ، ويتم هنا إخراجها على صورة أخبار صادقة تهم عدداً كبيراً من جمهور وسيلة النشر .

4- تنشيط المبيعات ، تعرف بإنها هي ذلك النشاط أو المواد التي تستخدم كحافز لشراء ، أو تستخدم كحافز مباشر لشراء أو تجربة منتجاً، وفي مجال العقارات تتجه شركات التطوير إلى

عمل عروض مقترنة بعمليات الشراء كرحلات سفر أو خصم نسبة معينة من إجمالي السعر أو من القسط أوالخ

ومن الجدير بالذكر أن القانون قد أوجب على المطور الحصول على تصريح خطي من مؤسسة التنظيم العقاري قبل البدء في عملية الترويج لبيع وحدات أو عقارات على الخارطة ، ولعل ذلك يشير إلى أن هناك من العمليات التسويقية ما يتم قبل عملية البدء في التطوير العقاري كدراسة السوق وحاجيات ورغبات العملاء وتحديد متطلباتهم ، ومنها ما هو معاصر للعملية كالإعلان على بيع الوحدات ومنها ما هو بعدها كتنشيط المبيعات . فالتسويق يعد بمثابة عملية ديناميكية تتفاعل مع مراحل التطوير كافة من بدايتها حتى نهايتها .

5.2 أنماط التطوير العقاري:

التطوير العقاري (السكني و التجاري)

1. أراضي مطورة : منفردة الخدمات داخل مجمعات سكنية

2. مباني متعددة الطبقات:

- سكنية.
- تجارية.
- متعددة الأغراض

3. مجمعات :

- مفتوحة.
- مغلقة.

2-6 من هو المطور العقاري:

لا يمكن إطلاق مسمى "مطور عقاري" بالمعنى الحقيقي على أي ممارس في سوق العقار ما لم يقدم خدمات متكاملة في المساكن، "لابد أن تكون هناك قيمة مضافة يقدمها المطور في مشاريعه العقارية . كما أنه من الضروري التمييز في التصاميم و ضرورة وجود خدمة الصيانة من قبل المطور العقاري لعملائه وأيضاً خدمات ما بعد البيع المستمرة ، "التطوير العقاري عبارة عن إيجاد خدمات أرقى للمستخدم لا تتوفر مسبقاً في أي منشأة وإذا وصل التطوير العقاري بخدماته إلى مستوى ما تقدمه الفنادق من خدمات ، فإنه حينها سيكون المطور ناجحاً بكل المقاييس وإذا وصل العميل إلى مرحلة أنه غير مضطر للخروج من منزله أو المكان الذي يقطنه من أجل خدمات بسيطة مثل البقالة أو المطعم أو الصيدلية أو غيرها فإنه حينها يطلق على المشروع الذي يقيم فيه مشروع تطوير عقاري."

نجد أن القانون الجزائري 04-11 في المادة الثالثة منه، قد عرف المطور العقاري (المرقى العقاري) بأنه هو كل شخص طبيعي أو معنوي ، يبادر بعملية بناء مشاريع جديدة أو ترميم أو إعادة تأهيل أو تجديد أو إعادة هيكلة أو تدعيم بنايات تتطلب أحد هذه التدخلات أو تهيئة وتأهيل الشبكات بقصد بيعها أو تأجيرها .

كما عرفه قانون إمارة دبي رقم 8 لسنة 2007 بأنه هو الشخص الطبيعي او المعنوي المرخص له بمزاولة نشاط شراء وبيع العقارات بغرض تطويرها .

كما يعرف القانون السعودي المطور العقاري بأنه الشخص ذو الصفة المعنوي المرخص له بمزاولة نشاط شراء العقارات من أجل تطويرها وبيعها .

أما المشرع في إمارة الشارقة عرف المطور العقاري بأنه الشخص الإعتباري (مالك المشروع المرخص من قبل دائرة التنمية الإقتصادية لممارسة نشاط تسويق وبيع الوحدات العقارية. [8] هناك أزمة في الثقة ما بين المواطنين والمطورين العقاريين ترجع إلى أن كثيراً من المطورين العقاريين يعتقدون أن دورهم يقف عند حدود بناء العقار وتوصيل البنية التحتية إليه فقط . وظهر ذلك من خلال الأعداد الهائلة من الشركات التي إستطاعت البناء والبيع بدون وجود جهة مسؤولة من الحصول علي التراخيص أو التصنيف لمزاولة التطوير العقاري .

7.2 مسؤولية المطور العقاري:

- إنتهاج سياسة الإستدامة و الحفاظ على المشاريع العقارية و ضمان ديمومتها.
 - التخطيط والمتابعة والتقييم أثناء التطوير والتشديد لكافة المساقات :
المعمارية والهندسية - المالية - التسويقية - البيئية - الخدمية
 - الإلتزام بمعايير الجودة في قطاع البناء والتشييد :
1. إستيفاء كافة الشروط والتصاديق المفروضة قانوناً لإختيار مواد بناء و تشطيب عالية الجودة .
 2. الإستعانة بإستشاريين مؤهلين و ذوي خبرة لتخطيط و تنفيذ المشاريع العقارية.
 3. إختيار مواد بناء و تشطيب عالية الجودة .
- ضمان إستدامة المشاريع والخدمات بعد تملكها للملاك :
1. توريد و تأمين الخدمات من جهات موثوقة .
 2. متابعة الصيانة الدورية و معالجة المشاكل لحين تشكيل إتحاد الملاك .
 3. الإشراف على تكوين إتحاد الملاك ومتابعة أدائه خلال الفترة الإنتقالية .

4. إستمرار مسؤولية المطور عن إصلاح أو تصحيح أي عيوب في الأجزاء الهيكلية من العقار المشترك خلال 10 سنوات تبدأ إعتباراً من تاريخ الحصول على شهادة إكمال المشروع الذي قام بتطويره وإصلاح أو إستبدال التركيبات المعيبة في العقار المشترك لمدة سنة من تاريخ الحصول على شهادة الإكمال .

5. خلال السنة الأولى يكون مطور المبنى أو المجمع مسؤولاً عن الدعوة إلي الجمعية العمومية والتأكد من إنعقادها وتسجيل إتحاد الملاك والتكفل برسوم التسجيل وتكاليف إنعقاد إجتماع الجمعية العمومية وجميع أعمال الإدارة بالعقار .

6. على المطور تحصيل رسوم خدمات لإتحاد الملاك من كل وحدة عند شرائها توضع في حساب خاص بإسم إتحاد الملاك لا يصرف منها وتؤول إلى حساب الإتحاد عند تسجيله لدى مسجل إتحادات الملاك والشاغلين .

2-8 الصناعة العقارية

تبؤات الصناعة العقارية مكانة هامة وسط مختلف الصناعات والأنشطة الإقتصادية والتي تمثل جزءاً هاماً من الدخل القومي للدول بصفة عامة ، وتتكون من ثلاث أضلاع تتمثل فيما يلي :^[9]

2-8-1 السوق العقارية:

يقصد به ذلك السوق الذي يصف الخصائص الوظيفية للعقارات ، حيث يرتبط بالإستخدام المطلوب للعقار ، فنجد سوق العقارات السكنى ، والذي يقصد به العقارات المخصصة للسكن ، وكذلك سوق العقارات الفندقية ، المؤسسي أو المختلط .

وفى هذا السوق يلتقى كل من ملاك تلك العقارات من جانب ، والمستخدمين النهائيين لهذه العقارات من طالبي السكن أو شراء مكتب أو مؤسسة ، وعليه نلاحظ وجود علاقة بين عرض العقارات

وطلب يعبر عن رغبة في إستخدام معين ، ومن هذا التلاقى لكل من العرض والطلب تتحدد سعر الوحدة المعينة .

2-8-2 سوق الأصول

وهذا السوق يهتم بالنشاط الإستثمارى للعقارات ، حيث يلتقى فيه ملاك العقارات ممن يريدون بيع عقاراتهم (العرض) ، مع المستثمرين الذين يشترون هذه العقارات (الطلب) ، حيث يتخذ الأخيرين قراراتهم بالشراء والبيع فى ضوء العوائد المتوقعة والتي يجنوها من هذه العقارات ، ومن ثم يمكن التوصل إلى معدلات التدفقات النقدية في تلاقي العنصرين العرض والطلب .

2-8-3 عملية التطوير

يقصد بها تلك العملية التي من خلالها يتم ربط سوق الأصول (الذي تتحدد فيه القيمة) بالسوق العقاري (الذي تتحدد فيه منفعة الإستخدام) ، بحيث يمكن القول بأن هذه العملية تستهدف البحث عن الربحية من خلال تزويد السوق العقاري بعقارات جديدة ، بحيث يكون قرار الدخول وفقاً للربحية التي تتحقق من خلال تلاقي السوقين سالف الذكر .

9.2 المجمعات السكنية :

يعتبر توفير المسكن المناسب أحد الركائز الأساسية لأمن المجتمع ولا يعني توفير المسكن توفير مأوى للإنسان فقط لكنه يشمل أيضاً توفير الخصوصية والأمن والسلامة ومنشآت الخدمات العامة وشبكات البنية الأساسية من طرق ومرافق وتوفير الفراغات العمرانية والمناطق الخضراء التي تلبى إحتياجات ومطالبات المستخدمين اليومية مع أهمية توفير أنماط الإسكان المتنوعة التي تلبى إحتياجات الإنسان ومراعاة التنمية المتدرجة والمتواصلة للمجتمع بمختلف المستويات الإقتصادية بالمجتمع وتطوير هذه الأنماط السكنية بما يتناسب مع التطور المستمر في مستوى المعيشة والرغبة في تحسين مستوى البيئة العمرانية بالأحياء السكنية .

2-10 تعريف المجمعات السكنية :

هي مناطق سكنية متكاملة الخدمات والمرافق وتمثل مفهوماً جديداً لشكل التنمية العمرانية للمناطق السكنية وتشتمل غالباً على الوحدات السكنية المتنوعة التي تناسب مع مختلف المستويات الاقتصادية والاجتماعية بالإضافة إلى شبكة الطرق وممرات المشاة وتشتمل على منشآت الخدمات العامة وتضم بعض الأنشطة التجارية ويتم تنفيذ هذه المجمعات السكنية المتكاملة وتطويرها من خلال منشآت التطوير العمراني والتي تقوم بتسويقها وصيانتها وتشغيلها بعد ذلك .

2-11 تعريف المباني العالية :

ظهرت المباني العالية بمسميات عديدة في مجال العمارة منها المبنى المرتفع (High- Building Tall) والمبنى العالي (High-rise Tower) والبرج المرتفع (rise Building) وناطحة السحاب (Skyscraper) وكل هذه المسميات وإن كانت تختلف في المعايير التي تصنف على أساسها المباني في كل نوع منها إلا أنها تشترك في مفهوم واحد وهو أنها من المظاهر الرأسية في البناء فهو كل مبنى إتجه في تكوينه المعماري إلى الرأسية في التصميم والإنشاء ويختلف مفهوم المبنى المرتفع طبقاً لإعتبارات عديدة منها مستويات التحضري في البلاد المتقدمة والنامية والقدرة على صعود المبنى والوصول إلى طوابقه المختلفة وإمكانية الحفاظ عليه من الناحية الأمنية وكذلك طبقاً للتشريعات المنظمة لحركة العمران داخل المدينة فما يمكن إعتباره في البلاد النامية مبنى مرتفعاً وناطحة سحاب لا يتعدى إرتفاعها ١٠٠ متر نجده يعد مبنى منخفض في البلاد المتقدمة والتي تصل فيها إرتفاعات ناطحات السحاب إلى أكثر من ٥٠٠ متر .

وما يمكن إعتباره مرتفع وهو ذو ٦ طوابق لعدم وجود مصعد يمكن إعتباره منخفضاً أما بالنسبة لمبنى آخر يبلغ إرتفاعه ٣٠ طابقاً ويتوفر فيه عدداً كافياً من المصاعد اللازمة ذات السرعات

العالية كما أن ما يمكن اعتباره مرتفع وهو لا يتعدى إرتفاعه ٢٠ متر ولا يتوفر فيه وسائل الحماية الذاتية اللازمة من الحرائق يمكن إعتبار هذا إرتفاع منخفض مقارنة بمبنى آخر يرتفع ٢٠٠ متر وتتوفر فيه وسائل الحماية اللازمة . [10]

2-12 نشأة المباني العالية :

يشهد العصر الحديث تقدماً علمياً وتكنولوجياً هائلاً في كافة مناحي الحياة ، ومواكبة لهذا التقدم ظهرت متطلبات ووظائف جديدة داخل المباني فتعدت أنظمة التصميم المعماري وتطورت طرق الإنشاء وظهرت مواد جديدة للبناء ، ومع مايشهده العالم أيضاً من إزدياد سكاني كبير وزيادة الطلب على الوحدات السكنية وإرتفاع أسعار الأراضي الصالحة للبناء دعت إلى التفكير بالإطلاق نحو الإرتفاعات الكبيرة في المباني ، كما أن بعض المواقع التي تتميز بميزات خاصة تساعد على الإرتفاع بالمباني ، فوجود الأنهار والبحار ومن ثم الإرتفاع بالمباني حول المجرى المائي بقصد الإستفادة القصوى وتوفير أكبر عدد ممكن من الوحدات داخل المبنى محاولة إستغلال a2 الموقع أقصى إستغلال ممكن بتحقيق أكبر مسطح ممكن مع الإرتفاع إلى أقصى حدود ممكنة . [10]

2-13 المباني العالية في ولاية الخرطوم :

لم تكن ولاية الخرطوم في معزل بعيد عن هذا التقدم الجاري في العالم خاصة مع بداية الأزمة السكنية مع قدوم العائدين إلى الوطن وهجرة السكان من ولايات السودان المختلفة الى ولاية الخرطوم وتسارعت وتيرة البناء في المنشآت السكنية والصناعية والسياحية ومختلف المجالات بما يقوي ركائز قيام الدولة حتى كان للمنشآت السكنية النصيب الأكبر والواضح في حركة البناء والتعمير ، والتي طغى عليها البناء العالي حتى بلغ عدد المباني العالية أعداداً كثيرة .

2-14 الإستثمار العقاري:

حينما نبحث عن تعريف مناسب للإستثمار العقاري نجد أنه لا يخرج عن كونه تنمية ثروة. وهذه التنمية تحدث بتحويل الثروة هذه إلى أصول منتجة على هيئة أراض ومبان متاحة للإستغلال لمختلف الأغراض .

2-15 أهمية الإستثمار العقاري:

إن صورة المدن المهيأة بالمرافق الأساسية هي التي تقدم لكل شرائح المجتمع الدعوة للإستثمار، كما أنها تقدم لهم الدعوة لزيارتها مما يسهم في تنشيط الإقتصاد فيها .

لكن الإستثمار في العقار لا يقف عند هذه الحدود التي ذكرتها فهو يتجاوزها إلى جوانب أخرى أكثر أهمية وأعمق فائدة فهو يساهم إلى جانب الدولة في حل واحدة من أكثر المشكلات الإجتماعية في العالم ألا وهي مشكلة الإنسان والمسكن، فالإستثمار في العقار يقدم للناس سلعة ضرورية لا غنى عنها. هذه السلعة هي المسكن الذي يتربع في قمة الحاجات الضرورية للإنسان فهو ضرورة كما أن الأكل والشرب والملبس ضرورات أساسية .

ومن هنا تأتي أهمية الإستثمار العقاري في كل دول العالم في حل مشكلة السكن .

علاوة على ذلك فإن الإستثمار العقاري يسهم ويساعد في الأنشطة الإقتصادية الأخرى، فهو يحقق أعلى توظيف ممكن لموارد المجتمع البشرية وبالتالي يعمل على القضاء على البطالة وما تسببه من مشاكل إجتماعية معروفة، وهو بذلك يسهم في تحقيق الإستقرار والتقدم لكل مجتمع .

ليس هذا فقط بل يعمل الإستثمار العقاري على توظيف الموارد المالية الفائضة ويمنعها من التجمد والبقاء عاطلة . فهو يسهم في تشكيلها في مجالات مفيدة للفرد والمجتمع .

فأهمية الإستثمار العقاري إذن تتبع من أهمية ناتج الإستثمار فيه بكل أنواعه فهو سلعة إستهلاكية لأنها تقدم للإنسان المأوى والمسكن . ورأسمالية لأنها تساعد مستخدميه في الكثير من العمليات الإنتاجية المختلفة .

2- 16 مشاكل الإستثمار العقاري:

• مشكلة الصيانة والخدمات :

إن المشكلة الأساسية التي يخشاها سكان الأبراج هي إمكانية تدهور خدمات وصيانة البنايات الجديدة مع مرور الوقت . ولأن ظاهرة السكن في أبراج (أوعمارات) شيء جديد ودخيل على الحياة السودانية فإن صيانة الخدمات المشتركة في العمارة (مثل المصعد والدرج والإضاءة الخارجية والحدائق حول المبنى والصرف الصحي وما إلى ذلك) متروكة حالياً للجهد الشخصي لبعض السكان الناشطين . فالسكان عادة ما يكونون لجاناً تتولى جمع المال اللازم للصيانة والخدمات ثم تأجير عمال بطريقة فردية للقيام بالصيانة والنظافة. وما يغيب عن السوق السوداني حتى الآن هو وجود شركات تتخصص في إدارة الأبراج السكنية وتقديم جميع الخدمات المطلوبة بطريقة مهنية نظير مبلغ محدود يدفعه السكان شهرياً أو سنوياً ، مثلما هو الحال في الدول المعتادة على سكن الأبراج.

• عقبة التمويل :

وربما ما زالت هذه هي العقبة الأساسية أمام الإنتشار الكبير لتملك الشقق في السودان فحتى الآن لا توجد مصارف عقارية توفر قروضاً لشراء العقارات بحيث يتم سداد القرض على أمد بعيد (من 10 إلى 20 عاماً) مثلما هو الحال في كثير من الدول . فالنظام المتبع حالياً في السودان هو أن يمنحك صاحب البرج فترة عامين أو ثلاثة لسداد كامل سعر الشقة وهي الفترة التي تستغرقه لإكمال عمليات البناء . ففي بداية المشروع يأخذ صاحب البرج عربوناً من جميع المشترين (في

حدود 20 إلى 30 %)، وعند الإنتهاء لا يستلم المشتري عقاره إلا بعد أن يكمل آخر قسط من قيمته . وبالطبع فإن غالبية السودانيين يجدون أن هذه الأقساط الشهرية ضخمة وتنفق بكثير دخلهم الشهري لأنها تنوزع على فترة سداد قصيرة تمتد لعامين أو ثلاثة فقط . كما أن غالبيتهم لا يتوفر له العربون الكبير، الذي يقدر بـ 30 في المائة من قيمة الشقة . وحتى تظهر بنوك تخصص في القروض العقارية فسيظل تملك الشقق بالتقسيت في السودان ظاهرة محدودة في أوساط الطبقة الميسورة نسبياً .

• الوضع السياسي الراهن وتأثيره على الإستثمار في سوق العقار :

سوف يكون الإستقرار السياسي و الإقتصادى هو نقطة التحول الحقيقي للسودان كبلد جاذب للإستثمار عقارياً كان أو صناعياً أو حتى خديماً مثلما هو الحال في الدول الأخرى فالمشاكل السياسية تسببت في طرد رؤوس الأموال نظراً للمخاوف الأمنية .

• قوانين التخطيط العمراني :

التقيد بـ 120 متر مربع كأقل مساحة مسموح بها لتسجيل الشقق أدت لزيادة كلفتها، مع أن شقة بمساحة أقل يمكن أن تلبي إحتياجهم ، كما هو الحال في الشقق المعدة لغرض الإيجار . وكذا الحال في تسجيل قطعة الأرض .

• التسويق

• التكلفة العالية والإرتفاع والإخفاض في تكلفة مواد البناء كالحديد والأسمنت .

• عدم وجود البنيات التحتية (طرق - شبكات كهرباء - شبكات مياه - شبكات صرف صحي).

• الثقافة : عدم وجود ثقافة للتحويل من الحياة الربحية البحتة .

17-2 البيع على الخارطة

يعتبر البيع على الخارطة أحد الأساليب الرئيسية في تمويل مشاريع التطوير العقاري بصفة عامة ، إضافة إلى أنه الوسيلة أو الأداة القانونية التي من خلالها يتم بيع وشراء وحدة عقارية تحت الإنشاء ، فهو عبارة عن بيع عقار قبل أن يتم الشروع فيه أو الإنتهاء من تشييده .^[11]

عند الإعلان بواسطة المطور عن البيع يأتي راغبوا الشراء ليطلعوا على الآتي :

1. موقع الأرض محل تشييد البناء عليها يقوم المطور بعمل رحلات تسويقية لرؤية المكان على الواقع .

2. خرائط وصور ومجسمات توضح مساحة وشكل المشروع كله والمساحة وتفاصيل التشطيب وغيرها من التفاصيل التي تعطي المشتري فكرة تامة عن العقار المراد شراؤه ثم بعد ذلك يتم الإتفاق على :

- ثمن العقار بمبلغ معين وبعملة معينة غير قابلة للتعديل ودائماً ما يقوم المشتري بدفع جزء من الثمن كدفعة أولى عند التوقيع على عقد البيع .
- يتم الإتفاق على تقسيط المبلغ الباقي على أقساط شهرية معلومة لمدة محددة .
- يتم الإتفاق على أجل معلوم بالأشهر أو بالسنين لتسليم المبيع موضوع العقد .

18.2 : أمثلة لبعض الجهات التي عملت في مجال التطوير

1-18-2 البنك العقاري:

نشأ البنك العقاري السوداني عام 1967م بمساهمة من وزارة المالية وبنك السودان وكان الهدف من إنشائه مساعدة ذوي الدخل المحدود في بناء مساكنهم . ثم تطور عمل البنك ليشمل كل شرائح المجتمع وأصبح له دور ومساهمة في حركة التنمية العقارية من خلال بناء مجمعات سكنية

وخدمة ذات تكلفة معقولة وتمليكها للمستحقين بشروط ميسرة وتوفير وكسر إحتكارها وتركيز أسعارها في السوق المحلي ونظامه.

التمويل وهو التمويل طويل الأجل (أكثر من 10 سنوات). إختصر في بناء المجمعات السكنية (شعبي - إستثماري) وبيعها بالأقساط .

❖ مشاريع منفذة بواسطة البنك العقاري:

- مشروع أبوسعده للإسكان الشعبي
- مشروع إسكان دار السلام أم درمان
- مشروع المعمورة الإستثماري
- مشروع إسكان العمارات شارع 61

تمت خصصة البنك في عام 2003 م وتم تعديل الإسم من البنك العقاري السوداني الى البنك العقاري التجاري وأصبح يمنح التمويل في القطاعات الأخرى مع تمويل الإنشاءات العقارية.

❖ مشاريع تم تنفيذها بعد الخصصة:

- أبراج الشاطئ بالخرطوم
- عدد من العمارات والأبراج في أحياء العمارات والرياض
- إنشاء كليات جديدة جامعة العلوم والتقانة إنشاء كلية الطب والصيدلة
- المدينة الترفيهية - بري الخرطوم
- برج السوبات - بحري - شارع الزعيم الأزهرى
- برج الناصر - بحري المغتربين
- مشروع رويال ريزيدنس - الخرطوم - المنشية

❖ مشاريع مستقبلية:

- دراسات لتمويل مشاريع إسكان المغتربين ومشاريع إنشائية لمالكي القطع السكنية .
- تطوير برنامج الإدخار السكنى ليلبي طلبات عدد كبير من المتعاملين مع البنك .
- التمويل العقاري للمباني الجماعية في شكل شقق رأسية ومربعات لروابط ونقابات المهنيين وفق ضوابط محددة .
- تنفيذ مشاريع تعمل على توفير بدائل مواد البناء الإقتصادية ومواد البناء الأساسية بأسعار مناسبة .
- إنشاء عدد من المشروعات الإسكانية ببعض مدن السودان والتي يصاحبها وجود فروع مصرفية للبنك بتلك المدن .
- هنالك برنامج خاص للصندوق القومي للإسكان والتعمير والذي يمثل البنك ذراعه المصرفي لإنشاء عدد من المشروعات الإسكانية ببعض مدن السودان والتي يصاحبها وجود فروع مصرفية للبنك بتلك المدن .

2-18-2 مصرف السلام:

ساهم صندوق السلام العقاري في عدد من المشروعات العقارية الإستثمارية منها مشروع السنط العقاري ، الفلل الرئاسية ، مشروع ساريا العقاري ، الياسمين ريزيدانس وغيرها من المشروعات الإستثمارية .

2-18-3 الجهاز الإستثمارى لصندوق الضمان الإجتماعى:

له الدور الرائد في مسيرة التطوير العقاري في السودان

- الإستثمار العقاري هو النشاط الأساسى وقد كان للجهاز الإستثمارى للضمان الإجتماعى القدر المعلى وقصب السبق في تطوير هذا القطاع من خلال المخططات السكنية .

- كبادرة إستثمارية لم يسبق لها مثيل في السودان ، وإيماننا بأهمية توفير منفعة السكن المناسب للمواطنين ، قام بتجهيز مخططات سكنية كاملة الخدمات من:
- (طرق مسفلتة ، شبكات مياه ، شبكة كهرباء ، شبكات إتصال وصرف صحي).

❖ الأهداف:

- المحافظة على أموال صناديق الضمان الإجتماعي بإستثمارها وفق أسس علمية مدروسة بشكل يكفل تنمية مواردها مع الإلتزام بالمحاور والمرتكزات التالية :
- الإلتزام بالمعايير الدولية الخاصة بإدارة أموال صناديق الضمان الإجتماعي .
- توفير السيولة لمقابلة الإلتزامات الصناديق والمساهمة في الإقتصاد الوطني .
- إدارة المخاطر الإستثمارية من خلال التنوع الإستثماري في المجالات المختلفة .
- المحافظة على القيمة الحقيقية لأموال الصناديق وحمايتها من آثار التضخم .

❖ مشاريع تم تنفيذها:

- أبراج الخرطوم : تقع بولاية الخرطوم تتكون من ثلاث بنايات وهي مصممة كمكاتب .
- برج الجزيرة : يقع بولاية الجزيرة مدينة ودمدني ،عبارة عن برج إستثماري سكني وتجاري وإداري .
- برج الضمان : يقع بولاية الخرطوم عبارة عن برج لرئاسة الصندوق القومي للتأمين الإجتماعي (مكاتب إدارية) .
- فندق نيالا : فندق ثلاثة نجوم يقع بولاية جنوب دارفور مدينة نيالا وهو أحد مشروعات الجهاز الإستثماري التي يستهدف بها ولايات السودان المختلفة .
- برج النيل : يقع بالخرطوم يطل على النيل الأزرق وهو عبارة عن شقق فندقية فاخرة .

• برج الأطباء الخرطوم : يقع المشروع في قلب الخرطوم عبارة عن مركز تشخيصي علاجي .

• مخطط الياسمين ريزيدنس : يقع مجمع الياسمين السكنى في موقع متميز على طريق الخرطوم مدني ويطل على النيل الأزرق من جهة الشرق ، يقوم مشروع الياسمين ريزيدنس على مساحة 98 فداناً و يشمل 595 فيلا وتوين هاوس وبيت العائلة ، الياسمين ريزيدنس أول مجمع سكني متكامل بمفهوم جديد للسكن العصري .

• أبراج واحة الخرطوم : تقع في قلب الخرطوم تتكون من أربع أبراج عبارة عن مراكز ومكاتب تجارية .

❖ مشاريع تحت التنفيذ:

- المدينة الصينية
- مشروع السبلوقة السياحي
- فندق الأبيض
- المنازل الإقتصادية
- برج النجمي التجاري
- المركز التجاري بالأبيض
- مركز أفريقيا التجاري
- أحياء المدائن

- مشروع المأوي
- برج الصافات
- أبراج الرياض
- برج الأطباء أمدرمان
- أبراج الأمان
- شركة دال للتنمية العقارية
- مشروع السنط

19.2 الأنشطة المرتبطة بقطاع العقارات :

1. صناعة مواد البناء
2. مكاتب الدراسات والإستشارات العقارية، والمكاتب الهندسية
3. صناعة المقاولات
4. البنوك المحلية والأجنبية
5. شركات التسويق
6. شركات التشغيل والصيانة

20.2 الأجزاء المشتركة:

الأجزاء المشتركة بين الملاك أو الشاغلين المخصصة للإنتفاع أو الإستعمال المشترك :

- الأرض .
- هيكل العقار والأساسات والجدران الحاملة له و واجهة البناية .

- الأسطح المعدة للإستعمال المشترك .
- الدرج والممرات المعدة للإستعمال المشترك .
- مساكن الحراس والبوابين .
- المداخل والمصاعد المعدة للإستعمال المشترك .
- الجدران والحواجز الفاصلة بين شقتين أو محلين .
- المخازن ومنافذ التهوية المعدة للإستعمال المشترك .
- الإنارة المشتركة ، ومولدات الكهرباء المشتركة .
- خزانات المياه المشتركة .
- الصرف الصحي المشترك .
- مواقف السيارات المعدة للإستعمال المشترك .
- أي جزء تقتضي طبيعة العقار أن يكون مخصصاً للإستعمال المشترك .

21.2 التشريعات المنظمة للعقار المشترك :

- شهدت البلاد نهضة عمرانية واسعة وتطور في مجال البناء والتشييد، وقد انتشرت في السنوات الأخيرة المباني متعددة الطوابق والمجمعات السكنية وظهرت العديد من الجهات سواء في القطاع العام أو الخاص التي تعمل في مجال تشييد العقارات وبيعها للمواطنين بالتقسيط أو البيع المباشر في صورة شقق وطبقات أو وحدات سكنية بمجمعات سكنية (قلل) وقد ساهم ذلك في التوسع الرأسي في البناء والذي ساهم في تقليل تكلفة الخدمات وإيجاد الحلول لمشكلة السكن التي أصبحت تشكل هاجساً للدولة والمواطن.
- ورغم التطور الذي ذكرناه إلا أن التشريعات لم تواكب ذلك التطور بالشكل المطلوب فظلت المسائل المتعلقة بالشقق والطبقات والأجزاء المشتركة يحكمها قانون المعاملات المدنية

لسنة 1984م في المواد من المادة 543 وحتى المادة 559 ولم يطال التعديل الأحكام المنظمة لمسائل الشقق والطبقات منذ 1984م ليوأكب النهضة العمرانية التي سادت البلاد مما جعل تلك النصوص غير متسقة مع المرحلة .

• وبما أن ولاية الخرطوم هي الولاية الأولى في السودان من حيث التطور العمراني كان لابد أن تسعى إلى سن تشريعات تنظم تلك المسائل فكان قانون المجمعات السكنية ولاية الخرطوم لسنة 2003م أول قانون خاص ينظم المجمعات السكنية بما تشمله من وحدات سكنية ومناطق عامة وطريقة تسجيل المجمعات السكنية والوحدات السكنية وتكوين إتحاد الملاك لإدارة المناطق العامة بالمجمع والأجزاء المشتركة كالحدائق وأماكن الترفيه والطرق والممرات والخدمات العامة من كهرباء ومياه وصرف صحي وإصحاح بيئة ومصاعد وسلالم وغيرها من الأجزاء المشتركة في الملكية الشائعة .

إلا أن قانون المجمعات السكنية إقتصر في تنظيمه على المجمعات السكنية دون أن يشمل ذلك الشقق والطبقات والوحدات التجارية ، فظلت الإشكالات المتعلقة بإدارة الأجزاء المشتركة في الشقق والطبقات بعد خروج المطور من المشروع قائمة ولم تنظم بأي نصوص تشريعية تفصيلية سوي ما جاء ذكره في قانون المعاملات المدنية لسنة 1984م والتي لم تكن مواكبة للتطور الذي حدث في هذا القطاع ، فكان لابد للمشرع من أن يصدر تشريع ينظم إدارة الأجزاء المشتركة في الشقق والطبقات لاسيما وأن تلك الأجزاء متمثلة في الأساسات والجدران والأسطح المعدة للاستعمال المشترك ومجاري التهوية ومساكن الحراس والبوابين والحدائق والخدمات من كهرباء ومياه وإصحاح بيئة وسلالم وملحقاتها وغيرها من الأجزاء المشتركة في العقار تحتاج لمن يحسن إدارتها وأن تستعمل للغرض الذي أنشأت من أجله ، لذلك جاء قانون تنظيم إتحاد ملاك وشاغلي الشقق والطبقات

والوحدات التجارية ولاية الخرطوم لسنة 2013 م لينظم إدارة الأجزاء المشتركة في العقارات المشيدة المقسمة إلى شقق أو طبقات أو وحدات تجارية وتشتمل على أجزاء مشتركة لمنفعة الملاك أو الشاغلين .

• وإشتمل القانون على ثلاثة فصول وثمانية عشر مادة ، جاء الفصل الأول مشتملاً على أربعة مواد من المادة 1 إلى 4 و نص على إسم القانون وبدء العمل به ونطاق سريان القانون وتطبيق القانون والتفسير، وجاء الفصل الثاني مشتملاً على سبعة مواد من المادة 5 إلى 12 ونص على إلزامية تكوين إتحاد الملاك والشاغلين والشخصية الاعتبارية للإتحاد وتكوين اللجنة التنفيذية وأهداف الإتحاد وواجبات أعضاء الإتحاد وموارد الإتحاد وحصر العقارات ومد المسجل ببيانات الشقق والطبقات والوحدات التجارية والإصلاحات الداخلية في الأجزاء المفترزة.

• مواقف السيارات وغرفة الحراسة والمرافق والمعدات الترفيهية وحمامات السباحة والحدائق ومرافق التخزين والأماكن المخصصة لإستخدام إتحاد الملاك لإدارة العقار المشترك .

• معدات وأنظمة المرافق الرئيسية بما في ذلك مولدات الكهرباء وأنظمة الإضاءة وأنظمة ومعدات الغاز والمياه والتدفئة والتبريد وأنظمة التكييف ومرافق تجميع ومعالجة النفايات .

• المصاعد والخزانات والأنابيب والمولدات ومداخل ومرابح ومجاري التهوية ووحدات ضغط الهواء وأنظمة التهوية الميكانيكية .

• أنابيب المياه الرئيسية ومجاري الصرف الصحي وأنابيب ومداخل الغاز وأسلاك ومجاري الكهرباء التي تخدم ملاك أكثر من وحدة .

• التجهيزات والتوصيلات والمعدات والمرافق التي يستخدمها ملاك أكثر من وحدة .

- أجهزة قياس تمديد أو توريد خدمات المرافق .
- أية أجزاء أخرى لا تقع ضمن حدود أية وحدة وتكون ضرورية أو مطلوبة لوجود وصيانة وسلامة العقار .
- الطرق ونقاط التقاطع والممرات وحواف الرصيف ومجاري التصريف وأنظمة التصريف وما يرتبط بها .
- المسطحات الخضراء والساحات العامة وساحات الملاعب .
- الأسلاك والكوابل والأنابيب ومجاري التصريف والقنوات والمعدات التي يتم بواسطتها توريد الوحدات أو الأجزاء المشتركة بخدمات المرافق .
- أجهزة قياس تمديد أو توريد خدمات المرافق التي تعتبر أنها مخصصة للإستخدام المشترك من قبل مالكي وشاغلي الوحدات .
- ❖ أهمية قانون تنظيم إتحاد ملاك وشاغلي الشقق والطبقات والوحدات التجارية لولاية

الخرطوم لسنة 2013

- يحمي الملاك من الخلافات التي تقع بين السكان في مشروع واحد كالتعثر والتهرب من رسوم الصيانة المشتركة .
- يحفظ حقوق ملاك وشاغلي الوحدات السكنية والتجارية وحمايتها وصيانتها مما يضمن الحفاظ علي قيمتها السوقية والحد من حالة الترددي ومنحها عمراً افتراضياً أطول .
- توفير الخدمات المطلوبة للعقار للإنتفاع الأمثل به .
- مميزات إتحاد الملاك
 - حماية حقوق الملاك من أي تلف أو خسارة يمكن حدوثها .
 - وجود هيئة رقابية شرعية لتقديم خدمة أفضل .

- ضمان حسن الإنتفاع من الممتلكات وديمومتها مما يشعر بالراحة والإستقرار والحفاظ على القيمة السوقية .

- توثيق العلاقات الإجتماعية بين الملاك بما يكفل الحفاظ على حسن الجوار .

- تمثيل الملاك أمام السلطات و المحاكم و الجهات المختصة فيما يخص الأجزاء المشتركة والخدمات العامة .

2-22 التطور في تكنولوجيا مواد البناء :

شهد علم المواد تقدماً كبيراً في تطوير وتحسين صفات المواد التقليدية البنائية وزيادة كفاءة خصائصها الإنشائية بالإضافة إلى تصنيع بعض المواد صناعياً وبمواصفات خاصة وإمكانيات إنشائية متطورة .

وإتجه السودان عموماً وولاية الخرطوم خصوصاً إلى تقليد أساليب البناء الحديثة بإستخدام مواد حديثة لتحقيق المتطلبات الوظيفية البنائية والإنشائية للمباني الجديدة ، حيث تم إستخدام مادة الأسمنت والحديد في تكوين النظام الإنشائي الحديث .

ما المقصود بمواد البناء وما هي أنواعها

المقصود بمواد البناء كل مادة سواء جاهزة أو تحتاج عملية لتجهيزها ، سيتم إستخدامها في بناء المنشآت و البيوت و الأسوار و الجسور و غيرها .

أكثر مواد البناء شهرة :

• الأسمنت : و هو مادة البناء الأهم على مستوى العالم و قد عرف منذ مئات السنين و كان يصنع من مخلفات ما تلقيه البراكين ، ثم تطور في العصور الوسطى و أصبح يصنع من

الحجر الجيري و الصلصال ، و أخيراً في العصور الحديثة أصبح يصنع بشكل رملي جاف من نفس المكونات .

• الرمل الأبيض : و هو مسحوق الحجاره و يخلط مع الإسمنت و الماء لتكوين (الخرسانة) ، و تستخدم الخرسانة في صب الأعمدة و القواعد البنائية لجميع المنشآت .

• الحديد : و هو على عدة أنواع ، فمنها ما هو على شكل قضبان إسطوانية مختلفة السماكات ، و منه ما هو على شكل قضبان مضلعة الأطراف مخرصة الوسط ، و يستخدم الحديد في تسليح الخرسانة لتقويتها و عندها تسمى الخرسانة المسلحة .

• الطوب : و هو عبارة عن قطع ذات شكل متوازي مستطيلة مصنعة من الصلصال و الماء و هي التي تستخدم لبناء جدران المباني ما بين الأعمدة و كذلك هناك نوع منها يستخدم لبناء السقوف مضافاً إليه الحديد و الخرسانة .

• البلاط : يستخدم البلاط في كسوة أرضيات البناء و البلاط أصبح عدة أنواع في عصرنا هذا فمنه السيراميك و منه الجرانيت و منه الرخام ، و طبعاً هناك فرق بالسعر بين تلك الأنواع.

• الحصى : تفرش الحصى تحت البلاط في المباني للحصول على سطوح مستوية ، كما تستخدم كمية من الحصى مع خلطة الخرسانة لزيادة التماسك مع الحديد .

• الدهانات : تستخدم الدهانات في طلاء المبنى من الداخل بألوان زاهية ، و هناك عدة أنواع من الدهانات لكل منها مميزات وإستخدامات مختلفة .

2-23 صناعة مدخلات ومواد البناء :

شهدت صناعة البناء والإنشاء بالسودان طفرة كبيرة منذ تسعينات القرن الماضي ولكن بكل أسف يتم إستيراد المواد الأساسية الداخلة في الصناعة مع إرتفاع تكلفة الترحيل الخارجي والداخلي إضافة إلى إرتفاع الجمارك على المواد المستوردة المصنعة مما إنعكس بصورة مباشرة في إرتفاع تكلفة الإنشاء والمشروعات المنفذة .

بدأ توطين بعض الصناعات الأساسية الداخلة في الإنشاء من الحديد والأسمنت ومواد الطلاء والبوھيات إلا أن هنالك عديد من المجالات والأنشطة الأخرى لم يتم توطينها بعد رغم الطلب العالي والإمتيازات والتسهيلات الإستثمارية المتاحة في هذا الجانب . المجالات المذكورة أدناه تمثل أهم المجالات المحفزة والمنتجة والمطلوبة في مجال صناعة ومدخلات البناء في السودان وهي :

1. أعمال الخرسانة مسبقة الصنع (Precast – Concrete).
2. الأبواب والشبابيك .
3. الطاقة الشمسية .
4. الأدوات الصحية (Units , Accessories) .
5. الأدوات الكهربائية (Fittings, Accessories) .
6. أعمال الجبص (فواصل جبسية ، سقوفات معلقة ، أعمال ديكور) .

2-24 بعض مواد البناء التي تم توطيئها :

الطوب الأحمر

- يوجد في بعض المدن بالولايات - يتم حرقه بالحطب .
- يتعرض للكسر بالترحيل .
- يتم عمل (كحله) ولا يحتاج إلى بياض خارجي .
- معروف للمستفيدين والعاملين .
- تتغير الأسعار موسمياً .



صورة رقم (2-1) توضح الطوب

الطوب المثبت الأسمنتي:

- يتم تصميمه بالموقع .
- له واجهات مميزه (سدابه).
- يستوعب عدد كبير من العاملين .
- يحتاج إلى توريد عدد كبير من الماكينات بحيث يبدأ العمل في أكثر من موقع .
- يمكن تحريك الماكينات بسهولة .



صورة رقم (2-2) توضح الطوب الأسمنتي

البلوك الأسمنتي :

- يتم تصنيعه بالموقع .
- يحتاج إلى بياض خارجي .
- الماكينات متوفرة بالسودان .
- القوالب يمكن تصنيعها محلياً .
- سريع وسهل التركيب .



صورة رقم (2-3) توضح البلك

حوائط المونه الخرسانيه:

- يتم تصنيعه بالموقع
- يحتاج إلي قوالب لكل المبني بعمل خلطه المطلوبه (رمال + شبك سيخ+مضافات)
- يتم تنفيذه في زمن سريع (قياسي)
- لا يحتاج إلى صيانة
- يعالج الحوائط والسقوفات



صورة رقم (2-4) توضح الحوائط الخرسانية

2-25 تجارب بعض الدول في مجالات الإسكان

2-25-1 إثيوبيا

* تمنح الدولة الأرض مجاناً لمشروعات الإسكان .

* يتم إنشاء مجمعات سكنية (المجمع حوالي 70 عمارة / العمارة 4 طوابق الطابق 3-4 شقق) ومراعاةً لإحتياجات المستفيدين المختلفة و تقليلاً للتكلفة فقد تم توزيع الشقق على ثلاثة

أنواع :

- أ. شقة صغيرة (ستديو) غرفة+هول +مطبخ +حمام بمساحة 29 م² .
 - ب. شقة متوسطة 2 غرفة + هول + مطبخ + حمام بمساحة 45 م² .
 - ج. شقة كبيرة 3 غرف + هول + مطبخ + 2 حمام بمساحة 69 م² .
- تقليلاً لتكلفة التنفيذ تقوم الوزارة المختصة (الإسكان) بإمتلاك مصنع لألواح (FGC) لتصنيع الألواح للتفيل و تصنع الأبواب و الشبابيك بحيث يبيع المصنع منتجه بسعر التكلفة مع هامش ربح رمزي.
 - تقوم الدولة (وزارة المالية) بإدراج ميزانية السكن ضمن بنود الميزانية السنوية و تقوم بعمل الخدمات الضرورية لمشروعات الإسكان .
 - بعد تنفيذ المشروع يتم رهنه و تحويله للبنوك التجارية و التي تقوم بدورها تملكه للمستفيدين لفترة 10 سنوات مع دفع قيمة 10% مقدماً .
 - تقوم وزارة التخطيط (صندوق الإسكان) بالإتفاق مع وزارة الإستثمار بمنح المستثمرين في مجال التشييد و مدخلات البناء تسهيلات و إمتيازات ضريبية و جمركية لمصانع مدخلات البناء .

2-25-2 الجزائر

* تقوم الدولة بمنح الأراضي الخاصة بمشروعات الإسكان مجاناً مع توصيل الخدمات الأساسية لها (مجمعات سكنية) .

• تقوم الدولة بتسهيل التمويل و دعمه ويتمثل ذلك في الآتي :

أ. إدراج ميزانية ضمن الميزانية العامة السنوية .

ب. تقوم الدولة بتشديد مجمعات سكنية وبيعها للمستفيدين بأقساط طويلة المدى (دون أن تكون هنالك تكلفة تمويل تذكر) .

ج. تشجيع الحكومة المستفيدين على التعامل مع البنوك التجارية لتمليك وحدات سكنية و تقوم الحكومة بدفع تكلفة التمويل إنابة عن المستفيدين أي أن المستفيد يشتري الوحدة السكنية بسعرها الحقيقي مع تقييدها له لفترة طويلة (20-25) سنة .

د. تقوم الحكومة بتشجيع جميع المناطق المتفرقة بالريف وذلك بتوصيل الكهرباء و الماء و الصرف الصحي لأي مجموعة تزيد عن (50) منزل مع شراء المواد لمن يقوم بترحيل سكنه إلى المجمع مع ملاحظة تسليم المواد بإشراف وزارة الإسكان حسب مراحل التنفيذ .

هـ. تقوم الحكومة بتشديد بعض الوحدات السكنية و إيجارها بمبلغ قليل و لفترة طويلة دون زيادة في ذلك حتى يتمكن موظف القطاع العام من دفعه و العيش بصورة مريحة حتى بعد مرحلة المعاش.

2-25-3 الأردن

• تقوم الحكومة بتشديد مجمعات سكنية مع منح الأراضي مجاناً و توصيل الخدمات الرئيسية لها.

- تقوم الحكومة بتمويل و تشييد وحدات سكنية و من ثم تحويلها للبنك لرهنها و بيعها للمستفيدين بتكلفة تمويل معقولة .
- تسهياً للتمويل و حتى يمكن تشييد وحدات سكنية أكثر فقد تم إنشاء إتحاد للمستثمرين في مجال مقاولات البناء .
- يتم طرح العطاء و توزيعه بواقع 2-3 عمارة للمقاول .
- يتم دفع 20% من قيمة المبنى مقدماً للمقاول على أن يتولى المقاول (المستثمر من تنفيذ المبنى كاملاً و تسليمه) .
- تم إنشاء شركة للرهن (شركة الرهن العقاري) برأسمال من بنوك تجارية و البنك المركزي و وزارة الإسكان .
- تقوم شركة الرهن بتقديم المبنى المكتمل المرهون للبنك لتمويله حيث يقوم بدفع المتبقي 80% (للمقاول المنفذ) و بيع المبنى للمستفيدين بتكلفة تمويل معقولة (لفترة عشرة سنوات) وهكذا يبدأ المقاول في مبنى آخر .

2-25-4 مصر

- تقوم الدولة بتوفير الأراضي و توصيل الخدمات من طرق و خطوط كهرباء و ماء لمشروعات الإسكان .
- وزارة الإسكان لها مركز به أكثر من مائة باحث كما يتبع للمركز قسم تدريب كبير يعمل على تدريب كل الفنيين و العاملين بوزارة الإسكان ، كما يعمل المركز و قسم التدريب بصورة تجارية و يوفر موارد إضافية لمشروعات الإسكان .

- يستفيد المركز و بحضوره المنتظم كل الأنشطة العالمية من سماعات و ورش عمل وبذلك يطور المركز و يحدّث إمكانياته في مجال البحوث .
- تقوم وزارة الإسكان بتمويل المجمعات السكنية إما مباشرة أو عبر تشجيع التمويل العقاري و كذلك بتشجيع الجمعيات الإسكانية .
- في التمويل المباشر تقوم الدولة برصد ميزانية ضمن ميزانية الدولة العامة لتنفيذ وحدات سكنية .
- الإستثمار العقاري : تقوم الدولة بتشجيع المستثمرين العقاريين (داخلياً و خارجياً) لتشييد مدن متكاملة و بيعها للمستفيدين و تعطي المستثمرين ميزات تشجيعية و تفضيلية وقد أثبتت التجربة نجاحاً (تمويل إماراتي + تمويل سعودي) .
- الجمعيات الإسكانية التعاونية : تقوم الدولة بمنح أراضي لأي مجموعة تسجل لتكوين جمعية إسكانية تعاونية و تدار الجمعيات الإسكانية مركزياً . تقوم الجمعية بجمع إشتراك عضويتها لتشييد المجمع الخاص بها و رغم أن المشروع يأخذ زمناً طويلاً حتى يمكن تنفيذه لمحدودية إشتراكات العضوية تم تشييد مشروعات ناجحة جداً و ذلك لقلّة التكلفة للمشروعات المنفذة .

2-25-5 تركيا

- تأسس صندوق الإسكان بتركيا في العام 2003م للمساهمة في حل مشكلة السكن بتركيا .
- توفرت الإرادة السياسية للصندوق وتمثل ذلك في تعيينه لرئيس مجلس الوزراء مباشرة .
- في الفترة من 2003م -2013م (10 سنوات) نفذ الصندوق 550 الف وحدة سكنية ساهمت بشكل فعال في تخفيض أسعار الشقق والإيجارات .

أولاً / في مجال التمويل :

تخصص الدولة أراضي مميزة للصندوق و يقوم بإستثمارها أو البناء عليها و هذا يمثل الدعم الأساسي من الدولة للصندوق .

للصندوق شركتان واحدة إستثمارية و الأخرى إستشارية تعملان بأسس تجارية تنافسية وتعود أرباحهما لدعم نشاط الصندوق .

بدأ الصندوق في العمل خارج تركيا بجانب تنفيذه لإلتزامات الحكومة التركية في كل من الصومال والباكستان .

يدفع المستفيدون نسبة 10% كمقدم عند بداية المشروع و يبدأ سداد الأقساط بعد التسليم (سنتان) توزع الأقساط على 10سنوات و 20سنة في حالة محدودي الدخل .

لا يوجد هامش أرباح (أو تكلفة تمويل) إلا في حالة التمويل المصرفي والصندوق يضع نسبة قليلة كهامش لمقابلة التكاليف الإدارية .

أوسع شقة مساحتها 2م118 تكلف 120 ألف ليرة (حوالي 480 ألف جنيه سوداني) .

و ربما يلجأ الصندوق أحياناً إلى التمويل البنكي و لا يتلقى دعم نقدي من الحكومة بل في بعض الأحيان يقوم بتقديم الدعم النقدي للحكومة .

ثانياً : في المجال الفني :

صندوق الإسكان التركي TOKI ملتزم بالبناء الرأسي فقط .

تتراوح الأبراج التي يشيدها الصندوق ما بين 7 طوابق الى 17 طابق .

يتبنى الصندوق ثلاثة أنواع من الشقق مختلفة المساحات (2م47 - 2م75 - 2م85-2م118) .

تتكون الشقة من (غرفة واحدة أو اثنتين أو ثلاثة + صالة + مطبخ + حمام) .

التقنية المستخدمة في البناء هي الألواح الخرسانية الحاملة وهي تتحمل حتى سبعة عشر طابقاً (لا تحتاج إلى إستعمال الأعمدة) .

لا يستخدم الطوب إلا في حالة الواجهات فقط .

تنتشر مشروعات الصندوق في أراضي الدولة و لديهم 101 مشروع بتركيا .

أهم الملاحظات :

المساحة الخضراء مقابل كل فرد كبيرة جداً تساوي 35 م² مقابل 7 م² في الدول الأوربية .

لمعالجة مشكلة الطاقة التي تعاني منها تركيا - دولة غير منتجة للبتروول- تستغل الطاقة الشمسية لتوفير كهرباء الإنارة و التدفئة في كل برج .

الصندوق ليس له فروع بالولايات و إنما يتم العمل فقط بواسطة مكتب المشروع بالموقع .

يتعامل الصندوق بروح القطاع الخاص في الإدارة بعيداً عن الروتين و التعقيدات الحكومية و تعتبر هذه السياسة عامل حاسم في تطور الصندوق و تحقيق أهدافه للإنجازات الضخمة المشهودة .

تكلفة الخدمات (الشوارع - المراكز الصحية - المدارس الخ) لا تدخل ضمن التكلفة الكلية للمشروع .

يتبنى الصندوق أحدث التقنيات و يتم التشطيب بشكل ممتاز و مع ذلك لا تتجاوز تكلفة المتر المربع مبلغ 230 دولار أميركي مقابل 400 دولار للمتر المربع في السودان في حالة السقوفات الخرسانية .

يعمل الصندوق في إعادة بناء و إعمار المساكن القديمة و إعادة السكان إلى المباني الحديثة و تطبيق النظم المتبعة عليهم .

في المناطق التي تم تنفيذ مشروعات إسكان فيها تنخفض أسعار الشقق مباشرة و كذلك أسعار الإيجارات .

يتولى صندوق الإسكان TOKI التدخل نيابة عن الدولة و المجتمع في حالات الزلازل و الكوارث.
يتولى صندوق الإسكان TOKI تنفيذ إلتزامات الحكومة التركية تجاه المجتمع الدولي و خاصة في مجال الإعمار (يعمل الآن في الصومال) .

سياسات الصندوق تتحاز لمحدودي الدخل و الفقراء بصورة واضحة و ذلك بإعفائهم من المقدم و توزيع الأقساط لهم على مدى عشرين عاماً ويتم الإختيار على أساس أن المتقدم مواطن تركي لا يحمل شهادة ضمان إجتماعي مع العلم أن معظم المستفيدين من وحدات الصندوق السكنية هم من الطبقة الوسطى و ما دون .

إختيار المستفيدين يتم بصورة عادلة و يستخدمون القرعة في تخصيص المواقع في حالة محدودي الدخل و بذلك تجاوزوا عملية المحاباة و الفساد و هيمنة النخب على السكن.

يشارك الصندوق في الإنشاءات الأخرى في إطار التعمير بالبلاد مثلاً (نفذ ملعبين أولمبياد حديثين - مدارس - مستشفيات - مساجد الخ) خارج نطاق عمل الصندوق المعلوم.

تمتاز المنشآت التي نفذها الصندوق بأنها تلائم كل الظروف و خاصة الزلازل التي تحدث في تركيا .

الباب الثالث

دراسة الحالة

1.3 مقدمة :

يعتبر السكن من المتطلبات الأساسية لكل أسرة ويمثل الأولوية في قائمة آمالها وتطلعاتها ، لذا فإن جعله في متناول اليد وخفض تكلفته يعد هدفاً تنموياً مهماً ، حيث أن ذلك يؤثر إيجاباً في استقرار الأسر الاقتصادية والاجتماعية .

2.3 مراحل تطور الإسكان في ولاية الخرطوم :

عملت الدولة منذ الاستقلال على حل مشكلة السكن بدءاً بتوفير المساكن الجاهزة لموظفي الدولة ، ثم الإسكان الشعبي المدعوم ، وبرامج ترقية وإعادة تخطيط الأحياء ومشاريع إعادة التوطين ، ثم مشاريع الموقع والخدمات ، نهاية بتوفير الموقع فقط فيما يسمى بالخطط الإسكانية . وفي مطلع القرن الحالي أوقفت ولاية الخرطوم نظام الخطط الإسكانية بعد دراسات تحليلية للإنجاز الحقيقي لها كماً ونوعاً ، وعملت على تبني إستراتيجية جديدة وجهها الأول توفير بيئة سكنية يتوفر فيها الحد الأدنى من متطلبات الحياة العصرية الكريمة . والوجه الآخر هو الدعم المباشر للشرائح الضعيفة .

عمل الصندوق على بلورة هذه الإستراتيجية بتوفير بيئة مناسبة وأنماط سكن متعددة تخدم شرائح المجتمع المختلفة وتحقق مستويات دعم متفاوتة في منهجية متطورة للدعم المتقاطع بين تلك الشرائح

وأيضاً فإن قيام وتشبيد المشاريع السكنية يحد من توسع مناطق السكن العشوائي الذي يعتبر معوق أساسى لنهضة المدن . كما أن لها انعكاسات إقتصادية أخرى من خلال خلق فرص العمل المباشرة وغير المباشرة نسبة لإرتباط عملية البناء والتشييد بمهن عديدة ومتنوعة .

سكن إستثمارى داعم



سكن إقتصادي داعم



سكن شعبى مدعوم

صورة رقم (1-3) توضح أنماط الدعم المتقاطع

3.3 المساكن الشعبية :

السكن الشعبي مدن متكاملة ووحدات سكنية ميسرة :

يقوم الصندوق بتشبيد المساكن الشعبية وتمليكها للمواطنين عن طريق البيع بالتقسيط المريح الذي يصل إلى أثنى عشر عاماً ومقدمات لا تتجاوز 20% من القيمة الكلية. وتشيد تلك المساكن الشعبية ضمن مدن سكنية متكاملة بجميع خدماتها الأساسية .

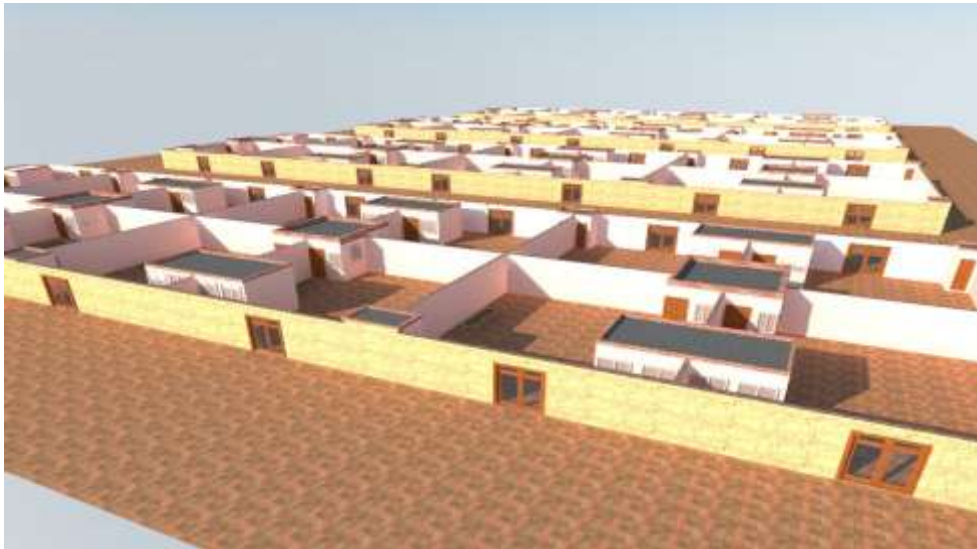
من المستهدف:

الفئات الضعيفة من المجتمع غير القادرة على إمتلاك منزل عبر الشراء المباشر وذلك عبر توفير منزل صحي مريح وخدمات أساسية تلبي حاجة المواطن ومتطلبات السكن الحديث.

التصميم الهندسي لوحدة السكن الشعبي :

تتكون وحدة السكن الشعبي من غرفة ومطبخ وحمام في مساحة تتراوح بين 200-300 متر مربع تم تشبيدها لتأوي المستفيد ولتكون نواة لمنزل بمكونات أكبر في المستقبل.

التصميم الهندسي لوحدة السكن الشعبي :



صورة رقم (3-2) توضح مكونات وحدة السكن الشعبي

إجراءات الحصول على السكن الشعبي :

لنيل الإستحقاق لابد من إستيفاء الشروط وإكمال الدرجات المانحة للإستحقاق وفق اللائحة المنظمة.

الخطوات المتبعة في سبيل الحصول على السكن الشعبي تتلخص في الآتي:-

1. إستلام أورنيك السكن الشعبي من رئاسة الصندوق بعد إبراز إثبات الشخصية .

2. الحضور للجنة المقابلات للنظر في أحقية المواطن .

3. سداد المقدم في حالة الحصول على إستحقاق سكن شعبي .

4. سحب القرعة حسب برمجة تراعي أسبقية سداد المقدم .

نلاحظ إنخفاض المتقدمين بعد العام 2004 م ومن ثم زيادة مضطردة حتى العام 2011 م

ثم إنخفاض مضطرد حتى العام 2018 م ولعل ذلك يمكن أن يعزي لعدة أسباب :-

1. الضوابط واللوائح المطبقة .

2. لوجود خيارات أخرى في الصندوق .

3. وعي المواطن و تفهمه للضوابط والأسس المعمول بها في الصندوق .

4. تقنين الحيازات .

5. قدم الصندوق خدمة الإسكان خلال الأعوام السابقة لعدد كبير لذا أصبح عدد المستهدفين

في نقصان .

أن تشييد منازل السكن الشعبي من حيث الكم والكيف تتحكم فيه عدة عوامل هي:-

1. توفر المال اللازم للتشييد والمستمد من التمويل الذاتي للصندوق .

2. توفر الأراضي الصالحة لإنشاء المدن والممنوحة من الولاية .

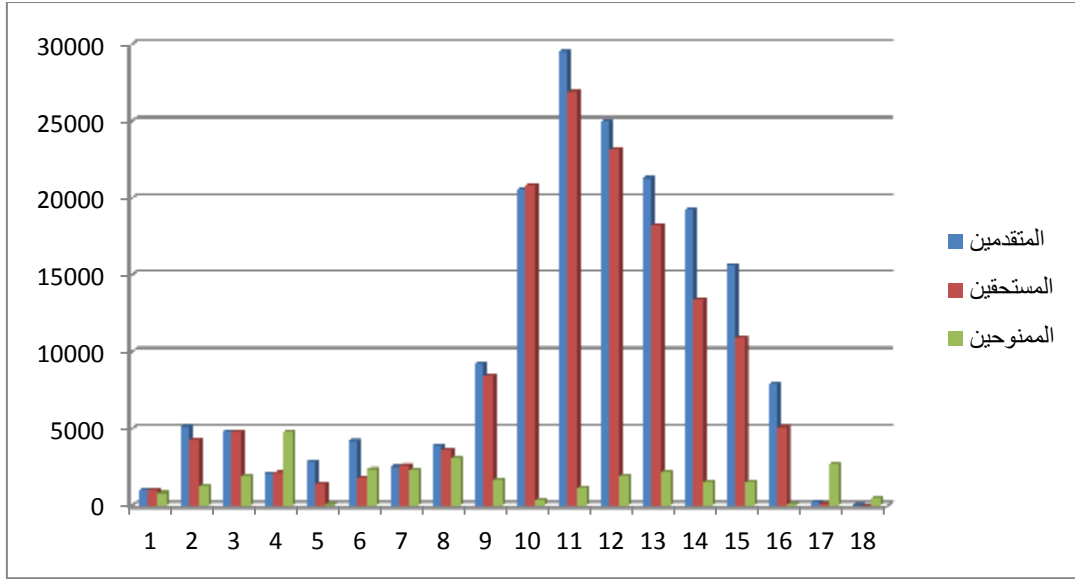
3. سهولة التنسيق وتجاوب الهيئات الخدمية بالولاية مع الصندوق فيما يختص بتنفيذ

الخدمات.

4. الرغبة المتزايدة للمواطنين على الإسكان وإستلامهم لمنازلهم وإعمارها .

جدول رقم (3-1) يوضح إحصائيات السكن الشعبي

العام	عدد المتقدمين	عدد المستحقين	عدد الممنوحين للسكن
2001	1010	1009	830
2002	5132	4287	1259
2003	4810	4810	1943
2004	2093	2143	4829
2005	2867	1401	61
2006	4208	1812	2375
2007	2528	2633	2325
2008	3907	3628	3091
2009	9227	8408	1706
2010	20553	20808	398
2011	29505	26895	1179
2012	24956	23128	1957
2013	21288	18200	2171
2014	19221	13372	1558
2015	15648	10910	1549
2016	7891	5119	121
2017	210	155	2695
2018	39	20	489



- تلاحظ أن أعداد غير المستحقين تزايدت في الأعوام الأخيرة وذلك لتزايد طموح المواطنين للحصول على سكن وتقديمهم لنيل السكن الشعبي بكثافة ومعظمهم إما من الأسر الناشئة التي لم تكمل درجة الاستحقاق أو ممن لم يستوفوا شرط الإقامة.

إسهامات الصندوق في مجال السكن الشعبي:

أسهم الصندوق حتي الآن في استقرار ما يقارب (90000 أسرة) عبر تشييد مشاريع الإسكان الشعبي والإقتصادي في مدن الولاية الثلاثة .

جدول رقم (2-3) يوضح مشاريع السكن الشعبي المنفذة في الولاية

المنطقة	عدد الوحدات	المشاريع
الخرطوم جبل أولياء	10145 وحدة سكنية	مدينة الأمل جنوب الخرطوم
الخرطوم بحري شرق النيل	4450 وحدة سكنية	مدينة تلال والوادي الأخضر
أم درمان أم بدو كرري	76016 وحدة سكنية	مدن الثورات مدينة الصفوة غرب أم درمان مدينة الفتح أبوسعد مربع 73

❖ من الجدول السابق نلاحظ أن الصندوق إتجه للتشيد في منطقة أم درمان وذلك يرجع لعدم

وجود أراضي متاحة للصندوق في الخرطوم والخرطوم بحري .

❖ وقد تم إفتتاح أكبر مشروع سكني بمنطقة أم درمان وهي مدينة الصفوة في فبراير 2014

م كما موضح بالصورة رقم (3-3) .



صورة رقم (3-3) توضح إفتتاح مدينة الصفوة فبراير 2014م

3-4 المساكن الإقتصادية والإستثمارية :

تعتبر المساكن الإقتصادية والإستثمارية المورد الرئيسي لتمويل تشييد السكن الشعبي والفنوي .
حيث أن هنالك فجوة مالية تنتج عن تملك المساكن الشعبية والفنوية بقيم مالية ضئيلة وأقساط
طويلة المدى تؤدي لتآكل القيمة النقدية .

هذه الفجوة يدعمها السكن الإقتصادي والإستثماري وبالتالي أي أعباء إضافية من ضرائب وجمارك عليه تنعكس سلباً على السكن الشعبي والفقوي .

السكن الإقتصادي

وهو عبارة عن وحدة سكنية شبيهة بوحدة السكن الشعبي وضمن نفس المخطط تتكون من غرفة ومطبخ وحمام في مساحة تتراوح بين 200-300 متر مربع .



صورة رقم (3-4) توضح مكونات وحدة السكن الإقتصادي

السكن المطور

وهو وحدات سكنية بنظام الحوائط الحاملة تصمم لطابقين ، ويتم تنفيذ الطابق الأرضي وذلك داخل مخططات السكن الشعبي وتهدف لرفع مستوى المعمار بمناطق السكن الشعبي إضافة للدعم المالي وتستهدف نفس شرائح السكن الإقتصادي والشرائح الأعلى دخلا منها.



صورة رقم (3-5) توضح السكن المطور بمدينة الثورات -أمدمان

الشقق والمحلات التجارية

يتم تشييدها للفئات ذات الدخل العالي نسبياً وهي متعددة الأغراض والمساحات وتستخدم حسب رغبة المستفيد .



صورة رقم (3-6) توضح المحلات التجارية - بمنطقة السجانة



صورة رقم (3-7) توضح الشقق (أبراج النيلين - الخرطوم)

إجازات الصندوق في مجال السكن الإستثماري:-

جدول رقم (3-3) يوضح عدد الشقق والفلل المنفذة في الولاية

المشاريع	عدد الوحدات	المنطقة
أبراج النيلين	322 شقة	الخرطوم
مجمع جوهرة العودة	1216 شقة	
النزهة	520 شقه	
حي الراقي	128 شقة	
السجانة	240 محل تجاري	
الرياض	480 شقة	
جبرة	120 شقة	
مدينة المهندس عبد الوهاب	3500 شقة	أم درمان كرري
سكن مطور بكل من الفيحاء الحاج يوسف - الحلفايا - الشعبية - الوادي الأخضر	260 منزل	بحري

3-5 السكن الفئوي الرأسي :

السكن الفئوي كمرحلة جديدة:

بعد أن حقق الصندوق النجاح الكبير في مجال الإسكان الشعبي و تمشياً مع التوجه العام للدولة بالتوسع الرأسي في مجال البناء بادر صندوق الإسكان بالولاية بتنفيذ مشروع جوهرة العودة للإسكان الفئوي .

حول السكن الفئوي :

ويهدف المشروع إلى توفير شقق سكنية في بيئة جيدة ومخططات حضرية ذات توسع رأسي بكامل خدماتها الضرورية وتمليك تلك الشقق للعاملين بولاية الخرطوم المنضوين تحت مظلة اتحاد نقابات العمال بالولاية ويتم تمليك الشقق عبر اللوائح والشروط المنظمة لذلك وبمقدمات لا تتجاوز 20% من التكلفة وأقساط شهرية تصل إلى 11 عاما .

دعم السكن الفئوي:

عملاً بنظام الدعم المتقاطع تم تخصيص 50% من الشقق بالمشروع للفئويين بسعر التكلفة ، على أن يتم تسويق متبقي الشقق بالنظام الإستثماري ليذهب الدعم مباشرة لشريحة الفئويين .



صورة رقم (3-8) توضح السكن الفني



صورة رقم (3-9) توضح مشروع جوهرة العودة - سوبا -
الخرطوم

3-6 الخدمات:

- في إطار قيام الصندوق بتشديد مجمعات سكنية لابد من ذكر الخدمات المصاحبة التي يقوم الصندوق بتشديدها وتعتبر الخدمات الأساسية لتشبيد المدن وهي :-
- المدارس حيث يقوم الصندوق عادة ببناء مالا يقل عن مدرسة لكل مربع يقوم بتشبيده كما موضح بالصورة رقم (3-10) .



صورة رقم (3-10) توضح المدارس

- الكهرباء ويشمل أيضا المولدات والمحطات الكهربائية وتمديد الشبكات وخطوط التغذية كما موضح بالصورة رقم (3-11) .



صورة رقم (3-11) توضح شبكات الكهرباء

- التشجير وقد أسهم ذلك في عمل غطاء نباتي جيد لمشاريع الإسكان كما موضح بالصورة رقم (12-3).



صورة رقم (12-3) توضح التشجير

- إمداد مياه الشرب ويشمل ذلك حفر الآبار الإرتوازية وتشبيد المحطات والصهاريج وتمديد الشبكات كما موضح بالصورة رقم (3-13)



صورة رقم (3-13) توضح صهاريج المياه

- الصرف الصحي وهو نوعين إما صرف صحي منفصل أو ربطه بالشبكات الرئيسية .
- تمهيد الأرض وتسطيحها و المساهمة في إعداد الدراسات لرصف الطرق و الحماية من السيول وتصريف مياه الأمطار ويشمل ذلك حفر المصارف وبناء العبارات كما موضح بالصورتين رقم (3-14) و(3-15)



صورة رقم (3-14) توضح سفلة الطرق



صورة رقم (3-15) توضح حفر المصارف

3-7 مشروعات صندوق الإسكان وتطورها:

تطور أساليب البناء في الصندوق

تطور أسلوب التنفيذ وطريقة البناء خلال مرحلتين رئيسيتين كما يلي :-

المرحلة الأولى

تمتد هذه المرحلة منذ العام 2001 م وحتى نهاية العام 2004 م ، وفيها كان يتم التشييد عن طريق العمالة المباشرة .

النماذج الأولى بدأت بالطوب اللبن (طوب أخضر) للمباني والسقف البلدي ، تم إدخال الطوب الأحمر للمباني والعقد الليبي للسقف ، خلال هذه المرحلة تم تنفيذ 8,256 منزل .

المرحلة الثانية

بدأت من العام 2005 م وإستمرت حتى الآن، حيث يتم التنفيذ عبر مقاولين يتم تأهيلهم سنوياً .

البداية والمواد المستخدمة:

1. بدأت من العام 2005 م وإستمرت حتى الآن حيث إستمر العمل بإستخدام البلك

الأسمنتي والسقف الخرساني .

2. كذلك استخدم الطوب الطفلي، كما تم تجربة مواد بديلة أخرى مثل الطوب المضغوط

والطوب المثبت المضغوط .

الدراسات والبحوث:

وأيضا تم دراسة الكثير من العروض التي إن كانت مقبولة فنياً من حيث الجودة وسرعة

الإنتاج فهي لم تحقق المأمول منها في تقليل التكلفة .

ومن أكثر العروض التي قدمت ودرست ما يسمى بالـ 3D Panel .

أهم أهداف صندوق الإسكان في سبيل تطوير مشاريعه :

سيتم تسليط الضوء على هدفين :-

- تقليل تكلفة البناء

- دور الصندوق في تطوير صناعة المباني وخلق فرص للعمل

• الهدف الأول تقليل تكلفة البناء :

في إطار سعي الصندوق لتشييد هذا الكم الهائل من الوحدات السكنية بصورة مستمرة ودون خسارة

عمل على مبدأ تقليل كلفة البناء مع جودة المنتج الهندسي .

كيف يتم تقليل كلفة البناء :-

تتعدد الأساليب والمهارات الهندسية التي من شأنها أن تقلل كلفة البناء حيث إعتد الصندوق عدة

أساليب نذكر منها على سبيل المثال :-

1. مراعاة جانب التكلفة في التصميم الهندسي معماريا وإنشائيا .

2. التحكم في توريد المواد عبر الصندوق مثل التعاقد مع مصنعي البلك الأسمنتي وشركات

الخرسانة الجاهزة.

3. جلب مواد البناء من مواردها الأصلية (خارج السودان).

• دور الصندوق في تطوير صناعة المباني وخلق فرص للعمل

تطوير المباني:-

أسهم الصندوق في تطوير نمط البناء في الولاية عبر خلق بدائل للمواد المستخدمة مثل البلك

الأسمنتي.

إسهامات الصندوق في خلق فرص للعمل:-

أما في مجال خلق فرص العمل الصندوق يسهم سنوياً في تشغيل حوالي 20000 عامل وموظف في مجال البناء ، وحوالي 5000 عامل ممن يستفيدون من حركة البيع والشراء في تلك المشاريع. كما يسهم في تدريب وتأهيل عدد مقدر من كوادر الخريجين عبر بوابة التدريب أو الخدمة الوطنية.



صورة رقم (3-16) توضح أعمال البناء

الباب الرابع

تحليل البيانات

1-4 مقدمة :

ومن خلال الدراسة التي تم إجرائها يتضح جليا دور ومساهمة صندوق الإسكان والتعمير في التطوير العمراني والسكن الرأسي والأقوي حيث نجد أن صندوق الإسكان والتعمير بولاية الخرطوم أسهم في إستقرار ما لا يقل عن 90000 أسرة عبر تشييد عدة مدن للإسكان في ولاية الخرطوم وفي مدنها الثلاثة (الخرطوم - بحري- أم درمان) . وذلك مع توفير جميع الخدمات الضرورية من مياه وكهرباء ومدارس و طرق ومصارف وتشجير وغير ذلك ، ويأتي ذلك كله في إطار تسهيل وتوفير تكلفة البناء للأسرة ذات الدخل المحدود ، مما أسهم ذلك في طفرة عمرانية بولاية الخرطوم .

ومن الملاحظ نجد أن نجاح العديد من المشروعات الإستثمارية العقارية التي نفذها صندوق الإسكان والتعمير - ولاية الخرطوم قد جعل منه إحدى التجارب الناجحة ورقم لا يمكن تجاوزه في ولاية الخرطوم .

نجد أن الدراسة ركزت على التطوير في مراحل التنفيذ المختلفة للمشاريع السكنية المنفذة بواسطة صندوق الإسكان والتعمير - ولاية الخرطوم .

ومع كل ذلك خلصت الدراسة إلى عدد من النتائج و التوصيات

2-4 تحليل البيانات

1. بدأ الصندوق بتنفيذ المنزل من الطوب اللبن ويتكون من غرفة ومطبخ وحمام في مساحة

تتراوح بين 200-300 متر مربع .

2. ومنذ العام 2005 م إستمر العمل بإستخدام البلك الأسمنتي والسقف الخرساني .
3. بعد تزايد الراغبين قام الصندوق ببناء وحدات سكنية بنظام الحوائط الحاملة تصمم لطابقين ويتم تنفيذ الطابق الأرضي وذلك داخل مخططات السكن الشعبي وتهدف لرفع مستوى المعمار بمناطق السكن الشعبي وتستهدف الشرائح الأعلى دخلا .
4. بعد أن حقق الصندوق النجاح الكبير في مجال الإسكان الشعبي و تمشياً مع التوجه العام للدولة بالتوسع الرأسي في مجال البناء بادر صندوق الإسكان بالولاية بتنفيذ مشروع مدينة المهندس عبدالوهاب ويهدف إلى توفير شقق سكنية في بيئة جيدة ومخططات عصرية ذات توسع رأسي بكامل خدماتها الضرورية بمستويات تشطيب مختلفة
5. تكمن قيمة هذا المشاريع في مظهرها الحضاري ، كونها تنقل المدن من السكن الأفقي إلى مصاف المدن العالمية الرأسية من جهة، ومن جهة أخرى يمكن إختزال مساحة مئات الهكتارات في مدن رأسية محدودة ، ومن ثم توفير مورد الأرض في ولاية تكاد تتصل بالولايات الأخرى من الأركان الأربعة كما أن في ذلك خدمة للأجيال القادمة ، فبدلاً من أن يُعطى أحدهم 300 متر فالأفضل والأجدي من ذلك أن يُعطى شقة بمساحة 50 متر تتوفر فيها الخدمات والمباني.
6. نجد أن التوسع الأفقي للمشاريع السكنية والذي أدى إلى تمدد الولاية في جميع أطرافها وإن كان معالجة في حينها قد تسبب في تبيد مورد الأرض وكلف الدولة أموالاً طائلة في توفير الخدمات الأساسية من شبكات مياه وكهرباء وطرق بالإضافة إلى توفير المواصلات.
7. وفي محور الخدمات والتي مثلت عنصر الجذب والنجاح للمدن السكنية تم تنفيذ :-
 - أ. إمداد مياه الشرب ويشمل ذلك حفر الآبار الارتوازية وتشبيد المحطات والصهاريج وتمديد الشبكات.

ب. الحماية من السيول وتصريف مياه الأمطار ويشمل ذلك حفر المصارف وبناء العبارات.

ج. تمهيد الأرض وتسطيحها.

د. المساهمة في إعداد الدراسات وتمهيد الطرق .

هـ. الصرف الصحي لمخططات السكن الاستثماري .

و. الكهرباء ويشمل أيضا المولدات والمحطات الكهربائية وتمديد الشبكات وخطوط التغذية .

ز. المدارس حيث يقوم الصندوق عادة ببناء ما لا يقل عن مدرسة لكل مربع يقوم بتشبيده.

ح. التشجير وقد أسهم ذلك في عمل غطاء نباتي جيد للمشاريع .

❖ تكلفة الخدمات أعلاه تضاف إلى تكلفة تنفيذ الوحدة السكنية مما يؤدي إلى زيادة

سعرها

• دور الصندوق في تقليل كلفة البناء:-

في إطار سعي الصندوق لتشبيد هذا الكم الهائل من الوحدات السكنية بصورة مستمرة ودون خسارة

عمل على مبدأ تقليل كلفة البناء الذي يحتم ضرورة التحكم الأمثل في كمية وجودة المنتج الهندسي

ومن ثم نشر تلك الثقافة الهندسية المهمة التي تمثل العامل الأكبر في نجاح المشاريع.

تتعدد الأساليب والمهارات الهندسية التي من شأنها أن تقلل كلفة البناء حيث يعتمد الصندوق عدة

أساليب نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر:-

مراعاة جانب التكلفة في التصميم الهندسي معماريا وإنشائيا ويظهر ذلك في تصاميم السكن الشعبي

التي اعتمدت مشاركة الحوائط ضمن النظم المسموح بها . كما أن إختيار الشكل الهندسي المربع

في تصميم الشقق يمكن أن يكون خياراً جيداً للتصميم الإقتصادي الفعال مع تبسيط النظم الإنشائية

المعمول بها .

التحكم في توريد المواد عبر الصندوق مثل التعاقد مع مصنعي البلك الأسمنتي وشركات الخرسانة الجاهزة وجلب مواد البناء من مواردها الأصلية (خارج السودان).

جدول رقم (1-4) يوضح مقارنة بين الأنواع المختلفة للإسكان

الرقم	نوع الإسكان	المساحة	مواد البناء	مكونات الوحدة السكنية
1	السكن الشعبي	300-200	طوب ، بلك ، خرسانة	غرفة - مطبخ - مرحاض
2	السكن الإقتصادي	400-300	طوب ، بلك ، خرسانة	غرفة - مطبخ - مرحاض
3	السكن المطور	400-300	أسمنت، طوب ، خرسانة ، حديد	2غرفة أو 3 غرفة - صالون - هول - مطبخ - 2 حمام
4	السكن الفئوي الرأسي	120	أسمنت، طوب ، خرسانة ، حديد	2غرفة أو 3 غرفة - صالون - هول - مطبخ - 2 حمام
5	السكن الرأسي الإستثماري	257-120	أسمنت، طوب ، خرسانة ، حديد	2غرفة أو 3 غرفة - صالون-هول - مطبخ - 2 حمام

• دور الصندوق في تطوير مواد البناء:-

الصندوق هو أكبر مستهلك لطوب البناء في ولاية الخرطوم علي مدي السبعة عشر عام الماضية وقد فاق إستخدامه للطوب في بعض السنوات الـ 25 مليون بك مقاس 20*20*40 سم وهذا يعادل الـ 250 مليون طوبة حمراء صغيرة مقاس 5*10*20 سم .

مقارنة بين أنواع الطوب المستخدم :-

جدول رقم (4-2) يوضح أنواع الطوب المستخدم

النوع	تكلفة المتر مربع بالجنيه	الوزن كجم/ م ²
الطوب الاحمر	150	380
البلك الأسمنتي	120	225
الطوب الطفلي	130	125

يُلاحظ من خلال المقارنة أن الطوب الطفلي الحراري أكثر بقليل من حيث تكلفة المتر المربع في المباني ولكنه يخفف الأحمال فبالتالي أقل تكلفة من البلك الأسمنتي عندما يُنسب ذلك الأثر الناتج من خفة الأحمال للتكلفة الكلية للهيكل الخرساني بالإضافة إلى أن المواد المستخدمة فيه محلية .

أنواع السقوفات المستخدمة :-

يستخدم الصندوق كل أنواع السقوفات في المباني التي يقوم بتشبيدها . وفي الآونة الأخيرة قد أعطى الصندوق إهتماماً كبيراً لنظام السقف الهوردي لما لهذا النظام من مزايا عديدة رغم التحديات التي يتعرض لها ، والتي غالباً ماتكون في عدم وجود العمالة المهرة الكافية وضعف رغبة العمالة السودانية في التدريب على النظم الجديدة بالإضافة لعدم وجود جهات حكومية تتبنى عملية التدريب رغم أن معظم البلدان وخاصة الدول العربية ينتشر فيها استخدام نظام السقف الهوردي.

مقارنة بين الفلات إسلاّب ونظام السقف الهوردي :-

من واقع الحسابات العملية تبين حقيقة المقارنة أدناه والتي أجريت في سقف مساحته 500 متر

مربع هي :-

جدول رقم (3-4) يوضح مقارنة بين الفلات إسلاّب ونظام السقف

نوع السقف	حديد التسليح (كجم / م ²)	التكلفة الكلية للمتر المربع / جنيه
فلات إسلاّب	30	800
نظام الهوردي	18	680

ومن واقع المقارنة يتضح أن نظام السقف الهوردي هو الأجدى إقتصادياً بنسبة تصل إلى 15% أحياناً ويوفر كمية حديد تصل إلى 40% أحياناً مما يترتب عليه توفير أكثر للمال خاصة وأن الحديد يكلف عملة صعبة فضلاً عن المزايا الأخرى المعروفة أن نظام السقف الهوردي أكثر عزلاً للحرارة وبالتالي أقل تكلفة في الصرف التشغيلي لنظام التبريد للمبني مما يُوفر المزيد من المال مع مرور الزمن .



صورة رقم (1-4) توضح السقف الهوردي

❖ تطوير صناعة البناء ونهضة مسيرة العمران التي أعلنتها ولاية الخرطوم في توجيهها نحو التوسع الرأسي يتطلب بشدة إستخدام تكنولوجيا متقدمة مثل :

1. نظام الخرسانة سابقة الإجهاد Prestress Concrete

إن الكثير من الدول لم تتقدم بالقدر المطلوب إلا بعد أن طبقت هذا النظام وخاصة عندما تكون المنشأة تقع عليها أحمال كبيرة كما في الجسور ودوننا كثير من المدن المجاورة مثل القاهرة وقد نلاحظ أن هنالك ثورة في الجسور المعلقة لا لشيء يتطلب المال الكثير إلا أنها فقط ولجت في هذا المجال وأنشأت المصانع التي تساعد على ذلك .

من هنا نرى أن صعوبة هذه الصناعة تكمن في إنشاء المصنع وتأسيسه وأن الولاية إذا ما تيسر لها إمتلاك هذا المصنع فإن طفرة نهضوية عمرانية جديدة متوقع لها أن تنتظم البلاد .



صورة رقم (4-2) توضح مصنع خرسانة سابقة

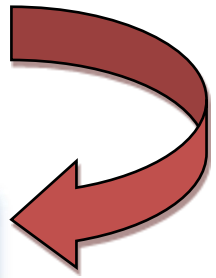
Tunnel Form

2. نظام الشدات المنزلقة

نظام Tunnel Form من نظم التصنيع في المواقع التي أحدثت طفرة في توفير الجهد والوقت في تنفيذ المنشآت الخرسانية ذات الإرتفاع الشاهق وقد سبق لهذا النظام أن تم تطبيقه في صب الحوائط الخرسانية في برج الفاتح " فندق كورنثيا " .



صورة رقم (3-4) توضح نظام الشدات



صورة رقم (4-4) توضح التطور في انماط البناء

جدول رقم (3-4) مقارنة بين التجارب المشابهة

الدولة	الأر ض	الخدمات	التصميم	الميزانية	التمويل
إثيوبيا	مجاناً	تنفذها الدولة	مساحات ومواصفات مختلفة	ميزانية الدولة	عبر البنوك لفترة 10 سنوات ومقدم 10%
الجزائر	مجاناً	تنفذها الدولة	مساحات ومواصفات مختلفة	ميزانية الدولة	عبر البنوك لفترة 20-25 سنة
الأردن	مجاناً	تنفذها الدولة	مساحات ومواصفات مختلفة	ميزانية الدولة	عبر البنوك لفترة 10 سنوات
مصر	مجاناً	تنفذها الدولة	مساحات ومواصفات مختلفة	ميزانية الدولة	عبر البنوك لفترة 20-25 سنة
تركيا	مجاناً	تنفذها الدولة	مساحات ومواصفات مختلفة	ميزانية الدولة	عبر البنوك لفترة 20 سنة وبدون مقدم
الخرط وم	مجاناً	الصندوق	مساحات ومواصفات مختلفة	المقدمات المدفوعة	مقدم من 20%-60% ولفترة 3-12 سنة

❖ من الجدول السابق نجد أن تنفيذ الخدمات بواسطة الصندوق والتمويل

الذاتي للمشاريع أدى إلى رفع المقدمات وتقليل فترة التفسيط مما يشكل

عبء إضافي للمستفيد .

الخلاصة و التوصيات

1.5 الخلاصة :

خلصت الدراسة إلى أن ولاية الخرطوم تختلف عن باقي ولايات جمهورية السودان من حيث العدد والتركيب السكانية والوضع السياسي والإجتماعي والإقتصادي والموقع الجغرافي ، لذلك يجب الإهتمام بقطاع التطوير العقاري وعمل التسهيلات اللازمة لتشجيع المطورين والشركات من أجل إقامة المشروعات العقارية . و زيادة حجم الإستثمارات في هذا القطاع ، مما يسهم في رفع وزيادة إقتصاد الدولة .

ضرورة التخطيط والإستخدام الأمثل للأراضي عبر التخطيط الكلي وتصميم الوحدات السكنية التي تحافظ على الهوية السودانية وتوفر الخدمات الأساسية وتستفيد من كافة مساحات المشروع خير إستفادة وتُطبق فيها جميع المعايير الفنية والتخطيطية وتلتزم بالقوانين واللوائح المنظمة لها.

2.5 التوصيات :

• توصيات نابعة من الدراسة :

1. ضرورة تضافر كافة جهود مؤسسات الدولة (القومية ، الولائية ، مؤسسات المجتمع المدني) بغرض توفير مأوى آمن ومستقر لسكان الولاية .
2. ضرورة وضع سياسة إسكانية واضحة لولاية الخرطوم .
3. نوصي بتعديل قوانين تصريح المباني وعلاقة المجاورة .
4. إيجاد مراكز تدريب مخصصة لتأهيل ورفع مستوى العاملين في مجال التطوير العقاري .
5. إعطاء مشروعات الإسكان أولوية في توفير مصادر الخدمات.

6. الإستفادة من تقانات البناء الحديثة والمطورة .

7. توفير مصادر تمويل لمشروعات الإسكان بتيسير التمويل العقاري .

• توصيات مستقبلية :

1. وضع تشريعات للتنظيم العقاري لرصد وتطوير وتأهيل القطاع وتنظيم عمل المطورين مما

يسهم في التجويد و يضمن العمل على ضبط سوق التطوير العقاري .

2. ضرورة التنوع في التخطيط والتصميم للوحدات السكنية في المخطط الواحد بغرض تلبية

إحتياجات كافة شرائح المجتمع .

3. وضع الشروط الخاصة بالإفصاح عن العقارات المبيعة وآلية حماية المستهلك من بيع

المطورون أو الوسطاء للعقار الواحد لأكثر من مشترٍ .

4. تغيير وتعديل اللوائح المنظمة لمشروعات السكن من حيث تمويله ومساحات الأرض والتسجيل

لتواكب متطلبات المرحلة .

5. إعداد دراسات علمية لمشروعات سكنية وتقديمها للمنظمات والوكالات المتخصصة للأمم

المتحدة لتمويلها .

6. إنشاء مركز بحث متكامل ومؤهل لبحوث مشروعات الإسكان وتزويده بكل المعدات والمعينات

والكادر الفني المؤهل .

7. العمل على توطین صناعة البناء والتشييد من خلال إستقطاب الشركات العالمية لفتح خطوط

إنتاج محلية .

المراجع

1. محمد محمد أحمد سويلم : الإستثمارات الأجنبية في مجال العقارات ، منشأة المعارف ، الأسكندرية ، 2009 ، الطبعة الأولى ، ص 21
2. Elizabeth Atheerton et al: Decision Theory and real estate development, UK nirex limited, Harwell, Oxfordshire, 2010, p. 25.
3. Thomas M. Boucher : opcit , pp25 – 40
4. -Gupta . C.B , Khanka , S.S : Entrepreneurship and small Business Management , Sultan Chand and Sons , 2003, p.15.
5. حاتم أحمد جعفر ، منظومة التمويل ودورها في تحسين كفاءة التسويق العقاري ، - <http://unpan1.un.org/intra doc/groups/public/documents/arado/unpan026429.pdf>
6. Peter Sparkes : Real Property law and procedure in the European union , university of Southampton , England , 2011.
7. Bhide, Amar V., The Origin and Evolution of New Business, Oxford University Press.
8. ولاء الدين محمد إبراهيم ، التطوير العقاري (دراسة مقارنة)، جامعة زايد ، دائرة القضاء أبوظبي ، الطبعة الأولى 2014 م .
9. Thomas M. Boucher : The process of Residential real estate development , university of Florida , 1993 , p. 15
10. نوبي محمد حسن ، العمران الرأسي وأمراض الإنسان ، الطبعة الأولى 2000 م.
11. محمد توفيق رمضان البوطي ، البيوع الشائعة وأثر ضوابط المبيع على شرعيتها ، دار الفكر ، بيروت ، لبنان ، الطبعة الثالثة 2005 ص 182.
12. مجلة مأوى ، صندوق الإسكان والتعمير ، العدد الأول أبريل 2016 م .
13. مجلة مأوى ، صندوق الإسكان والتعمير، العدد الثاني مايو 2016 م .