



هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

دور «الوسيط» في التمويل العقاري

وتعمل هيئة سوق رأس المال الفلسطينية الآن على إعداد مشاريع قوانين شركات تمويل الرهن العقاري وأصحاب المهن العقارية بما في ذلك الوسطاء والمخمنين العقاريين. وبخصوص تأهيل الوسيط العقاري تتجه الهيئة إلى اعتماد المقومات الأساسية التالية لترخيص الوسيط العقاري:

- السمعة الأدبية وأخلاقيات العمل.
- معلومات عامة عن صناعة تمويل الرهن العقاري.
- المعرفة التامة بقوانين الرهن العقاري والقوانين ذات الصلة.
- المعرفة بأساليب تمويل الرهن العقاري، تحليل العرض والطلب، كيفية إنشاء القرض، كتابة التقارير وتحليل مخاطر الائتمان العقاري.
- الخبرات العملية في هذا المجال.

هيئة سوق رأس المال الفلسطينية

البيهره- فلسطين

هاتف: 2 2973334 (970) + فاكس: 2 2973796 (970) +

www.pcma.ps

mflsd@pcma.ps

- إعادة جدولة القرض (Re-scheduling) أو إعادة التمويل (Re-financing) حسب رغبة المستثمر ووفقاً لتعليمات الممول.
- اقتراح استراتيجيات الخروج من القرض عند الضرورة.

المرحلة الثالثة:



وهي المرحلة التي يصبح فيها القرض غير منتظماً وفق تعريف الجهات الرقابية وتصنيفها للقروض العقارية (Loan Collection). ويصل عادة القرض إلى هذه المرحلة إذا تم تصنيفه بأنه قرض غير قابل للتحويل. ويستطيع الوسيط في هذه المرحلة أن يلعب دوراً هاماً في تحقيق الربح أو الخسارة للممول وذلك من خلال تقديم المشورة نحو آلية التنفيذ المثلى مثل بيع الضمانات (الرهنات العقارية) في السوق الثانوية أو تصفية القرض بالتأخذ إجراءات التنفيذ على الرهن وفقاً للقوانين السارية.

والجدير ذكره أن أتعاب الوسيط العقاري في المراحل المذكورة أعلاه يتحملها الممول وفقاً لاتفاق بين الطرفين.



مما تقدم، يتضح لنا أن الوسيط يلعب دوراً بالغ الأهمية في تمويل الرهن العقاري وقد أولت هيئة سوق رأس المال الفلسطينية اهتماماً ملحوظاً بهذه المهنة خاصة وأنها غير موجودة في فلسطين لتاريخه، وحرصاً من الهيئة على تطوير هذه المهنة، قامت بإصدار تعليمات ترخيص شركات تمويل الرهن العقاري وأصحاب المهن العقارية رقم (7/ت رع) لسنة 2007 وفتحت باب التسجيل لمزاولة مهنة الوسيط وحددت شروط الترخيص في المادة 8 و9 ونشاط الوسيط في المادة 34.

هو الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يقوم بعملية الوساطة بين المستثمر والممول بغرض إنشاء قروض عقارية مقابل رهونات نيابة عن مستثمرين طبيعيين أو اعتباريين. ويمكن للوسيط أن يمارس نشاط إدارة حساب المستثمر وتحصيل أقساط القرض لحساب الممول. ويجب أن يكون حاصلًا على رخصة مزاولة المهنة من الجهات الرقابية المختصة وفقًا لقانون الوساطة العقارية. ويمكن للوسيط العمل لحساب شركات تمويل الرهن العقاري العاملة في السوق الأولية و/أو شركات إعادة تمويل الرهن العقاري العاملة في السوق الثانوية.

درجت البنوك ومؤسسات الإقراض على تسويق منتجاتها بنفسها، ولكن مع تطور أسواق الرهن العقاري وتنامي حلة التنافس، بدأ دور الوسيط العقاري يكتسب أهمية خاصة نظراً لمعرفته الواسعة في أسواق العقارات ومنتجات التمويل العقاري المتوفرة لدى البنوك وشركات التمويل العقاري، إضافة إلى قدرته على خدمة المستثمر بشكل فعال من خلال موائمة طلبه مع ما هو متوفر من منتجات. وقد تستعين البنوك بالوسطاء العقاريين، أو يتم الاعتماد على موظفي الائتمان لديهم كما يمكن للبنك نفسه أن يقدم خدمات الوساطة العقارية لشركات التمويل وإعادة تمويل الرهن العقاري.

وتخضع هذه المهنة للترخيص والإشراف والرقابة من الجهات المختصة لما قد يترتب عليها من انعكاسات سلبية على المستثمر نتيجة إرشادات مضللة أو ممارسات غير قانونية، مثل تزوير المستندات، والحصول على رسوم غير مسموح بها أو التلاعب بحسابات العملاء على سبيل المثال.



ويمكن فهم آلية التمويل العقاري في ثلاث مراحل، كما يلي:

المرحلة الأولى:

وهي مرحلة إنشاء القرض

(loan Origination) والتي تتم من خلال الوسطاء العقاريين، البنوك أو شركات تمويل الرهن العقاري العاملة في السوق الأولية. وتعد هذه المرحلة من أهم المراحل، ليس فقط لأنها الركيزة الأولى التي من دونها لن يكون هناك قرض عقاري، وإنما لما تتطلبه من تخصص ومستوى رفيع في سلوك وأخلاقيات المهنة. وهنا في الحقيقة، يبرز الوسيط كجهة متخصصة ومؤهلة ومعتمدة من جهات رسمية



للقيام بهذه المرحلة التي يمكن تلخيص مهامها، على سبيل المثال لا الحصر، بما يلي:

- التسويق وجذب مستثمرين جدد.
- موائمة طلب العميل بمنتجات تمويل الرهن العقاري المتوفرة في السوق.
- إجراء المقابلات الشخصية وجمع البيانات الأساسية والمالية عن المستثمر.
- الحصول من الممول على تأكيد مسبق بأن المستثمر مؤهل للحصول على قرض ضمن برامجه.
- التحقق من المستندات القانونية للعقار (كمستند الملكية، ترخيص البناء، مخطط الموقع، والاستعانة بمساح عقاري مرخص للتأكد من مطابقة المخطط لموقع العقار الفعلي، والتأكد من عدم وجود إشارات استملاك أو حجوزات على العقار).
- التحقق من قيمة العقار بالاستعانة بمخمن عقاري مرخص من الجهات ذات الاختصاص.
- تعبئة طلب القرض ووصف هيكلية التمويل بما في ذلك المبلغ، المدة، التكلفة، طريقة السداد، المخاطر... الخ.
- تقديم جميع خدمات الإرشاد وفقاً لتعليمات الممول قبل تقديم الطلب إلى الممول.

● تسليم المستثمر صورة عن القوائم التي يعدها الممول بخصوص مخاطر الاستثمار العقاري والإجراءات الواجب إتباعها قبل وبعد عملية الشراء.

● إرفاق صورة عن إقرار المستثمر باستلامه نسخة عن القوائم، وبأنه اطلع عليها قبل توقيع العقد العقاري وحفظ الوثائق المتعلقة بها وإعطاء صوراً عنها لمن يطلبها من المتعاقدين أو الجهات الرقابية.

● رفع طلب الحصول على القرض إلى الممول ومرفقاته بما في ذلك بيان تحليل المخاطر والمستندات القانونية وفقاً لتعليمات الممول.

● يجر الممول كتاباً بقبول الطلب أو رفضه لأسباب مبررة.

● في حالة القبول يتم تحويل مبلغ القرض إلى المستثمر ويغلق ملف إنشاء القرض العقاري.

المرحلة الثانية:

وهي مرحلة إدارة القرض (Service Providing)، ويتم فيها خدمة القرض وصيانته والإبقاء عليه قرضاً منتظماً. ويبرز علاقة في هذه المرحلة دور البنوك التجارية والعقارية ومؤسسات الإقراض إلا أن ذلك لا يقلل من أهمية دور الوسيط في هذه المرحلة إذا توفرت لديه الإمكانيات لتوفير هذه الخدمة وفقاً للقوانين السارية.

ومن أهم مهام هذه المرحلة على سبيل المثال لا الحصر، ما يلي:

- التواصل مع المستثمر من خلال الزيارات ورفع تقارير دورية للممول عن أية مستجدات أو أمور جوهرية تتعلق بالمستثمر أو بالقرض ومتحصلاته.
- تحصيل الدفعات المستحقة للممول والتنسيق المستمر معه بخصوصها.
- تقديم المشورة للمستثمر بخصوص حركات حسابه.
- متابعة أية دفعات مستحقة وغير مقبوضة وفقاً لتعليمات الممول ووضع الخطط المناسبة لتحقيق ذلك.
- الاكتشاف المبكر لعوارض التعثر.

