

الفصل التمهيدي

الإطار العام للدراسة والدراسات السابقة

أولاً: الإطار العام للدراسة.

المقدمة :

يلعب التمويل دوراً حيوياً في الحياة الاقتصادية المعاصرة وأصبح يؤدي وظائف أساسية من خلال عمليات تعاقدية اكتسبت وصف التمويل وصارت تسمى به تعبيراً عن الدور التمويلي الذي تؤديه بما يحقق الغايات المقصودة منها، ويحتل تمويل العقارات من بين أنواع التمويل الأخرى أهمية بالغة نظراً لحاجة الناس الماسة لها ولاسيما السكنية منها ولما يتطلبه تمويلها من رؤوس أموال كبيرة مقارنة بتمويل المنقولات ، وقد انعكست هذه الأهمية على الصيغ التعاقدية التي يتم تمويل العقارات من خلالها ، ويعتبر التمويل العقاري وسيلة حديثة نسبياً لتمويل العقارات استحدثت لتحقيق هذا الغرض إلى جانب وسائل التمويل الأخرى ، وفي سبيل التيسير على الأفراد في الحصول على العقارات ومنحهم تمويل انصب وضعت بعض التشريعات الأدوات والوسائل القانونية اللازمة لتحقيق هذه الغايات. برغم ذلك واجه التمويل العقاري العديد من المعوقات، لكن القطاع المصرفي ساهم بقدر كبير على مواجهة هذه المعوقات.

مشكلة البحث:

تتمثل مشكلة البحث في ضعف رؤوس أموال المصارف السودانية وضعف الموارد المتاحة، حيث تعتمد معظم المصارف في التمويل على مواردها الذاتية من الودائع الجارية والتي دائماً ما تكون تحت الطلب والسحب منها في أي لحظة ، مما يتعذر معه استغلال هذه الودائع في أنشطة استثمارية طويلة الأجل . والقطاع العقاري يحتاج الى أموال كبيرة وفترات للإسترداد وهذا يجعل طبيعة التمويل المطلوب للقطاع العقاري لا تتسجم مع طبيعة موارد المصارف ، بالإضافة الى أن التشريعات والقوانين والسياسات السائدة تحد من امكانية التوسع في التمويل العقاري . ومن مزاياه تحقيق الاستقرار الإقتصادي والإجتماعي والأمني للأفراد وكذلك تحقيق الرفاهية لشرائح كبيره من افراد المجتمع عن طريق تحسين الوضع المعيشي لهم ولإسرههم كما يساهم في معالجة الركود الحقيقي في السوق العقاري و دفعه باتجاهات ايجابية من خلال زيادة المقدرة المالية لطالبي الوحدات العقارية و بالتالي خلق الطلب الفعال في السوق العقاري مما يزيد في نشاطه وضبط إيقاعاته كما يعمل التمويل العقاري على تنمية الوعي الادخاري في المجتمع؛ حيث يساهم هذا النوع من التمويل في توجيه الأسر واصحاب الاموال القليله نحو الادخار .

أهمية البحث:- وتشتمل علي:

أ) الأهمية النظرية:

- هذه الدراسة ليست الوحيدة في مجال التمويل العقاري ولكنها الأولى من نوعها والتي تتناول مزايا ومعوقات التمويل العقاري.
- تعمل الدراسة على افادة الباحثين بمعلومات وبيانات عن التمويل العقاري ببنك فيصل الاسلامي السوداني.
- إن عملية ضبط السياسات واللوائح وتحديد نصوص قانونيه و إجرائية مرنه تزيد من فعالية التمويل العقاري المصرفي في تحقيق أهدافه المرجوة.
- وجود تمويل بآجال متوسطة وطويلة داخل محفظة استثمار المصرف يؤدي الي تقليل مخاطر السيولة وذلك عبر التدفقات النقدية الداخلة والمتمثلة في أقساط العمليات القائمة.

ب) الأهمية العملية:

- أن التعرف على المشاكل التي تعوق حصول الأفراد والمؤسسات على التمويل العقاري المصرفي والسعي الى حلها تجعل من التمتع بميزات وتسهيلات التمويل العقاري أمرا سهل الحصول و الذي ينعكس ايجابا على الأطراف ذات الصلة بالتمويل العقاري المصرفي وعلى الإقتصاد القومي بصورة عامه.
- معرفة مزايا التمويل العقاري تجعل المصارف تزيد من سقفه الممنوح مما يزيد من حجم التمويل الموجه للقطاع العقاري.

اهداف البحث:-

- الهدف الرئيسي من هذا البحث هو معرفة مزايا ومعوقات التمويل العقاري بالقطاع المصرفي وهنالك أهداف فرعية يسعى البحث الي تحقيقها منها:
- الوقوف على الاثار الناتجه عن التعامل بالتمويل العقاري للقطاع المصرفي والأسس والضوابط التي تحكمه.
- التعرف علي صيغ واطراف التمويل العقاري المصرفي.

- والوقوف بصورة خاصة على مزايا ومعوقات التمويل العقاري ومدى تأثير تلك المزايا والمعوقات على كل من المصرف والعميل والإقتصاد الوطني بصورة عامة.

- معرفة مدى تأثير أجل التمويل العقاري المتوسط والطويل علي السيولة الحالية والمستقبلية للمصرف.

فرضيات البحث:

يسعي البحث لاختبار صحة الفرضيات التالية :

(1) توجد علاقة بين ضوابط وسياسات التمويل العقاري بالسودان وحصول العميل علي التمويل من بنك فيصل الاسلامي السوداني.

(2) توجد علاقة بين ارتفاع تكلفة الاراضي والتشييد بالمدن تؤدي الي ارتفاع التمويل العقاري وتمنع ذوي الدخل المحدودة من الحصول عليه.

(3) توجد علاقة بين طبيعة تركيبة موارد بنك فيصل الاسلامي و قدرته في تقديم التمويل العقاري.

(4) توجد علاقة بين القوانين والتشريعات التي تنظم تمويل العقارات ومقدرة العميل في الحصول على التمويل الممنوح.

منهجية البحث:

المنهج الوصفي التحليلي في صياغة الإطار النظري العام وصياغة فرضيات البحث والذي يعتمد علي دراسة الواقع أو الظاهرة كما توجد في الواقع ويهتم بوصفها وصفا دقيقا ويعبر عنها تعبيرا كيفيا أو كميا فالتعبير الكيفي يصف لنا الظاهرة ويوضح خصائصها أم التعبير الكمي فيعطينا وصفا رقميا يوضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها ودرجات ارتباطها بالظواهر المختلفة الأخرى وذلك للوصول الى النتائج وتحليلها وتفسيرها واستخلاص التعميمات والإستنتاجات منها.

حدود البحث:

تشتمل حدود الدراسة على حدود مكانية وحدود زمانية :

- **الحدود المكانية :** بنك فيصل الإسلامي السوداني وذلك لتجربته الواسعة في مجال التمويل العقاري ومجال تمويل البنى التحتية.
- **الحدود الزمانية :** يغطي هذا البحث الفترة من (2008م-2013م) وذلك لكونها الفترة الفعلية لبداية منح التمويل العقاري ببنك فيصل الاسلامي السوداني.

هيكل البحث:

يتكون البحث من فصل تمهيدي وثلاثة فصول أساسية ,يتناول الفصل التمهيدي مشكلة البحث, واهدافه, واهميته بشقيها النظري والعملي, وفروضة , منهجيته والحدود التي تتعلق بموضوع البحث وهيكله والدراسات السابقة , بينما يتناول الفصل الأول (مفهوم وأهمية التمويل المصرفي والتمويل العقاري) وذلك على مبحثين يتناول المبحث الأول مفهوم التمويل المصرفي ويناول المبحث الثاني مفهوم وأهمية التمويل العقاري وطبيعته القانونية , أما الفصل الثاني فيأتي تحت العنوان (التمويل المصرفي للقطاع العقاري) ويتكون من ثلاثة مباحث المبحث الأول يتناول التمويل المصرفي للقطاع العقاري وسياساته. ويتناول المبحث الثاني مزايا التمويل العقاري , بينما يتناول المبحث الثالث معوقات التمويل العقاري المصرفي اما الفصل الثالث والأخير فقد خصص ليأخذ عنوان (الدراسة الميدانية والتطبيقية) وفيه نتناول مكان وعينة الدراسة علي مبحثين المبحث الأول فيه نتناول نبذه تاريخية عن بنك فيصل الإسلامي السوداني بينما نتناول في المبحث الثاني تحليل البيانات واختبار الفرضيات.

ثانيا: الدراسات السابقة: - 1/ دراسة رفعت تركي اسماعيل مله 2000¹: مشكلة الدراسة :

تكمن مشكلة الدراسة في أن هناك صعوبات تواجه الأسرة في تملك المسكن ؛ لأنه يستهلك جزءاً كبيراً من دخلها بسبب تكلفة الأرض، والبناء، والتمويل، ومن هنا يمكن أن تصاغ مشكلة الدراسة في السؤال التالي :

ما علاقة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية؟

¹ دراسة رفعت تركي اسماعيل مله بعنوان-التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية

أهداف الدراسة :

يتلخص هدف الدراسة الأساسي في التعرف على علاقة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن بإدارة الدخل المالي للأسرة السعودية وتتبع منه أهداف فرعية أهمها كشف العلاقة بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي، وكذلك هدفت الدراسة للتعرف على مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن، كما استهدفت الدراسة أيضا التعرف على مستوى إدارة الأسرة لدخلها المالي، الى جانب الكشف عن العلاقة بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وبعض متغيرات المستوى الاجتماعي والاقتصادي للأسرة :

أهمية الدراسة:

تفيد نتائج هذه الدراسة في إلقاء الضوء على أهم الأسباب والدوافع التي تدفع الأسرة إلى اللجوء لتمويل المسكن بالاقتراض، والتي يمكن أن تفيد في وضع سياسات التنمية الإسكانية المستقبلية بمدينة جدة، وآليات تيسير امتلاك المسكن كما تفيد نتائج هذه الدراسة في إبراز أهمية الوعي بإدارة الدخل المالي للأسر في حالة التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن، والتي يمكن وضعها في بؤرة اهتمامات برامج الأسرة بوسائل الإعلام المختلفة وتساعد هذه الدراسة الجهات الخاصة بتمويل المساكن مثل: صندوق التنمية العقارية، والمؤسسات المالية، والبنوك، والشركات ، مثل: شركات التطوير العقاري، وشركات البيع بالتقسيط، في التعرف على سلوك الأسرة المقترضة للحد من الديون المتعثرة أو المعدومة، ووضع آليات جديدة تتناسب وقدرة الأسرة على تسديد الديون .

فروض الدراسة :

في هذه الدراسة يضع الباحث مجوعة فروض أهمها وجود العلاقة الإرتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي، كما يفترض الباحث أن عملية ادارة الاسرة للدخل هذه منخفضة الى جانب انخفاض مستوى ادارة تلك الأسر لعملية التمويل بالإقتراض لامتلاك المسكن، وفي نفس الجانب المتعلق بمستوى ادرة الاسرة لعملية التمويل بالإقتراض لامتلاك مسكن يفترض الباحث وجود العلاقة الإرتباطية بينه

وبين درجة تأثير دفع أقساط التمويل على بنود الإنفاق، كما يفترض الباحث بعدم وجود العلاقة الارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن وبعض متغيرات المستوى الاجتماعي والاقتصادي للأسرة (عمر الزوجين، المستوى التعليمي للزوجين، مهنة الزوجين، متوسط دخل الأسرة الشهري، حجم الأسرة) كما يفترض الباحث وجود فروق ذات دلالة إحصائية في نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة.

منهج الدراسة:

إنّ المنهج العلمي المستخدم في هذه الدراسة هو المنهج الوصفي التحليلي ، (The Descriptive Analytical Method)

أهم النتائج في ضوء الفروض :

إن أهم ماتوصل اليه الباحث في دراسة تأكيد وجود العلاقة الارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومستوى إدارتها لدخلها المالي، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط (0.27) ومستوى المعنوية (0.01). كما توصل الباحث أيضا الى أن إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن كانت ممارسة بمستوى متوسط من قبل أسر العينة ، فقد بلغ متوسط الدرجات التي حصلت عليها أسر العينة في إدارة التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن (91.38) بانحراف معياري (6.48)، وأكدت النتائج أيضا عدم وجود العلاقة الارتباطية بين مستوى إدارة الأسرة لعملية التمويل بالاقتراض لامتلاك مسكن ومتغير حجم الأسرة، حيث بلغت قيمة كاي تربيع (-0.02) ومستوى المعنوية (0.05) كما أكدت عدم وجود الفروق ذات الدلالة الإحصائية في نسبة المبلغ المستقطع من دخل الأسرة الشهري لسداد قسط تمويل المسكن من البنك تبعاً لاختلاف نوع المسكن الذي سوف تمتلكه الأسرة.

أهم التوصيات:

يوصي الباحث على ضوء ما توصل اليه من نتائج بتوعية الأسر باللجوء لتمويل المسكن للحاجة الفعلية ، وجمع معلومات عن البدائل المتاحة، وتقييمها في ضوء المعايير المناسبة لها، واتخاذ قرار الشراء البديل الأفضل؛ ليكون تقييم نتائج هذا القرار الشعور بالرضا،

وذلك عن طريق تطبيق العملية الإدارية للتمويل بالاقتراض من البنوك التجارية لامتلاك مسكن بطريقة صحيحة، ويوصي الباحث أيضا بتوعية الأسرة في حالة التمويل بضرورة أن تتوافق قيمة القسط الشهري مع الحد العالمي لما يجب أن يصرف على المسكن، بحيث لا تزيد قيمة هذا القسط عن ثلث دخل الأسرة، مما يقلل من تأثير هذه الأقساط على بنود الإنفاق المختلفة . وأن يتم انشاء مؤسسات تمويل إسكاني متخصصة تتعاون مع البنوك في توفير تمويل مرن بأنظمة واضحة وصريحة مدعومة ومضمونة التطبيق من قبل الدولة، وتستطيع المساهمة في تقليص الفجوة الموجودة في سوق التمويل العقاري .

12/ دراسة الدكتور مني لطفي بيطار والدكتورة مني خالد فرحات¹:

مشكلة البحث :

لا بد من إشراك القطاع الخاص وحثه على القيام بالمشاريع السكنية الضخمة، وتقديم التمويل العقاري للمواطنين بشروط ميسرة، وتسهم المصارف التقليدية في تأمين التمويل العقاري، ولكن تكلفته مرتفعة مقارنة بالتمويل العقاري الذي توفره المصارف الإسلامية، التي تعمل وفق شروط مختلفة عن الشروط التي تقيد عمل المصارف التقليدية، وتؤكد قوانين المصارف الإسلامية الصادرة في العديد من الدول العربية، ومنها سورية، دور المصارف الإسلامية في إدخال الخدمات الهادفة لإحياء صور التكافل الاجتماعي المنظم على أساس المنفعة المشتركة، والإسهام في مشروعات التنمية الاقتصادية والاجتماعية. من هنا كان لا بد من إلقاء الضوء على أساليب عمل المصارف الإسلامية في مجال التمويل العقاري، وما يمكن أن تسهم به في مجال حل مشكلة السكن التي تعاني منها دول كثيرة ومنها سورية.

هدف البحث :

هدف البحث إلى الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- ما المقصود بالتمويل العقاري؟
- ما الآلية المتبعة في المصارف الإسلامية في مجال التمويل العقاري؟

¹ دراسة بعنوان- الية التمويل العقاري في المصارف الإسلامية-مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية-المجلد (25) العدد الثاني 2009م

- ما مدى مشروعية صيغ التمويل المتبعة في المصارف الإسلامية؟

فروض البحث:

يفترض الباحث وجود فرق جوهري في الآلية المتبعة في كل من المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية للتمويل العقاري ويفترض الباحث أن الآلية المتبعة من قبل المصارف الإسلامية تتفق مع تعاليم الدين الإسلامي وأن للمصارف الإسلامية دور مهم في مجال التمويل العقاري.

منهج البحث:

تم اتباع المدخل الوصفي التحليلي، حيث تم التعرف على الآليات التي تحكم الخدمات العقارية التي تقدمها المصارف الإسلامية، والتحقق من مدى مشروعيتها، وذلك من أجل استنتاج أوجه التشابه والاختلاف بين آليات التمويل العقاري المتبعة في كل من المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية. وتم الاعتماد على العديد من الكتب والبحوث المتخصصة في مجال المصارف الإسلامية، والقوانين العربية المتعلقة بإنشاء المصارف الإسلامية، والأدلة الشرعية للعمل المصرفي الإسلامي، وذلك من أجل تحقيق هدف البحث، والتحقق من الفروض التي يستند إليها.

أهم النتائج:

تُظهر النتائج أهمية نظام التمويل العقاري في حل مشكلة السكن، وإتاحة الفرصة للمواطنين لتأمين المسكن الملائم بأسعار مناسبة، والقضاء على ظاهرة السكن العشوائي وتظهر النتائج أيضاً أن المصارف الإسلامية تقدم خدمة التمويل العقاري، بشروط أكثر تيسيراً وأقل تكلفة وأن توجهها إلى التمويل العقاري، يسمح باستثمار الأموال في مجالات قليلة. المخاطر نسبياً، ويؤكد الدور الاجتماعي للمصارف الإسلامية، ودعمها لعملية التنمية.

أهم التوصيات:

ضرورة أن تولي المصارف الإسلامية العاملة في سورية الاهتمام لمجال التمويل العقاري، وما لذلك من أثر في حل مشكلة الإسكان التي تعاني منها البلاد و ضرورة الاعتماد على الصيغ التمويلية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، مثل: صيغة المشاركة المنتهية بالتملك، وصيغة المراجعة

للأمر للشراء، وصيغة الإجارة مع الوعد بالتملك، وصيغة الاستصناع المقسط، ولا نقترح استخدام صيغة السلم) ثمن معجل وتسليم مؤجل للمسكن وذلك حفاظاً لحقوق المصرف.

3/ دراسة دكتور /صلاح علي احمد محمد¹:

طبيعة مشكلة البحث :

نظراً لارتفاع التكاليف الرأسمالية لاقتناء الأصول الثابتة الرأسمالية والإنتاجية برزت فكرة التأجير التمويلي في الفكر المالي التقليدي والإجارة المنتهية بالتمليك في الفكر المالي الإسلامي بصورة أكثر ممارسة في الأونة الحديثة ، ونتيجة لذلك نشأت ممارسات مختلفة حسب طبيعة الشروط المنظمة لتلك العقود بين طرفيها (المؤجر والمستأجر) ، كل ذلك خلق تحدياً للفكر المالي والمحاسبي وذلك من خلال إيجاد تكييف شرعي ومحاسبي يضمن سلامة التطبيق والقياس المحاسبي وتأتي هذه الدراسة لتناول هذه المشكلة من خلال استعراض أهم الإصدارات والدراسات التي تناولت هذا الجانب من خلال التحليل والمقارنة.

هدف البحث :

تهدف هذه الدراسة لاستعراض وتحليل أنواع عقود الإيجار في الفكر المحاسبي التقليدي والإسلامي ، ومقارنة طرق القياس المحاسبي وفقاً لأهم الإصدارات المنظمة لذلك .

فروض البحث :

يفترض الباحث أن عقد الإجارة المنتهية بالتمليك عقد مزدوج يجمع ما بين الإجارة والبيع بأنواعه المختلفة وفق الأحكام الشرعية، ويمثل بديل شرعي لعقد الإيجار التمويلي، كما يفترض أن وضوح أسس التصنيف المتبعة لعقود الإيجار في الفكر المالي والمحاسبي التقليدي يؤثر في عمليات القياس المحاسبي، وأن فكرة إقتناء وتمليك الأصول المؤجرة تمثل في بداية التعاقد فرقاً جوهرياً في القياس المحاسبي لعقود الإيجار في الفكر المحاسبي التقليدي والإسلامي.

1 _ دراسة بعنوان _ اسس القياس المحاسبي لعقود الإيجار وفق المعايير الإسلامية والدولية والأمريكية د.صلاح علي احمد محمد-السودان جامعة امدرمان الإسلامية-موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي 2014/1/2م

مناهج البحث:

اتبع (الباحث) منهجاً يجمع بين الاستنباط والاستقراء ، حيث اعتمد على الأول الذي يركز على التفكير المنطقي لتحديد محاور الدراسة واختبر بالثاني فروض الدراسة ، إضافة لاستخدام المنهج الوصفي لتحليل ومقارنة طرق القياس المحاسبي المختلفة لعقود الإيجار

أهم نتائج البحث :

تناول هذا البحث مفهوم عقود الإيجار من خلال تطبيقات تلك العقود في الممارسة العملية والنظر لمشروعية تلك العقود في الفكر الإسلامي مع التركيز على تطبيق عقد التأجير التمويلي وأوجه العلاقة بينه وبين الإجارة المنتهية بالتملك وذلك بالنظر لمخاطر القيمة المتبقاة ومنح المستأجر أفضلية شراء الأصول المؤجرة وشمولية الإيجار لتكاليف التأمين والصيانة وإعادة التثمين خلال فترة سريان العقد في عقد الإيجار التمويلي ، أضاف عقد الإجارة المنتهية بالتملك للممارسة العملية الالتزام بالأحكام الشرعية باستبعاد الغرر والجهالة والربا وذلك من خلال معلومية أقساط الأجرة ومدة العقد ومعلومية العين المؤجرة واستبعاد نظام الفائدة الربوية في حساب أقساط الإيجار ، إضافة لتراضي أطراف المعاملة وعدم السماح لطرفي العقد بإلغاء وفسخ العقد بصورة منفردة ، وربط عقد الإجارة المنتهية بالتملك بنقل ملكية الأصل للمستأجر بعقد بيع موعدة منفصل يتوافق والأحكام الشرعية ، واستناداً على ما ورد من دراسة و تحليل في هذا البحث تثبت صحة فروض الدراسة.

أهم توصيات البحث :

يري (الباحث) أنه لابد من الاستفادة من التجربة الأمريكية في الإفصاح المحاسبي ومحددات تصنيف العقود علي الرغم من الخلاف في ضوابط الشرع في المعيار الإسلامي والتوسع في الإفصاح المحاسبي بالنسبة للمؤجر والمستأجر علي حد سواء ويرى (الباحث) أنه لابد من تطوير جانب رسمة الأصول المؤجرة في المعيار الإسلامي والذي يمثل فارقا جوهريا بين المعيار الإسلامي والدولي والأمريكي بما يتوافق مع المقاصد الشرعية والاجتهاد ليطمأني مع رغبات واحتياجات سوق الإيجار كما يوصي الباحث بضرورة وضع إطار محاسبي لمعالجة مصروفات (الزكاة - الضرائب - التأمين) حسب واقع الحال في الممارسة التطبيقية و تطوير تجربة تطبيق الإجارة المنتهية بالتملك لتشمل كافة الجوانب المرتبطة بالنواحي التتموية المختلفة.

رأي الباحث:

يرى الباحث أن الدراسات السابقة التي تناولت موضوع الدراسة تعتبر مهمة جدا وذلك لكونها تمثل اطارا نظريا يخدم تناول موضوع الدراسة من نواحي مختلفة نظرا لقلّة المادة العلمية الاسلامية حول موضوع البحث فضلاً عن أهمية المشاكل التي تمت مناقشتها والنتائج والتوصيات التي توصلت لها، وتأتي هذه الدراسة مختلفة وذلك بتناولها جانباً من مزايا التمويل المصرفي للقطاع العقاري الى جانب المعوقات التي تواجه هذا القطاع وتستمد هذه الدراسة أهميتها بتوضيحها لمزايا هذا القطاع لكل الأطراف حتي تعمل هذه الأطراف على إزالة العقبات التي تواجه القطاع العقاري وتهيئة المناخ الملائم لتمويله.

الفصل الأول

مفهوم وأهمية التمويل المصرفي والتمويل العقاري

تمهيد:

إن من متطلبات مواكبة التغيير السريع في العديد من الأنماط الاقتصادية ، ظهور أدوات جديدة تهدف إلى معالجة مشكلات الندرة الاقتصادية ، حيث تشكل دعامة أساسية في تحقيق التنمية الاقتصادية وإرساء نظام اقتصادي يقوم بالوفاء بمقدرات الأفراد والمجتمع ، ومن أبرز هذه المشكلات تفاقم أبعاد أزمة الإسكان والعقارات في معظم دول العالم ، ولعلاج هذه المشكلة ظهر " التمويل العقاري " كأداة تسهم في وضع إستراتيجية متكاملة لرصد أسباب مشكلة الإسكان والعمل على حلها وذلك عبر قنوات مختلفة أهمها التمويل المصرفي الموجه للقطاع العقاري ، وذلك من أجل الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة في حل أزمة الإسكان وبناء على ما سبق ذكره خصص هذا الفصل ليوضح هذه المفاهيم على مبحثين يتناول المبحث الأول مفهوم التمويل المصرفي والذي فيه سوف نستعرض أهم التعاريف والمفاهيم المختلفة للتمويل والتمويل المصرفي علي وجه الخصوص وسوف نركز في هذا المبحث على استعراض بعض صيغ التمويل الإسلامية المعاصرة والمستحدثة وذلك من حيث المزايا التفضيلية للمصرف لا من حيث المفهوم والتكييف الشرعي حيث أن الأخير تم استعراضه واستهلاكه في مواضع شتى كما سوف نركز أيضا علي استعراض جانب من النظرة التحليلية لطبيعة الائتمان المصرفي ، أما المبحث الثاني من هذا الفصل فقد خصص لمفهوم التمويل العقاري وأطرافه المختلفة والذي سوف يتناول المفاهيم المختلفة للتمويل العقاري وأطرافه وطبيعته القانونية.

المبحث الأول : مفهوم التمويل المصرفي:-

إن النظرة التقليدية للتمويل هي الحصول على الأموال و استخدامها لتشغيل أو تطوير المشاريع و التي تتركز أساساً في تحديد أفضل مصدر للحصول على أموال من عدة مصادر متاحة. ففي الاقتصاد المعاصر أصبح التمويل يشكل أحد المقومات الأساسية لتطوير القوى المنتجة و توسيعها و تدعيم رأس المال خاصة لحظة تمويل رأس المال المنتج.

أولاً: مفهوم التمويل المصرفي:-

تظهر الاحتياجات التمويلية للمنشآت الاقتصادية بسبب قصور الموارد المالية المتاحة لديها عن مقابلة متطلبات نشاطها وتحقيق أهدافها، ويعتبر التمويل المصرفي مصدراً هاماً لإشباع تلك

الاحتياجات التمويلية. يعرف التمويل والائتمان المصرفي بأنه القروض التي يمنحها الجهاز المصرفي في مختلف إشكالها¹

(أ) تعريف الائتمان:

يرى جون ستيورات ميل أن الائتمان هو تصريح باستخدام رأس مال آخر، بمعنى أنه إضافة رأس مال جديد لرأس مال المشروع لاستخدامه. وهناك من يرى الائتمان بأنه الثقة التي يوليها البنك لعميله في إتاحة مبلغ معين من المال لاستخدامه في غرض محدد خلال فترة معينة مقابل عائد مادي متفق عليه.² و كذلك يعرفه على أنه : توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع و تطوير مشروع خاص أو عام. (ب) تعريف التمويل:

يعرف التمويل على أنه الحقل الإداري أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد و إلزاميته لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها ومواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد.

وبصفة عامة يتمثل التمويل في كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقدية واستثمارها في عمليات مختلفة تساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقعة الحصول عليها مستقبلا في ضوء النقدية المتاحة حاليا للاستثمار والعائد المتوقع الحصول تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به ، واتجاهات السوق المالية.

- كما يعرف أيضاً التمويل على أنه أحد مجالات المعرفة تختص به الإدارة المالية وهو نابع من رغبة الأفراد ومنشآت الأعمال لتحقيق أقصى حد ممكن من الرفاهية تختلف وجهات نظر الباحثين في تقديم تعريف للتمويل ، إلا أنهم يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع و تطوير مشروع خاص أو عام . " كما يعرفه البعض على أنه: "إمداد المشروع بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها.

من خلال هذه التعاريف يمكن استخلاص أن التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية و تطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات و أن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب ، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة منها و الخاصة و في الوقت المناسب.³

¹ - د/الصادق طلحة محمد رحمة ، التمويل الاسلامي في السودان التحديات وروى المستقبل ، 2006، ص26.

² - د.محمد محمود المكاوي ، التمويل المصرفي التقليدي-الاسلامي : المنهج العلمي لاتخاذ القرار ، 2010، ص4.

³ - قورين حاج قويدر- مقال بعنوان مفهوم أهمية التمويل وأنواع التمويل ، موقع شبكة المحاسبين العرب ، 2014/01/12م.

ثانيا: الحاجات التمويلية للمؤسسات الاقتصادية:

يمكننا تقسيم حاجات المؤسسات الاقتصادية سواء كانت تجارية ، صناعية، خدمية أم زراعية، وسواء كانت داخلة في إطار قطاع الأعمال العام أم في القطاع الخاص إلى قسمين:

القسم الأول : حاجات تتعلق بتمويل رأس المال الثابت كسواء الآلات و المعدات و العقارات، أي أن المقصود من ذلك هو الحاجة إلى الأصول الثابتة و مصادر الإنتاج. وهي حاجات طويلة الأجل لا يمكن إشباعها إلا بالاعتماد أو الالتجاء إلى التمويل طويل الأجل بواسطة البنوك ذات الموارد طويلة الأجل سواء كانت ممولة لها أم ناتجة من إصدار أسهم خاصة بها أم شركاتها ام عن طريق الودائع المجمدة ذات الآجال الطويلة (أكثر من 3 سنوات) و كلا النوعين من صيغ التمويل يمكن أن تساهم فيها البنوك الإسلامية من خلال صيغة المشاركة الدائمة أو المشاركة في رأس المال المشروع أو المشاركة المنتهية بالتملك.

القسم الثاني : حاجات طارئة تتعلق بتغطية رأس المال المتداول ، و هو الجزء الذي تحتفظ به في حالة سيولة لاستخدامه في تشغيل رأس المال الثابت و القيام بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة و لذا يعبر عنه برأس المال العامل، و مدة هذا التمويل تمتد إلى سنتين¹ .

ثالثاً:المصادر الداخلية والخارجية للتمويل.

تنقسم مصادر التمويل الى:

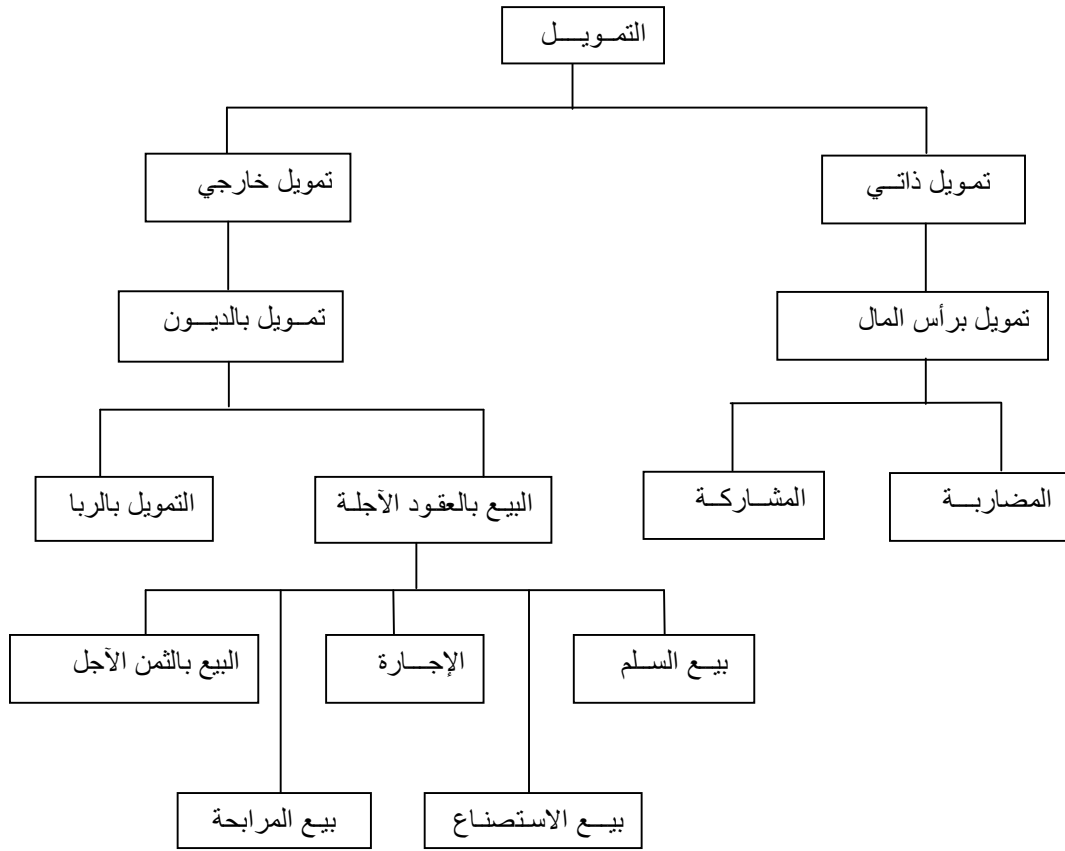
(أ) مصادر داخلية: ويقصد بها هيكل رأس المال أي المشروعات الممولة مباشرة من حقوق الملاك.

(ب) مصادر خارجية: ويقص بها هيكل القروض وتنقسم الى قروض طويلة وقروض قصيرة الأجل.

وتمثل مصادر التمويل الداخلية والخارجية الهيكل المالي للمؤسسة (جانب الخصوم وحقوق الملكية بالميزانية) والذي يستخدم لمقابلة الإستخدامات أو الاستثمارات (جانب الاصول بالميزانية) وفيما يلي نستعرض بالشكل رقم (1-1) المصادر والاساليب المختلفة للتمويل:

¹ - الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات نوفمبر 2006-الجزائر

• شكل رقم 1-1 المصادر والأساليب المختلفة للتمويل.



المصدر : أنور مصباح سويرة: "شركات استثمار الأموال من منظور إسلامي". مؤسسة الرسالة ناشرون، بيروت، 2004، ص 114.

رابعاً: عناصر الائتمان المصرفي¹:-

- (1) الثقة: وهي تعني أن البنك قام بدراسة كافة المقومات الائتمانية ووجد أن للعميل أهل للحصول علي الائتمان المطلوب.
- (2) مبلغ الائتمان المزمع منحة للعميل :ويتم حسابه بمدى مناسبة العميل ومدى سلامة اقرضه المبلغ المطلوب.
- (3) الغرض المستخدم فيه الائتمان:- من الضروري معرفه الهدف من حصول العميل علي الائتمان المطلوب

¹ د.محمد محمود المكاوي -مرجع سابق ص5

4) الفترة الممنوح فيها الائتمان: - لابد من تحديد مدة محددة يتم خلالها تقديم الائتمان للعميل ومدة أخرى يتم خلالها سداد هذا الائتمان.

5) المقابل الذي يحصل عليه البنك: - (أ) سعر الفائدة (ب) المصاريف والعمولات

صور التمويل المصرفي¹:

يمكن القول أنه توجد ثلاثة صور شائعة للتمويل الذي يمكن أن تقدمه البنوك وهي:

1) المشاركة في رأس المال

2) منح القروض

3) إصدار الضمانات للغير .

خامساً: صيغ التمويل المصرفي²:

إن طبيعة النظام المصرفي الإسلامي القائمة على الالتزام بالأحكام الشرعية في المعاملات المالية تجعل المشاركة في الربح و الخسارة. هذا وتشمل صيغ التمويل الإسلامي المستخدمة في النظام المصرفي السوداني معظم صيغ التمويل الإسلامي المعروفة . حيث توزع المصارف السودانية مواردها بين الاستخدامات المختلفة بحسب المخاطر المتصلة بكل صيغة من الصيغ وبحسب السياسات المقررة من بنك السودان. والصيغ المستخدمة في التمويل هي:

الخصائص النقدية والمالية لصيغ التمويل الإسلامية:-

المضاربة:

أ - تقدم تمويلاً نقدياً يتمتع بمرونة واسعة في الاستخدام في المضاربة المطلقة ومرونة مقيدة في المضاربة المقيدة.

ب - يتم تحديد نسب توزيع الربح على الطرفين مسبقاً في شكل حصة شائعة لكل من المضارب ورب المال.

ج - يتمتع بمرونة أكبر في تحديد حصص الربح.

¹د.صبري حسن عطية نوفل -المنتدى العربي لإدارة الموارد البشرية-2010/03/08م

² - موقع بنك السودان المركزي - رؤية حول النظام المالي في السودان 2014/01/20م.

المشاركة:

- 1) تقدم تمويلاً نقدياً في غالب الأحيان.
- 2) يسهم كل الشركاء بحصة في رأس المال.
- 3) يمكن توزيع الربح بحسب اتفاق الشركاء مع تحديد هامش للإدارة
- 4) نسب توزيع الربح تحدد مسبقاً عند توقيع العقد.

المراوحة:

- 1) تقدم سلعة حاضرة للعميل ونقود آجلة للبنك.
- 2) يمثل ربح البنك والذي يحدد مسبقاً من وجهة نظر التحليل المالي كلفة تمويل لطالب السلعة إذ يمثل هذا الربح بين الثمن الحاضر في السوق والثمن المؤجل للمراوحة.

الايجارة:

- 1) تمثل عائداً نقدياً لمالك الأصل.
- 2) يمكن تحديد الأقساط الإيجارية الكلية على ضوء جملة عوامل من بينها التكلفة الكلية لحيازة الأصل.
- 3) الأصل يظل مملوكاً للمؤجر مما يمكن من تداول صكوك الإجارة بيعاً وشراءً.

السلم:

- 1) يوفر تمويلاً نقدياً للمسلم إليه لأنه يمكن المسلم إليه من بيع سلعته المؤجلة بسعر نقدي حاضر.
- 2) لا يشترط أن يستخدم المسلم إليه رأسمال السلم في الحصول على سلعة السلم، وله أن يستخدمه كما يشاء.
- 3) يصعب معرفة تكلفة التمويل المتمثلة في الفرق بين سعر البيع الحالي والسعر المتوقع عند تسليم السلعة بصورة قطعية.
- 4) أخذ النظام المصرفي السوداني سياسة إزالة الغبن أو تطبيق مبدأ الإحسان في عقد السلم خاصة عندما يحين أجل السلم ويكون السعر قد تغير تغيراً كبيراً مما يلحق ضرراً بأحد الطرفين.

الاستصناع¹:

ولأهمية هذه الصيغة بموضوع البحث وما تحتويه من مزايا تفضيلية يرى الباحث أنه من الضرورة التحدث عنها بنوع من التفصيل حيث يعرف الاستصناع بأنه عقد من العقود التي يتم بموجبها تقدم العميل للمصرف بغرض تصنيع أو بناء سلعة غير جاهزة حالياً بمواصفات معينة ويقوم المصرف بتلبية رغبة العميل وتوفير تلك السلعة بعد تصنيعها وفق المواصفات المحددة من قبل العميل ، وهو من عقود البيوع.

الضوابط الشرعية لبيع الاستصناع :

وقد أجاز مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي عقد البيع بالاستصناع حيث جاء في قراره ما يلي:

- 1- إن عقد الاستصناع ملزم للطرفين المصرف والعميل إذا توافرت فيه الأركان والشروط المحددة مسبقاً من حيث المواصفات ومواعيد التسليم .
- 2- يشترط في عقد الاستصناع بيان جنس السلعة المطلوبة من قبل العميل ، وأن يحدد فيه موعد التسليم
- 3- يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة.
- 4- يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً في حالة تأخير المصرف عن الموعد المحدد بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ضرورة للتأخير.

أطراف عملية الاستصناع :

- 1- الصانع : وهو البائع الذي يلتزم بتقديم الشئ المصنع للعميل. (المصرف).
 - 2- المقاول: وهو الذي يباشر الصنع (تصنيع المنتج المطلوب). (الجهة النفذة).
 - 3- المستصنع: وهو الطرف المشتري في عقد الاستصناع. (العميل).
- تطبيق صيغة البيع بالاستصناع بالمصارف الإسلامية :-**

أصبح التمويل عن طريق عقد الاستصناع يحتل دوراً رئيساً في الصناعة المصرفية الإسلامية، إذ قامت المصارف بتمويل إنشاء المباني السكنية والاستثمارية بنظام الاستصناع ، وساهمت بذلك في حل مشكلات معاصرة كثيرة ، إذا ساهمت في توفير السلع التي يطلبها العميل وفقاً لاحتياجاته ومتطلباته بما يؤدي لتلبية احتياجات العميل، وساهمت المصارف في صناعات أخرى عديدة وأبرمت العديد من تنفيذ عقود الاستصناع مع عملائها غير أن أبرزها

¹ - د/ محمد البلتاجي- www.bltaqi.com 2014/02/07م.

حجماً في المعاملات هو المجال العقاري مثل عقود تمويل إنشاء المدارس وإنشاء محطات الكهرباء وإنشاء الفنادق .

خطوات التمويل بالاستصناع بالمصارف الإسلامية من قبل العميل:

- 1- يتقدم العميل إلى المصرف بطلب منه أن ينشأ له مبنى أو يصنع له معدة أو خط إنتاج لمصنع معين ، ويرفق مع طلبه بياناً كاملاً مدعماً بالرسوم والخرائط من المهندس الاستشاري عن شكل ومواصفات المبنى (أو خط الإنتاج) الذي يريد إنشائه، وصور الملكية، ومخطط ومساحة الأرض وموقعها ، ، ومخطط مبدئياً للبناء ، وتقرير مختصراً من المهندس الذي صمم البناء بحيث يتضمن هذا التقرير تكلفة البناء .
- 2- يعرض المتعامل أيضاً مع طلبه الدفعة المقدمة التي يمكن سدادها للمصرف الإسلامي، والضمانات التي يعرضها ، وطريقة السداد (دفعة واحدة أو علي أقساط متعددة شهرية أو ربع سنوية)، مصحوبة بدراسة مالية ويقدر فيها الإيراد المتوقع ومدى قدرته على الوفاء بسداد الأقساط .
- 3- يقوم المصرف بعمل دراسة جدوى فنية متخصصة للمشروع بمعرفة خبراء التمويل بالمصرف مع الاستعانة بمكتب استشاري هندسي يتبع المصرف، بغرض التعرف علي جدوى تمويل المشروع.
- 4- في حالة موافقة المصرف على العرض المقدم من العميل يطلب منه تقديم المستندات النهائية للتمويل وتقديم الضمانات اللازمة.
- 5- بعد الاتفاق النهائي يقوم المصرف بتوقيع عقد بيع استصناع مع العميل يحدد فيه جميع حقوق والتزامات كل طرف من أطراف العقد وهما (المصرف ، العميل) وأهم ما يتضمنه العقد ما يلي : ثمن بيع المبنى للعميل من قبل المصرف ، ميعاد التسليم طبقاً للمواصفات ، مدة السداد ، قيمة القسط ، وقيمة الدفعة المقدمة في حالة وجودها.
- 6- بعد توقيع عقد بيع الاستصناع بين المصرف والعميل ، يقوم المصرف بتوقيع عقد تنفيذ مع المقاول الذي رسا عليه العطاء عن طريق المناقصة يسمى " عقد استصناع موازي " أو عقد المقولة ، وتكون علاقة المتعامل بالمصرف مباشرة ولا علاقة له بالمقاول ، ومن الممكن أن يقترح العميل للمصرف شركة معينة للتنفيذ.
- 7- للعميل الحق في تعيين مهندس استشاري لمتابعة سير العمل بالمشروع ولكن يتحمل العميل تكلفته .

8- إذا لم يلتزم المتعامل بسداد ما عليه من دين في المواعيد المحددة ولم يسدد الأقساط ، يعطيه المصرف مهلة إذا كان متعسرا ويساعده على إيجاد الحل ، أما إذا كان العميل مماطلا يكون من حق المصرف اتخاذ إجراءات للحصول على باقي مستحقاته لدى العميل.
كيف يمكن للعملاء الاستفادة من صيغة " بيع الاستصناع ":

فيما يلي القطاعات التي يمكن أن تستفيد من التمويل عن طريق بيع الاستصناع :

- (1) قطاع الأفراد : عن طريق بناء الفيلات وسداد الثمن على أقساط .
 - (2) القطاع الحرفي: عن طريق تصنيع الآلات والمعدات.
 - (3) القطاع المهني: عن طريق تصنيع الأجهزة المتخصصة.
 - (4) القطاع الصناعي: عن طريق تصنيع الآلات والمعدات الصناعية.
 - (5) قطاع الخدمات العقارية: عن طريق بناء الفنادق والأسواق.
- كما يمكن للعملاء الاستفادة من صيغة التمويل بالمرابحة مع صيغة التمويل بالاستصناع عن طريق شراء احتياجاتهم من المعدات والآلات والمفروشات بالمرابحة لاستخدامها فيما تم إنشائه من فيلات أو فنادق

سادس: الأدوات المالية المستحدثة في ظل النظام الإسلامي¹:-

(1) شهادة مشاركة البنك المركزي وهي تعرف اختصاراً بشهادة (شمم):

أصدرت هذه الشهادة في عام 1998م بموجب إنشاء صندوق مالي يتكون من أنصبة بنك السودان والحكومة في القطاع المصرفي وقسمت جملة هذا الصندوق إلى شهادات مالية تتمتع بالخصائص التالية:

- أ - لها قيمة اسمية مثبتة في الشهادة.
- ب - لها قيمة محاسبية تعبر عن القيمة الاسمية للشهادة ونصيبها الفعلي في الإرباح المحققة والزيادة في القيمة الرأسمالية لها.
- ج - لها سعر للتبادل يتحدد تفاوضيا بين البائع والمشتري.
- د - ليست لها فترة سريان وقابلة للتداول.

(2) شهادة مشاركة الحكومة (شهادة)

¹ - موقع بنك السودان المركزي - رؤية حول النظام المالي في السودان مرجع سابق. 2014/01/20م.

صدرت هذه الشهادة في عام 1999م وهي تركز على تجميع بعض أو كل حصص الحكومة في عدد من المؤسسات والشركات والهيئات. بحيث تكون هذه الحصص رأسمال الصندوق. وجاءت هذه الفكرة لتحقيق هدفين هما تمويل الإنفاق الحكومي بتسييل بعض الأصول الجامة عن طريق هذا الصندوق، حيث يتم بيع هذه الشهادات للجمهور وفقاً للقيمة الاسمية لكل شهادة ويصبح مشتري الشهادة شريكاً في الأصول الحكومية .

صكوك التمويل الحكومي (صرح)

بدأ إصدارها في عام 2003 وهي تقوم على حصر المشتريات التي تديرها الحكومة في العام المالي أو المشروعات التي تخطط لإنشائها وتحدد قيمتها الكلية. ويتكون صندوق تصدر عنه صكوك ذات قيمة اسمية تطرح على الجمهور لشرائها وتمثل قيمة الصك حصة للمشتري في هذا الصندوق .

مميزات صيغ التمويل الإسلامي:-

التنوع والتباين ، حيث إن لكل نوع من أنواع الاستثمار سمات وخصائص يتميز بها عن الأنواع الأخرى .

أ) التفاوت في توقيت تحصيل العائد أو الإبراء.

ب) التفاوت في درجة المخاطر والضمانات اللازمة.

ج) التقيد بالضوابط الشرعية التي تحكم العديد من الأدوات الاستثمارية ويكمن من جانب آخر اعتماد المصارف الإسلامية كأجهزة للوساطة المالية بالإضافة إلى دورها كأجهزة تعمل على المشاركة في الربح والخسارة . وهذا ما يحدث بوصفها متغيرة خاصة في أمر ودائع الاستثمار والتي تمثل جانباً من رأس المال المستخدم في التمويل مباشرة بجانب الخصوم في الميزانية العمومية للمصارف¹.

سابعاً: طبيعة الائتمان المصرفي :-

1) الائتمان المصرفي عملية مستمرة ومتصلة : يتعامل الائتمان المصرفي مع الماضي والحاضر والمستقبل وبمعني أدق فإن قرار منح الائتمان المصرفي لعميل ما اليوم يعتمد على دراسة مركز العميل في الماضي والحاضر وتوقعات المستقبل.

¹ - د/الصادق طلحة محمد رحمة ،مرجع سابق ، ص44

(2) الائتمان المصرفي قرار مصحوب دائما بمخاطر: إنه ومن الحقائق المعروفة والمسلم بها في النشاط الاقتصادي بكافة صوره وأنواعه أن تنفيذ أي استثمارات يكون مصحوب دائما بدرجة معينة من المخاطر.

(3) الائتمان المصرفي تقييم وتنبؤ: بالرغم من أن منح الائتمان المصرفي قرار مصحوب دائما بمخاطر إلا أن منح الائتمان المصرفي يعتمد في جوهره علي التقييم والتنبؤ بغرض قياس حجم المخاطر والتي سوف يتعرض لها البنك.

(4) الائتمان المصرفي وسيلة تمويلية مؤثرة: اعتماد الدول المتزايد علي الاقتراض من الخارج سواء من الحكومات أو من المؤسسات المالية الدولية كالبنك الدولي أو صندوق النقد الدولي أو البنوك التجارية.

(5) الائتمان المصرفي يعمل في بيئة متغيرة ومتداخلة: تؤثر قرارات منح لائتمان المصرفي علي النشاط و المناخ الاقتصادي السائد كما أنها تتأثر بدورها بالمناخ والظروف الاقتصادية السائدة فالائتمان المصرفي قرار ذو تأثير مزدوج.

(6) منح الائتمان المصرفي قرار قوامه الثقة: تقوم علاقة البنك مانح الائتمان المصرفي مع عملائه علي أساس من الثقة المتبادلة بين البنك والعميل في المقام الأول والثقة في العميل ليست مقياسا شخسيا بل تتبع من مؤشرات وجوانب متعددة من أهمها¹:

(أ) شخصية العميل.

(ب) سمعة العميل.

(ت) مدي وفاء العميل بالتزامه وتعهداته السابقة.

(ث) المركز الأدبي والاجتماعي للعميل.

(ج) خبرات العميل ومهاراته.

(ح) الملاءة المالية للعميل.

الأشياء التي يجب مراعاتها عند قرار منح الائتمان المصرفي :-

(1) المركز المالي للعميل في الماضي وتطوره حتي الوقت الحاضر وتوقع مركزه في المستقبل.

(2) المركز الائتماني للعميل في الماضي وتوقعات مركزه في المستقبل.

(3) الظروف السائدة في الماضي والحاضر وأثرها علي نشاط العميل .

(4) سمعة العميل والتطورات التي طرأت عليها.

¹ - أحمد عبدالعزيز الألفي-الإئتمان المصرفي والتحليل الائتماني، بدون تاريخ، ص15-23.

المبحث الثاني: مفهوم التمويل العقاري واطرافه

اولاً: التعريف الفقهي للتمويل العقاري:

تعددت آراء الفقهاء في معني التمويل العقاري إلا أنها لم تختلف كثيراً عن بعضها البعض، فقد ذهب بعض الفقهاء إلى تعريف التمويل العقاري بأنه " حاجة الأفراد أو الشركات أو المؤسسات وغيرها إلى تمويل شراء أو تصنيع بناء عقار فيلجأ صاحب التمويل إلى جهة التمويل ثم يقوم بسداد قيمة هذا التمويل علي أجال يتفق عليها نظير عائد¹ وقد أغفل هذا التعريف باقي مجالات التمويل العقاري الاخرى مثل ترميم أو تحسين المساكن أو الوحدات الإدارية، ذهب البعض إلى أن التمويل العقاري هو " اتفاق من نوع خاص بين أطراف ثلاثة بمقتضي هذا الاتفاق يلتزم الممول بأن يضع تحت تصرف المستثمر (المقترض) مبلغاً من المال للوفاء بالالتزامات الناشئة عن عملية قانونية تتعلق بعقار وذلك إلى المستفيد في مقابل التزام المستثمر بسداد مبلغ التمويل بالشروط المتفق عليها والتزام المستفيد بالقيام بكافة الأعمال القانونية اللازمة لضمان حقوق الممول² ."

ويمكن تعريف التمويل العقاري بأنه " اتفاق بين طالب التمويل (المستثمر) والممول وأي طرف آخر له شأن في التمويل، يلتزم بمقتضاه الممول بتمويل المستثمر من أجل، شراء أو بناء أو ترميم أو تحسين، المنشآت الخاصة أو الإدارية أو الخدمية والتجارية بحيث يلتزم باقي الأطراف بتقرير أي ضمان يرتضيه الممول كضمان لحقوه ."

ثانياً: تعريف التمويل العقاري في النظام السعودي:

عرف المجتمع السعودي التمويل العقاري التي تقدمها البنوك كنظام للتمويل الشخصي بضمانه الراتب ومستحقات نهاية الخدمة ، ولا تهتم هذه البنوك بالعقار إلا من ناحية معرفة الغرض من التمويل، ولا يهتمها كثيراً إعادة تقييم العقار سنوياً ولا صيانتها أو التأمين عليه والسبب في ذلك أن التمويل المقدم إلي المستفيد مضمون بالراتب وليس بالعقار، وعلى ذلك من لا يملك راتب لا يستطيع الحصول علي تمويل عقاري لشراء منزل³. وتعددت صيغ التمويل التي تقدمها البنوك مثل: المرابحة - الإجارة مع الوعد بالتمليك - الإجارة الموصوفة بالذمة ، وغيرها وأما بالنسبة للبناء فكانت البنوك تقوم بتمويل الأفراد الذين يملكون أرضاً، وذلك بنظام الإجارة مع نقل الأصل إلي العميل في نهاية دفعات الإيجار التي كانت تمتد من 15 إلى 20 سنة.

1 - د/ حسين حسين شحاتة، صيغ التمويل العقاري المعاصرة، بحث منشور / www.darelmashora.com

2 - د / أيمن سعد سليم - مشكلات إنفاق التمويل العقاري ،الناشرة دار النهضة العربية سنة 2005 ، ص 24 .

3 - جريدة الشرق الأوسط العدد 11403 2010/4/16.

وعرفت المملكة التمويل العقاري من خلال صندوق التنمية العقارية الذي بدأ نشاطه عام 1395 هـ والصادر بالمرسوم الملكي رقم (23) بتاريخ 1394/6/11 هـ، والغرض منه تقديم قروض للمواطنين لمساعدتهم على إقامة مساكن خاصة لهم، وكان يستهدف محدودي الدخل وفئات في المجتمع في حاجة للمساعدة مثل:

- الأرامل والمطلقات.

- من لا يملك منزل أو إذا كان من أصحاب المنازل القديمة الغير صالحة للسكن.

صدر منظومة التمويل العقاري السعودي: بإقرار منظومة التمويل العقاري السعودي، ظهر التمويل العقاري المستند إلى ضمانه هي العقار وذلك بنظام رهن العقار حتى تمام سداد مبلغ التمويل فقد عرفه نظام مراقبة شركات التمويل بأنه " منح الائتمان بعقود مثل البيع بالتقسيط والتأجير التمويلي وخطابات الضمان وغيرها ، أما نظام التمويل العقاري فقد عرف التمويل العقاري بأنه: " عقد الدفع الأجل لتملك المستفيد للسكن "

وعلى ذلك فإن التمويل المقدم إلي المستفيد يكون بضمان رهن العقار لمصلحة شركة التمويل بدلا من ضمان راتب المستفيد، وفي ذلك توسعة لنشاط التمويل العقاري ليشمل فئات لم تكن مشمولة من قبل.

ثالثا : مفهوم التمويل العقاري في القانون المصري¹ :

أما في ظل قانون التمويل العقاري (المصري) فإن محور التمويل يكون مرتبطاً بالعقار ذاته ويحصل الممول (المصرف أو شركة التمويل) على ضمانه مرتبطاً بالعقار (كحق امتياز أو رهن رسمي للعقار) وذلك بعد تحديد قيمة العقار بطريقة عادلة ووفق شروط أوردها القانون حيث نصت المادة (5) من قانون التمويل العقاري المصري رقم (148) لسنة 2001 على أنه (يكون الإقراض العقاري لغرض شراء مسكن خاص بموجب اتفاق بين المقرض و المقترض وبيع العقار طبقاً للنموذج الذي يصدر به قرار من الوزير المختص) على أن يتضمن الاتفاق جملة من الشروط التي ذكرتها المادة . وقد نصت المادة (23) من مشروع قانون التمويل العقاري المصري المذكور على أنه (يكون التمويل لغرض تمويل عمليات التصرف بالعقارات وفقاً لأحكام هذا القانون بموجب اتفاق تمويلي ثلاثي الأطراف بين الممول و المستثمر وبيع العقار

¹ - نظام التمويل العقاري المصري الصادر بالقانون رقم 148 ، بتاريخ 2001/06/24م.

على هذا ومن خلال النظر إلى جملة الشروط التي أوجبت المادة (5) من القانون المذكور إدراجها في اتفاق التمويل العقاري وحسب نموذج هذا الاتفاق الصادر بموجب قرار وزارة الإسكان والمرافق و المجتمعات العمرانية المصرية رقم (101) لسنة 2003 يمكن أن نعرف اتفاق التمويل العقاري بأنه (اتفاق ثلاثي الأطراف يبرم بين الممول و بائع العقار أو المقاول الذي سيبنيه وبين المشتري الذي يعرف بالمستثمر يقوم بمقتضاه الممول بإقراض المستثمر قيمة العقار الذي يريده من البائع أو المقاول الذي سيبنيه أو أن يدفع عنه الثمن مباشرة ويحصل على حوالة بحقوق البائع أو المقاول التي له على المستثمر ويقوم الأخير بتسديد قيمة القرض وتكلفة التمويل على شكل أقساط دورية بضمان رهن العقار أو الأرض المراد تشييده عليها).

فمحدودي الدخل هم المخاطبين الأساسيين بهذا القانون، حيث نصت المادة (4) من القانون رقم 148 لسنة 2001 المصري أن " تكون مزاولة نشاط التمويل العقاري وفقاً للمعايير التي تحددها اللائحة التنفيذية وبما يكفل تناسب التمويل مع القدرة المالية لمشتري العقار أو لمن حصل على تمويل في غير حالة الشراء، وذلك في ضوء الحالة العامة لسوق العقارات وتحدد اللائحة التنفيذية قواعد وإجراءات التمويل وحدوده الائتمانية "ويعد حصول ذوي الدخل المنخفضة على مسكن لهم، هو الهدف الأساسي لقانون التمويل العقاري المصري، وذلك عن طريق حرية المستثمر في اختيار العقار الملائم له دون أن يتم الالتزام بموقع محدد، وأن يسدد مبلغ التمويل على أجالاً طويلة ومن الأهداف الأخرى لمنظومة التمويل العقاري هي ضبط إيقاع السوق العقاري عن طريق خلق الطلب الفعال في هذا السوق، وتحقيق الفائدة لكل أطراف التمويل العقاري، وإنعاش وتنشيط الاقتصاد الوطني وذلك عن طريق تنشيط الأنشطة والمهن المرتبطة بالسوق العقاري. فنحن نعلم أن التمويل العقاري (شراء وترميم و.....) يحرك أكثر من 90 صناعة تبدأ بشراء الأرض ووضع الدراسات الهندسية لتطويرها ثم أعمال البناء وصناعة مواد البناء ثم الإجراءات الخاصة بالتسجيل وتقييم العقار كل تلك صناعات وجدت بوجود التمويل العقاري¹ فإذا كان التمويل العقاري سليماً سلمت هذه الصناعات وادي ذلك إلي دفع عجلة الاقتصاد الوطني للأمام.

2- أطراف التمويل العقاري:

اطراف التمويل العقاري تتمثل في الاتي²:

(أ) **الممول**: أن الممول في اتفاق التمويل العقاري هو " الشخص الذي يضع تحت يد المستثمر (المقترض) مبلغاً مالياً معيناً لسداد التزاماته من عملية قانونية تدخل في نطاق تطبيق قانون التمويل العقاري". أو هو الشخص الذي يزاول نشاط التمويل العقاري عن طريق تقديم قروض

¹ - د/ قدرى عبد الفتاح الشهواوي، موسوعة التمويل العقاري ، منشأة المعارف سنة 2002.

² - د/ قدرى عبد الفتاح الشهواوي، موسوعة التمويل العقاري ، منشأة المعارف سنة 2002. www.iasj.net/iasj?func=fulltext&ald=13004- دخول، 2013/11/04م.

لطالب التمويل العقاري مقابل تقديم لضمان غالباً ما يكون في صورة تأمين عيني على أن يقوم المقترض (المستثمر) بسداد مبلغ التمويل والفوائد والمصروفات على أقساط دورية. وهو من يتولى ممارسة نشاط التمويل العقاري وبموجب المادة (3) من قانون التمويل العقاري المصري رقم (148) لسنة 2001 يمارس هذا النشاط كل شخص معنوي يدخل نشاط التمويل ضمن أغراضه وشركات التأمين المصرية وشركات الإقراض العقاري وأي جهة أخرى يخولها الوزير المختص كما يمكن أن يكون الممول مصرفاً من المصارف المسجلة لدى البنك المركزي المصري. وفي واقع الأمر يمارس نشاط التمويل العقاري شركة تعرف بشركة أو مؤسسة التمويل العقاري وقد سماها قانون التمويل العقاري المصري رقم (148) لسنة 2001 باسم (شركة الإقراض العقاري) , تعبيراً عن دورها الإقراضي المعتمد للتمويل في القانون المصري , وقد أوجب هذا القانون أن تتخذ هذه الشركة شكل شركة مساهمة برأس مال لا يتجاوز حده الأدنى عن الحد الذي تقرره اللائحة التنفيذية لهذا القانون , كما أوجب القانون إجراءات واجب إتباعها عند منح الترخيص الإداري لهذه الشركات بمزاولة نشاط التمويل العقاري , وهذا الترخيص يعد وجهاً من أوجه الحماية الممنوحة للمستثمر إذ إن الجهة الإدارية المختصة بمنح التراخيص ستراعي اعتبارات المقدرة المالية للشركة وقدرتها على العمل بما يضمن حقوق الدائنين والعملاء , وعلى هذا حظر القانون على هذه الشركات الاندماج بشركات أخرى تمارس النشاط ذاته أو غيره أو أن تتوقف عن العمل أو تقوم بتصفية أصولها أو الجزء الأكبر منه إلا بعد موافقة كتابية من الجهة الإدارية التي منحتها الترخيص .

(ب) **طالب التمويل:** عرف طالب التمويل بأنه: "الشخص الذي يحصل على مبلغ القرض العقاري، وذلك لسداد التزاماته تجاه المستفيد". و عرف أيضاً بأنه "الشخص الذي يمنح التمويل من قبل شركة التمويل العقاري والراغب بالحصول على العقار الممول , وقد سماه القانون الفرنسي رب العمل وذلك تعبيراً عن عمل (بناء العقار) الذي سيمول لينفذ لحسابه إذ أنه سيرتبط في القانون الفرنسي كما مر بنا بعقد مقاوله لذلك صار يعرف برب العمل. أما في ظل القانون المصري فإنه الشخص الذي يقترض مبلغ التمويل من المقرض الممول لذلك يعرف أحياناً بالمشتري وأطلق عليه (المستثمر).¹

(ج) **بائع العقار:** بائع العقار هو الطرف الآخر في اتفاق التمويل العقاري و يختلف باختلاف الغرض من التمويل، فإذا كان التمويل بغرض الشراء فإن الطرف الآخر هنا هو بائع العقار، أما إذا كان الغرض من التمويل هو البناء، أو الترميم، أو التحسين فإنه يكون هو القائم بأعمال البناء، أو الترميم أو التحسين كالمقاول ، والبناء، ومهندس الديكور. ودخول هذا الطرف في عقد

¹ - موقع منتدي د. شيماء عطاء الله ، دخول، 2014/01/03م.

التمويل أمر طبيعي ،لأن العقد أساسا ينبغي أن يكون بين طالب العقار أو الترميم أو التحسين ، والبائع ،أو القائم بالترميم أو التحسين.وهذا الطرف الثالث قد يكون شخصا طبيعيا،كالأفراد،أو شخصا اعتباريا كشركة تعمل في مجال الاستثمار العقاري.وبائع العقار ايضا هو الشخص الذي يملك العقار الذي يرغب المستثمر بشرائه (إن كان التمويل لشراء عقار) وقد يكون العقار غير موجود فيدخل المداول طرفا ثالثا باعتباره الطرف الذي سيبنيه (ويكون التمويل لبناء عقار) أو ربما يكون العقار موجود لدى المستثمر لكن بحاجة إلى تحسين فيدخل المداول طرفا ثالثا للقيام بأعمال التحسين (ويكون التمويل لتحسين او ترميم عقار).¹

د - الأطراف ذات الصلة بالتمويل:

هنالك اطراف ذات الصلة بالتمويل تتمثل في الاتي:

الوسيط العقاري: هو شخص أوجهة ، معتمد من الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري ، له الحق في القيام بالوساطة بين المستثمر ومالك العقار/ المداول من جهة وجهة التمويل سواء شركة تمويل عقارى أو بنك يمارس نشاط التمويل العقاري ، ويساعد في تحديد العقار الذى يناسب الظروف المادية للمستثمر وحساب الاقساط التى يمكن سدادها وفترة السداد المناسبة وكذلك جهة التمويل المناسبة للتعامل معها ويساعد على إعداد المستندات المطلوبة وملئ النموذج المعد فى هذا الشأن ، والاتصال بجهة التمويل وتقديم ذلك الطلب والمستندات إليها .ويلتزم الوسيط بتسليم طالب التمويل صوره من النموذج الذى تعده الهيئة بالشروط الأساسية للتمويل العقاري ويعرض شروط التمويل ومخاطره على طالب التمويل وإعداد وتجهيز ملف التمويل، وتحمل جهة التمويل أتعاب الوساطة بالكامل بشرط ألا تتجاوز 2.5% من قيمة التمويل.

خبير التقييم العقاري: هو أحد الأشخاص أو الجهات المعتمدة من الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري ويتم قيدها بسجل خاص لديها ، يقوم بتثمين العقار وتحديد قيمته السوقية من خلال تقديم تقرير تقييم عقارى للجهة التى تمنح التمويل يحدد فيه الثمن ، و ذلك لأتاحة تحديد مبلغ التمويل ، وتقوم جهة التمويل بتعيينه - يتحمل المستثمر أتعابه، و يتم بعد ذلك إخطار العميل بنتيجة التقييم ويتم تقدير قيمة العقار فى حالة الشراء.

الوكيل العقاري : وهو الشخص أو الجهة الذى يعينه قاضى التنفيذ ضمن الوكلاء المقيدين بالهيئة العامة لشئون التمويل العقاري لمباشرة اجراءات بيع العقار بالمزاد العلنى فى حالة توقف

¹ - www.elcgate.com/general view.html دخول 2013/11/05م

المستثمر عن السداد ، ويأتى دوره في حالة التوقف عن سداد الأقساط. وبشرط للأختياري ألا تكون له مصلحة مباشرة اوغير مباشرة من البيع او مع الممول او المستثمر¹.

ثالثا: اهمية التمويل العقاري وطبيعته القانونية:

يتناول الباحث فيما يلي اهمية التمويل العقاري وطبيعته القانونيه التي تكمن في ان التمويل العقاري يؤدي إلى توسيع قاعدة الملكية في المجتمع بدلا من الإيجار ,حيث إنه يساعد على امتلاك المسكن خاصة لمحدودي ومتوسطي الدخل ؛لأن المسكن المملوك للفرد له فوائد عديدة منها :

1- أنه يساعد على تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والامن للفرد؛لأن امتلاك الفرد لمسكنه علامة من علامات الاستقرار والامن له ,والمسكن المستأجر لايلبي كل حاجات الانسان التي يتطلبها من مسكنه الذي يقيم فيه, كما أنه لايشعره بالأمان , ويظل استمرار عقد الإيجار معلقا بإرادة المالك ورغبته , إن شاء استمر العقد, إن شاء انتهى إذا لم يرغب في تجديد عقد الإيجار للمستأجر ,أو إذا قل دخله أو انقطع أو ماشابه ذلك ,وإن شاء زاد في قيمة الإيجار , وإن شاء ظلت الأجرة كما هي دون زيادة. كما أن المسكن المملوك للمسلم بصفة خاصة يمنحه الفرصة لتلبية حاجاته الدينية والاجتماعية وإن امتلاك الإنسان للمسكن يشجعه على التحسين المستمر فيه, وزيادته الأمر الذي يزيد من قيمته , بخلاف المسكن المستأجر فإنه لايستطيع أن يزيد فيه شيئا ,وإذا حدث وزاد فيه وفقا للضوابط الشرعية ,فإن المالك هو الذي ينتفع بهذه الزيادة ؛لأنها ستزيد من قيمة مسكنه الذي يملكه , ولايعود على المستأجر شيئا منها وملك المسكن يمكن صاحبه من تمام الانتفاع به, وحرية الحركة فيه , وفي أي وقت دون أن يتأذى منه الجيران. وايضا المسكن المملوك يوفر المال لصاحبه بخلاف المسكن المؤجر فإنه يكلف المستأجر الكثير من ماله , لأنه يظل يدفع أجرته مدة الإيجار ولايملك منه حجرا واحدا. وأخيرا فإن السكنى في مسكن مملوك للإنسان فيه عزة وكرامة للسكان"غالبا" أكثر بكثير من السكنى في المسكن المستأجر , وهذا مايؤكداه الواقع ,وتدل عليه التجارب².

2- يساعد نشاط التمويل العقاري على تحقيق الرفاهيه لشرائح كبيره من افراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعيه المعيشيه لهم, حيث يعمل على توفير المسكن المناسب لشرائح كبيره من المجتمع, خاصه متوسطي ومحدودي الدخل, وهي فئات غير قادره على تمويل شراء وبناء مساكنها خاصه في ظل ارتفاع الاسعار. وندرة الاراضي المخصصه للاغراض السكنيه. وذلك

¹ موقع منتدي د.شيماء عطاء الله ،دخول،03/01/2014م.

² مجموعة مؤلفين-الازمه العالمية، اسباب وحلول 2010م ص150.

بتوفير التمويل اللازم لهم من اجل حصولهم على مسكن على أن يكون السداد على آجال طويلة.

3- يعمل على تطوير وتنمية القطاع العقاري عن طريق إيجاد فرص كبيرة للمستثمرين لتوجيه استثماراتهم في قطاع العقاري، وتشجيعهم على بناء الوحدات السكنية التي يحتاجها السوق خاصة الإسكان الاقتصادي والمتوسط، كما يعمل على رواج وتنشيط السوق العقاري نتيجة ازدياد الطلب على الوحدات السكنية التي يحتاجها الناس، وتحريك وتنشيط السوق العقاري يمثل ركنا أساسيا في الإقتصاد القومي؛ حيث إنه لا يمكن لأحد أن يستغني عن المباني بأي حال من الأحوال، ولذا فقد شكلت مجالا خصبا من مجالات الاستثمار، ودفعت بذلك أصحاب الأموال على اختلاف مستوياتهم الى استغلال هذا المضمار تحقيقا للمنفعة، وذلك عن طريق العائد الذي سيحصلون عليه من استثماراتهم في هذا المجال، والذي سيحقق في نفس الوقت النفع العام لافراد المجتمع ككل بتوفير المساكن اللازمة لايوائهم، وغيرها من وسائل النفع الأخرى.¹

4- المساعدة في تنفيذ خطة الدولة في الاسكان، والقضاء على أزمة السكن التي طال مداها، وازدادت خاصه في الآونه الأخيره.

5- يساهم التمويل العقاري في معالجة الركود الحقيقي في السوق العقاري و يدفعه باتجاهات ايجابية من خلال زيادة المقدرة المالية لطالبي الوحدات العقارية و بالتالي خلق الطلب الفعال في السوق العقاري مما يزيد في نشاطه وضبط إيقاعاته

6- يساهم التمويل العقاري في تنشيط الاقتصاد الوطني وذلك عن طريق توفير السيولة النقدية لشركات بناء العقارات أو لبائعيها ، ودعم الائتمان أو التمويل للمشتري وكذلك تنشيط المهن المرتبطة بالسوق العقاري و خلق فرص عمل جديدة تساهم في الحد من البطالة وما ينشأ عنها من مشاكل اجتماعية بما يحقق الأمن الاجتماعي. ويسهم ايضا في تنشيط حركة التجارة و التداول في سوق العقارات بما يدعم الاقتصاد الوطني²

7- يساعد على تنمية الوعي الادخاري في المجتمع؛ حيث يساهم هذا النوع من التمويل في توجيه الأسر واصحاب الاموال القليله نحو الادخار، والبعد عن الانفاق الاستهلاكي ، وتوجيه

¹ - د. هشام محمد القاضي، التمويل العقاري، دار الفكر الجامعي، 2011، ص65.
² - محمود محي الدين، الرقابة المالية غير المالية غير المصرفية، 2010م ص102.

هذه الاموال نحو الاستثمار في القطاع العقاري، حيث انه استثمار في اصول حقيقيه وملموسه ومفيدة، أي انه استثمار مضمون وآمن.

8- المساعدة في تحقيق التنمية الاقتصادية للدولة عن طريق توفير فرص عمل متعددة ومتنوعة لأعداد كبيرة من الحرفيين وغيرهم في مجالات النشاط المختلفه، مما يؤدي الى تقليل معدلات البطالة؛ حيث ترتبط الانشطه العقاريه بأكثر من مائة نشاط، كما أن الاستثمارات في مجال التشييد والبناء تمثل أكثر من 50% من استثمارات الدولة يساعد الدولة على مواجهة ظاهرة سكان العشوائيات، وسكان المقابر، والاسكان الهامشي كالسكني في الجراجات، وفوق الأسطح وغيرها، والقضاء على المناطق العشوائية، وإعادة تخطيطها من جديد وبناء مساكن عليها لهؤلاء السكان. ويمثل آلية عصرية جديدة تتوافق مع اقتصاد السوق، حيث يوفر التمويل ليس فقط من أجل الاحتياجات الحالية من الوحدات السكنية، بل ايضا من أجل الطلب المستقبلي. ويسهم في سرعة نمو الدين العقاري عن طريق التوسع في إتاحة التمويل العقاري وفقا لأسس موضوعية واقتصادية، وخفض تكلفته¹.

9- يساعد التمويل العقاري على الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والامني للفرد والمجتمع؛ لانه يساعد الفرد على تملك مسكنه، وتملك المسكن علامة من علامات الاستقرار والامان للفرد والمجتمع؛ حيث يقضي على الحقد بين الطبقات والانحلال الخلقي الناشئ عن السكن العشوائي ، ويقضي على تكوينات البؤر الارهابيه ، واذا حدث الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي والامني للفرد والمجتمع فإن ذلك سوف يسهم في جذب المزيد من الاستثمارات العامله في هذا القطاع العقاري

10- إنشاء شركات للتمويل العقاري وشركات للتوزيع يخفف العبء عن الجهاز المصرفي، وهذا سيؤدي الى ازدياد نشاط سوق رأس المال، وقد أجمل رئيس هيئة التمويل العقاري أهمية التمويل العقاري في تنمية الاقتصاد المصري في حرية اختيار العقار الذي يلانم احتياجات المشتري بأي مكان دون الالتزام بموقع محدد، و أطول فترة سداد ممكنه بالمقارنه بأي نظام تمويل آخر ، وأعلى نسبة تمويل مسموح بها تصل الى 90% من قيمة العقار، و قيمة الاقساط الشهرية محدده مقدما، و تتيح الفرصه للمستثمر للاستفاده من خصم الشراء النقدي للعقار، و تعتمد صناعة العقار في مصر الى حد كبير جدا على المنتجات المحلية مما يسهم بشكل كبير في زيادة الناتج القومي ، وفي خلق فرص عمل جديده في مختلف درجات الوظائف والحرف و جذب استثمارات جديده سواء أجنبيه او محليه الى القطاع وبمختلف

¹ - محمود محي الدين ، المرجع السابق، ص102

الصناعات التي تغذية ، و اضافته إيرادات للدولة متمثلة في الضرائب على المنتجات المشاركة في صنائه العقاري ، و تحقيق البعد الاجتماعي عن طريق تملك المسكن مما يثبت الاستقرار والامان في القطاع العائلي ، وبالتالي يتحقق الاستقرار السياسي.⁽¹⁾ كما أنه يلبي احتياجات شركات الاستثمار العقاري من خلال توسيع قاعدة الملكية لدخول شرائح جديدة من المجتمع لديها القدرة على التملك على فترات زمنية طويلة ، ولم يكن متاح لها في النظام السابق فرصة لتملك وحدات سكنية، و فتح اسواق جديدة لشرائح مختلفه في محافظات مصر كلها لديها القدرة على تملك الوحدات على فترات طويلة ، و التوزيع النوعي لمشروعات الشركات لتغطية مخاطر تغير الطلب ، و فصل مخاطر التمويل للمستثمرين/ المشترين عن العمليات الرئيسية لشركات التنمية العقاري وتقل هذه المخاطر للممول سواء بنك او شركة الى السوق الثانوية عند التوزيع ، وفي اتاحة الاستخدام الامثل لامكانيات شركات التنمية العقاري حيث تتفرغ لتنمية نشاطها الرئيسي ، وفي تحرير رأسمال الشركات وعدم تجميد جزء كبير منه للقيام بعمليات التمويل للمستثمرين/ مما يزيد من سرعة دوران رأس المال وتقليل المدد الزمني لمشروعات ، وكذلك في تجنب الخوض في مشاكل استرداد الوحدات في حالات تعثر المشترين في ظل القانون المدني ، وتحقيق مزيد من المبيعات وبالتالي زيادة الارباح دون الدخول في مخاطر الائتمان.

ثانيا: طبيعته القانونية:-

سبقت الإشارة إلى أن التمويل العقاري في القانون المصري اتفاق ثلاثي الأطراف يبرم بين المستثمر (المشتري) و بائع العقار أو مقاول البناء و بين الممول وهذه العلاقة الثلاثية هي ذات طبيعة مركبة من عدة وجوه و الوجه الأهم هو العلاقة التي تربط الممول بالمستثمر و ذلك يعتمد على صيغة التمويل ، فموجب المادة (5) من القانون المشار إليه فإن التمويل العقاري هو اتفاق مركب من عقد قرض و عقد بيع في حالة بيع العقار للمستثمر و لا يمنع أن يكون العقد الثاني هو عقد مقاوله و ذلك اذا كان التمويل لغرض الاستثمار في بناء عقار على أرض يملكها المستثمر أو لغرض ترميم أو تحسين عقار يملكه ، و بموجب هذه المادة يطبق عقد البيع أو المقاوله على العلاقة التي تربط المستثمر بالبائع أو المقاول ، أما علاقة التمويل التي تربط الممول بالمستثمر والتي بموجبها كما نصت المادة (5) يقرض الممول المستثمر قيمة العقار الذي يريد فيطبق عليها عقد القرض ، غير انه وبخصوص هذه العلاقة فان نموذج اتفاق التمويل العقاري الصادر بموجب القرار الوزاري رقم (101) لسنة 2003 ، قد جعل علاقة التمويل بين الممول والمستثمر والتي يرجع بموجبها الأول على الثاني تستند على حواله حق

¹ - محمد عبدالرحمن، صيغ التمويل العقاري، 2011 ص15.

وذلك بأن يحيل البائع حقه بثمن العقار الذي بذمته المستثمر إلى الممول بمقابل معجل ويسدد المستثمر أقساط الثمن إلى الممول بموجب هذه الحوالة ، وهذا ما كان مشروع القانون يتضمنه بشأن علاقة الممول بالمستثمر، وبذا يكون اتفاق التمويل العقاري مركباً من بيع أو مقالة حسب الأحوال وحوالة حق.

وعلى هذا يبدو إن هناك تعارضاً بين موقف القانون والنموذج غير إن هذا التعارض يزول بالقانون نفسه طالما إن المادة (5) نفسها من هذا القانون قد أحالت إلى نموذج الاتفاق بنصها (يكون الإقراض العقاري لغرض شراء مسكن خاص بموجب اتفاق بين المقرض والمقترض وبائع العقار طبقاً للنموذج الذي يصدر به قرار من الوزير المختص...) وفي نظرنا إن السبب وراء اختلاف الموقفين هو الاختلاف حول صيغة التمويل بين الممول والمستثمر فيظهر إن صيغة التمويل المعتمدة في القانون هي القرض لذلك سمت المادة (5) هذا القرض بالقرض العقاري وسمت المستثمر بالمقترض والممول بالمقرض بل إن تسمية القرض العقاري هي التسمية التي كانت معتمدة ابتداءً لاتفاق التمويل برمته بل سمي بها أيضاً قانون التمويل إذ أطلق عليه قانون الإقراض العقاري حتى استقرت تسميته بقانون التمويل العقاري لذلك جاء نص المادة (5) مركزاً على عنصر القرض كصيغة للتمويل في حين خلا مشروع القانون المذكور من مصطلح (القرض) وخلا منه نموذج الاتفاق الذي صدر وفقاً للقانون النافذ. ويلاحظ أن المادة (5) من قانون التمويل العقاري المصري رقم (148) لسنة 2001 كانت اقرب لاعتماد نظام الحلول ألتفاقي من تبني حوالة الحق كطريق لرجوع الممول على المستثمر ، ذلك إن الحلول ألتفاقي يمكن أن يكون عن طريق اقتراض المدين وهو هنا المستثمر ثمن العقار من المقرض الممول فيحل الأخير محل الدائن الموفى له (صاحب العقار) دون حاجة لرضا الأخير وموافقة شرط أن يكون الاتفاق على الحلول بورقة رسمية وان يذكر في عقد القرض إن المال قد خصص للوفاء بالدائن (ثمن العقار) وان هذا الوفاء كان من المال الذي اقترضه المدين (المستثمر) من الدائن الجديد (الممول)، وهذا ما اعتمدته المادة (5) عندما نصت في فقرتها الثالثة على أن يدرج في اتفاق التمويل بين المقرض والمقترض (التزام المقترض بسداد قيمة القرض مباشرة إلى البائع) وهذا ما يجعل الاتفاق منطقياً على فكرة الحلول ألتفاقي¹ بيد إن النتيجة التي تقود إليها المادة (5) المشار إليها في اعتماد الحلول كأداة لرجوع الممول إلى المستثمر لا تتلائم مع غايات التمويل العقاري فالحلول أداة لوفاء الديون خلافاً لحوالة الحق فهي وسيلة لشرائها ويترتب على ذلك² :

¹ - عبدالله أحمد المغلوث ، التمويل العقاري ، 2008 ص173

² - محمد عبدالرحمن ، مرجع سابق ص84 .

أ_ لا يستطيع الموفي في الحلول أن يطالب إلا بأقل المبلغين مبلغ الدين ومقدار ما دفعه بالفعل في حين يرجع المحال له على المحال عليه بالقيمة الاسمية للحق المحال به بصرف النظر عما دفعه من مقابل .

ب_ يضمن المحيل وجود الحق المحال به في حين لا يضمن ذلك الدائن الذي يستوفي حقه في الحلول .

ج_ إذا دفع الموفي جزء من دين الموفى له (المستثمر) وأراد الرجوع على المدين (البائع) تقدم عليه الموفى له بما بقى له في ذمة المدين , أما في حوالة الحق إذا باع المحيل جزءاً من حقه فان المحال له يتساوى مع المحيل في الرجوع على المدين ويزاحمه.

الفصل الثاني

التمويل المصرفي للقطاع العقاري

تمهيد

يعتبر القطاع العقاري بمكوناته المختلفة من أهم القطاعات الداعمة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية ولعظم مساهمته في الناتج المحلي الاجمالي اصبح يشكل في السنوات الاخيرة احد مصادر القيمة المضافة في كثير من اقتصاديات بلدان العالم، وعلى المصارف العبء الأكبر في تحقيق توازن هذا القطاع لكونه يشتمل علي مزايا تخدم مصالح كافة الأطراف ذات العلاقة بالقاع وبالرغم من ذلك فان القطاع العقاري في السودان يواجه العديد من المشاكل والمعوقات التي لا تساعد في المساهمة الفاعلة في قضايا السكن والاسكان. و سوف نتعرف في هذا الفصل على التمويل المصرفي العقاري والاسس والضوابط والسياسات التي تحكمه، ايضا سنتعرف على المعوقات التي تواجهه بمختلف انواعها. بناءا على ماسبق ذكره سينقسم هذا الفصل الى ثلاثة مباحث ، المبحث الأول فقد خصص للتمويل العقاري المصرفي وسياساته بينما خصص المبحث الثاني للمزايا والثالث للمعوقات.

المبحث الأول: التمويل المصرفي للقطاع العقاري وسياساته:

يعتبر التمويل العقاري الركيزة الاساسيه والدعامه الأولى التي يعتمد عليها الاقتصاد باعتبار أن تحريك القطاعات الاقتصادية المختلفة رهين الأموال والقروض الممنوحة من عدة مصادر تمويلية لذا كان من الضروري على الدولة تحديد اتجاهات ومسارات التمويل وفقا لمتطلبات الوضع الإقتصادي. وقد قامت الدولة بتوجيه المصارف لممارسه هذا النوع من التمويل وذلك لاهميته البالغة في وقتنا الحالي.

أولاً: مؤسسات التمويل العقاري: تتكون مؤسسات التمويل العقاري من الاتي¹:

- 1- الشخصيات الاعتبارية والتي يدخل التمويل العقاري ضمن أغراضها _ مثل صناديق المعاشات والصناديق الإجتماعيه وشركات التأمين وصناديق الاسكان.

¹ - صلاح عبد الرزاق ، خالد حسن عوض ، المنتدى المصرفي الثالث والتسعون ، تحديات ومستقبل التمويل العقاري في السودان 2013.

2- شركات ومؤسسات التمويل التي يرخص لها وفق القانون بمنح التمويل العقاري.

3- البنوك التجارية والمتخصصه المسجلة لدى البنك المركزي.

4- البنوك المركزيه بتقديم الإقراض عبر نافذة تمويل العجز السيولي والتمويل الإستثماري بصفة المضاربة المطلقة أو المشاركة

ثانياً: سياسات وضوابط التمويل العقاري:

فيما يلي يعرض الباحث ضوابط وسياسات التمويل العقاري:

1- دور البنك المركزي في ضبط وتنظيم التمويل العقاري:

بنك السودان المركزي وبصفته الرقابية والإشرافية على الجهاز المصرفي يقوم بإعداد وإصدار السياسه النقدية والتمويلية سنوياً بالإضافة لإصدار المنشورات التي تحدد ضوابط وأسس التمويل المصرفي، وقد حظرت سياسة بنك السودان التمويلية ومنذ العام 1983 تمويل شراء العقارات باستثناء العقارات والأراضي المرتبطة بتنمية القطاعات ذات الأولوية وذلك حتى عام 2001 حيث تم تطبيق سياسة التحرير الإقتصادي للعمليات المصرفية والتي سمحت بتقديم التمويل المصرفي لجميع القطاعات والأنشطة الاقتصادية المختلفه بما فيها القطاع العقاري.

ومن ضوابط وأسس التمويل العقاري¹

(أ) تقديم شهادة بحث خالية من الموانع تثبت ملكية مقدم الطلب للقطعه موضوع التمويل.
(ب) رهن العقار لصالح البنك ويستمر حتى نهاية السداد واسترداد أصل المبلغ الممنوح والعائد عليه.

(ج) يقوم البنك بالتأمين على العقار الممول ويضاف مبلغ التأمين للمديونية.

(د) تجيز السياسة أن تقوم البنوك بمنح التمويل للشركات والمؤسسات التي تعمل في مجال الإسكان الشعبي أو الفئوي.

(هـ) يترك أمر تحديد الأقساط وفترات السداد للتفاوض بين البنك والعميل.

(ر) تعمل السياسه على تحديد تكلفة التمويل سنوياً وفقاً للمؤشرات الإقتصادية.

¹ - <https://www.eal.bank.com/mort/docs/i.doc> دخول 2013/07/03م

2- سياسات التمويل العقاري:

سياسات التمويل العقاري عبارة عن قوانين وإجراءات وقواعد يلتزم بها كل الأطراف المشاركة في التمويل. وتتفق سياسات التمويل العقاري الصادرة من البنك المركزي ولكن تختلف سياسات كل بنك من ناحية تقديم المنتج وتنفيذ الإجراءات المتبعة وطريقة السداد وفترات السماح والارباح، والسياسات ما هي الا منهجية لحماية حقوق البنوك والمتعاملين معها وحفظ حقوق كل الأطراف المشاركة. من هذه السياسات:

أ) أنشطة الاستثمار في مجال التمويل العقاري¹:

- شراء العقارات.
- بناء العقارات.
- ترميم أو تحسين العقارات.

ويقصد بالعقارات " المساكن والوحدات الإدارية والمنشآت الخدمية ومباني المحال المخصصة للنشاط الجاري ".

ب) الضمانات:

- 1- إذا كان العقار مسجل باسم البائع كان الضمان :
 - حق الامتياز علي العقار.
 - رهن العقار رهنا رسميا.
- 2- إذا كان العقار محل التمويل غير مسجل باسم البائع جاز للممول أن يقبل ضمان أو أكثر من الضمانات التالية:
 - رهن أصول عقارية مملوكة للمستثمر .
 - أوراق مالية بكامل قيمة الأقساط المستحقة.
 - قبول المستثمر خصم قيمة أقساط التمويل من راتبة أو دخلة.
 - أن يحدد نسبة نسبة استقطاع من جملة دخله الشهري لصالح القسط الشهري.

¹ - <https://www.eal.bank.com/mort/docs/i.doc> دخول 2013/07/03م.

- في الأحوال التي يرتبط فيها التمويل بدخل المستثمر يتم إثبات الدخل بشهادة من مصلحة الضرائب تبين دخلة الذي اتخذ أساسا لمعاملة الضريبة خلال السنوات الثلاثة السابقة علي اتفاق التمويل.

- إذا كان التمويل بضمان الخصم من راتب المستثمر يكون إثبات راتبه بشهادة معتمدة من جهة عمله.

يجوز للممول أن يشترط علي المستثمر أن يؤمن لصالحة بقيمة حقوقه وفقا لاتفاق التمويل العقاري ضد مخاطر الوفاة أو العجز وفقا لشروط معينة، كأن يكون التأمين لدي شركة تأمين سودانية و قيام شركة التأمين بسداد مبلغ التأمين للمؤمن له بناء علي شهادة وفاة المستثمر أو شهادة طبية بعجزه الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن 50 % صادرة من إحدى الجهات الطبية التي تحددها شركات التأمين بالاتفاق مع الهيئة . كذلك التزام المستثمر بأداء قسط التأمين وتقديم ما يفيد السداد الى الممول.

ج- الجهات التي لها ، دون غيرها، حق مزاوله نشاط التمويل العقاري:

ومن هذه الجهات¹:

- i. الأشخاص الاعتبارية العامة التي يدخل نشاط التمويل العقاري ضمن أغراضه
- ii. شركات التمويل العقاري والمرخص لها من قبل الهيئة
- iii. البنوك المسجلة لدى البنك المركزي السوداني بعد موافقته للقواعد التي يقرها دون قيدها لدى الهيئة العامة لشئون التمويل العقاري.

د - اتفاقات التمويل: هنالك شروط عامة لاتفاقات التمويل اهمها²:

- i. أن تكون إجراءات التمويل واضحة ومحددة علي نحو يكفل معرفة المستثمر بجميع حقوقه والتزاماته وأن تكون في الأنشطة التي حددها القانون وعلي النماذج التي أصدرها الوزير المختص.

¹ -715-entendersgov.org/org-det.php?org=715- دخول بتاريخ 2014/04/01م

² -www.agarmat.com- دخول بتاريخ 2014/04/03م

- ii. أن يكون من مستندات اتفاق التمويل - التي لا يكتمل بغيرها - إقرار من المستثمر بأنه تسلم صورة من الشروط الأساسية للتمويل وأطلع عليها قبل توقيع اتفاق التمويل.
- iii. لا يجوز التمويل بأكثر من 90 % من قيمة العقار.
- iv. يحدد قيمة العقار لأغراض التمويل بمعرفة أحد خبراء التقييم المقيدة أسماؤهم في الجداول التي تعدها الهيئة العامة للتمويل العقاري وبشرط ألا يكون من العاملين لدى الممول أو المستثمر.
- v. التزام البائع بتسجيل العقار باسم المشتري خاليا من أي حقوق عينية علي الغير.
- vi. التزام المشتري بقيد حق امتياز الثمن المحالة أقساطا إلي الممول وذلك ضمانا للوفاء بها.
- vii. التزام أطراف الاتفاق بإعطاء تاريخا ثابتا.

هـ- التزامات وحقوق المستثمر:

تمثل التزامات وحقوق المستثمر مايلي¹:

الالتزامات المستثمر:

- قيد حق امتياز الثمن المحالة أقساطا إلي الممول
- تقديم شهادة معتمدة من الضرائب أو من جهة عملة توضح بها دخلة السنوي.
- سداد كامل أقساط الثمن في المواعيد المتفق عليها وذلك إلي الممول مباشرة.
- سداد ما يستحق علي العقار أو الوحدة من رسوم أو ضرائب أو غير ذلك لأية جهة حكومية دون أن يكون له حق في الرجوع علي أي من أطراف الاتفاق بما قد يؤديه في هذا الشأن.
- التأمين لصالح الطرف الممول بقيمة حقوقة ضد مخاطر عدم الوفاء نتيجة الوفاة أو العجز الكلي أو الجزئي بنسبة لا تقل عن 50 % ويظل التأمين مستمرا طالما وجدت للممول أية مستحقات أو مطلوبات.

حقوق المستثمر:

- بعد الحصول علي موافقة الطرف الممول كتابة، يحق لة التصرف في العقار أو الوحدة محل اتفاق التمويل بالبيع أو الهبة أو غيرها من التصرفات أو ترتيب أي حق عيني عليها بشرط أن يقبل المتصرف إلية الحلول محل الالتزامات المترتبة علي هذا الاتفاق .

- إذا رغب المستثمر في التعجيل بالوفاء بكل أو بعض أقساط الثمن ، وجب إخطار الممول بذلك قبل موعد السداد المعجل بفترة لا تقل عن ثلاثة أشهر، وفي هذه الحالة يتم خفض الأقساط المستحقة عليـة وفقا لجدول يرفق باتفاق التمويل يحدد القيمة المخفضة التي يتم الوفاء بها حسب التاريخ الذي يتم الوفاء فية من سنوات أقساط التمويل.

- تنتقل ملكية العقار إلي المستثمر خالية من أية حقوق عينية للغير.

- تسلم صورة من نموذج الشروط الأساسية للتمويل العقاري.

و - التزامات الممول:

يلتزم الممول بإخطار المستثمر دوريا بالبيانات التالية¹:

I. قيمة التمويل الأصلي وتكاليف التمويل المستحقة عليها منذ بداية التمويل وحتى تمام السداد.

II. قيمة ما أداة الممول من أقساط وتكاليف التمويل حتى تاريخ الإخطار .

III. قيمة الأقساط وتكاليف التمويل المتبقية.

IV. أية رسوم أو تكاليف أو مصاريف تم خصمها من حسابة ولو كانت تنفيذا لنص القانون أو لشرط اتفاقي أو حكم قضائي.

V. أي تغيير يطرأ علي تكلفة التمويل باتفاق الطرفين .

VI. أي تغيير يطرأ علي عنوان الممول الذي يلتزم المستثمر بالسداد لديه.

VII. أية معلومات تتصل بعلم الممول مما يمكن أن يؤثر علي ضمانة العقاري.

ر - قيد الضمان العقاري¹: تقوم الوحدة القانونية بالمصرف محل التمويل بكافة الإجراءات المتعلقة بضمانات التمويل والتي تبدأ بطلب أورنيك (3) زائدا شهادة بحث بغرض الرهن للعقار المقدم كضمان للتمويل العقاري ومن ثم توقيع عقد الرهن بين كمل من المصرف والمستثمر ، ترسل الوحدة القانونية بالمصرف مندوبها الى مكتب مسجل عام الأراضي وذلك لمطابقة التوقيع وحجز العقار من كافة التصرفات الناقلة للملكية سواء بالبيع أو الهبة أو التنازل وذلك لحين إكمال إجراءات تسجيل الرهن ومن ثم يحول مندوب البنك الى مكتب الأراضي الواقع في دائرة اختصاص العقار المراد رهنه وذلك لموافقة مكتب الأراضي المختصة على رهن العقار في حال عدم وجود أى من الموانع القانونية وغيرها ومن ثم يحول الى مكتب المسجل العام مره اخري لتسجيل الرهن على العقار واستخراج شهادة بحث بغرض التأكد من الرهن .

ل - التنفيذ علي العقار²:

نظم قانون بيع الأموال المرهونة للمصارف السوداني لسنة 1990م بموجب الفقرة (5) والفقرة (6) الكيفية والإجراءات التي تتم بموجبها عملية بيع الضمانات المقدمة للمصارف السودانية حيث أوضحت المادة (5-1) أن للمصرف الحق في بيع الضمان إذا حل الأجل المحدد لسداد المبلغ المضمون بالرهن وتأخر الراهن في سداده و ذلك بعد إنذار الراهن كتابة لمدة شهر بالسداد، أن يبيع المال المرهون أو أي جزء منه ، بما عليه من رهونات سابقة ، بعد انقضاء مدة الإنذار المذكورة ، وقد أوضحت المادة (5-2) من قانون الأموال المرهونة للمصارف الكيفية التي بموجبها يعتر الإنذار قد سلم للراهن وهي :-

I. إذا أرسل على آخر عنوان عمل أو سكن معروف له أو ألصق على العقار المرهون الذي يسكنه، أو

II. في حالة تعذر توصيل الإنذار وفق أحكام الفقرة (أ)، إذا أرسل بالبريد

المسجل، بعلم الوصول، ولم يرجعه البريد لعدم الاستلام.

أما المادة (6) فقط حددت اجراءات البيع التي جب أن يتبعها المصرف والموضحة بنصوص القانون كما يلي :-

¹ - الإدارة القانونية بنك فيصل الاسلامي السوداني.

² - قانون بيع الأموال المرهونة للمصارف 1990م.

1) يقوم المصرف ببيع العقار المرهون له بما عليه من رهونات، تنفيذاً لأحكام المادة 5، عن طريق المزاد العلني، على أن يكون الثمن الأساسي لذلك العقار مبلغاً لا يقل عن قيمة المبلغ المرهون له به أو القيمة الحقيقية التي يحددها المصرف، بالتشاور مع الجهات المختصة، أيهما أكبر.

2) إذا لم يقدم عرض للشراء أو كان العرض المقدم أقل من الثمن الأساسي، فيجوز للمصرف عرض العقار المرهون للبيع مرة أخرى بدون تحديد سعر أساسي.

3) يجوز إيقاف إجراءات البيع بالمزاد العلني، في أي مرحلة قبل رسو المزاد، في حالة دفع المدين الراهن لمبلغ الدين وأي مصروفات أخرى تكبدها المصرف في تلك الإجراءات نقداً.

4) عند اكتمال البيع وفق أحكام هذا القانون، يقوم مسجل عام الأراضي بتعديل سجل العقار المرهون باسم المشتري بما عليه من رهونات، على ألا يؤثر أي خطأ في إجراءات بيع العقار على حق المشتري في نقل الملكية له.

5) يتم التصرف في حصيلة بيع العقار المرهون على الوجه الآتي :

- I. سداد مصاريف البيع.
- II. سداد دين المصرف، في حدود قيمة الرهن المسجل.
- III. ما تبقى من قيمة البيع، إذا وجد، يسلم للمدين الراهن.

م - دور كل من الوكيل العقاري وخبير التقييم العقاري والوسيط العقاري:

فيما يلي يستعرض الباحث أدوار كل من¹:

الوكيل العقاري

- i. مباشرة إجراءات بيع العقار بالمزاد العلني في حالة عدم وفاء المستثمر بالمبالغ المستحقة عليه للممول وبناء على طلب الممول وصدور أمر من قاضي التنفيذ.

¹ - هشام محمد القاضي مرجع سابق ص134

- ii. تحديد شروط بيع العقار بالمزاد العلني علي أن يتضمن ذلك تاريخ وساعة ومكان البيع والتمن الأساسي للعقار (وفقا لما تم تحديده بمعرفة خبيري التقييم العقاري) وتأمين الاشتراك في المزاد.
 - iii. إعلان كل من المستثمر وحائز العقار والدائنين المقيدة حقوقهم بشروط البيع قبل اليوم المحدد لإجراء المزايدة بمدة لا تقل عن ثلاثين يوم ولا تتجاوز خمسة وأربعين يوما.
 - iv. لصق إعلان عن البيع في اللوحة المعدة للإعلانات بالمحكمة المختصة التي يقع في دائرتها العقار مع نشرة في جريدتين يوميتين واسعتي الانتشار علي نفقة المستثمر والممول.
- يجوز لكل ذي مصلحة طلب للعقار الضامن وله الحق في طلب ما يراه من بيانات ومستندات لازمة لعملية التقييم. وتحدد أتعاب الوكيل بقرار من قاضي التنفيذ.

-خبر التقييم العقاري:

- i. تحديد التمن الأساسي للعقار الضامن وله الحق في طلب ما يراه من بيانات ومستندات لازمة لعملية التقييم.
- ii. إخطار أطراف اتفاق التمويل بخطاب مسجل بعلم الوصول بقيمة العقار في تقرير مكتوب خلال 30 يوم من تاريخ تقديم طلب التقييم
- iii. تحدد أتعاب الخبراء بناء علي قواعد يضعها مجلس إدارة الهيئة.

الوسيط العقاري:

- i. الوساطة بين الممول والمستثمر في اتفاق التمويل.
- ii. عرض شروط التمويل العقاري علي طالب التمويل وتسليم صورة منها.
- iii. يحدد أجر الوسيط بالاتفاق مع الممول بشرط ألا يتجاوز القدر الذي يحدده مجلس إدارة الهيئة. وللممول في هذه الحالات أن يشترط علي المستثمر تسجيل العقار محل التمويل باسمه ورهنه رهنا رسميا لصالح الممول خلال فترة يتفق عليها.
- iv. إذا كان العقار محل التمويل بناء أو وحدة في بناء علي أرض مخصصة للمستثمر من الدولة أو من أحد الأشخاص الاعتبارية العامة، فللممول قبول التنازل من المستثمر عن

التخصيص ضمانا للتمويل (وذلك بعد موافقة الجهة التي خصصت الأرض علي إجراء هذا التنازل).

المبحث الثاني: مزايا التمويل العقاري المصرفي¹:-

يكتسب التمويل المصرفي لقطاع العقارات أهمية بالغة العظم تتباين درجات عظمها بين أطرافه من مصرف وعميل ومقاول واستشاري وبيوتات سمسرة وأطراف أخرى ذات صلة ، هذه الميزة التباينية التعددية شكلت قنوات تعمل مجتمعة في خدمة الاقتصاد الوطني ، والذي يعمل بدوره علي خدمة الاقتصاد الدولي بدبلوماسية اليد الخفية ، ولما كان التمويل المصرفي لقطاع العقارات بكل هذه الأهمية والمزايا كان لابد من الإشارة لتلك المزايا عند كل طرف من أطرافه .

أولا:المزايا التي يكتسبها المصرف :

قد تختلف الرؤيا والرسالة كما قد يختلف التخصص والمجال في ما بين المصارف العاملة ، ولكن يبقى القاسم المشترك لدى الأكثرية منها في تحقيق هذه الرؤى والرسائل هو قبول الودائع ومنح الائتمان وفن إدارة العائد والخطر، لذا فإن عملية تنويع مكونات محفظة الاستثمار ليس التنويع من حيث المجال فحسب ، بل التنويع من حيث المجال والأجل أيضا ، ما بين قصير ومتوسط وطويل ، يعتبر الاتجاه الوحيد والنجاح لضمان تحقيق العائد ودرء حدة المخاطر، والتي قد يتعرض لها المصرف إذا ما تم الاستثمار في نوع واحد وبأجل واحد ، لذلك فإن التمويل المصرفي لقطاع العقارات وبتصنيفه تمويل متوسط وطويل الأجل يؤكد تحقيق التنويع في المجال والأجل داخل محفظة استثمار المصرف ، وهو بأجله المتوسط والطويل هذا يضيف مزايا جديدة لمحفظة الاستثمار بالمصرف وهي قدرة المحفظة علي خلق السيولة المستقبلية والمتمثلة في تدفقات الأقساط الآجلة للعمليات الجارية أي تقليل مخاطر السيولة في المستقبل وتمكين عمل آلية التسويق بالعلاقات والمستمدة أيضا من أجل التمويل ، والتي تعمل بدورها على تمكين الإدارة من تحقيق أهداف المصرف الإستراتيجية.

ومن ناحية أخرى فإن صيغ التمويل الإسلامية لاسيما صيغة المقايضة والتي تعتبر من الصيغ الإسلامية الأكثر استخداما في التمويل المصرفي الموجه للقطاع العقاري تسهم وبقدر

¹ مجلة المال والاقتصاد-العدد(74) إصدار 2014م

كبير في تخفيض تكلفة التمويل ، ويقودني هذا إلى ضرورة الإيضاح أكثر في كيفية عمل هذه الآلية ، حيث أن صفة الوساطة الموثقة تعاقديا والقائمة مابين المصرف والعميل من جهة ، وبين المصرف والمقاول من جهة أخرى ، تجعل أطراف هذه العلاقة في التزام متبادل ، وبهذا الالتزام الذي غالبا ما يفضى إلى استخدام نظام الدفع على مراحل أي تجزئة حجم التمويل إلى دفعات مرتبطة بمراحل الإنجاز وعليه فإن هذه التجزئة تخدم مصلحة المصرف في تخفيض تكلفة التمويل ،وبذلك يستطيع المصرف أن يحد من مخاطر السيولة وأن يحافظ على الطاقة الاستثمارية للودائع .

ثانيا:المزايا التي يكتسبها العميل :

إن عملية تحقيق الأمان والاستقرار تأتي في مقدمة الاحتياجات لدى الإنسان والتي أشار لها هرم ماسلو للحاجات (Maslow's hierarchy of needs) فيما يعرف بالحاجات الفسيولوجية أو الحاجات الأساسية والتي تمثل نقطة البداية للحاجات والرغبات العامة وصولاً إلى تحقيق الذات، وفي هذا إشارة واضحة إلى مدى أهمية التمويل العقاري بالنسبة للعميل والتي نبعث من أهمية العقار في تحقيق المأوى والأمن ، كما أنه يمثل فرصة استثمارية للعميل تتصف بقلّة المخاطر وارتفاع العائد على عكس المعتاد في أصل العلاقة الطردية مابين العائد والخطر ، كما أن عملية سداد الأقساط على الأجل الطويل تشكل فرصة لتدريب العميل على السلوك الإدخاري.

ثالثا:المزايا التي تكتسبها الأطراف الأخرى ذات الصلة :

باختلاف هذه الأطراف تختلف المزايا ولكن يمكننا القول بأن في مجملها مزايا ذات شقين ، الشق الأول وهي المزايا المادية المتمثل في العائد والنابعة من أصل أن القطاع العقاري هو أحد القطاعات الاقتصادية المربحة والتي لاغنا عنها مهما صغرت أو كبرت الرقعة الجغرافية للبلد ، أما الشق الثاني من المزايا فهي المزايا المطلقة نسبيا والمتمثلة في أن التمويل المصرفي لهذا القطاع يضمن له الاستقرار في أداء وظيفته الطبيعية اتجاه المستفيدين منه.

رابعا:المزايا التي يكتسبها الاقتصاد الوطني :

يلعب الجهاز المصرفي دورا محوريا في قضية التنمية الاقتصادية في كافة بلاد العالم ليس ذلك فحسب بل يمكن القول أن مؤسسات التمويل في أي مجتمع تكون مسئولة وبصورة أساسية عن درجة ونوعية النمو الاقتصادي الذي يحققه ذلك المجتمع ، وذلك من خلال ميكانيكية جمع المدخرات وتحويلها إلى استثمارات بتوفير التسهيلات اللازمة لتلبية الاحتياجات التمويلية ، وعلى هذا الأساس فإن نمو الاقتصاد القومي لا يتحقق إلا بنمو قطاعاته وبقدر لا يشترط فيه التساوي في درجة النمو وإنما التوازن بالقدر الذي يجعل كل قطاع قادر على أن يلعب دوره بكفاءة في تحقيق التكامل الاقتصادي ، وبالنظر إلى المشكلات الاقتصادية التي تواجه بعض الدول والتي تتمتع بأرضية الاقتصاد المتين ، نجد أن أهم أسباب هذه المشكلات يكمن في اتساع فجوة التكامل بين قطاعات الاقتصاد المعني ، وعلى هذا الأساس فإن التمويل المصرفي للقطاع العقاري يتيح لهذه القطاعات فرصة تقليص الفجوة بدعمه المباشر وغير المباشر للبنى التحتية الأمر الذي يصحح مسار وحركة الاقتصاد.

إلى جانب ذلك فإن حل مشكلة السكن برفع عبء الاستئجار عن كاهل الطبقات محدودة ومتوسطة الدخل يفضي إلى تحول تلك الطبقات إما إلى الجانب الادخاري أو الاستثماري أو إلى رفع السقف الاستهلاكي لديها ، وعليه فإن توجُّه تلك الطبقات إلى الادخار يؤدي إلى زيادة ودائع الجهاز المصرفي بودائع تتصف بالاستقرار مما يتيح للمصرف فرصة توسيع دائرة الاستثمار وبذلك تتحقق نسبة تصاعدية في مستوى الناتج المحلي الإجمالي (GDP) بنمو مشروعات العملاء. أما إذا ما اتجهت تلك الطبقات إلى الاستثمار أو الاستهلاك المباشر فكلاهما يؤدي إلى زيادة التفاعل أو الحراك الاقتصادي بالصورة التي تدعم عمل سلسلة الاقتصاد ، وبهذا يحقق التمويل المصرفي لقطاع العقارات المساهمة الحقيقية في معالجة الركود الاقتصادي بصورة عامه والركود في السوق العقاري بصورة خاصة و دفعه باتجاهات ايجابية من خلال زيادة المقدرة المالية لطالبي الوحدات العقارية و بالتالي خلق الطلب الفعال في السوق العقاري مما يزيد في نشاطه وضبط إيقاعاته.

المبحث الثالث: معوقات التمويل العقاري المصرفي:-

يعتبر القطاع العقاري بمكوناته المختلفة من أهم القطاعات الداعمة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، ولعظم مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي أصبح أحد مصادر القيمة المضافة

في كثير من اقتصاديات بلدان العالم رغم ذلك فإن القطاع العقاري في السودان يواجه العديد من المشاكل والمعوقات التي تقعه عن المساهمة الفاعلة في قضايا السكن والإسكان. وبذلك فإن للتمويل المصرفي للقطاع العقاري العديد من التحديات والمعوقات تتمثل في الآتي :

أولاً: المعوقات الخاصة بالنظام الإقتصادي:

تتمثل المعوقات الخاصة بالنظام الإقتصادي في الآتي¹:

قيام النظام الرأسمالي على أساس الحرية الكاملة للسوق، وأنه يجعل سعر الفائدة هو الكفيل بإدارة السوق المالية خاصة في سوق الأوراق المالية ، وعدم تدخل الدولة يدعوى أن الأسواق قادره على ضبط نفسها، وأنها دائماً على حق. فكانت نتيجة ذلك أن أدى الى ضعف رقابة الدولة على الأسواق ، وتحكم القائمون على أمر السوق فيه. وقاموا بممارسة بعض الأعمال المحرمة شرعاً كالحرية في إصدار سندات التوريق وما يتبعها من تأمين ورهن ، والتي أدت في النهاية الى انهيار السوق. في حين أنه في النظام الإسلامي مع إقراره الحرية الإقتصادية الكاملة للسوق إلا أنه وضع ضوابط تحكم المتعاملين في السوق، وجعل الدولة مسؤوله عن مراقبة وتطبيق هذه الضوابط والزام المتعاملين في السوق بها ومن هذه الضوابط الإلتزام بقاعدة الحلال والحرام، والتحلي بالأخلاق الإسلامية مثل الصدق والأمانة والوفاء وغير ذلك من الضوابط والاحكام.

قيام النظام الإقتصادي الرأسمالي على مبدأ القروض بفائدة، أخذاً وإعطاءً وتسهيلاً، فالنظام الرأسمالي لا يعرف القروض الحسنه ، ولا يتعامل أفرادها من منطلق مراعاة المصالح الروحية والأخروية بجانب المصالح المادية، ولا من منطلق أن المال مال الله، والإنسان مستخلف فيه، وبالتالي عليه الإلتزام بأحكام من استخلفه. في حين أن الشريعة الإسلامية حرمت أخذ الفائدة على القروض بجميع أشكالها، وجعلت ذلك من قبيل الربا المحرم، وأقرت مبدأ الملكية المطلقة لله تعالى في المال وأن الإنسان مستخلف فيه، وأنه يجب عليه ابتغاء وجه الله ومرضاته عن طريق هذا المال الممنوح له. ولذلك فإنه يجب تخليص النظام الاقتصادي من القروض بفائدة لأن الغاء الفائدة إلغاء للربا، والغاء الأحتكار، والتحكم وطغيان رأس المال.

¹ - هشام محمد القاضي، مرجع سابق، ص405.

إنحياز النظام الرأسمالي على حساب الفقراء، ودفاعه عن المفسدون ، وحمايته للدائن دون المدين، وهذا واضح في هذه الأزمة، حيث قامت الحكومات بضخ الأموال الكثيرة في البنوك والمؤسسات المالية لئلا تنهار وتعلن إفلاسها، فبدلاً ممن أن تقوم الحكومات بحماية ومساعدة المدين الضعيف الذي تلاعبت بأمواله البنوك والمؤسسات المالية، وبمحاسبة المفسد والمتسبب في الأزمة قامت بحماية من تسببوا في الأزمة ودعمهم مادياً ومعنوياً وهي في الحقيقة تفعل ذلك للدفاع عن فلسفة النظام الرأسمالي خشية انهياره، وهذا يعكس ما عليه الحال في النظام الإقتصادي الإسلامي، حيث يقوم على العدل ومساعدة المدين الأصلي مباشرة وهو الطرف الضعيف لسداد دينه تجاه دائنه وهذا واضح من تقرير سهم الغارمين وجعله من مصارف الزكاة، كما يتضح هذا من حيث الشارع الحكيم على إظهار المدين والمعسر الى الميسرة أو وضع جزء من الدين عنه. هذه الأسباب أدت لهذه النتيجة لأنه اقتصاد وضعي قائم على اهواء البشر لكن النظام الإسلامي احكامه صادرة من عند الله سبحانه وتعالى.

ثانياً: المعوقات الخاصة بالعميل طالب التمويل:

وتتمثل المعوقات الخاصة بالعميل طالب التمويل في الآتي¹:

ضعف دخل العميل طالب التمويل العقاري في إطار ارتفاع تكاليف البناء وتشديد الوحدات السكنية حيث اظهرت بعض الدراسات أن حوالي 85% من طالبي السكن من ذوي الدخل المحدود و10% من متوسطي الدخل مما ينتج عنه مشكلة عدم مقدرة هذه الفئات من الاستفادة من التمويل لعدم المقدرة المالية لاسترداد التمويل الممنوح. يواجه العميل ظاهرة إرتفاع الأسعار والتي تتمثل في ارتفاع في أسعار الأرض السكنية بالإضافة الى تعقيدات تصاحب إجراءات الأراضي وارتفاع الرسوم. وكذلك بطء الإجراءات الإدارية طرف مصلحة الأراضي في استخراج مستندات العقار محل الرهن، بالإضافة الى المبالغة في رسوم الرهن حيث أصبحت تؤخذ كنسبة من سعر الأرض السكنية. إعادة الأفراد لعملية الإقتراض مرة أخرى بضمان رهن العقار المرهون مرة ثانية وثالثة... الخ، فيشتري المواطن بيته بالدين مقابل رهن هذا العقار ثم ترتفع قيمة العقار، فيحاول صاحب العقار الحصول على قرض جديد نتيجة ارتفاع سعر العقار، وذلك مقابل رهن

1-عبدالله أحمد المغلوث ، مرجع سابق ، 98 .

جديد من الدرجة الثانية، ومن هنا جاءت التسمية بأنها الرهون الأقل جودة، لأنها رهونات من الدرجة الثانية وبالتالي فإنها أكثر عرضه للمخاطر إذا انخفضت قيمة العقارات، كما يقوم مرتهن الأصل ببيع كسندات دين للحصول على مزيد من السيولة وهكذا ، مما ينشأ عنه سلسلة مديونية غير متناهية، وهذا ما حصل على مستوى السوق العالمي حيث بلغ حجم سوق التوريق 500 بليون دولار عام 1994 في الولايات المتحدة وبلغت القروض المورقة بسندات أوربية بمبلغ مماثل.(3)

وهناك ثلاثة معوقات أساسية تقلل استفادة الناس من ذلك التمويل العقاري، أولها قيد الدفعة المقدمة، وهي دفعة ليست في الغالب تحت مقدرة ذوي الدخل الأقل من المتوسط، والثانية تتمثل في القسط الشهري الذي يستمر سنوات طويلة، ويشكل عبئاً ثقيلاً على ميزانية الكثيرين. وأما العائق الثالث فيرجع إلى مشكلة قلة الثقة بطالب التمويل المقترن بالسداد حسب الاتفاق مما يصعب شروط التمويل (4)

ثالثاً: المعوقات التي تواجه القطاع العقاري عاماً:

تتمثل المعوقات التي تواجه القطاع العقاري عاماً في الآتي¹:

- ضعف رؤوس أموال المصارف وضعف الموارد المالية المتاحة حيث تعتمد معظم المصارف في التمويل على مواردها الذاتية من الودائع الجارية والتي دائماً ما تكون تحت الطلب في أي لحظه مما يتعذر معه استغلال هذه الودائع في أنشطة استثمارية طويلة الأجل والقطاع العقاري يحتاج الى أموال كبيرة وفترات للإسترداد وهذا يجعل طبيعة التمويل المطلوب للقطاع العقاري لا تتسجم مع طبيعة موارد المصارف.

- التكلفة العالية للتمويل العقاري واعتماد الإسكان الحديث على مدخلات إنتاجية معظمها يتم استيرادها من الخارج مما يرفع التكاليف النهائية للوحدات السكنية بحيث لا تتوقف مع مقدرات المستهدفين من ذوي الدخل والشرائح الضعيفة.

1- www.aleqt.com/2012/07/23/article_676705.html (1) دخول بتاريخ 2014/07/20م.

-التمويل العقاري تمويل طويل الأجل والمصارف كما أشرنا على الودائع قصيرة الأجل مما
ينعكس سلبا على عدم إستدامة تقديم خدمة التمويل العقاري على جميع المستويات الطالبة
للخدمة سواء كانت فردية أو جماعية

- مشاكل الضمانات مقابل التمويل ومشاكل بيع الأموال المرهونة للمصارف. وبالرغم من أن
قانون بيع الأموال المرهونة يمنح الفرصة للمصرف المعني بالدخول في إجراءات البيع عند فشل
العميل صاحب العقار المرهون في الإلتزام بدفع إستحقاقات البنك، فإن هذا القانون يتم التحايل
عليه في حالة التصفية أو افلاس الشركات فتكون حيلة التهرب عندإشهار الإفلاس تأمر
المحكمة بإيقاف أي دعوة أو أمر قانوني في مواجهة المفلس على المادة(2/22) من قانون
الإفلاس للعام 1992، لابد من إعادة النظر في هذه المادة من القانون.

-عدم إدراج ميزانية القطاع العقاري ضمن الميزانية العامة السنوية.

-عدم إعفاء العقارات المباعه وفقا لقانون الأموال المرهونه من الضرائب والرسوم الباهظه.

-عدم وجود الإحصاءات الدقيقة التى تحدد حجم الإحتياجات السكنية وذلك لعدم وجود نظام
للمعلومات الإحصائية عن نشاط القطاع العقاري.

- ضعف صناعة البناء المحلية وعدم جودتها وتعدد الرسوم الضريبية والجمركية على مواد
البناء المستوردة.

الفصل الثالث

الدراسة الميدانية والتطبيقية

تمهيد

بنك فيصل الاسلامي السوداني أول بنك اسلامي فى السودان وثاني بنك على مستوى العالم من حيث التأسيس حيث حقق البنك نجاحاً باهراً عبر مسيرته الطويلة ويرجع هذا النجاح الى عاملين اساسين اولهما الجوانب الفكرية والنظرية فى مجال عمل البنك والتي تتمثل فى تطبيق احكام الشريعة الاسلامية فى جميع معاملاته بالابتعاد عن المحظورات الشرعية فيها والعامل الثاني فى الجوانب التطبيقية فقد مثل بنك فيصل الاسلامي السوداني وعاء جمع كما هائلا من الأرصدة النقدية والاستثمارات ممثلة فى موجوداته الكبيرة وسوف نتعرف عبر المبحث الأول لهذا الفصل عن بنك فيصل الإسلامى السودانى وذلك بنبذة تاريخية عن النشأة والتطور أما المبحث الثانى فقد خصص بتحليل البيانات وأختبار الفروض لمجتمع الدراسة.

المبحث الأول : نبذة عن بنك فيصل الإسلامى السودانى¹:- أولاً المعلومات الأساسية :

بنك فيصل الإسلامى السودانى شركة مساهمة عامة محدودة النشأة والتأسيس فقد تم إنشاء بنك فيصل الإسلامى السودانى بموجب الأمر المؤقت رقم 9 لسنة 1977م بتاريخ 1977/4/4م حيث اجتمع فى مايو 1977م ستة وثمانون من المؤسسين السودانيين والسعوديين وبعض مواطني الدول الإسلامية الأخرى ووافقوا على فكرة التأسيس واكتبوا فى نصف رأس المال المصدق به آنذاك ، أما فى 18 أغسطس 1977م تم تسجيل بنك فيصل الإسلامى السودانى كشركة مساهمة عامة محدودة وفق قانون الشركات لعام 1925م وبأشر البنك أعماله فعلياً اعتباراً من مايو 1978م وذلك بالقيام بجميع الأعمال المصرفية والمعاملات المالية والتجارية والاستثمارية والحرفية والمساهمة فى المشروعات التنموية الإقتصادية والإجتماعية وتنشيط التعامل فى مجال التجارة الخارجية وذلك على هدى الشريعة الإسلامية .

¹ د. أحمد الصديق جبريل الدور التنموي الاجتماعي لبنك فيصل الاسلامي السوداني ، ورقة عمل ضمن فعاليات مؤتمر المسؤولية الاجتماعية للشركات فى السودان ، 2008م.

ثانياً أهداف البنك وأغراضه:-

حدد البند الرابع من بنود عقد التأسيس أهداف البنك وأغراضه في الآتي:

(1) القيام بجميع الأعمال المصرفية والتجارية والمالية وأعمال الاستثمارات والمساهمة في مشروعات التصنيع والتنمية الاقتصادية والعمرانية والزراعية والتجارية والاجتماعية في أي إقليم أو منطقة أو مديرية بجمهورية السودان أو خارجها.

(2) قبول الودائع بمختلف أنواعها.

ج: تحصيل ودفع الأوامر وأذونات الصرف وغيرها من الأوراق ذات القيمة والتعامل في النقد الأجنبي بكل صورته.

(3) سحب واستخراج وقبول وتطهير وتنفيذ وإصدار الكمبيالات والشيكات سواء أكانت تدفع في جمهورية السودان أو في الخارج وبوالص الشحن وأي أوراق قابلة للتحويل أو النقل أو التحصيل أو التعامل بأي طريقة في هذه الأوراق شريطة خلوها من أي محظور شرعي.

(4) إعطاء القروض الحسنة وفقاً للقواعد التي يقرها البنك.

(5) الاتجار بالمعادن النفيسة وتوفيرها وتوفير خزائن لحفظ الممتلكات الثمينة.

(6) العمل كمنفذ أمين للوصايا الخاصة بالعملاء وغيرهم وتعهد الأمانات بكل أنواعها والعمل على تنفيذها والدخول كوكيل لأي حكومة أو سلطة أخرى أو لأي هيئة عامة أو خاصة.

(7) تمثيل الهيئات المصرفية المختلفة شريطة عدم التعامل بالربا ومراعاة قواعد الشريعة

الإسلامية في معاملاته مع هذه المصارف.

(8) قبول الأموال من الأفراد والأشخاص الاعتباريين سواء كانت بغرض توفيرها أو استثمارها.

(9) القيام بتمويل المشروعات والأنشطة المختلفة التي يقوم بها أفراد أو أشخاص اعتباريين.

(10) فتح خطابات الاعتماد والضمان ، وتقديم الخدمات التي يطلبها العملاء في المجال المالي والاقتصادي والقيام بأعمال أمناء الاستثمار.

(11) تقديم الاستثمارات المصرفية والمالية والتجارية والاقتصادية للعملاء وغيرهم وتقديم المشورة للهيئات والأفراد والحكومات فيما يختص بمواضيع الاقتصاد الإسلامي وخاصة البنوك الإسلامية

(12) قبول الهبات والتبرعات وتوجيهها وفق رغبة دافعيها أو بما يعود بالنفع على المجتمع وكذلك قبول أموال الزكاة وتوجيهها وفق المصارف الشرعية المحددة.

(13) الاشتراك بأي وجه من الوجوه مع هيئات وشركات أو مؤسسات تتزاول أعمالاً شبيهة بأعماله وتعاونه على تحقيق أغراضه في جمهورية السودان أو خارجها شريطة أن لا يكون في ذلك تعاملًا بالربا أو محظوراً شرعياً.

(14) إنشاء مؤسسات أو أنشطة عقارية أو صناعية أو تجارية أو شركات معاونه له في تحقيق أغراضه كشركات تأمين تعاوني أو عقارات وخلافها.

(15) امتلاك واستئجار العقارات والمنقولات وله أن يبيعها أو يحسنها أو يتصرف فيها بأي وسيلة أخرى وله على وجه العموم حق استثمار أمواله بأي طريقة يراها مناسبة.

ف: القيام بأي عمل أو أعمال أياً كانت يرى البنك أنها ضرورية أو من شأنها أن تمكنه من الوصول إلى كل الأغراض المبينة أعلاه أو أي جزء منها أو تزيد بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من قيمة ممتلكاته أو موجوداته أو استثماراته شريطة أن يكون كل ذلك متفقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية.

(16) يجوز للبنك شراء أو بأي وسيلة أخرى أن يتحصل على كل أو جزء من ملكية أو شهرة أو حقوق وأعمال وامتيازات أي فرد أو شركة أو هيئة وأن يمارس كل الصلاحيات اللازمة أو المناسبة في إدارة أو التصرف في مثل هذه الأعمال.

(17) القيام بالبحوث والدراسات المتعلقة بإنشاء المشروعات الاقتصادية وتوظيف آخرين لهذا الغرض.

كما يجوز للبنك القيام بالأعمال الآتية:-

(18) أن يكافي أي شخص أو شركة أما نقداً أو بتخصيص أسهم أو حقوق تخص البنك (تكون مدفوعة بالكامل أو جزئياً) أو بأي طريقة عن أي عمل أو خدمات حصل عليها البنك.

(19) أن يمنح معاشات أو مكافآت أو علاوات للموظفين السابقين وللمديرين السابقين أو للأشخاص الذين يعولهم هؤلاء الأشخاص المذكورين وأن ينشئ أو يعاون أي مدارس أو أي نشاط تعليمي أو علمي أو صحي أو رياضي أو مؤسسات البر وخلافه.

(20) أن يقوم إذا ما رأى ذلك بتسجيل البنك والاعتراف به في أي قطر أو مكان. ث: أن يشارك البنك في اتحاد المصارف الإسلامية وتبادل الخبرة مع البنك الإسلامي للتنمية والبنوك الإسلامية الأخرى.

(21) أن يقدم البنك المشورة للهيئات العامة والخاصة والحكومات والأفراد حول تجربته الإسلامية في المجالات الاقتصادية والمالية.

ثالثاً النظام الإداري:

إلتزم بنك فيصل الإسلامي السوداني نظام الإدارة بالجودة الشاملة برؤيا : (مصرف إسلامي الوجهة ، سوداني السمات ، يلتزم الجودة والإمتياز في أعماله ، إسعاداً للعملاء ، ثقة في الموردين ، تنمية للمجتمع ، عناية بالعاملين ، وتعظيماً لحقوق المالكين) و برسالة : (مصرف يزاوج وجهته الإسلامية وسماته السودانية ، ويستهدف بالتطوير الإمتياز ، وبالكفاءة الأفضل مركزاً مالياً مليئاً سليماً ، ومنتجات مصرفية شرعية معاصرة ، وعلاقات خارجية متنامية ، ونظم وتقنيات مستحدثة ، يقوم عليها العاملون فريقاً محرضاً خلقاً ، ملتزماً أمانة ، مدرباً مهارة ، مؤهلاً معرفة، ويلتزم الشفافية منهاجاً ، ليسعد المتعاملون والمالكون والمجتمع.

كما حدد البنك عوامل النجاح الأساسية في الآتي :

- (1) إستخدام نظم وتقنيات حديثة تحقق كفاءة وكفاءة الأداء ضبطاً وسرعة.
- (2) إختيار عاملين مؤهلين واعتماد خارطة لترقيتهم علماً ومهارةً وإستقراراً وولاًء 3/ إستقطاب الموارد رأسمال وودائع.
- (3) تطوير وتنويع صيغ الخدمة المصرفية والإمتياز فيها ، والتدقيق في تنفيذ الشرعية.
- (4) تنفيذ سياسة إئتمانية نشطة تستوعب متطلبات العملاء وتجذب عملاء جدد وتعيد السابقين.
- (5) بناء علاقات خارجية منتشرة ومتطورة .

رابعاً: التحول التقني الشامل:

ظل البنك منذ تأسيسه رائداً للعمل المصرفي والآن يحتل الصدارة في إدخال أحدث ما توصلت إليه الصناعة المصرفية وتقنية المعلومات لبناء نظام مصرفي يعتمد أحدث التقنيات في مجال الحواسيب والبرمجيات ووسائل الإتصال ، ويعتبر بنك فيصل الإسلامي السوداني أول مصرف تحول فعلياً الى بنك إلكتروني مما أتاح له توفير خدمات ومنتجات مصرفية تماثل نظيراتها العالمية ومن تلك التقنيات:

- (1) تم إنشاء شبكة داخلية تربط كل فروع البنك برئاسته عدا فروع الجنوب وذلك تمهيداً لربط شبكة البنك بشبكة واسعة تتيح التعامل بين فروع البنك والمصارف والعمل فيما بينها ببسر.
- (2) تم إستخدام خدمات الربط الإلكتروني مع المصارف العالمية من خلال شبكة الأسوفت (Swift) لتنفيذ عمليات التحويل المالية بصورها المختلفة.
- (3) تم تركيب النظام المصرفي الأساسي (بنتابانك) لكل الفروع عدا فروع الجنوب ، وهو يتيح للبنك إجراء كافة العمليات المصرفية إلكترونياً وبالتالي يكون البنك الأول الذي طبق هذا النظام بنجاح على مستوى الجهاز المصرفي السوداني.
- (4) تم إدخال نظام البننتاسنك ونظام إدارة عمليات الرئاسة وهما نظامان متطوران من خلالهما

يمكن للبنك متابعة كل العمليات التي تتم بالفروع المربوطة إلكترونياً والتحكم في شجرة الحسابات والصلاحيات وعمليات الإستثمار المحلي والأجنبي

(5) تم إدخال نظام الـ ABB أو نظام ما بين الفروع وهو نظام يمكن الزبائن من التعامل الفوري مع حساباتهم من أي فرع مربوط إلكترونياً دون التقيد بالفرع المفتوح فيه الحساب ، كما أنه يتيح خدمة التحويلات الفورية للأشخاص الذين ليس لديهم حسابات.

(6) تم إدخال نظام البنك الإلكتروني المرتبط بموقع البنك الإلكتروني .

(7) تم إدخال نظام الخدمة المصرفية عبر الهاتف.

(8) تمت تهيئة فروع البنك للإرتباط بمشروعات التقنية المصرفية المطروحة من البنك المركزي والتي تتمثل في مشروع المحول القومي ومشروع المقاصة الإلكترونية ومشروع الرواجع الإلكترونية ويعتبر البنك من أوائل البنوك المشاركة فيها.

(9) إستخدام تقنية الصرافات الآلية

(10) إستخدام تقنية نقاط البيع والتي خطى البنك فيها خطاً مقدرة وانتشرت في أماكن كثيرة من العاصمة .

خامساً الخدمات المصرفية التقليدية والإلكترونية:-

تتمثل الخدمات المصرفية التقليدية في قبول الودائع بالعمليتين المحلية و الأجنبية ، التحاويل الداخلية والخارجية ، الإعتمادات ، الكمبيالات، الضمانات ، شهادات الإيداع ، تمويل الأفراد ، تمويل الشركات ، خدمة حسابات الأمانة ، التمويل التاجيري ، تمويل المشروعات الصغيرة والكبيرة ، شهادات الاستثمار ، الخدمات المصرفية الإسلامية ، الاستثمار لحساب العملاء ، خدمة الاسوفت .

خدمات مصرفية إلكترونية متطورة ، تختصر الزمن وتقلل التكاليف ، يدخلها البنك مما جعله في طليعة المتعاملين بالتقنية المصرفية مع عملائه : شبكة المعلومات المصرفية (العميل للبنك وليس للفرع) حيث تم ربط فروع البنك بشبكة مصرفية واحدة بحيث تعمل فروع البنك كلها كمصرف واحد تودع وتسحب وتتعامل مع أي فرع من فروع البنك دون التقيد بالفرع الذي تم فيه فتح الحساب إختصاراً لزمن العميل وتخفيضاً للتكلفة وتسهيلاً للمعاملات وذلك تحت شعار

(العميل للبنك وليس للفرع) ومن الخدمات المصرفية الالكترونية الاتي:

PHONE BANK : الهاتف المصرفي (1)

وهو يقدم عدداً من الخدمات المصرفية لعملاء البنك في سرية وأمان ، إذ يتمتع النظام بالخصوصية الكاملة نسبة لأن العميل يتعامل مع النظام عبر رقم حسابه والرقم السري له وهو

رقم يمكن للعميل تغييره في أي وقت ومن مميزات الهاتف المصرفي :إستخدام الخدمة في أي زمان ومكان ، إختصار زمن العميل عند طلبه لخدمة مصرفية محددة ، ويستفيد العميل من تلك الخدمة على مدار الـ 24 ساعة .

(2) الصراف الآلي : Automated Teller Machine

و هي خدمة يقدمها البنك عن طريق ماكينات الصراف الآلي التي تعمل طوال 24 ساعة دون توقف ، حيث تتصل هذه الماكينات بكل فروع البنك و تتيح لك العديد من الخدمات في أي وقت تشاء دون التقيد بزمن فتح او اغلاق البنك او الفرع وبلغ عدد الماكينات حتى ديسمبر 2013م 110 ماكينة صراف آلي .

(3) خدمة البنك الشخصي : HOME BANK

تكفل هذه الخدمة المميزة للعملاء المتميزين التعامل مع حساباتهم في البنك عبر ربط الحاسب الشخصي للعميل مع خادم الخدمة في البنك عبر خط الهاتف وتتمثل الخدمات المكفولة في :

- استعراض أرصدة حسابات العميل .
- استعراض أسعار الصرف للعملة .
- الاستعلام عن موقف شيك .
- تنفيذ دفعيات بالجملة (مثال دفع مرتبات العاملين) .
- استعراض الشيكات المرسلة للتحويل عبر المقاصة وموقفها .

(4) الخدمة المصرفية عبر الإنترنت : E-BANK

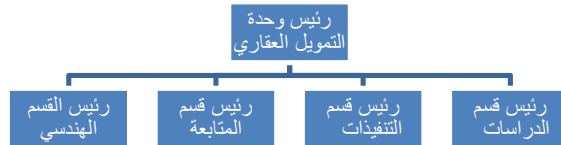
تكفل هذه الخدمة لعملاء البنك المشتركين في الخدمة عبر استخدام متصفح الإنترنت (Browser) الآتي :

- الاستعلامات : الاستعلام عن أسعار العملات - الاستعلام عن أرصدة حساب العميل - الإستعلام عن موقف شيك - الاستعلام عن تحويل كمبيالة
- الخدمات : طلب كشف حساب لفترة - تحويل من حساب إلى حساب - سداد الفواتير (الهاتف ، الجوال ، الكهرباء) .
- خدمات اختيارية : طلب إصدار خطاب ضمان - طلب إصدار خطاب إعتقاد - طلب إصدار شيك مصرفي - طلب عمل تحويل - طلب عملية إستثمارية - الإكتتاب في المحافظ الإستثمارية.

سادسا فكرة ونشأة وتطبيق التمويل العقاري ببنك فيصل الإسلامي السوداني :

فكرة التمويل العقاري تتبع من أهمية العقار في تحقيق الاستقرار والأمان لهذه الشرائح بتوجيهات مقدرة من بنك السودان المركزي وتشجيعه للبنوك والمؤسسات المالية للدخول في مثل هذه المشروعات بسياسات تمويلية أقرها وتبناها في العام 2006م، والتي تتماشى مع سياسات بنك فيصل الإسلامي ومع واقع الاقتصاد القومي ، ويعتبر البنك من أوائل البنوك التي استطاعت أن تنفذ توجيهات سياسات البنك المركزي (بعد تجربة البنك العقاري السوداني) حيث بدأ بنك فيصل الإسلامي السوداني بتطبيق نظام التمويل العقاري منذ العام 2008م حيث أصدرت الإدارة لائحة البنك المنظمة للتمويل العقاري إلى جانب ضوابط ومنشورات بنك السودان المركزي الخاصة بمنح التمويل المصرفي نذكر منها على سبيل المثال المنشور رقم (2006/3) ، حيث جاءت لائحة البنك متماشية مع الإستراتيجية العامة في تحقيق رؤية ورسالة البنك في تنمية المجتمع وتعظيم حقوق المساهمين، وفي سبيل ذلك سعى البنك على إنشاء وحدة مركزية للتمويل العقاري وفق الهيكل الإداري التالي:

شكل رقم 2-1



المصدر : إدارة الموارد البشرية والخدمات هيكل وحدة التمويل العقاري ببنك فيصل الاسلامي السوداني 2013

تسعى وحدة التمويل العقاري بالبنك الى تحقيق العديد من الاهداف الإستراتيجية حيث تسعى الى تخفيف عبء الإجار عن شرائح الموظفين وأصحاب الدخول البسيطة وذلك بتوفير الوحدات السكنية على أن يستقطع قسط التمويل من الدخل الشهري لطالب الوحدة السكنية حيث تعتبر هذه الإستراتيجية الية لجذب الموارد وذلك عبر استهداف البنك لهذه المرتبات من قبل إدارات الأفراد أو الصناديق الخيرية أو النقابات التي تتبني مثل هذه الأعمال، ومن الأهداف الإستراتيجية ايضا لوحدة التمويل العقاري عملية استهداف البنك لعدد من مؤسسات القطاع العام

وشركات المساهمة العامة صاحبت المصالح المشتركة بينها وبين البنك في منسوبها، كما يسعى البنك عبر وحدة التمويل العقاري الى محاولة تحقيق ضمان ثبات للمؤسسات واستقرار أعمالها ومعاملاتها مع البنك الى جانب تحقيق قيم البنك الرسالية التي تحمل الوجهة الإسلامية والصبغة السودانية.

تطبيق التمويل العقاري عبر بنك فيصل الإسلامي¹:

أولاً : التمويل العقاري لشراء مبنى مكتمل :

هو التمويل الممنوح عبر صيغة المرابحة للأمر بالشراء وذلك لشراء مساكن للشرائح ذات الدخل المتوسط والمحدود الى جانب شرائح الإستثمار بضمان العقار أو أي ضمانات أخرى تكون مقبولة لدى البنك وذلك وفق الشروط التالية .

- إرفاق شهادة بحث من المالك الأصلي تؤكد خلو العقار من الموانع الطبيعية .
 - إرفاق شهادة تقييم للعقار من شركة الفيسل العقارية بالقيمة الحقيقية بعد إستبعاد الإهلاك .
 - أن يكون العقار في موقع مناسب يوافق عليه البنك .
 - أن يتم رهن العقار لصالح البنك أو تقديم ضمان آخر من الدرجة الأولى ومقبول لدى البنك مثل الأوراق المالية أو ودائع الإستثمار .
 - أن يتم التأمين الشامل علي العقار لدى شركة التأمين الإسلامية ضد المخاطر المختلفة لصالح البنك .
 - أن يدفع الزبون قسط أول لا يقل عن (15%) من حجم التمويل على أن تكون أرباح البنك للعام (11%) أو أن يدفع الزبون قسط أول لا يقل عن (10%) على أن يتقاضى البنك أرباح بهامش لا يقل عن (12%) .
 - يتم السداد بحد أقصى (10) أعوام بدون فترة سماح .
- يتقدم الزبون بطلب لتمويل شراء مبنى سكني مكتمل ، ويرفق مع طلبه كافة المستندات والمعلومات المطلوبة ، بالإضافة إلى دراسة جدوى إقتصادية للعقار يقوم البنك بدراسة الطلب والمستندات المقدمة وتقييم ومراجعة دراسة الجدوى الاقتصادية من حيث الإيرادات المتوقعة والتكاليف ومن ثم يتم تقييم العقار من النواحي الفنية والهندسية وتحديد القيمة السوقية له ، وتضاف أرباح البنك التي تحدد على ضوء فترة الإسترداد وحجم مبلغ التمويل وطريقة الدفع ويتم إعلام

¹ وحدة التمويل العقاري ، بنك فيصل الإسلامي السوداني 2013م.

الزبون بالتكلفة الإجمالية وذلك بعد إستيفاء المستندات المطلوب توفرها لمنح التمويل وفق الضمانات التي يطلبها البنك من الزبون .

ثانياً : التمويل العقاري لتشييد أو تكملة أو صيانة عقار قائم :

هو التمويل الممنوح وفق صيغة المقاوله لتكملة أو صيانة مساكن للشرائح ذات الدخل المتوسط والمحدود ، الى جانب شرائح الإستثمار وذلك بضمان العقار أو أي ضمانات أخرى من الدرجة الأولى ومقبولة لدى البنك وذلك وفق الشروط التالية .

- يجب أن يقدم طلب التمويل العقاري مستوفياً لكل المعلومات الضرورية.
- يتم تمويل الشرائح ذات الدخل المتوسط والمحدود بضمان العقار وبنسبة ضمان لا تقل عن (110%) من حجم التمويل الممنوح للعميل .
- إرفاق شهادة توضح الدخل الشهري والسنوي لطالب التمويل من الشرائح ذات الدخل المتوسط والمحدود ، ويجب أن لا يزيد القسط الشهري المدفوع بواسطة الزبون عن 50% من دخله الشهري .
- إرفاق ميزانيات وكشف حساب وتوضيح لمصادر الدخل لطالب التمويل من الشرائح الإستثمارية.
- يجب أن لا تزيد فترة السداد للتمويل عن فترة بقاء الزبون في الخدمة في حالة أنه يعمل موظفاً .
- إرفاق شهادة بحث من الزبون تؤكد خلو العقار من الموانع الطبيعية ويجب أن يكون العقار مسجل باسمه
- إرفاق شهادة تقييم للعقار من شركة الفيصل العقارية بالقيمة الحقيقية دون استبعاد لأي إهلاك.
- أن يكون العقار في موقع مناسب يوافق عليه البنك .
- أن يتم رهن العقار لصالح البنك أو تقديم ضمان آخر من الدرجة الأولى ومقبول للبنك .
- أن يتم التأمين الشامل علي العقار لدي شركة التأمين الإسلامية ضد المخاطر المختلفة لصالح البنك .
- أن يدفع الزبون قسط أول لا يقل عن (15%) من حجم التمويل على أن تكون أرباح البنك للعام (11%) أو أن يدفع الزبون قسط أول لا يقل عن (10%) على أن يتقاضى البنك أرباح بهامش لا يقل عن (12%).

- يتم منح فترة سماح بحد أقصى (12) شهر والسداد بحد أقصى (10) أعوام فى حال أن التمويل ممنوح بغرض التشييد العقار أما في أغراض التكملة والصيانة فإن فترة السداد تمنح بحد أقصى (7) أعوام. .

شروط أخرى :

- إحضار شهادة بحث حديثة وخالية من الموانع (بغرض التأكد) تثبت ملكية العقار لطالب التمويل .

- يتم التشييد عن طرق مقاول موافق عليه البنك مبدئياً .

- في حالة وجود مقاول يرغب الزبون التشييد عن طريقه وغير معتمد لدى البنك يقوم البنك بدراسة الشركة أو المقاول للوقوف على الإمكانية والخبرة العملية للتأكد من المقدرة على تنفيذ العمل حسب الاتفاق المطلوب .

- يجب إرفاق المستندات التالية مع طلب الزبون :

- (5) نسخة من الخرائط مصدقة من جهات الاختصاص .

- جدول الكميات وكراسة المواصفات .

- تصريح البناء مصدق من جهات الاختصاص .

- الكروكي .

- أي متطلبات أخرى يرى مدير البنك أو مستشاره ضرورتها .

- استلام الموقع مسئولية المقاول .

- يوفر المقاول المنفذ ضمانات لصالح البنك نظير الدفعة المقدمة (رهن عقاري . ضمان بنكي . أي ضمانات أخرى مقبولة وذلك لمقابلة التزامه.

- يتم استقطاع نسبة (10%) من حجم الأنجاز الفعلى للمشروع وذلك لضمان حسن الأداء وضمان استرجاع المبالغ المدفوعة من المقاول في حاله فشله في التنفيذ .

- يتم التأمين علي العقار في كل مرحلة من مراحل البناء وعلي الموجودات من مواد ومدخلات البناء والمعدات .

- تكاليف تعيين الاستشاري تضمن في تكلفة التمويل .

- دفعيات المقاول تسدد كما يلي :

- 30% مقدماً (نظير ضمان مقبول لدى البنك) .

- 60% حسب الإنجاز .

- 10% بعد الإستلام النهائي للموقع وتحرير شهادة بذلك من المقاول يصادق عليها

المهندس الإستشارى

- في حال عدم مقدرة المقاول على توفير ضمانات الدفعة المقدمة يتم الاتفاق على دفعياته حسب الإنجاز علي ألا يقل العمل المنجز عن (20%) من حجم المشروع

المبحث الثاني: تحليل البيانات واختبار الفرضيات

أولاً إجراءات الدراسة الميدانية:-

(1) مجتمع البحث: يحتوي مجتمع البحث علي الموظفين العاملين بالإدارات ذات العلاقة المباشرة بموضوع البحث بينك فيصل الاسلامي السوداني.

(2) أداة البحث : قام الباحث بإعداد استبانة كأداة رئيسية لجمع البيانات من عينة الدراسة المختارة وتم تقسيم هذه الاستبانة الى جزئين ، شمل الجزء الأول المعلومات الشخصية للمبحوثين، أما الجزء الثاني فقد قسم الى أربعة محاور ، شمل كل محور إختبار فرضية من فرضيات البحث، هذا بالإضافة الى إرفاق خطاب يوضح للمبحوثين العنوان والغرض من هذا البحث.

عينة الدراسة: تم اختيار عينة الدراسة من الموظفين العاملين بإدارة الإستثمار وإدارة التمويل وإدارة المخاطر والإدارة القانونية بينك فيصل الاسلامي السوداني وذلك بأخذ عينة متساوية العدد من موظفي كل إدارة من هذه الإدارات ، وقد تم إختيار عدد العينة بناءً على الإدارة التي تضم أقل عدد موظفين وقد كانت الإدارة القانونية بالبنك والتي تضم (13) موظفاً بفارق (5) موظفين فقط من جميع الإدارات الأخرى والذين تم استبعادهم من عينة الدراسة أي أنه تم توزيع (52) استبانة على موظفي الإدارات المذكورة آنفاً والموضحة بالجدول رقم (1) ، وقد رأى الباحث في توحيد عدد عينة الدراسة أنه يمكن الإستفادة من التكرارات الفرعية لكل إدارة من الإدارات المختلفة وذلك بعمل مقارنة خطية بين نتائج هذه التكرارات والتي يمكن لها أن تعزز من منطق هذه التكرارات.

جدول رقم (1)

جدول توزيع الاستبانة على العينة

البيان	إدارة الاستثمار	إدارة التمويل	إدارة المخاطر	الادارة القانونية	TOTAL
1 تكرار الاستبانة الموزعة	13	13	13	13	52
النسبة	%25	%25	%25	%25	%100
2 تكرار الاستبانة المستلمة	13	13	13	13	52
النسبة	%25	%25	%25	%25	%100
3 تكرار الاستبانة غير المستلمة	0	0	0	0	0
النسبة	%0	%0	%0	%0	0

المصدر : إعداد الباحث اعتماداً على استمارة الاستبانة 2014م

ثانياً: تحليل البيانات الشخصية: تضم البيانات الشخصية المعلومات الأساسية لأفراد العينة ، وتشمل الإدارة التي يعمل بها المبحوث والتي تم التحدث عنها وتوضيحها بجدول التكرارات رقم (1) ، العمر ، المؤهل العلمي ، التخصص ، سنوات الخبرة العملية ، الوضع الوظيفي وقد كانت نتيجة التحليل كما يلي:

أ: العمر : يبين الجدول رقم (2) والرسم البياني رقم (1) عينة البحث وفق متغير العمر:

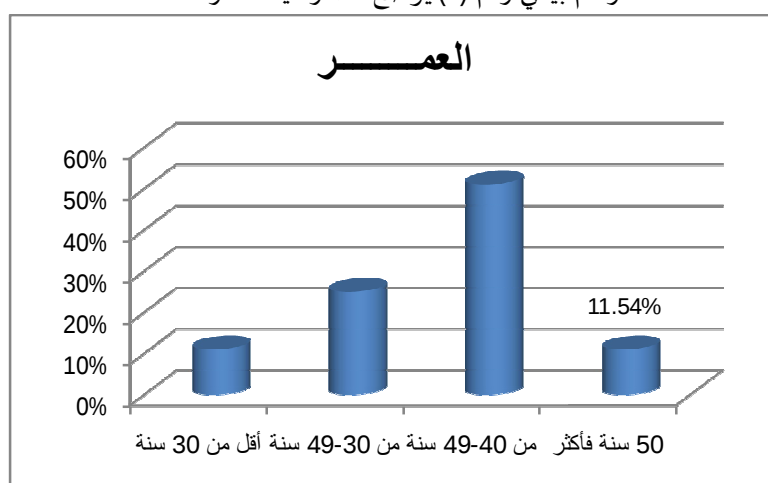
جدول رقم (2)

جدول أعمار عينة الدراسة

	العمر	إدارة الاستثمار	إدارة التمويل	إدارة المخاطر	الإدارة القانونية	التكرار الكلي	النسبة	النسبة الصالحة	النسب التراكمية
1	أقل من 30 سنة	1	2	2	1	6	11.54	11.54	11.54
2	من 30-49 سنة	1	5	3	4	13	25	25	36.54
3	من 40-49 سنة	10	5	4	8	27	51.92	51.92	88.46
4	50 سنة فأكثر	1	1	4	0	6	11.54	11.54	100
	TOTAL	13	13	13	13	52	100	100	

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م.

رسم بياني رقم (1) يوضح أعمار عينة الدراسة



المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

يتضح من الجدول رقم (2) والرسم البياني رقم (1) أعلاه أن معظم أفراد عينة الدراسة في عمر يتراوح بين 40-49 سنة بنسبة 51.92% ويتضح أيضا من خلال التكرارات الفرعية للإدارات المختلفة أن هذه الفئة العمرية سجلت أعلى تكرار في جميع الإدارات مما يعني عدم انحياز إدارة لتكرار أعلى بالإدارات الأخرى ، ويلبي هذه الفئة العمرية الذين تتراوح أعمارهم بين 30-39 وكل هذا يدل أن أكثر من نصف أفراد العينة من حيث الفئة العمرية من الذين يقدمون آراء يمكن الإعتماد عليها.

ب: المؤهل العلمي: يبين الجدول رقم (3) والرسم البياني رقم (2) عينة البحث وفق المؤهل العلمي:

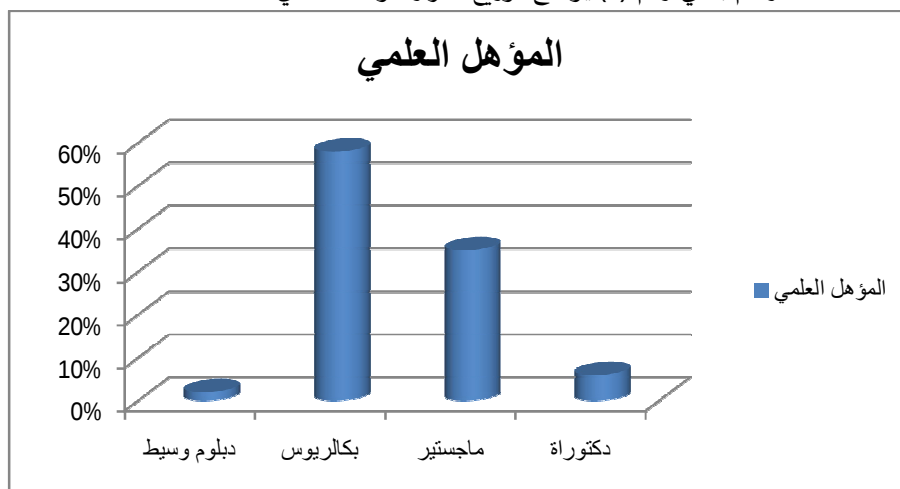
جدول تكراري رقم (3)

يوضح المؤهل العلمي لعينة البحث

	المؤهل العلمي	إدارة الاستثمار	إدارة التمويل	إدارة المخاطر	الإدارة القانونية	التكرار الكلي	النسبة	النسبة الصالحة	النسب التراكمية
1	دبلوم وسيط	0	0	0	1	1	1.92	1.92	1.92
2	بكالوريوس	6	8	8	8	30	57.69	57.69	59.61
3	ماجستير	6	4	5	3	18	34.62	34.62	94.23
4	دكتورة	1	1	0	1	3	5.77	5.77	100
	TOTAL	13	13	13	13	52	100	100	

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

رسم بياني رقم (2) يوضح توزيع تكرار المؤهل العلمي لعينة البحث



المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

يتضح من الجدول رقم (3) والرسم البياني رقم (2) أعلاه أن غالبية عينة الدراسة من الحاصلين على درجة البكالوريوس بنسبة 57.69% يلي ذلك الحاصلين على درجة الماجستير بنسبة 34.62% ومن ثم يأتي الحاصلين على درجة الدكتوراة بنسبة 5.77% وأخيرا درجة الدبلوم الوسيط بنسبة 1.92% ومن خلال هذه النسب نجد أن أكثر من 40% من عينة البحث هم على الأقل حاصلين على درجة الماجستير، ويتضح أيضا من خلال الجدول رقم (3) والرسم البياني رقم (2) أن المؤهل العلمي حقق توزيع تكراري متقارب الى حد كبير بين أفراد الإدارات المكونة لعينة الدراسة ، ويستدل الباحث من خلال هذا التحليل أن عينة الدراسة والفئة المكونه لها مؤهلة علما لتعطي آراء يمكن الإعتماد عليها.

ج:التخصص: يبين الجدول رقم (4) والرسم البياني رقم (3) عينة البحث وفق متغير التخصص العلمي:

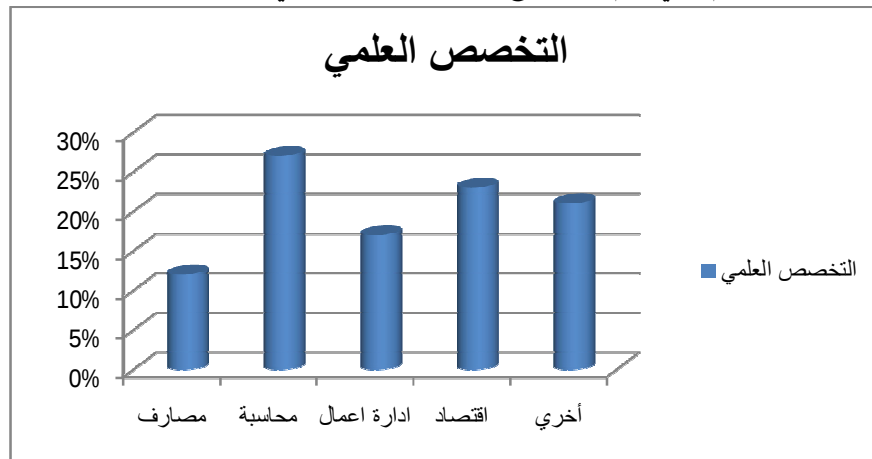
جدول تكراري رقم (4)

جدول يوضح توزيع تكرار التخصص العلمي لعينة الدراسة

	التخصص العلمي	إدارة الاستثمار	إدارة التمويل	ادارة المخاطر	الادارة القانونية	التكرار الكلي	النسبة	النسبة الصالحة	النسبة التراكمية
1	مصارف	2	3	1	0	6	11.54	11.54	11.54
2	محاسبة	6	2	5	1	14	26.92	26.92	38.46
3	ادارة اعمال	2	4	1	2	9	17.31	17.31	55.77
4	اقتصاد	3	3	6	0	12	23.08	23.08	78.85
5	أخري	0	1	0	10	11	21.15	21.15	100
	TOTAL	13	13	13	13	52	100	100	

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

رسم بياني رقم (3) يوضح متغير التخصص العلمي بعينة البحث



المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م.

يتضح من الجدول رقم (4) والرسم البياني رقم (3) أعلاه أن غالبية عينة الدراسة من المتخصصين في المحاسبة بنسبة بلغت 26.92% يلي ذلك تخصص الإقتصاد بنسبة 23.08% ثم أخرى بنسبة 21.15% ثم ادارة الأعمال 17.31% وتخصص المصارف 11.54% ومما ذكر نلاحظ أن أصحاب التخصصات الأخرى احتلو المرتبة الثالثة بعدد (11) تكرارا من جملة المبحوثين ، ومن خلال النظر في جدول التكرارات الفرعية نلاحظ أن سبب تضخم هذه النسبة هو أن عدد (10) أفراد من موظفي الإدارة القانونية هم من التخصصات الأخرى غير الإقتصادية ، وهذا يدل على أن موظفي الإدارة القانونية من إتجاه التخصصات القانونية والحقوقية ويدل على أن معظم عينة الدراسة من أصحاب المعرفة العلمية في مجال الدراسة مما يزيد من مصداقية البيانات التي تم الحصول عليها.

جدول تكراري رقم (5)

جدول يوضح توزيع تكرار المؤهل المهني بعينة الدراسة

النسبة	التكرار الكلي	الادارة القانونية	ادارة المخاطر	إدارة التمويل	إدارة الاستثمار	المؤهل المهني	
		التكرار	التكرار	التكرار	التكرار		
0%	0	0	0	0	0	زمالة بريطانية	1
0%	0	0	0	0	0	زمالة امريكية	2
0%	0	0	0	0	0	زمالة سودانية	3
25%	13	5	5	3	0	أخري	4

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

دالمؤهل المهني : يبين الجدول رقم (5) أعلاه أن 25% من المبحوثين حائزين على زمالات أخرى ويرا الباحث أن هذه النسبة جيدة جدا لكونها تعبر عن ربع عينة الدراسة من حيث المؤهل المهني الأمر الذي يزيد من ثقة هذه البيانات.

ه:سنوات الخبرة العملية: يبين الجدول رقم (6) والرسم البياني رقم (4) أدناه توزيع تكررات سنوات الخبرة العملية لعينة الدراسة.

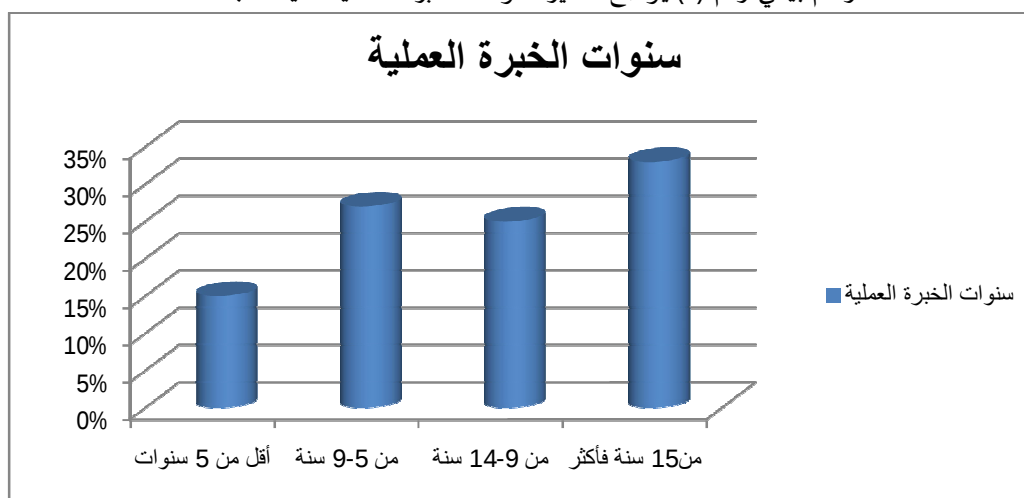
جدول تكراري رقم (6)

جدول يوضح توزيع تكرار عدد سنوات الخبرة العملية بعينة البحث

سنوات الخبرة العملية	إدارة الاستثمار	إدارة التمويل	إدارة المخاطر	الإدارة القانونية	التكرار الكلي	النسبة	النسبة الصالحة	النسب التراكمية
1 أقل من 5 سنوات	3	2	2	1	8	38.51	38.51	15.38
2 من 5-9 سنة	4	2	3	5	14	326.9	326.9	42.31
3 من 9-14 سنة	3	3	2	5	13	25	25	67.31
4 من 15 سنة فأكثر	3	6	6	2	17	32.69	32.69	100
TOTAL	13	13	13	13	52	100	100	

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

رسم بياني رقم (4) يوضح متغير سنوات الخبرة العملية لعينة البحث



المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

يتضح من الجدول رقم (6) والرسم البياني رقم (4) أن معظم أفراد عينة الدراسة هم من أصحاب الخبرة العملية التي تبلغ سنوات عملهم 15 عاما على الأقل ويلي ذلك الفئة التي تتراوح سنوات

عملهم بين 5-9 ثم يليهم 9-14 وأخيرا الذين لم تتجاوز سنوات عملهم عن الخمسة أعوام حيث يتناسب هذا التوزيع التكراري لمتغير لسنوات الخبرة العملية مع التوزيع التكراري لمتغير العمر والموضح بالجدول رقم (2) وكلاهما مؤشر لمدي الإعتماد على المعلومات التي ادلى بها المبحوثين.

و:الوضع الوظيفي:يبين الجدول رقم (7) والرسم البياني رقم (5) أدناه توزيع تكرار متغير الوضع الوظيفي بعينة الدراسة:

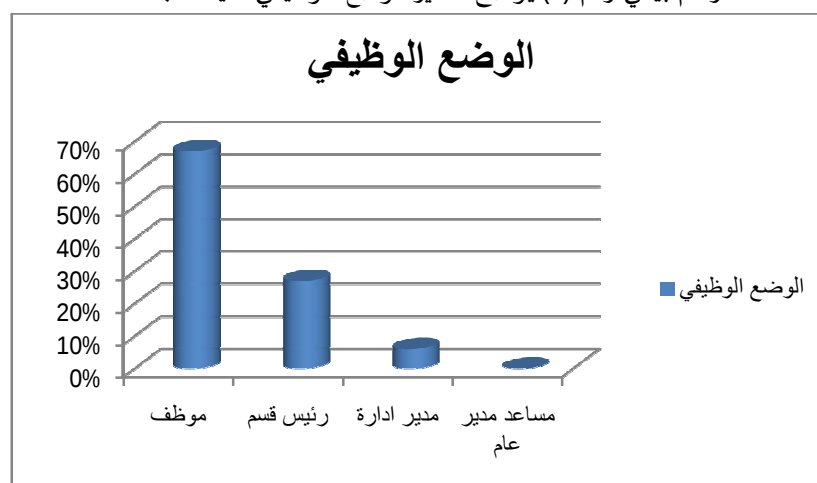
جدول تكراري رقم (7)

جدول يوضح توزيع تكرار الوضع الوظيفي بعينة البحث

	الوضع الوظيفي	إدارة الاستثمار	إدارة التمويل	ادارة المخاطر	الادارة القانونية	التكرار الكلي	النسبة	النسبة الصالحة	النسب التراكمية
1	موظف	10	7	6	12	35	67.30	67.30	67.30
2	رئيس قسم	2	5	6	1	14	26.93	26.93	94.23
3	مدير ادارة	1	1	1	0	3	5.77	5.77	100
4	مساعد مدير عام	0	0	0	0	0	0	0	100
	TOTAL	13	13	13	13	52	100	100	

المصدر : إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

رسم بياني رقم (5) يوضح متغير الوضع الوظيفي لعينة البحث



المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

يتضح من الجدول رقم (7) والرسم البياني رقم (5) أن الوضع الوظيفي لأفراد عينة الدراسة موزعه بين 67.30% موظفين و26.93% رؤساء أقسام و 5.77% مدراء ادارات ويمثل هذا التنوع بهذه النسب مؤشر جيد لاجابات وآراء كل الأوضاع الوظيفية.

ثانياً: إختبار الفرضيات:

أ- إختبار الفرضية الأولى القائلة: ضوابط وسياسات التمويل العقاري بالسودان من المعوقات التي تواجه العميل في الحصول علي التمويل من بنك فيصل الاسلامي السوداني.

جدول تكراري رقم (8)

توزيع تكرارات عبارات الفرضية الاولى

العباره	اوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
تعزيز اجراءات رهن العقار لصالح المصرف بواسطة اجهزة الدولة.	تكرار	14	25	3	8
	نسبة	26.93	48.08	5.77	15.93
استبعاد السياسة التمويلية بالبنك لبعض المناطق السكنية يحد من فرص حصول العميل على التمويل.	تكرار	14	32	1	2
	نسبة	26.93	61.54	1.93	3.85
ضعف مبلغ السقف التمويلي المحدد للعام.	تكرار	6	22	7	16
	نسبة	11.54	42.31	13.47	30.77
الشرائح المستهدفة عبر السياسة التمويلية بالمصرف تحد من امكانية حصول الجمهور على التمويل العقاري من مصرفكم.	تكرار	16	23	2	11
	نسبة	30.77	44.23	3.85	21.16
ارتفاع قيمة الدفعة الأولى التي تحددها السياسات.	تكرار	14	21	5	11
	نسبة	26.93	40.39	9.62	21.16
ارتفاع هامش الأرباح يحد من امكانية حصول العميل علي التمويل العقاري من بنك فيصل.	تكرار	9	24	5	13
	نسبة	17.31	46.16	9.62	25
ارتباط القسط الشهري بدخل العميل والمحددة بنسبة 50% يحد من السقف التمويلي للعميل.	تكرار	17	28	2	5
	نسبة	32.70	53.85	3.85	9.62

المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

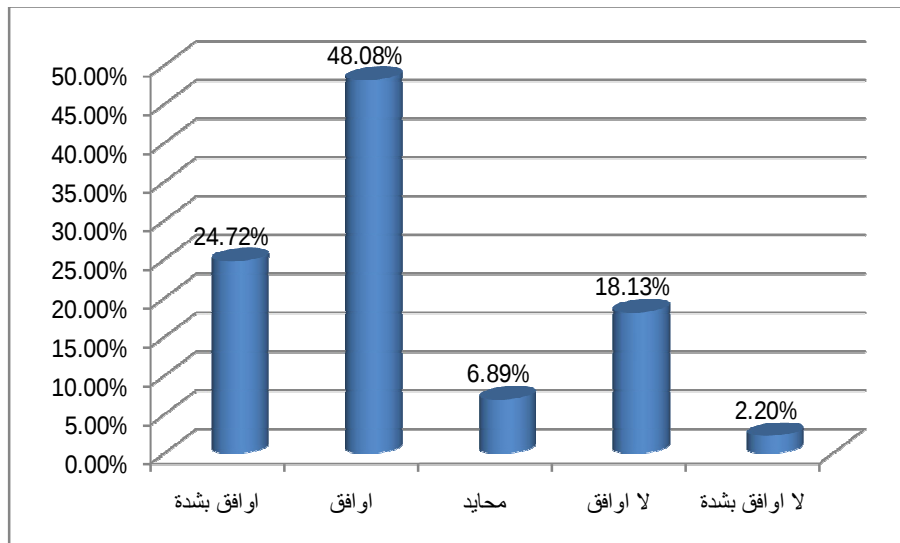
جدول تكراري رقم (9)

جملة تكرارات جملة عبارات الفرضية الاولى

النسبة المئوية	التكرارات	العبارة
24.72%	90	اوافق بشدة
848.0%	175	اوافق
96.8%	25	محايد
18.13%	66	لا اوافق
202.%	8	لا اوافق بشدة
100%	364	المجموع

المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م.

رسم بياني رقم (6) يوضح توزيع تكرارات عبارات الفرضية الاولى



المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م.

الحجم	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة مربع كاي	درجات الحرية	القيمة المعنوية
364	3.7500	1.0861	237.236	4	.0000

يتبين من الجدول اعلاه ان قيمة مربع كاي هي (237.236) بقيمة معنوية (0.00) وهي اقل من القيمة الاحتمالية (0.05) هذا يعني قبول الفرضية القائلة أن ضوابط وسياسات التمويل العقاري بالسودان من المعوقات التي تواجه العمل في الحصول علي التمويل من بنك فيصل الاسلامي السوداني وذلك بمتوسط (3.75) وانحراف معياري (1.0861).

ب: إختبار الفرضية الثانية القائلة:
ارتفاع تكلفة الاراضي والتشييد بالمدن تؤدي الي ارتفاع التمويل العقاري لذوي الدخل
المحدودة.

جدول تكراري رقم (10)

توزيع تكرارات عبارات الفرضية الثانية

العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق بشدة	لا أوافق بشدة
قلة جودة مواد البناء المحلية يزيد من الاعتماد على المواد المستورده الباهظة التكلفة.	تكرار	22	21	3	6
	نسبة	42.31	40.39	5.77	11.54
إرتفاع الرسوم الضريبية والجمركية على مواد البناء يؤدي الى ارتفاع تكلفة العقار.	تكرار	32	20	0	0
	نسبة	61.54	38.47	0	0
تكس مشاريع البناء بالمركز والمدن المجاورة وبعدها عن المواني البحرية يزيد من إرتفاع تكلفة العقار.	تكرار	22	27	3	0
	نسبة	42.31	51.93	5.77	0
التسعير عبر بيوتات السمسرة غير المهنية والأخلاقية يزيد من ارتفاع اسعار العقارات.	تكرار	32	18	2	0
	نسبة	61.54	34.62	3.85	0
إرتفاع أسعار الآليات والمعدات المستخدمة في البناء يؤدي الى ارتفاع تكلفة المصنعيات والتشييد ويحد من حصول ذوي الدخل المحدود علي التمويل .	تكرار	17	33	1	1
	نسبة	32.70	63.47	1.93	1.93
ضعف مشروعات الدولة للسكن الإقتصادي تحد من دور الدولة المنافس مما يؤدي الى إرتفاع الأسعار والحد من حصول ذوي الدخل المحدود على التمويل العقاري	تكرار	26	23	1	2
	نسبة	50	44.23	1.93	3.85
العوامل الثقافية والتي تحد من قبول التملك بالوحدات السكنية يؤدي الى إرتفاع الأسعار والحد من حصول ذوي الدخل المحدود على التمويل العقاري.	تكرار	12	29	8	3
	نسبة	23.08	55.77	15.39	5.77

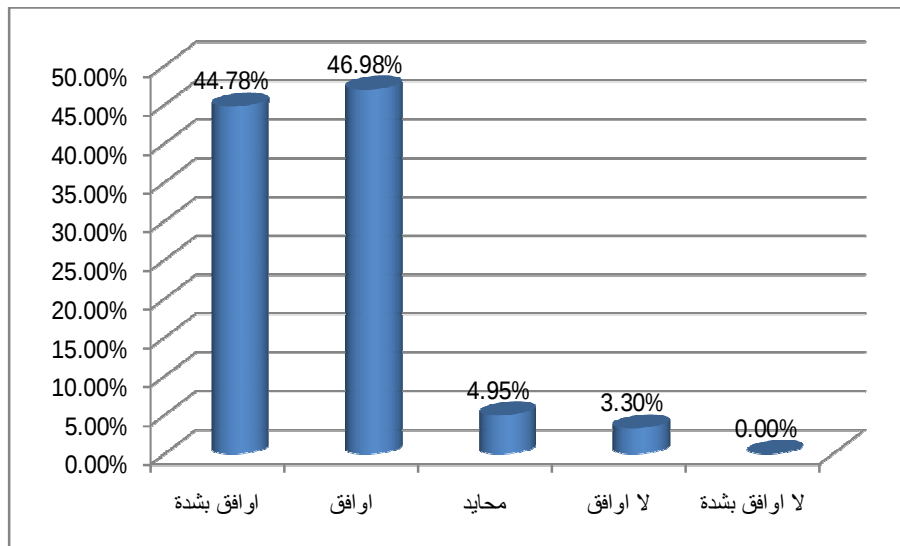
المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

جدول تكراري رقم (11)
توزيع تكرارات جملة عبارات الفرضية الثانية

العبرة	التكرارات	النسبة المئوية
اوافق بشدة	163	%44.78
اوافق	171	%46.98
محايد	18	%4.95
لا اوافق	12	%3.30
لا اوافق بشدة	0	%0.0
المجموع	364	%100.0

المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

رسم بياني رقم (7) يوضح توزيع تكرارات عبارات الفرضية الثانية



المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

الحجم	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة مربع كاي	درجات الحرية	القيمة المعنوية
364	4.3324	0.7211	254.440	3	0.000

يتبين من الجدول اعلاه ان قيمة مربع كاي هي (254.440) بقيمة معنوية (0.000) وهي اقل من القيمة الاحتمالية (0.05) هذا يعني قبول الفرضية القائلة ان ارتفاع تكلفة الاراضي والتشييد بالمدن تؤدي الي ارتفاع التمويل العقاري لذوي الدخل المحدودة وذلك بمتوسط (4.3324) وانحراف معياري (0.7211).

ج-إختبار الفرضية الثالثة القائلة:-
طبيعة تركيبة موارد بنك فيصل الاسلامي تحد من قدرته في التمويل العقاري

جدول تكراري رقم (12)

توزيع تكرارات عبارات الفرضية الثالثة

العبارة	أوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
الاعتماد على الودائع الجارية بطبيعتها غير المستقرة لا تلائم التمويل العقاري.	تكرار	14	20	7	10
	نسبة	26.93	38.47	13.47	19.23
ضعف رأس مال المصرف لا يتلائم مع طبيعة التمويل العقاري.	تكرار	9	13	4	21
	نسبة	17.31	25	7.70	40.39
صعوبة الحصول على حسابات استثمار طويلة الأجل لإستخدامها في التمويل العقاري.	تكرار	12	18	11	9
	نسبة	23.08	34.62	21.16	17.31
إرتفاع نسبة الإحتياطيات تحد من حجم الإستخدام للموارد الموالية.	تكرار	8	30	9	4
	نسبة	15.39	57.70	17.31	7.70
عدم فعالية سياسات جذب الودائع المستخدمة في مصرفكم تحد من حجم الموارد المتاحة للإستخدام وبالتالي قدرة حصول العميل على التمويل.	تكرار	5	15	4	22
	نسبة	9.62	28.85	7.70	42.31
توجيه نسبة أكبر من المعيارية من حجم الموارد للإستثمار في الأوراق المالية يقلل من فعالية عمل سياسة خلق النقود وفرص القطاعات التمويلية الأخرى.	تكرار	10	26	7	9
	نسبة	19.23	50	13.47	17.31
العوامل الثقافية والإجتماعية المتعلقة باحتفاظ النقود خارج الجهاز المصرفي تحد من موارد المصرف والموارد المتاحة للإستثمار العقاري.	تكرار	22	26	2	2
	نسبة	42.31	50	3.85	3.85

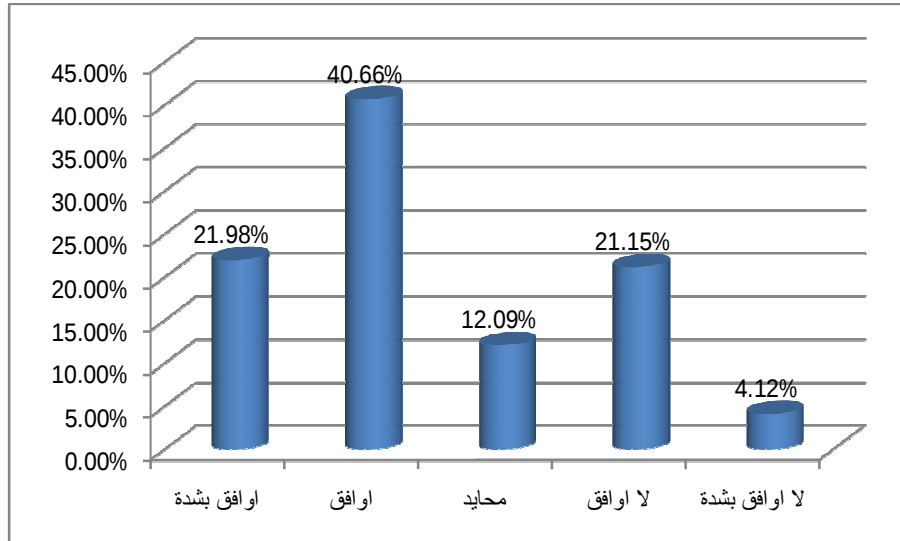
المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م.

جدول تكراري رقم (13)
توزيع تكرارات جملة عبارات الفرضية الثالثة

العبرة	التكرارات	النسبة المئوية
وافق بشدة	80	21.98%
وافق	148	40.66%
محايد	44	12.09%
لا اوافق	77	21.15%
لا اوافق بشدة	15	4.12%
المجموع	364	100.0%

المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

رسم بياني رقم (8) يوضح توزيع تكرارات عبارات الفرضية الثالثة



المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م

الحجم	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة مربع كاي	درجات الحرية	القيمة المعنوية
364	3.5522	1.1665	135.918	4	0.000

يتبين من الجدول اعلاه ان قيمة مربع كاي هي (135.918) بمقومة معنوية (0.00) وهي اقل من القيمة الاحتمالية (0.05) هذا يعني قبول الفرضية القائلة أن طبيعة تركيبة موارد بنك فيصل الاسلامي تحد من قدرته في التمويل العقاري وذلك بمتوسط (3.5522) وانحراف معياري (1.1665).

د.إختبار الفرضية الرابعة القائلة:-

توجد علاقة بين القوانين والتشريعات التي تنظم تمويل العقارات ومقدرة العميل في الحصول على التمويل الممنوح

جدول تكراري رقم (14)

توزيع تكرارات عبارات الفرضية الرابعة

العباره	اوافق بشدة	أوافق	محايد	لا أوافق	لا أوافق بشدة
عدم مرونة القوانين المعمول بها من معوقات التمويل العقاري.	تكرار	20	23	6	3
	نسبة	38.47	44.23	11.54	5.77
عدم إعفاء العقارات المباعة وفقا لقانون بيع الأموال المرهونة للمصارف من الضرائب والرسوم.	تكرار	18	27	5	2
	نسبة	34.62	51.93	9.62	3.85
ايقاف القانون لاي دعوة أو أمر قانوني في مواجهة المفلس من احد معوقات التمويل العقاري.	تكرار	17	20	9	6
	نسبة	32.70	38.47	17.31	11.54
طول قطر دورة إجراءات تحسين الأراضي من مياه و كهرباء وغيرها يحد من حجم المعروض من الاراضي ومقدرة العميل	تكرار	16	23	9	4
	نسبة	30.77	44.23	17.31	7.70
إرتفاع مصروفات الدولة القانونية المتعلقة بنقل الملكية ورهن العقارات الممولة عبر المصارف يحد من حجم التمويل.	تكرار	18	25	3	6
	نسبة	34.62	48.08	5.77	11.54
غياب قانون خاص بالتمويل العقاري وتنظيمه يزيد من مخاطر التمويل القانونية ويحد من إقبال العملاء.	تكرار	21	24	2	5
	نسبة	40.39	46.16	3.85	9.62
عدم استيفاء بعض أطراف التمويل للمتطلبات القانونية التعاقدية وفهمها يعوق التمويل العقاري.	تكرار	13	33	3	3
	نسبة	25	63.47	5.77	5.77

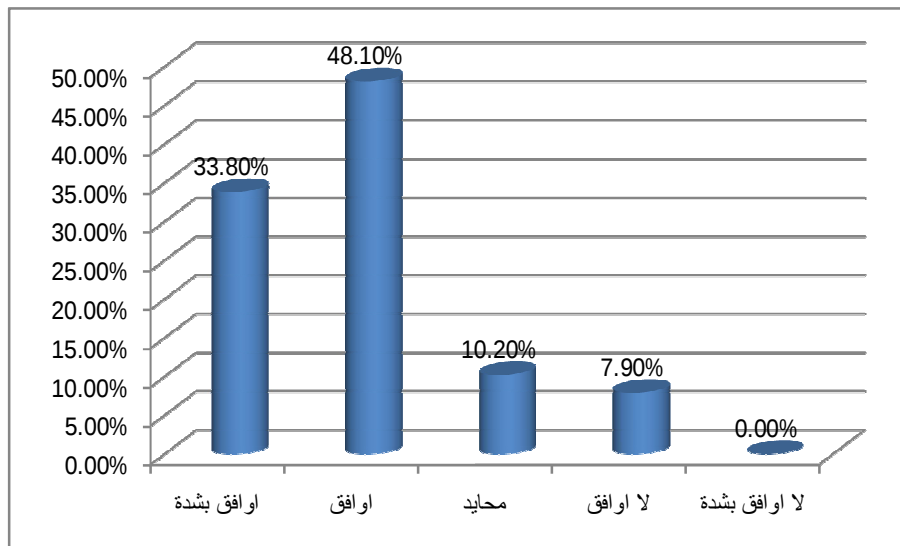
المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م.

جدول تكراري رقم (15)
توزيع تكرارات جملة عبارات الفرضية الرابعة

العبرة	التكرارات	النسبة المئوية
وافق بشدة	123	33.8%
وافق	175	48.1%
محايد	37	10.2%
لا اوافق	29	7.9%
لا اوافق بشدة	0	0.0%
المجموع	364	100.0%

المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م.

رسم بياني رقم (9) يوضح توزيع تكرارات عبارات الفرضية الرابعة



المصدر: إعداد الباحث من بيانات الدراسة الميدانية 2014م.

الحجم	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة كاي مربع	درجات الحرية	القيمة المعنوية
364	4.0769	0.8685	163.077	3	0.000

يتبين من الجدول اعلاه ان قيمة مربع كاي هي (163.077) بمقيمة معنوية (0.000) وهي اقل من القيمة الاحتمالية (0.05) هذا يعني قبول الفرضية القائلة ان هناك علاقة بين القوانين والتشريعات التي تنظم تمويل العقارات ومقدرة العميل في الحصول على التمويل الممنوح وذلك بمتوسط (4.0769) وانحراف معياري (0.8685).

طريقة ألفا كرونباخ :-

حيث تم حساب الثبات باستخدام معادلة ألفا كرونباخ الموضحة فيما يلي:

$$\text{معامل الثبات} = \frac{N}{N - 1} \frac{(1 - \text{مجموع تباينات الأسئلة})}{\text{تباين الدرجات الكلية}}$$

حيث N = عدد عبارات القائمة.

ولقد كان معامل ألفا كرونباخ $= (0.97)$ وهو معامل ثبات عال يدل على ثبات المقياس وصلاحيته للدراسة.

ومعامل الصدق هو الجزر التربيعي لمعامل الثبات فابالتالي هو (0.98) وهذا يدل على ان هنالك صدق عال للمقياس وصالح للدراسة.

الخاتمة:

تتكون الخاتمة من النتائج والتوصيات:

أولاً: النتائج:

بنأا على ما تم استعراضه في هذه الدراسة بشقيها النظري والتحليلي تم تقسيم النتائج التي توصل لها البحث الى قسمين، الأول يستعرض المعوقات ذات العوامل الخارجية التي تؤثر على المصرف وتحد من قدرة حصول العملاء على التمويل المطلوب ، بينما يستعرض القسم الثاني المعوقات ذات العلاقة بالعوامل والسياسات الداخلية للمصرف والتي تحد من مقدرة العميل المالية.

القسم الأول: المعوقات ذات العوامل الخارجية التي تؤثر على المصرف وتحد من قدرة حصول العميل علي التمويل المطلوب :

(أ) ضوابط وسياسات التمويل العقاري بالسودان من المعوقات التي تواجه العميل في الحصول علي التمويل من بنك فيصل الاسلامي السوداني.

(ب) عدم مرونة القوانين والإجراءات و إرتفاع مصروفات الدولة القانونية المتعلقة بنقل الملكية والرهن العقاري من معوقات التمويل العقاري التي تحد من قدرة العميل.

(ت) ارتفاع تكلفة التشييد بالمدن كنتيجة للإعتماد على مدخلات البناء المستورة يؤدي الى ارتفاع تكلفة التمويل العقاري لذوي الدخل المحدودة ويحد من مقدرتهم المالية.

(ج) إرتفاع أسعار الأراضي والوحدات السكنية كنتيجة للتسعير عبر بيوتات السمسرة غير المهنية الى جانب ضعف مشاريع الدولة للسكن الإقتصادي من معوقات التمويل العقاري المصرفي والتي تحد من مقدرة العميل المالية.

(ح) العوامل الثقافية والإجتماعية المتعلقة باحتفاظ النقود خارج الجهاز المصرفي تحد من موارد المصرف والموارد المتاحة للإستثمار العقاري.

(خ) عدم استيفاء بعض العملاء للمتطلبات القانونية التعاقدية وفهمها من معوقات التمويل العقاري.

القسم الثاني: المعوقات ذات العوامل والسياسات الداخلية للمصرف:

(أ) طبيعة تركيبة موارد بنك فيصل الاسلامي السوداني تحد من قدرته على التمويل العقاري.

(ب) قصر فترة التمويل التي تحددها السياسات تزيد من قيمة القسط وتحد من مقدرة العميل

(ت) استبعاد السياسة التمويلية بالبنك لبعض المناطق السكنية يحد من فرص حصول العميل على التمويل.

(ث) توجيه نسبة أكبر من المعيارية من حجم الموارد للإستثمار فى الأوراق المالية يقلل من فعالية عمل سياسة خلق النقود وفرص القطاعات التمويلية الأخرى.

(ج) إرتفاع قيمة الدفعة المقدمة التي تحددها السياسات تحد من قدرته على التمويل العقاري.

ثانياً : التوصيات :

توصي الدراسة بنائاً على ما توصل اليه الباحث من نتائج بالتوصيات الآتية :

(1) ضرورة تعديل ضوابط وسياسات التمويل العقاري بالسودان لتمكين حصول العميل على التمويل العقاري ببنك فيصل الاسلامي السوداني.

(2) السعي لتقليل تكلفة الاراضي والتشييد بالمدن من أجل تخفيض تكلفة التمويل العقاري لذوي الدخل المحدودة.

(3) العمل على تحسين طبيعة موارد بنك فيصل الاسلامي السوداني لزيادة مقدرة على التمويل العقاري.

(4) ضرورة عمل قانون خاص بالتمويل العقاري .

(5) تحسين سياسة جذب الودائع بغرض الحصول على ودائع استثمار تتصف بالاستقرار.

(6) زيادة الدراسات والبحوث في المستقبل حول موضوع مزايا ومعوقات التمويل العقاري المصرفي لايجاد حلول ناجعة له ونقترح منها:

أ- مزايا التمويل العقاري المصرفي ودورها في الحد من مخاطر السيولة.

ب- دور التمويل العقاري المصرفي في حل أزمة الاسكان بالسودان .

ت- أثر تطبيق الإجارة المنتهية بالتمليك كصيغة لتمويل العقارات في السودان.

المصادر والمراجع

أولاً: القرآن الكريم

ثانياً: -المراجع

- (1) د/الصادق طلحة محمد رحمة ،التمويل الاسلامي في السودان التحديات ورؤي المستقبل (2006م) ، شركة مطابع العملة المحدودة .
- (2) محمد محمود المكاوي ، التمويل المصرفي التقليدي-الاسلامي : المنهج العلمي لاتخاذ القرار(2010م) ، المكتبة العصرية.
- (3) أنور مصباح سويبة:"شركات استثمار الأموال من منظور إسلامي" (2004م) ، مؤسسة الرسالة ناشرون، بيروت.
- (4) أحمد عبدالعزيز الألفي-الإئتمان المصرفي والتحليل الائتماني،بدون تاريخ .
- (5) د / أيمن سعد سليم – مشكلات إنفاق التمويل العقاري (2005م) ، دار النهضة العربية
- (6) د/ قدري عبد الفتاح الشهاوي، موسوعة التمويل العقاري (2002م) ، الناشر منشأة المعارف.
- (7) د. هشام محمد القاضي، التمويل العقاري (2011م)، دار الفكر الجامعي.
- (8) محمود محي الدين ،الرقابة المالية غير المالية غير المصرفية (2010م).
- (9) محمد عبدالرحمن، صيغ التمويل العقاري (2011) .
- (10) عبدالله أحمد المغلوث ، التمويل العقاري (2008م) ، دار الميمان.
- (11) مجموعة مؤلفين-الازمة المالية العالمية، اسباب وحلول 2010م.

ثالثاً: المنشورات والدوريات

- (1) دراسة رفعت تركي اسماعيل مله بعنوان-التمويل بالاقتراض لامتلاك المسكن وعلاقته بإدارة الدخل المالي للأسره السعودية2008.

- (2) دراسة بعنوان -الآية التمويل العقاري في المصارف الإسلامية-مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية-المجلد (25) العدد الثاني 2009م
- (3) دراسة بعنوان - أسس القياس المحاسبي لعقود الإيجار وفق المعايير الإسلامية والدولية والأمريكية د.صلاح علي أحمد محمد-السودان جامعة أدرمان الإسلامية-موقع موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي 2014/1/2م.
- (4) قورين حاج قويدر - مقال بعنوان مفهوم أهمية التمويل وأنواع التمويل ، موقع شبكة المحاسبين العرب ، 2014/01/12م.
- (5) الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها علي الإقتصاديات والمؤسسات نوفمبر 2006- الجزائر .
- (6) د.صبري حسن عطية نوفل -المنتدى العربي لإدارة الموارد البشرية- 2010/03/08م.
- (7) جريدة الشرق الأوسط العدد 11403 2010/4/16.
- (8) نظام التمويل العقاري المصري الصادر بالقانون رقم 148 ، بتاريخ 2001/06/24م.
- (9) صلاح عبد الرازق ، خالده حسن عوض ، المنتدى المصرفي الثالث والتسعون ، تحديات ومستقبل التمويل العقاري في السودان 2013.
- (10) قانون بيع الأموال المرهونة للمصارف 1990م.
- (11) مجلة المال والإقتصاد-العدد(74) إصدار 2014م.
- (12) أحمد الصديق جبريل الدور التنموي الاجتماعي لبنك فيصل الإسلامي السوداني ، ورقة عمل ضمن فعاليات مؤتمر المسؤولية الاجتماعية للشركات في السودان ، 2008م.
- (13) وحدة التمويل العقاري ،بنك فيصل الإسلامي السوداني 2013م.

ثالثاً: المواقع الإلكترونية

- (1) موقع بنك السودان المركزي - رؤية حول النظام المالي في السودان 2014/01/20م.

(2) د/ محمد البلتاجي - www.bltagi.com

(3) د/ حسين حسين شحاتة، صيغ التمويل العقاري المعاصرة، بحث منشور
على www.darelmashora.com

(4) www.iasj.net/iasj?func=fulltext&ald=13004

(5) موقع منتدي د. شيماء عطاء الله ، دخول

(6) [www.elcgate.com/general view.html](http://www.elcgate.com/general_view.html)

(7) <https://www.eal.bank.com/mort/docs/i.doc>

(8) entendersgov.eg/org-det.php?org=715

(9) www.agarmat.com

(10) <https://www.alwasofsudan.net>