جوعقار JOAQAR

الشبكة العقارية الأردنية

نشرة العقارية غير دورية 1448/05هـ - 2026/11م

العدد الثاني




الشبكة العقارية الأردنية
Jordanian Real Estate Network

JOAQR
جوعقار

في هذا العدد

IN THIS ISSUE

JOAQR
جوعقار

في هذا العدد:

IN THIS ISSUE

01
الافتتاحية
"الشبكة العقارية الأردنية" الإلكترونية
رئيس التحرير

02
بيت الخبرة العقاري
أ. خالد أبو دعابس

03
التحول الرقمي والحوكمة المالية في الادارة العقارية الحديثة
د. عامر محمد قاسم العياصرة

04
إزالة الشيوع واختيار/تعيين الخبراء ودور لجنة إزالة الشيوع
د. جهاد الطوباسي

05
التمييز المنهجي بين القيمة السوقية والقيمة الإدارية
أ. هشام الناطور

06
التوافق الفني بين الخبراء... ضمانة لسلامة تقرير الخبرة وتحقيق العدالة
د. غسان عذارية

07
عندما يفشل المزاد
د. فواز ابو حجله

08
سؤال وجواب
د. فواز ابو حجله

الإفتتاحية
"الشبكة العقارية الأردنية"
الإلكترونية

كلمة افتتاحية - العدد الثاني

جوعقار JOAQAR

الإفتتاحية

بسم الله الرحمن الرحيم

يسرنا في هيئة التحرير أن نطل عليكم بالإصدار الثاني من نشرة **"الشبكة العقارية الأردنية"** الإلكترونية المتخصصة، مواصلين المسيرة التي بدأناها في عددنا الأول نحو بناء جسر معرفي متين يربط بين كافة أطراف المنظومة العقارية في المملكة الأردنية الهاشمية.

لقد جاء هذا الإصدار ليؤكد الأهمية البالغة للنشرة بوصفها منصة توعوية وتخصصية جامعة؛ فهي تشكل مرجعاً مسانداً لـ دائرة الأراضي والمساحة في نشر التوعية وتوضيح الأطر التنظيمية، وأداة استرشادية لـ المكاتب العقارية لتطوير ممارساتها المهنية، وموجهاً دقيقاً لـ المستثمرين للوقوف على التطورات التشريعية والفنية، ومنبراً يجمع الخبراء والمتقاعدين لاستثمار خبراتهم التراكمية، وحصناً معرفياً لـ المواطنين لحماية حقوقهم العقارية وتبسيط فهم الإجراءات.

جوعـقـار JOAQAR

الإفتتاحية

محاور هذا العدد وأبوابه:

يحفـل العـدد الثاني بباقـة متكاملـة مـن الموضوعـات والمقـالات النوعيـة؛ حيـث نسـلط الضـوء على بيـت الـخبرة العقـاري عبر جمعيـة متقاعـدي موظفـي دائـرة الأراضي والمسـاحة ودورهـا في رفـد القطـاع بالـخبرات التراكميـة، مسـتعرضين في الوقـت ذاتـه التـميز المنهجـي بين القيمـة السـوقية والقيمـة الإداريـة وأثرهمـا في البيئـة العقاريـة، فـضلاً عن اسـتشراف آفاق التحول الرقمي والحوكمة المالية في الإدارة الحديثة.

كمـا يناقـش هـذا العـدد حـالات عمليـة ودقيقـة مثـل: عندمـا يفشـل المـزاد قبـل أن يبـدأ لمعالجـة إشـكالات التـعثر، وإزالـة الشيوع واختيار تعيين الخبراء لضمان دقة التقدير وتحقيق العدالة، وصولاً إلى الأبواب التفاعلية والثابتة كـ باب "سؤال وجواب".

توصيات هيئة التحرير:

انطلاقاً من قراءتنا التحليلية لمستجدات القطاع العقاري في هذا العدد، فإننا نوصي بما يلي:

متابعة هذه النشرة واستثمار مضامينها: ندعو كافة المهتمين والمستثمرين والمواطنين إلى مواصلة متابعة هذه النشرة والاستفادة من محتواها المعرفي والقانوني والإجرائي، لما تمثله من أداة توعوية بالغة الأهمية للجميع في فهم وتطوير البيئة العقارية.

تعزيز الشراكة المؤسسية والمهنية: توثيق أواصر التعاون المستمر بين المكاتب العقارية ودائرة الأراضي والمساحة، والاستفادة القصوى من بيوت الخبرة الوطنية وكفاءات المتقاعدين لتقديم الاستشارات الفنية الرصينة.

تعزيز الشراكة المؤسسية والمهنية:

توثيق أواصر التعاون المستمر بين المكاتب العقارية ودائرة الأراضي والمساحة، والاستفادة القصوى من بيوت الخبرة الوطنية وكفاءات المتقاعدين لتقديم الاستشارات الفنية الرصينة.

تطوير أدوات الحوكمة والتحول الرقمي: تشجيع المؤسسات والشركات العقارية على تبني معايير الحوكمة المالية الحديثة، ومواكبة القفزات التقنية في الخدمات الرقمية لرفع كفاءة المعاملات وتقليل المخاطر.

تطوير آليات التقييم وفض المنازعات: الاعتماد على المنهجيات العلمية الدقيقة في الفصل في قضايا إزالة الشيوع وتعيين الخبراء، وتطوير آليات إجراءات المزادات لضمان نجاحها وتحقيق عوائد عادلة للسوق العقاري.

نسأل الله عز وجل أن يكون هذا العدد إضافة قيمة ونافعة لكافة القراء والمختصين، وأن يسهم في دعم وتطوير البيئة العقارية الوطنية في هذا الوطن المعطاء والمتميز بموقعه وإنجازات أبنائه...، نسير بخطى ثابتة نحو مستقبل واعد يملؤه الأمن والأمان.

هيئة تحرير نشرة "الشبكة العقارية الأردنية"

تشرين الثاني 2026

JOAQR
جوعقار

بيت الخبرة العقارى

جمعية متقاعدي دائرة الأراضي والمساحة ضرورة وطنية واقتصادية مُلِحّة

جوعقار JOAQAR

بيت الخبرة العقاري

المقدمة:

الشريان الحيوي للاقتصاد الوطني

تُعد الثروة العقارية في أي دولة العمود الفقري للاستقرار الاقتصادي والاجتماعي. وفي المملكة الأردنية الهاشمية، تقف دائرة الأراضي والمساحة كحارس أمين على الملكيات العقارية التي تُقدر بمليارات الدنانير. إن كل إجراء، وكل توقيع، وكل معاملة انتقال أو بيع أو إفراز أو تأمين دين ليست مجرد أوراق روتينية، بل هي قرارات سيادية ومفصلية تمس حقوق المواطنين والمستثمرين على حد سواء.

غير أن هذا القطاع الحيوي يواجه اليوم تحدياً كبيراً يُهدد بحدوث "فجوة معرفية" وإدارية غير مسبوقة؛ يكمن في خروج العشرات من كبار موظفي وخبراء الدائرة إلى التقاعد وهم في أوج عطائهم وكفاءتهم العلمية والعملية، في مقابل تدفق كوادر جديدة -على رأس عملها- تفتقر إلى تراكم الخبرة العميق، إلى جانب واقع مكاتب عقارية وسماسرة ومتابعي معاملات يقعون يومياً في أخطاء إجرائية وقانونية "قاتلة" تُبطل المعاملات وتُعطل الاستثمار.

ومن هنا، تبرز الحاجة الملحة والحرجة لتأسيس جمعية خاصة بمتقاعدي دائرة الأراضي والمساحة لتقوم بدور المُنقذ والجسر الناقل للخبرة.

1- أبعاد الأزمة الحالية

استنزاف الخبرات وفجوة الممارسة:

أ. استنزاف الكفاءات النادرة وفجوة الأجيال الإدارية:

إن الموظـف المُتقاعـد مـن دائـرة الأراضي والمسـاحة ليـس موظفـاً إداريـاً تقليديـاً؛ بـل هـو "مكتبـة قانونيـة وفنيـة متحرّكـة" عـاصر تعـديلات القـوانين (كقانـون الملكيـة العقاريـة)، وخَبِر تفاصيـل الأحـواض واللوحـات، واكتسب حساً أمنياً وقانونياً عالياً في كشف التزوير والتحايل وثغرات الملكية.

خـروج هـذه الكفـاءات دون وجـود آليـة لمأسسـة خبراتهـم يترك الموظـفين الجـدد أمـام مسـؤولية جسـيمة بحجـم مليارات الدنانير دون سند أو توجيه، مما يؤدي إلى:

- بطء شديد في إنجاز المعاملات نتيجة التردد والحديث الدائم عن الخوف من الوقوع في الخطأ.
- اتخاذ قرارات وإجراءات شائبة قد تؤدي إلى إبطال العقود أو رفع دعاوى قضائية ضد الدولة أو بين الأفراد.

ب. واقع السماسرة والمكاتب العقارية والأخطاء "القاتلة":

على الطرف الآخر، يعاني القطاع الخاص (المكاتب العقارية، متابعو المعاملات، والمطورون) من ضعف واضح في التأهيل القانوني والفني. فتسجيل طلبات البيع، أوراق الانتقال للإرث، معاملات المبادلة، أو رهن والتأمين العقاري تحتاج إلى دراية دقيقة بالشروط والوثائق المطلوبة.

إنَّ غياب الخبرة لدى هذه الفئات يؤدي إلى:

01

صياغة طلبات ناقصة أو خاطئة تُرفض من قبل الدائرة، مما يربك العمل ويُهدر وقت الموظفين والمتعاملين.

02

الوقوع في معضلات قانونية تُبطل المعاملات بعد قطع شوط كبير فيها، مما يُكبد المستثمرين خسائر مالية فادحة ويُزعزع الثقة في البيئة الاستثمارية.

ج. إهمال المتقاعدين وتهميش الدور الإنساني والمهني

في الوقت الذي تقوم فيه العديد من المؤسسات الوطنية والعالمية باستبقاء متقاعديها كخبراء ومستشارين مرجعيين، يُعاني متقاعد دائرة الأراضي من التهميش الكامل بعد سنوات طويلة من العطاء، وتلاشي التقدير المعنوي لخبراته، بل وتراجع احترام أدوارهم التاريخية، مما يُعد خسارة وطنية للموارد البشرية التي أنفقت الدولة عقوداً في تدريبها وتأهيلها.

2- القيمة المضافة لاستكشاف أهمية المتقاعدين:

بالإضافة إلى الأمور الظاهرة، هناك أبعاد استراتيجية أخرى تستوجب استثمار هذه الخبرات عبر جمعية تؤسس لهذا الغرض: ومن هذه الأبعاد :

01

حفظ الذاكرة العقارية الشفوية والتاريخية:

تفيض ذاكرة المتقاعدين بتفاصيل وحيثيات عن أراضٍ واعتداءات وتسويات تاريخية قد لا توضحها الوثائق المكتوبة بدقة، وهي مراجع حاسمة في حل نزاعات حدودية وقانونية معقدة.

02

الإنذار المبكر ومكافحة الاحتيال العقاري:

يمتلك المتقاعدون "حاسة مهنية" عالية لتتبع خيوط الثغرات الإجرائية التي يُمكن أن يُستغل بها القانون للتزوير أو النصب العقاري.

03

الدعم النفسي والاجتماعي واستدامة العطاء:

إشراك المتقاعد في بيئة مهنية يُحافظ على صحته النفسية والذهنية، ويجعله عضواً منتجاً في المجتمع بدلاً من الركون إلى الفراغ.

3- إيجابيات إنشاء الجمعية انعكاساً على كافة القطاعات

تأسيس جمعية متقاعدي دائرة الأراضي والمساحة سيكون بمثابة ذراع مساندة ومؤسسة بيت خبرة وطني تُحقق منافع جليلة لكل الأطراف:

أ. بالنسبة لدائرة الأراضي والمساحة (القطاع العام):

01

التدريب ونقل المعرفة :
عقد برامج تدريبية وتأهيلية للموظفين الجدد على يد المتقاعدين لنقل "سر المهنة" والقدرة على التعامل مع المعاملات المعقدة.

02

تخفيف العبء الإداري:
تقديم خدمات الاستشارات المسبقة للمراجعين والحد من المراجعات العشوائية والمعاملات الخاطئة.

03

المشاركة في تطوير القوانين والأنظمة:
تقديم توصيات ومقترحات لتعديل التشريعات العقارية بناءً على الخبرة الميدانية التراكمية.

ب. بالنسبة للقطاع الخاص (مكاتب، سماسرة، شركات إسكان، مستثمرون):

01

ترخيص وتأهيل الوسطاء ومتابعي المعاملات:

تنظيم دورات تدريبية متخصصة تمنح شهادات كفاءة لمتابعي المعاملات والسماسرة، مما يضمن كتابة الطلبات وصياغتها بدون أخطاء.

02

الاستشارات العقارية الموثوقة:

تقديم استشارات قانونية وفنية للمستثمرين وشركات الإسكان قبل الشراء أو التطوير لتجنب المعاملات الباطلة أو الشائبة.

03

تسريع وتيرة الاستثمار:

تقليل زمن إنجاز المعاملات العقارية ورفع نسبة المعاملات الناجحة من المرة الأولى.

ج. بالنسبة للموظفين المتقاعدين:

01

استعادة المكانة والتقدير:
إعادة الهيبة والاحتفاء بالدور التراكمي للمتقاعدين كخبراء ومستشارين.

02

تحسين الوضع الاقتصادي والاجتماعي:
توفير فرص عمل جزئية واستشارية مدفوعة الأجر تحسن من مستوى دخلهم بعد التقاعد.

03

مظلة اجتماعية وتكافلية:
تعد هذه الجمعية تجمع وملتقى يجمع الزملاء المتقاعدين ويحافظ على روابط الوفاء والزمالة بينهم.

4- التوصيات الخاتمة: حان الوقت (لإبرام مذكرة تعاون):

إن الاستمرار في هدر هذه الثروة المعرفية هو خسارة لا يستطيع القطاع العقاري تحمّلها. وبناءً عليه، نتوجه بالتوصيات التالية:

+ توصيات عاجلة لكافة الأطراف المعنية:

▪ إلى إدارة دائرة الأراضي والمساحة:

المبادرة فوراً برعاية وتبني فكرة إنشاء "جمعية متقاعدي دائرة الأراضي والمساحة"، وتقديم الدعم اللوجستي والمكاني لها.

إبرام مذكرة التعاون مع الجمعية للاستعانة بمتقاعديها في أكاديميات التدريب، والاستشارات الفنية، ولجان التدقيق واستكمال الأطر القانونية.

▪ إلى الموظفين المتقاعدين (أصحاب الخبرة والكفاءة):

الأخذ بزمام المبادرة وتشكيل لجنة تحضيرية صلبة لتأسيس الجمعية، وصياغة نظامها الداخلي، ودعوة كافة الزملاء المتقاعدين للانضمام والتكاتف.

- **إلى القطاع الخاص (جمعية المستثمرين في قطاع الإسكان، نقابة المساحين، المكاتب العقارية):**

تقديم الدعم والشراكة لهذه الجمعية المُرتقبة، واعتماد برامجها التدريبية لتأهيل الكوادر العاملة لديها لمحو الأخطاء الإجرائية والحد من بطلان العقود.

- **إلى الجهات الحكومية والتشريعية ذات العلاقة:**

تسهيل إجراءات تسجيل الجمعية وإعطائها صفة النفع العام، لتكون المرجع الاستشاري الأول للقطاع العقاري في المملكة.

JOAQR
جوعقار

الخاتمة

إنَّ الخبرة لا تُباع ولا تُشترى، بل تُبنى عبر عقود من الممارسة والتجربة. وإنَّ إنشاء جمعية متقاعدي دائرة الأراضي والمساحة ليس مجرد خيار تكريمي، بل هو ضرورة استراتيجية لحماية الملكيات العقارية، وتنشيط الاستثمار، وسد الثغرات الإجرائية التي تُهدر الوقت والأموال. لقد حانت لحظة الوفاء والاستفادة من هذا الكنز الوطني قبل فوات الأوان.

الاستاذ / خالد دعابس"أبو أويس"
0799058318



JOAQR
جوعقار

التحول الرقمي والحوكمة المالية

في الإدارة العقارية الحديثة

لم يعد النهوض بالإدارة العقارية وتطوير مسارها التشريعي والتنفيذي مجرد خيارٍ إداري تحكمه التعديلات القانونية المتعاقبة أو تحديث النصوص الجامدة؛ بل أصبح التأقلم مع متطلبات العصر يقتضي بالضرورة الذهاب نحو الربط العضوي بين التشريع والتكنولوجيا.

إن تطوير المنظومة العقارية يتطلب الاستمرار في توظيف أحدث أدوات القياس الرقمية، واعتماد أطر التقييم ذات القيم المرجعية المحوكمة؛ للوصول إلى بيئة عقارية مستقرة تُقلل من النزاعات وتدعم الرؤى الاستثمارية.



أولاً: الدقة الهندسية والإسقاط المساحي الحديث

تُعد الحماية القانونية للملكية العقارية غير مكتملة ما لم تستند إلى معايير هندسية صارمة تُحدد الحدود والمساحات على أرض الواقع دون أدنى إزاحة أو غموض. إن الاعتماد على شبكات الإسناد المساحي المتقدمة والتقنيات الجيوفضائية الرقمية يحمي السند التنفيذي للملكية، ويقضي على معضلات التداخل المساحي ونزاعات الحدود التي طالما أثقلت كاهل المحاكم ولجان الفرز وإزالة الشيوع.

وعندما تصبح البيانات الحدودية مسندة رقمياً بدقة السنتيمترات، فإن السجل العقاري يتحول تلقائياً من مجرد "قيود دفترية وصكوك ورقية" قابلة للتأويل أو الخطأ البشري، إلى بنية تحتية جغرافية وقانونية موحدة تضمن الحماية المطلقة لحقوق المالكين والشركاء.

ثانياً: العدالة المالية عبر التقدير المالي المحوكم

على الجانب الآخر من معادلة الملكية، تقف "العدالة المالية" في التخمين والتقييم العقاري كعنصرٍ لا يقل أهمية عن الدقة الهندسية.

إن التخلي عن التقديرات العشوائية والفردية لصالح القيم المرجعية المحوكمة (القيمة الإدارية) يحقق أهدافاً استراتيجية متعددة:

01

استقرار الاستثمار:
خلق بيئة مالية واضحة تتسم بالشفافية وتوفر الموثوقية العالية لرؤوس الأموال المحلية والأجنبية.

02

العدالة في القسمة وإزالة الشيوع:
ضمان موازنة الأنصبة والحصص بناءً على القيم الحقيقية العادلة للقطع المفرزة، وليس بناءً على المساحات المترية المجردة فقط.

03

شفافية المعاملات:
تمكين المواطن والمستثمر من معرفة الرسوم والالتزامات المالية مسبقاً وبشكل آلي، دون الخضوع لتقديرات شخصية.

ثالثاً: السجل العقاري الذكي.. صمام أمان للاستثمار

إن الربط المحكم بين الدقة الهندسية للحدود والعدالة المالية في التقييم هو الضمانة الحقيقية لحماية الملكية العقارية وتشجيع الاستثمار، فهذا التكامل يضمن تحويل السجل العقاري ليصبح بيئة رقمية آمنة، موثوقة، ومحفزة للنمو الاقتصادي.

الخاتمة

إن إيجـاد منظومـة عقاريـة متكاملـة تجمـع بين النـص التشريعـي المطـور، والأنظمـة المسـاحية عاليـة الدقـة، وقواعـد البيانـات الماليـة المحوكمة، هو الطريـق الأكيـد لتحقيـق السـلم العقـاري، وتقليـل مـدة التقاضي، وبنـاء ثقة مستدامة في السوق العقاري.

االدكتور / عامر العياصرة
0799014832



JOAQR
جوعقار

إزالة الشيوع واختيار/تعيين الخبراء ودور لجنة إزالة الشيوع

أولاً: إزالة الشيوع واختيار/تعيين الخبراء ودور لجنة إزالة الشيوع، والتمييز بين النص النافذ لعام 2019 والنص المقترح في مشروع تعديل 2026

تكتسب الأحكام الناظمة لإزالة الشيوع في قانون الملكية العقارية أهمية خاصة، لدورها في تنظيم العلاقات بين الشركاء في العقارات المملوكة على الشيوع، وإتاحة إنهاء هذه الحالة ضمن إطار قانوني وإجرائي يستند إلى أسس فنية واضحة، بما يكفل صون حقوق الشركاء وتحقيق العدالة في قسمة العقار أو توزيع قيمته، كلٌّ بحسب حصته.

وقد نظم قانون الملكية العقارية رقم (13) لسنة 2019 إجراءات إزالة الشيوع، وأسند الاختصاص في النظر والبت في طلبات إزالة الشيوع إلى لجان متخصصة تشكل في مديريات التسجيل.

كما نظم نظام لجان إزالة الشيوع في العقار رقم (145) لسنة 2019، إجراءات عمل اللجان واختيار الخبراء وغير ذلك من المسائل الإجرائية.

وفي عام 2026 طُرح مشروع قانون معدل لقانون الملكية العقارية، تضمن عدداً من التعديلات المتعلقة بإزالة الشيوع، ومن أبرزها:

01

إعادة تنظيم بعض الاختصاصات والإجراءات.

02

وتعديل الجهة التي تتولى تعيين الخبير عند عدم اتفاق الشركاء على تقدير قيم حصصهم في العقار محل طلب ازالة لاشيوع.

ثانياً: اختصاص لجنة إزالة الشيوع

1. في قانون سنة 2019 نصت المادة (104/ب) من قانون الملكية العقارية على أن لجنة إزالة الشيوع تختص دون غيرها بالنظر والبت في طلبات إزالة الشيوع في العقار التي يتقدم بها أي من الشركاء إلى مدير التسجيل.بالاضافة الى أحالت المادة (104/د) إلى نظام خاص تحديد طريقة عمل اللجنة وإجراءاتها، ومن ضمنها طريقة انتخاب الخبراء وشروطهم والمكافآت التي يتقاضونها وكيفية اتخاذ القرارات وتنفيذها.

مما جعل لجنة إزالة الشيوع في قانون 2019 هي الجهة المختصة أصلاً بنظر طلب إزالة الشيوع، مع تنظيم موضوع الخبرة ضمن الإطار الإجرائي الذي حدده القانون والنظام.

2. مشروع تعديل سنة 2026، اتجه مشروع التعديل إلى إعادة توزيع بعض الاختصاصات الإجرائية بصورة أكثر مباشرة على لجنة إزالة الشيوع. فقد عدل المشروع المادة (96/ب)، وكذلك المادة (103/ب)، بحيث حُذفت الإحالة السابقة من مدير التسجيل إلى اللجنة، واستُبدلت بنص تجعل لجنة إزالة الشيوع تتولى النظر في الطلب مباشرة في الحالات التي حددها النص.

ويظهر من ذلك اتجاه مشروع التعديل الى تبسيط الاجراءات و إلى تقليل حلقات الإحالة الإدارية وتعزيز مباشرة اللجنة لاختصاصاتها.

ثالثاً: اختيار وتعيين الخبير

أ. في قانون الملكية العقارية لسنة 2019، جاءت المادة (106/ج) بالنص الآتي:

" ج- تقـدر قيـم حصـص الشركاء بالاتفـاق بينهـم، فـإن لـم يتفقـوا على تقديـر قيمهـا فيتـولى مديـر التسـجيل، وعلى نفقـة الشركاء، تعيين خبير أو أكثر لتقدير قيم تلك الحصص"

وبموجـب هـذا النـص، فـإن الأصـل هـو أن يتفـق الشركاء على قيمـة حصصهـم، وفي حـال عـدم الاتفـاق ينتقـل الأمـر إلى لجنـة ازالة الشيوع، التي تتولى تعيين خبير أو أكثر لتقدير قيمة الحصص.

وهنـا يظهـر أن عمليـة تعـيين الخـبير في هـذه الحالـة كانـت مرتبطـة باختصـاص مديـر التسـجيل، رغـم أن لجنـة إزالـة الشـيوع هي الجهة المختصة بنظر طلب إزالة الشيوع.

ب. النص المقترح في مشروع تعديل سنة 2026، أجرى مشروع التعديل تغييراً مباشراً على المادة (106/ج)، حيث استُبدلت عبارة: "فيتولى مدير التسجيل" بعبارة: "فتتولى لجنة إزالة الشيوع".

وبذلك يصبح النص المقترح:

«"تقدر قيم حصص الشركاء بالاتفاق بينهم، فإن لم يتفقوا على تقدير قيمها فتتولى لجنة إزالة الشيوع، وعلى نفقة الشركاء، تعيين خبير أو أكثر لتقدير قيم تلك الحصص"»

ومن ثم فإن التعديل المقترح لا يلغي دور الخبير، ولا يلغي إمكانية تعيين أكثر من خبير، وإنما يغير الجهة التي تتولى تعيين الخبير من مدير التسجيل إلى لجنة إزالة الشيوع.

وهذا التغيير من شأنه أن يوضح المرجعية الإجرائية في موضوع الخبرة، باعتبار أن اللجنة هي الجهة التي تنظر في طلب إزالة الشيوع وتحتاج إلى الخبرة الفنية لتقدير قيمة الحصص.

رابعا: الكشف على العقار

لـم يقـتصر مشروع تعديـل 2026 على موضـوع تعـيين الخـبير، وإنمـا تنـاول أيضـاً آليـة إجراء الكشف على العقار.

فقد اقترح تعديل المادة (111/أ) بإضافة عبارة:

"أو من ينيبه رئيس لجنة إزالة الشيوع من الأعضاء".

وبموجـب الصياغـة المقترحـة، يجـوز أن تقـوم لجنـة إزالـة الشـيوع أو مـن ينيبـه رئيـس اللجنـة مـن أعضائهـا بالكشـف على العقـار المطلـوب قسـمته، برفقـة الخـبير المـعين ومـن حضر مـن الشركاء، مـع التحقـق مـن مطابقـة بيانـات سـند التسـجيل والخرائـط مـع واقع العقار.

وهـذا التعديـل يمنـح رئيـس اللجنـة مرونـة إجرائية في تنفيـذ أعمال الكشـف، مع بقاء الخبير جزءاً أساسياً من العملية الفنية.

الخبير العقاري / الدكتور جهاد غزوان الطوباسي

0799057621



JOAQR
جوعقار

التمييز المنهجي بين القيمة السوقية والقيمة الإدارية

JOAQAR جوعقار

التمييز المنهجي بين القيمة السوقية والقيمة الادارية

المقدمة

يهدف هذا البحث إلى التمييز المنهجي بين مفهومي القيمة السوقية والقيمة الإدارية في سياق التقييم العقاري في الأردن، مع استنادٍ تحليلي إلى معايير التقييم الدولية (IVS ٢٠٢٥) الصادرة عن مجلس معايير التقييم الدولية. وتنبع أهمية الدراسة من الحاجة إلى توحيد المفاهيم وتوضيح الفروق الجوهرية بين القيمة السوقية التي تعكس السعر المتوقع في ظروف السوق التنافسية، والقيمة الإدارية التي تستخدم لأغراض التنظيم والإدارة الضريبية والتخطيط الحكومي، وما يترتب على ذلك من آثار على سياسات التقييم والممارسة المهنية. وتخلص الدراسة إلى أن الفصل المنهجي بين المفهومين يعزز من دقة عمليات التقييم ويحدّ من الالتباس في التطبيق المهني والقانوني.

الكلمات المفتاحية: القيمة السوقية، القيمة الإدارية، التقييم العقاري، المعايير الدولية للتقييم IVS، البيئة العقارية الأردنية.

أولاً: الإطار النظري

1. مقدمة نظرية

يشهد قطاع التقييم العقاري في الأردن تطورًا متزايدًا يستدعي تمييزًا دقيقًا بين الأسس المنهجية المختلفة لتحديد القيمة. ويُعد التمييز بين القيمة السوقية والقيمة الإدارية من المحاور الجوهرية لضمان الاتساق مع المعايير الدولية وتعزيز الشفافية في العمل التقييمي.

2. مفهوم القيمة السوقية وفق IVS 2025

تعرف معايير التقييم الدولية IVS 2024 القيمة السوقية بأنها: المبلغ التقديري الذي يمكن أن يُتبادل به الأصل في تاريخ التقييم بين مشترٍ راغب وبائع راغب في معاملة على أساس محايد، بعد تسويق مناسب، حيث يتصرف الطرفان بمعرفة ودراية ودون إكراه. وتستند القيمة السوقية إلى افتراضات السوق المفتوح والمنافسة والتوازن بين العرض والطلب.

3. مفهوم القيمة الإدارية

تشير القيمة الإدارية إلى القيمة التي تُحدد لأغراض إدارية أو تنظيمية أو ضريبية من قبل جهات حكومية، وغالبًا ما تُبنى على أسس تشريعية أو إرشادية موحدة. وهي لا تعكس بالضرورة سعر السوق الفعلي، وإنما تُستخدم لأغراض الرسوم والضرائب والتخطيط والخدمات العامة، وتتصف بكونها ثابتة نسبيًا وتخضع لمعايير سياساتية.

ثانياً: الفروقات المنهجية

يكمن التباين المنهجي بين القيمة السوقية والقيمة الإدارية في طبيعة المدخلات والمنهجية المستخدمة وأغراض الاستخدام والآثار المترتبة. فمن حيث المنهجية، تعتمد القيمة السوقية على التقييم الفردي لكل عقار على حدة، إذ يقوم المقدر العقاري المرخص بإجراء كشف ميداني للعقار، وتحليل لأفضل وأعلى استخدام، ودراسة السوق المحيط، وجمع بيانات المقارنات البيعية المشابهة من السوق، مع إعداد تقرير تقييمي يلتزم بمعايير IVS ويترتب عليه مسؤولية مدنية ومهنية. في المقابل تعتمد القيمة الإدارية على أسلوب التقييم الجماعي أو MASS APPRAISAL باستخدام نظم المعلومات الجغرافية GIS وقواعد البيانات الإدارية، حيث يتم تقدير قيم فئات عقارية ضمن مناطق جغرافية واسعة وفق متوسطات وأدلة إرشادية ومعاملات حسابية موحدة دون معاينة تفصيلية لكل وحدة عقارية.

وعلى صعيد الدقة، تتراوح نسب الخطأ المقبول في التقييم السوقي الفردي عادة بين 5% إلى 10% كونها تستند إلى معاملات سوقية فعلية، بينما يرتفع هامش الخطأ في القيمة الإدارية ليبلغ نحو 20% إلى 30% باعتبارها مبنية على نماذج إحصائية وتقديرات عامة.

كما تختلف الغاية: فالقيمة السوقية تُستخدم لأغراض البيع والشراء والتمويل والضمانات البنكية، فيما تُستخدم القيمة الإدارية لفرض الرسوم والضرائب العقارية واحتساب البدلات ورسوم التسجيل.

ثالثاً: من خلال دراستنا وخبرتنا في الأسواق العقارية الأردنية

1. تشوه مؤشر الأسعار وتضليل المواطن والمستثمر:

لوحظ أن القيم الإدارية المعمول بها حالياً تكون أعلى او اقل من القيم السوقية الحقيقية ببعض مناطق الركود العقاري بنسبة تتراوح بين 20% إلى 30%، ما يخلق انطباعاً سعرياً غير واقعي لدى المواطن والمستثمر، ويؤدي إلى عزوف عن البيع والشراء وبطء في حركة السوق.

2. زيادة نسبة القروض المتعثرة:

يتحمل المواطن والمستثمر رسوماً وتكاليف تسجيل وضريبة تُحتسب على أساس القيمة الإدارية المرتفعة، في حين أن القيمة الضامنة الحقيقية المقدرة من البنوك وفق القيمة السوقية أقل منها، مما يرفع العبء المالي ويزيد من حالات التعثر وعدم القدرة على السداد عند تراجع القدرة التمويلية.

3. إضعاف ثقة المستثمر المحلي والأجنبي:

يؤدي عدم التمييز الواضح بين القيمتين وغياب التوافق مع المعايير الدولية IVS 2025 إلى انخفاض مستوى الشفافية، ويُضعف من جاذبية السوق العقاري الأردني أمام الاستثمار الأجنبي، بسبب غياب معيار موحد ومعتمد دولياً يُبنى عليه قرار الاستثمار.

رابعاً: التوصيات

01

وضع إخلاء مسؤولية رسمي على كشوف القيمة الإدارية يوضح أنها تُستخدم لغايات الضريبة والرسوم فقط ولا تُعد قيمة سوقية ولا تُستخدم كضمانة تمويلية.

02

تغيير التسمية إلى "القيمة الإدارية لغايات الرسوم" ، لمنع الخلط في الاستخدام لدى الجمهور والمؤسسات التمويلية.

03

إنشاء مجلس استشاري مشترك بين دائرة الأراضي والمساحة والجمعية الأردنية للمقدرين العقاريين لمراجعة آليات التقييم الجماعي وربطها ببيانات السوق الفعلية وفق معايير IVS 2025.

04

اعتماد الجمعية الأردنية للمقدرين العقاريين كجهة تدقيق واستشارة مستقلة لمراجعة القيم الإدارية ورفع تقارير فنية دورية لضمان التوافق مع المعايير الدولية وتعزيز الشفافية.

JOAQR
جوعقار



اعداد: رئيس الجمعية الأردنية للمقدرين العقاريين

هشام جمعه الناطور

مدرب ومحاضر في التقدير والاستثمار العقاري

خبره 30 عام في التقدير العقاري والمساحه والتطوير والاستثمار العقاري

حاصل على رخصه التقدير الدوليه ASSOCRICS من المعهد البريطاني الملكي

0795960895

JOAQR
جوعقار

التوافق الفني بين الخبراء

ضمانة لسلامة تقرير الخبرة وتحقيق العدالة

تُعد الخبرة القضائية من أهم وسائل الإثبات الفنية التي تستعين بها المحاكم للوصول إلى الحقيقة، ولذلك فإن المشرّع لم ينتخب الخبراء إلا لغايات محددة تتمثل في تزويد المحكمة برأي فني متخصص ومسبب، يستند إلى الأصول العلمية والقانونية، ويستوفي الشروط الشكلية والموضوعية المقررة في القوانين والأنظمة الناظمة لأعمال الخبرة.

وعندما تتشكل لجنة خبرة من عدة اختصاصات، فإن الأصل أن يؤدي كل خبير دوره ضمن حدود اختصاصه الفني الدقيق، وأن يسهم في بناء تقرير متكامل تتناغم فيه الآراء الفنية للوصول إلى نتيجة واضحة ومعللة. فالاجتهادات القضائية أكدت مرارًا أن تقرير الخبرة يجب أن يكون قائمًا على أسس فنية وقانونية سليمة، وأن يتضمن التسبيب الكافي الذي يوضح كيفية الوصول إلى النتائج والاستنتاجات.

ومن غير المقبول أن تتحول اجتماعات الخبراء إلى ساحات خلافات شخصية أو مناكفات مهنية تؤخر إنجاز المهمة أو تخرجها عن مسارها القانوني. فالاختلاف العلمي المقبول يجب أن يبقى في إطار الرأي الفني المسبب والمدعوم بالأدلة والمعايير المهنية، لا أن يكون سببًا لتعطيل التقرير أو إضعاف قيمته الإثباتية أمام المحكمة.

كما أن التأخير في تقديم الآراء الفنية أو المماطلة في إنجاز المهمة ينعكس سلبًا على العدالة الناجزة، ويؤخر حسم حقوق المتقاضين، ويزيد من الأعباء الاقتصادية والاجتماعية والقانونية المترتبة على أطراف الدعوى. لذلك فإن سرعة الإنجاز، إلى جانب الدقة والحياد والنزاهة، تشكل ركائز أساسية لنجاح أعمال الخبرة.

إن الخبير ليس ممثلًا لطرف من أطراف النزاع، بل هو معاون للعدالة، ورسالة الخبرة تقتضي التجرد والموضوعية والالتزام بأخلاقيات المهنة والمعايير الدولية المعتمدة في إعداد التقارير الفنية. وعندما يتوافق الخبراء على منهجية علمية وقانونية واضحة، ويقوم كل منهم بأداء دوره وفق اختصاصه، فإن النتيجة تكون تقريرًا مهنيًا متماسكًا يطمئن إليه القضاء، ويحقق الغاية التي شُرعت من أجلها الخبرة القضائية، وهي خدمة العدالة وإظهار الحقيقة.

الدكتور غسان عذاربة

خبير ومقيم وباحث في الشأن العقاري

0799057635



JOAQR
جوعقار

عندما يفشل المزاد قبل أن يبدأ

نحو معالجة مهنية لتقييم العقارات في قضايا إزالة الشيوع

تُعد إزالة الشيوع من الوسائل القانونية المهمة لإنهاء حالة الملكية المشتركة للعقارات، وتمكين الشركاء من الوصول إلى حقوقهم بصورة عادلة وعملية. وقد أناط المشرع الأردني إجراءات إزالة الشيوع بلجان مختصة في دائرة الأراضي والمساحة، وأتاح في حالات معينة الانتقال من القسمة أو التخصيص إلى طرح الحصص أو العقار للبيع بالمزاد.

وتظهر أهمية التقييم العقاري في هذه الإجراءات بصورة واضحة؛ فالتقييم الذي يجريه الخبير لا يبقى مجرد رأي فني، وإنما قد يصبح الأساس الذي تُبنى عليه عملية شراء الحصص بين الشركاء أو تحديد الحد الذي تبدأ منه المزايدة.

لكن السؤال الذي يستحق النقاش اليوم هو: ماذا يحدث عندما يفشل المزاد ولا يتقدم أي شخص للمزاودة؟

وهل يكون الحل دائماً في إعادة طرح العقار؟ أم أن فشل المزاد قد يكون مؤشراً يستوجب إعادة دراسة التقييم أو شروط الطرح؟

أولاً: المشكلة ليست في ارتفاع القيمة فقط، وإنما في العلاقة بين القيمة وسعر المزاد:

من واقع الممارسة العملية، تظهر حالات تُعرض للمزاودة ولا يتقدم إليها أحد، أو تتكرر عملية الطرح دون الوصول إلى نتيجة عملية. ومن السهل تفسير ذلك بضعف الطلب أو ظروف السوق، ولكن هذا التفسير ليس بالضرورة صحيحاً في جميع الحالات. فقد تكون المشكلة في أن السعر الذي يبدأ منه المزاد لا يتناسب مع اقتصاديات قرار المزاود.

فالمزاود لا ينظر إلى الرقم الوارد في تقرير التقييم فقط، وإنما ينظر إلى التكلفة الاقتصادية الكلية التي سيتحملها للوصول إلى ملكية العقار واستثماره. وقد يواجه، بحسب ظروف كل عقار:

- التزامات مالية مترتبة على العقار
- رسوم ونفقات مرتبطة بالمعاملة والتسجيل
- مستحقات أو تحققات أو ذمم واجبة التسوية

عندما يفشل المزاد قبل أن يبدأ

تكاليف تمويل

مخاطر قانونية وإجرائية

فترة انتظار إلى حين إتمام التسجيل

مخاطر مرتبطة بالحيازة أو الإخلاء أو التسليم، بحسب الحالة

تكاليف إصلاح أو تطوير

مخاطر إعادة البيع

عدم القدرة على إجراء الفحص النافي للجهالة بالدرجة نفسها المتاحة في بعض معاملات البيع الاعتيادية

وبالتالي قد يصبح المزاود أمام معادلة مختلفة تماماً: التكلفة الاقتصادية للاستحواذ = سعر المزاودة + التكاليف والالتزامات والمخاطر التي يتحملها المزاود.

ومن هنا قد يكون العقار، من الناحية النظرية، مقدراً بقيمة معينة، ولكن غير جاذب للمستثمر عند السعر الذي يبدأ منه المزاد.

ثانياً: ما القيمة التي يجب على المقدر تحديدها؟

إذا كانت مهمة المقدر هي تقدير قيمة العقار لأغراض إزالة الشيوع، ولم يفرض القانون أو خطاب التكليف أساساً مختلفاً، فإن القيمة السوقية (MARKET VALUE) هي الأساس الأكثر منطقية في الأصل.

وأساس القيمة تحدده غاية التكليف والنص القانوني. فإذا كان المطلوب من المقدر هو تحديد قيمة العقار التي تعتمدها لجنة إزالة الشيوع، وكان القانون لا يفرض أساساً آخر، فالأصل أن تكون القيمة السوقية (MARKET VALUE)، ثم يُعالج موضوع المزاد وسعر البدء وظروف البيع وفق الإطار القانوني.

وهنا يجب الانتباه إلى أمر بالغ الأهمية: لا يجوز للمقدر أن يخفض القيمة السوقية بصورة اعتباطية لمجرد أن العقار سيُعرض بالمزاد.

فإذا كانت القيمة السوقية للعقار مليون دينار وفق الأدلة السوقية، فلا يجوز تحويلها إلى 700 ألف دينار لمجرد توقع أن المزاد سيكون صعباً.

ثالثاً: إذن ما دور المقدر في العقار المعد للمزاد؟

إذا كان التكليف هو تحديد قيمة العقار لأغراض إزالة الشيوع، فعلى المقدر أن يبدأ بتحديد أساس القيمة الصحيح، وفي الغالب سيكون القيمة السوقية ما لم يفرض القانون أو التكليف أساساً آخر. ثم عليه أن يقوم بعمل مهني متكامل، يشمل - بحسب طبيعة العقار - ما يلي:

١- تحديد نطاق التكليف: يجب أن يعرف المقدر:

لماذا يتم التقييم؟	ما هو الحق العقاري محل التقييم؟	هل المطلوب قيمة العقار كاملاً أم حصة شائعة؟	ما تاريخ التقييم؟
	ما أساس القيمة المطلوب؟	ما القيود القانونية الخاصة بالتكليف؟	

2- التحقق من البيانات العقارية: ينبغي دراسة:

الموقع	مساحة العقار	سند التسجيل
حقوق الارتفاق	الشوارع	الاستعمال	التنظيم
أي حقوق أو قيود مؤثرة في القيمة	الإشغالات	الأبنية والمنشآت	الأبنية والمنشآت

3- دراسة أفضل استخدام: لا يكفي النظر إلى الاستعمال الحالي للعقار. بل ينبغي دراسة أفضل استخدام (HIGHEST AND BEST USE)، باعتباره الاستخدام الذي ينتج أعلى قيمة من منظور المشاركين في السوق، متى كان ذلك منطبقاً على العقار.

رابعاً: ما طريقة التقييم المناسبة؟

لا توجد طريقة واحدة تصلح لجميع عقارات إزالة الشيوع. وتؤكد المعايير الدولية أن اختيار منهج وطريقة التقييم يجب أن يتناسب مع نوع الأصل، وغرض التقييم، والبيانات المتاحة والظروف الخاصة بالتكليف. وتتمثل المناهج الرئيسية في منهج السوق، ومنهج الدخل، ومنهج التكلفة.

بالنسبة للأراضي والعقارات التي تتوفر لها معاملات مقارنة: فإن منهج السوق – طريقة المقارنة المباشرة يكون غالباً من أكثر الطرق ملاءمة عندما توجد معاملات حديثة وموثوقة لعقارات مماثلة. وينبغي للمقدر ألا يكتفي بأخذ سعر عقار آخر وقسمته على المساحة، بل عليه تحليل الفروق المتعلقة بالموقع والمساحة والتنظيم والاستعمال والشكل والواجهة والحقوق والقيود وغيرها.

العقارات المدرة للدخل: إذا كان العقار استثمارياً ومدراً للدخل، فقد يكون منهج الدخل أكثر ملاءمة أو مفيداً كطريقة مساندة.

العقارات المتخصصة: أما العقارات المتخصصة التي لا تتوفر لها معاملات مقارنة كافية، فقد يلزم النظر في منهج التكلفة أو أساليب أخرى مناسبة.

خامساً: هل يأخذ المقدر "مخاطر المزاود" في القيمة؟

المقـدر يجـب أن يأخـذ في الاعتبـار ظـروف السـوق التي تؤثـر في القيمـة، ولكنه لا ينبغـي أن يختلـق خصماً يسـمى "مخاطر المزاد" دون أساس سوقي أو مهني.

إذا كان وجـود قيـود معينـة أو تكاليـف معينـة أمـراً يـراه المشـاركون في السـوق ويؤثـر فعليـاً على السـعر، فيجـب تحليـل أثـره وفـق البيانـات المتاحـة. أمـا إذا كانـت هنـاك تكاليـف والتزامـات محـددة يتحملهـا المـشتري فـعلاً، فيجـب تحديـد طبيعتها ومن يتحملها وأثرها، وعدم تجاهلها.

وهذا يختلف عن القول:" سأخصم ١٠٪ لأن المشتري في المزاد يتحمل مخاطر."

فالخصم يجب أن يكون قابلاً للتفسير والدفاع المهني وليس رقماً افتراضياً بلا دليل.

سادساً: ماذا عن المسقفات والتحققات والالتزامات؟

إذا تبين أن على العقار مبالغ محددة واجبة السداد من قبل المشتري، فيجب على المقدر تحديدها والإفصاح عنها ودراسة أثرها على القيمة أو على صافي المقابل الاقتصادي وفق طبيعة التكليف والقانون.

ولكن يجب عدم الخلط بين: القيمة السوقية للعقار، وصافي العائد الذي سيحصل عليه البائع بعد خصم التكاليف والالتزامات.

فليست كل تكلفة يتحملها المشتري بالضرورة خصماً من القيمة السوقية للعقار. وهذا سبب آخر يجعل نطاق التكليف وتعريف القيمة أمراً أساسياً في تقرير المقدر.

سابعاً: فشل المزاد يجب أن يصبح معلومة تقييمية:

إذا تم طرح العقار للمزاد ولم يتقدم أحد، فلا ينبغي التعامل مع ذلك باعتباره مجرد نتيجة إجرائية. إنه دليل واقعي على سلوك السوق، ولكنه ليس دليلاً قاطعاً بمفرده على خطأ التقييم. فقد يكون السبب:

- السعر الابتدائي.
- ضعف الإعلان.
- توقيت المزاد.
- شروط المشاركة.
- نقص المعلومات.
- مخاطر قانونية.
- التزامات مالية.
- حالة العقار.
- أو ببساطة عدم وجود مشترٍ في تلك الفترة.

لذلك ينبغي أن يكون هناك نظام يسمح للجنة، عند تكرار فشل المزاد، بدراسة الأسباب وإعادة النظر في التقييم أو شروط الطرح وفق إجراءات واضحة.

ثامنا: يجب ألا يتحول "فشل المزاد" إلى وسيلة لخفض التقييم عشوائياً:

وهـذه نقطـة ضروريـة لحمايـة حقـوق الشركاء. فكمـا أن التقييـم المرتفـع بصـورة غير مبررة قـد يـؤدي إلى فشـل المـزاد، فـإن التقييـم المنخفـض بصـورة مصطنعـة قـد يـؤدي إلى ظلـم أصحـاب العقـار. ولهـذا يجـب أن تكـون هنـاك ضوابـط) فشـل المزاد = سبب لإعادة الدراسة، وليس سبباً آلياً لتخفيض القيمة.

وإذا أعيد التقييم، فيجب أن تكون هناك أدلة جديدة أو تحليل جديد أو معلومات جديدة تبرر التغيير.

تاسعا: نحو معالجة تشريعية متوازنة:

إذا أراد المشرع معالجة المشكلة جذرياً، فأرى أن هناك أربعة محاور ينبغي بحثها:

١- توحيد النصوص المتعلقة بسعر بدء المزايدة: بدلاً من وجود حالات مختلفة تبدأ فيها المزايدة بالقيمة المقدرة وأخرى بنسبة منها، يمكن وضع إطار واضح ومتدرج.

٢- تحديد آلية للتعامل مع فشل المزاد: إذا لم يتقدم أحد، أو تكرر عدم البيع، يجب أن توجد آلية لإعادة دراسة القيمة أو شروط الطرح.

٣- حماية حق أصحاب العقار: لا يجوز أن يؤدي نظام المزاد إلى بيع العقار بأقل من قيمته الاقتصادية بصورة غير مبررة.

٤- حماية المزاود: وفي الوقت نفسه، لا يجوز تجاهل التكاليف والمخاطر والالتزامات التي تؤثر في القرار الاقتصادي للمشتري.

الخلاصة

إن معالجة مشكلة العقارات التي لا تجد مزاودين في قضايا إزالة الشيوع لا ينبغي أن تبدأ من افتراض أن المقدر أخطأ، ولا من افتراض أن السوق لا يرغب بالعقار. بل يجب أن تبدأ بالسؤال: لماذا فشل المزاد؟

فقد تكون المشكلة في القيمة، وقد تكون في سعر البداية، وقد تكون في شروط البيع، وقد تكون في المخاطر والالتزامات، وقد تكون في ظروف السوق.

ومن الناحية المهنية، يجب أولاً تحديد أساس القيمة الصحيح. وفي الأصل، عندما يكون التكليف هو تقدير قيمة العقار لأغراض إزالة الشيوع، فإن القيمة السوقية هي الأساس الأقرب، ما لم يحدد القانون أو التكليف أساساً مختلفاً. أما القيمة العادلة وقيمة التصفية فليستا بديلين تلقائيين للقيمة السوقية، ولكل منهما سياقه وتعريفه ومتطلبات استخدامه.

كما أن مجرد كون العقار سيُعرض بالمزاد لا يعني تلقائياً أن المقدر يجب أن يقدم "قيمة تصفية"، ولا يعني أن عليه تطبيق خصم جزافي بسبب مخاطر المزاد.

أمـا سـعر بـدء المزايـدة، فهـو مسـألة تختلـف عـن أسـاس القيمـة ويمكـن للـمشرع أن ينظمهـا بصـورة تسـمح للسـوق بالعمل فعلياً.

ومـن هنـا قـد تكـون فكـرة البـدء بنسـبة أقـل مـن القيمـة المقـدرة – مثـل 75 % – او اقـل جديـرة بالدراسـة التشريعيـة، باعتبارها آلية قانونية لإتاحة المنافسة واكتشاف السعر من خلال المزاد.

والأهـم هـو إنشـاء آليـة واضحـة لمعالجـة فشـل المـزاد؛ فـإذا لـم يتقـدم أي مـزاود، فلا ينبغـي أن يبقـى العقـار في حلقـة مفرغـة مـن التقييـم والطـرح وعـدم البيـع، بـل يجـب دراسـة أسـباب الفشـل، وإتاحـة إعـادة النظـر في التقييـم أو شروط الطرح عند وجود مبررات موضوعية.

JOAQR
جوعقار

والمطلوب ليس: تقييماً أعلى أو تقييماً أقل. وإنما: تقييماً صحيحاً، وآلية مزاد عادلة، وسوقاً حقيقية تستطيع أن تختبر ذلك التقييم.

وهذه، في تقديري، هي النقطة التي ينبغي أن تكون في صميم أي تطوير تشريعي أو مهني قادم لإجراءات إزالة الشيوع في الأردن.

الخبير الدولي والمقدر العقاري/ المحامي: دكتور فواز ابو حجله
0796950308



JOAQR
جوعقار

سؤال وجواب

سؤال 1 :

ذا قام أحد الشركاء في عقار مشاع ببيع حصته لشخص من خارج العائلة أو الشركاء دون إعلام بقية الشركاء، فما هي المدة القانونية لإسقاط حق الشفعة، وهل تبدأ المدة من تاريخ توقيع عقد البيع أم من تاريخ التسجيل الفعلي في دائرة الأراضي والمساحة؟

جواب :

المدة القانونية لاقامة دعوى الشفعه هي شهر من تاريخ العلم وثلاث اشهر بجميع الاحوال من تاريخ تسجيل العقار في السجل العقاري

سؤال 2 :

إذا تم بيع عقار مرهون لصالح بنك أو جهة تمويلية عن طريق دائرة الإجراء أو دائرة الأراضي، فمن يتحمل الرسوم والضرائب المتراكمة على العقار (عوائد تعبيد وتصريف، ضريبة المسقفات، ورسوم التنازل)، وهل تُخصم هذه الرسوم من ثمن البيع قبل سداد الدين المرتهن أم تبقى بذمة المالك القديم؟

جواب :

كل هذه الرسوم والضرائب يتحملها المشتري من نفقات الشراء.

الخبير العقاري / المحامي: دكتور فواز ابو حجله
0796950308





إعـــداد وتصميـــم
أويـــس دعابـــس
0797836475

OWAIS55814@GMAIL.COM